

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

(3e année en apprentissage)

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Réf. : 2201666F — Mise à jour : 16 février 2026

Organisme responsable : **OPEN CAMPUS BREST**

Contenu

Objectifs

- Appréhender l'environnement dans une perspective de développement commercial
- Constituer un portefeuille de biens immobiliers et de prospects
- Utiliser des méthodes et des outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles
- Négocier des mandats de gestion locative ou de vente
- Définir les caractéristiques du bien à proposer
- Assurer la valorisation du bien
- Présenter des biens adaptés aux besoins et au budget du client
- Accompagner le client dans la négociation
- Suivre le dossier de vente jusqu'à la conclusion de la transaction
- Suivre le dossier de location
- Déterminer le cadre du projet patrimonial
- Analyser le dossier du client
- Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière
- Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier
- Accompagner la mise en œuvre du scénario retenu

Programme

Finaliser la vente ou la location

CE.1 Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché :

Analyser le bien in situ,

Rédiger une synthèse de visite du bien

Mettre en valeur le bien à commercialiser : home staging, rénovation, photos,

Utiliser les moyens de communication adaptés.

CE.2.1 Présenter les biens :

Croiser les caractéristiques des biens en portefeuille, les attentes des vendeurs / bailleurs, et celles des acquéreurs / candidats à la location,

Identifier les opérations à proposer aux parties,

Faire visiter les biens.

CE.2.2 Accompagner son client dans la négociation :

Recueillir les propositions d'acquisition ou de location,

Relayer fidèlement les propositions et contre-propositions aux parties,

Assurer la recevabilité des arguments des parties (légalité, économie de marché) dans la négociation

CE.3.1 Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente :

Constituer le dossier administratif et réglementaire lié au projet d'acquisition ou de vente,

Élaborer et expliquer la promesse de vente/d'achat (ou le compromis de vente) de bien ou de fonds de commerce,

Assister le vendeur ou l'acquéreur dans la levée des conditions suspensives,

Suivre la relation client et en gérant les conflits (réclamations, lésions, impayés),

Accompagner l'acquéreur et/ou le vendeur lors de la réitération* de l'acte.

CE.3.2 Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux :

Valider l'ensemble des documents administratifs nécessaires,

Rédiger et expliquer le bail commercial ou d'habitation

Conseiller et accompagner son client

CE.1 Déterminer le cadre du projet patrimonial :

Identifier les besoins et attentes du client en termes patrimoniaux, ses ressources financières et de ses contraintes (situation familiale, professionnelle et fiscale) - KYC (know your clients).

CE.2 Formuler des scénarios réalistes et pertinents :

Analyser le dossier,

Mobiliser ses connaissances des divers dispositifs immobilier et financiers existants,

Identifier et solliciter les ressources internes ou externes, expertes de ces dispositifs (assureurs, banques, notaires, gestionnaires de patrimoines, huissiers, fiscalistes, avocats, professionnels de la rénovation ou du bâtiment, etc.).

CE.3.1 Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière.

CE.3.2 Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier.

Développer le portefeuille de biens et de prospects

CE.1 - S'intégrer à son environnement :

identifier les tendances du marché et les axes de développement en termes de flux migratoires, de politique d'urbanisme et d'urbanisation,

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

Code RNCP : 36382

Métiers associés

C1504 — Transaction immobilière

C1205 — Conseil en gestion de patrimoine financier

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1383173	Présentiel	Brest	24/09/2023	17/09/2026

Source : GREF Bretagne #2201666F