

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

(2e année en apprentissage)

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 24155462F — Mise à jour : 16 août 2026

Organisme responsable : **CFA ECB**

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

La certification a pour objectif de former des professionnels capables d'analyser le patrimoine immobilier et financier tout en maîtrisant la réglementation en vigueur, la fiscalité et les différents types de financement liés à l'optimisation de patrimoine ainsi que les données techniques de l'immobilier.

OBJECTIFS METIER

Le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier est un professionnel de la négociation de biens immobiliers d'habitation et d'entreprise ayant pour activités principales

- Le développement d'un portefeuille de biens et de prospects
- Le conseil et l'accompagnement de client
- La finalisation d'une vente ou d'une location

Programme

FINALISER LA VENTE OU LA LOCATION

- C1.1. Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché :
- C1.2 Présenter les biens :
- C1.3. Accompagner son client dans la négociation :
- C1.4. Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente :
- C1.5 Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux :

CONSEILLER ET ACCOMPAGNER SON CLIENT

C2.1 Déterminer le cadre du projet patrimonial :

C2.2 Formuler des scénarios réalistes et pertinents :

C2.3.1 Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière.

C2.3.2 Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier.

DEVELOPPER LE PORTEFEUILLE DE BIENS ET DE PROSPECTS

- C3.1 - S'intégrer à son environnement :
- C3.2 Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles.
- C3.3 Négocier le mandat :
- C3.4 Définir les caractéristiques du bien à proposer :

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

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

Liste des certifications

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

Code RNCP : 40174

Métiers associés

C1205 — Conseil en gestion de patrimoine financier

C1504 — Transaction immobilière

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1862877	Présentiel	Dinan	01/09/2025	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #24155462F