

L'immobilier: 2 métiers principaux

1- La location

2- La transaction - Mon domaine d'activité

LOCATION
----------

- Estimation valeur locative
- Mise en publicité des biens
- Visites
- Sélection dossier locataire
- Etats des lieux
- Rédaction des baux de location
- Interface locataire / propriétaire pour gestion au quotidien
- Encaisse et reverse les loyers
- Aide à la déclaration fiscale
- Statut salarié

## TRANSACTION (neuf et ancien)

Statut indépendant agent co

Agence / réseau mandataire

- **ACHAT**

Chasseur immo : accompagnement acquéreurs

- **VENTE PRO.**

Estimation fonds de commerce, entreprise

Vente de locaux vides, entrepôts, fonds de commerce, entreprise

- **VENTE PARTICULIERS : Ma spécialité**

- **Résidence principale/secondaire**

1. Estimation réaliste
2. Conseils avant mise en vente - guide
3. Création dossier de vente
4. Diffusion internet
5. Diffusion réseau agents immobiliers partenaires
6. Visites après sélection clients
7. Retour propriétaires
8. Réception offre et négociation
9. Relation notaire
10. Acte de vente / remise des clés

- **Investissement locatif (acquéreur / vendeur)**

1. Définition objectifs
2. Analyse financière / patrimoniale -> choix fiscalité
3. Sélection biens neuf ou ancien
4. Accompagnement achat
5. Accompagnement mise en location / travaux / fiscalité

## **Les entreprises avec qui je travaille :**

- Artisans (peintre, maçon, pisciniste, jardinier,...)
- Home stager
- Diagnostiqueur
- Géomètre
- Notaire
- CGP
- Comptable
- Lotisseur
- Promoteur
- Constructeur maison individuelle,
- Autres agents co immobilier,...

## **Programme Apporteur d'affaires**

Gagnez des euros en me communiquant des coordonnées de propriétaires vendeurs ou d'acquéreurs d'immobilier NEUF.

<https://www.vincent-coude.immo/gagnez-des-euros-en-devenant-apporteur-d-affaires-en-immobilier/>

## **Pourquoi choisir un agent immobilier plutôt que de vendre de PAP ?**

- 3 x plus de chance de vendre
- Bénéficiaire d'outils performants
- Large diffusion de l'annonce
- Obligation de formation -> sécurisation de la transaction
- Une sélection rigoureuse des clients qui veulent visiter
- C'est notre quotidien de vendre des biens
- Habituer à négocier