

L'immobilier c'est une

@immobilierbypatrick

Vocation

L'investissement aussi

Au service des particuliers

Coaching immobilier

Coaching finance et
investissement

Investissement immobilier

Inari



IMMOBILIERBYPATRICK.FR

Coaching
immobilier



INARI

IMMOBILIER/INVESTISSEMENT



INARI

IMMOBILIER/INVESTISSEMENT



Je suis Patrick Kervadec, 30 ans d'expérience dans de nombreux domaines,
comme la gestion de patrimoine, consultant, courtier en travaux, direction d'entreprise du bâtiment. J'ai une formation technique mais aussi juridique, commercial et communication.

Aujourd'hui j'interviens dans 3 domaines

Le coaching immobilier, un nouveau concept pour la vente de bien immobilier entre particuliers.

L'investissement immobilier, dans le neuf, avec des partenaires nationaux ou régionaux aussi bien pour un achat ou investissement locatif ou pour permettre la réduction d'impôts.

Le coaching financier ou budgétaire, afin d'aider tout un chacun à mettre en place une bonne stratégie financière, d'épargne.

1 Coaching immobilier



Patrick Kervadec

Consultant immobilier et finance

Vendez entre particuliers votre bien



À quel prix
dois-je mettre
mon bien en
vente ?



Quelle
stratégie
mettre en
place ?



Qui est mon
futur
acquéreur
et surtout sa
solvabilité ?



Coaching immobilier

Vendre entre particuliers ne veut pas dire vendre seul.

La mission du coach immobilier est de vous former et de vous assister pour déboucler toutes les réticences des acquéreurs potentiels, afin de créer toutes les conditions d'une vente transparente et réussie. Optez pour la vente entre particulier avec les supports et méthodes professionnelles. Ne soyez plus livré à vous-même.



IMMOBILIERBYPATRICK.FR

Coaching
immobilier

www.immobilierbypatrick.fr

Un coach immobilier c'est

Le coaching immobilier a débuté il y a à peu près quinze ans au Canada, il a connu une certaine réussite puis s'est exporté et installé en France.

Le coaching immobilier est aussi inspiré du « home staging » né aux Etats-Unis dans les années 1970, dans un contexte économique défavorable. Barbara Schwarz, décoratrice a proposé à son époux, agent immobilier de l'accompagner pour vendre ses maisons en y apportant une touche de décoration et en mettant en scènes les biens à vendre.

Le concept s'est exporté vers l'Europe dans les années 2000. En France il s'installe dans les années 2010, en particulier en région parisienne. Le concept a connu quelques modifications pour s'adapter au contexte français.

Bien qu'il semble se présenter comme concurrent des agences immobilières, il apporte des nouveautés par rapport à la profession d'intermédiaire. En France comme au Canada, il se déroule principalement de façon virtuelle.

Le coaching immobilier se distingue toutefois du « home staging », ce dernier s'occupe exclusivement des ventes, tandis que le coaching immobilier est une tendance plus large. Ni agent immobilier, ni négociateur, ni mandataire, le coach en immobilier est un prestataire de service qui a un rôle de conseil et d'accompagnement donc en aucun cas il ne peut vous réclamer un pourcentage du prix du bien immobilier vendu, même si vous avez rempli vos objectifs grâce à lui.

La mission

La mission du coach immobilier est de vous former et de vous assister pour déboucler toutes les réticences des acquéreurs potentiels, afin de créer toutes les conditions d'une vente transparente et réussie.

La mission du coach est que la vente aboutisse dans les meilleurs délais, en vous formant aux techniques de vente, en vous enseignant la stratégie marketing, en mettant en place avec vous des outils de communication.

La méthode du coaching immobilier s'applique aussi aux ventes de biens professionnels et autres cessions commerciales.

Vous choisissez un service sur- mesure pour répondre à vos besoins et disposez des meilleurs outils pour réussir votre transaction immobilière.

Ensemble nous allons mettre en valeur votre bien pour qu'il suscite l'intérêt de vos futurs acquéreurs.

Avec un accompagnement personnalisé, je vous enseigne les clés nécessaires à la réussite de votre vente immobilière en abordant des points essentiels aussi variés que :

- La documentation et la législation immobilière (dpe, diagnostics, obligations du vendeurs...)
- L'estimation et la découverte du marché immobilier local
- Le cahier des charges de vos attentes et de vos contraintes
- La communication et le marketing immobilier
- Les techniques de vente et de négociation
- La solvabilité du futur acquéreur
- L'organisation de vos visites acquéreurs

Sans mandat, sans exclusivité

Vous souhaitez vendre ou louer votre bien entre particuliers et bénéficier d'un accompagnement professionnel sans commission.
Vendez comme un PRO mais pas seul !

Appel gratuit
Rendez-vous découverte

Vous avez des questions sur le coaching immobilier ou sur votre projet de vente de maison, appartement .
Prenez un rendez-vous avec votre coach immobilier par téléphone, c'est gratuit pour voir plus clair ! Prendre rendez-vous en ligne

Scannez ce code
pour tout savoir



Estimation, avis valeur
Réalisation dossier de vente pour les acquéreurs
Aide à la réalisation du technique et juridique
Photos HD - Vidéo
Visite virtuelle (option selon la formule)
Drone (option)
Aide et rédaction de votre annonce
Aide et diffusion de votre annonce
Communication digital, et local
Mail dédié, filtrage et études des demandes
Aides organisation des visites
Coaching pour la négociation
Constitution dossier notaire
et plein d'autres choses



APPELEZ VITE ! 06 52 74 57 84



Patrick Kervadec

Consultant immobilier et finance

pkervadec@immobilierbypatrick.fr



2 Coaching finance



Un coach financier ou budgétaire c'est avant tout un coach comme les autres.

- 1) Je crée un environnement de confiance dans lequel mon client s'exprime sans retenue
- 2) Je l'écoute avec bienveillance tout en le remettant en question
- 3) Je clarifie et formalise ses objectifs, sa vision
- 4) Je l'aide à créer une stratégie pour atteindre ses objectifs
- 5) Je lui fixe des rendez-vous de travail régulier pour renforcer son engagement
- 6) Je lui fait des recommandations personnalisés
- 7) Je m'efface lorsque mon client n'a plus besoin de moi.

71 % des Français estiment avoir peu de connaissance en matière financière

54 % des Français déclarent avoir un objectif financier comme les études des enfants, la retraite, l'achat d'un bien immobilier...

www.inariinvest.fr

Quel est notre rôle en tant que coach budgétaire ?

- J' étudie et interprète les comptes de mes clients avec bienveillance, sans aucun jugement
- Je crée des ponts entre leur argent et leurs aspirations personnelles. Les clients me demandent par exemple :
 - comment arrêter d'enchaîner les fins de mois difficiles
 - comment générer de l'épargne
 - quelles sont les bonnes pratiques financières lorsque l'on s'installe en couple
 - comment savoir ce qu'ils peuvent dépenser chaque mois pour les loisirs
 - quelle est la meilleure manière d'anticiper un achat immobilier
- Ensemble nous visons leurs objectifs derrière ces buts : le « pourquoi » derrière le « comment »
- Mais aussi nous construisons des budgets réalistes et assurons leur suivi
- J'apporte un avis extérieur sur leur rapport psychologique à l'argent. Beaucoup de personnes :
 - sont anxieuses malgré leur revenu élevé
 - n'ont pas l'impression de profiter à plein de leur argent
 - en ont assez de se comparer aux autres
 - se sentent « trop fourmi » ou « trop cigale »
 - se sentent dans l'insécurité en cas de pépin
- Je peux aussi servir d'accélérateur pour financer un projet précis :
 - réunir un apport, parfois important, pour le rachat d'une entreprise ou d'une clientèle
 - établir un budget équilibré et durable avant de demander un emprunt immobilier
 - constituer un matelas de sécurité et des économies pour assurer un changement de vie
 - définir le budget d'une année sabbatique puis la financer avec l'épargne
- J'aide aussi les professions libérales à placer des barrières entre finances professionnelles et finances personnelles, ce qui permet une plus grande sérénité dans leur vie privée

En résumé

Le coaching budgétaire(ou financier) permet de mettre ses finances au service de ses aspirations.

3 Investissement immobilier



INVESTISSEUR

L'accompagnement de promoteurs, clients et projets d'investissement

PATRIMOINE

La création et le développement pour mes clients de leurs patrimoines et l'utilisation des dispositifs de réduction d'impôts

Investissement immobilier

Dans l'ancien comme immeuble de rapport, appartement, résidence service, LMNP

Dans le neuf avec mes partenaires promoteur vente en VEFA, LMNP, résidence service, programme en défiscalisation.

www.inariimmobilier.fr



**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
PINEL BRETON**



**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
GIRARDIN**



**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
PINEL OUTRE MER**



**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
PINEL**



**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
DÉFICIT FONCIER**




**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
MALRAUX**



**ÉLIGIBLE AU DISPOSITIF
MONUMENT
HISTORIQUE**

Quelques partenaires



Et si vous avez encore d'autres questions, Sonia Fondevielle, notre représentante locale à Lorient et alentours est disponible :

sonia.fondevielle@hostnfly.com
06 74 61 35 33

Agent Commercial pour Hostnfly - N° d'activité : Expert Immobilier - CRETEC 007 000 016 272



VOUS AVEZ TOUT POUR INVESTIR

PARRAINEZ VOS PROCHES ! 100% EN BONS CAGAILLES

Sur Mesure courtier en prêt
Pour plus, qu'en dit Bank?

Vanessa JEZEQUEL
Conseillère Financière
1, Rue Cornille Clouder - 56100 PLEGUEN-VALERIE
Téléphone : 06 30 36 18 14
www.courtsurmesure.fr
Médiateur commercial - MARCOLE MERCIER
02 73 23 14 25
marcole.mercier@courtsurmesure.fr

COURTIMMO
BRETAGNE

COURTAGE ET CONSEILS en financements Immobiliers

Sophie GARCIA 06 18 72 54 77

www.courtimmobretagne.com 12 Place Marechal Foch
sophie@courtimmobretagne.com 56700 HENNEBONT

NEO Cuisines

Un regard nouveau sur la cuisine

06 60 07 16 14
neo-cuisines.fr

f Instagram

SE DÉPLACE CHEZ VOUS CONÇOIT VOTRE CUISINE ACCOMPAGNE VOTRE CHANTIER



Pourquoi Inari ?

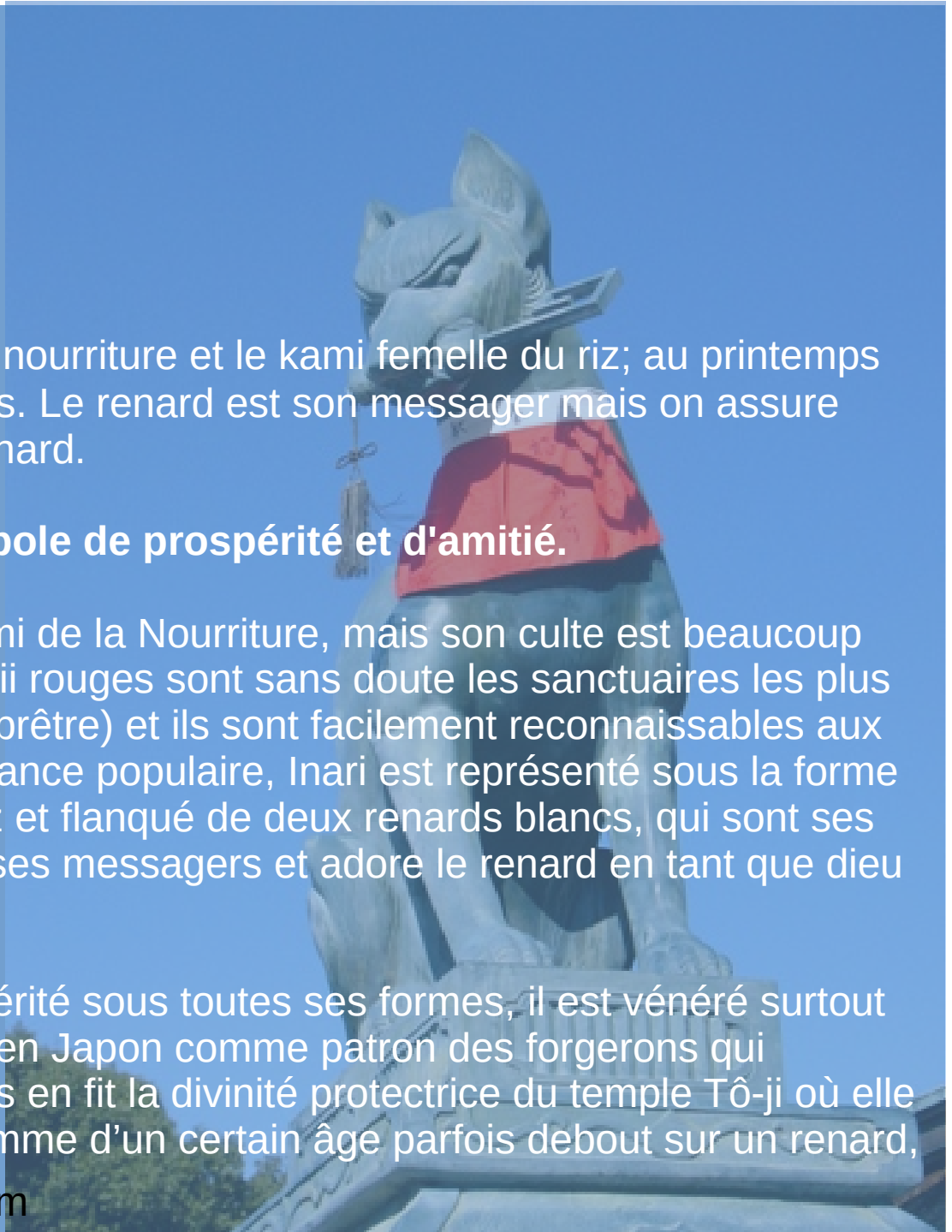
Inari (稻荷神) est à la fois le kami mâle de la nourriture et le kami femelle du riz; au printemps il/elle descend des montagnes vers les rizières. Le renard est son messenger mais on assure qu'il/elle peut aussi prendre l'apparence du renard.

Cette déité est considérée comme un symbole de prospérité et d'amitié.

Le kami du Riz, est étroitement lié avec le kami de la Nourriture, mais son culte est beaucoup plus répandu et ses temples aux multiples Torii rouges sont sans doute les sanctuaires les plus nombreux du Japon (32 000 environ avec un prêtre) et ils sont facilement reconnaissables aux statues de renard qui les ornent. Dans la croyance populaire, Inari est représenté sous la forme d'un vieillard barbu se tenant sur un sac de riz et flanqué de deux renards blancs, qui sont ses messagers. Le peuple a confondu Inari avec ses messagers et adore le renard en tant que dieu du Riz.

Considéré à présent comme dieu de la Prospérité sous toutes ses formes, il est vénéré surtout par les marchands. Il était regardé dans l'ancien Japon comme patron des forgerons qui forgeaient les sabres. Le bouddhisme japonais en fit la divinité protectrice du temple Tô-ji où elle est représentée comme un homme ou une femme d'un certain âge parfois debout sur un renard,

Sources : <https://mythologica.fr/japon/inari.htm>





patrick_kervadec_consultant



Patrick Kervadec
Consultant immobilier, patrimoine,
coaching

IPB - Inari Invest - Inari Immobilier

M: 06 52 74 57 84

E: pkervadec@immobilierbypatrick.fr

www.immobilierbypatrick.fr

Www.inariimmobilier.fr

Www.inariinvest.fr

Siren/siret 394 885 537 00057

APE 6619 B

Profession libérale

France (Bretagne)