RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Agent immobilier / Agente immobilière

L'agent immobilier ou l'agente immobilière met en relation bailleurs et locataires, mais aussi les personnes désirant vendre leur bien (maisons, appartements etc.) et celles voulant acheter. Ces spécialistes de la vente et de la location peuvent travailler sous différents statuts.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Salaire débutant : **1914 €**

Statuts : **Indépendant, Statut salarié**

Synonymes : Agent commercial / agente commerciale, Négociateur immobilier / négociatrice immobilière, Responsable d'agence immobilière, Responsable d'agence immobilière

Secteur professionnel : Immobilier

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Rechercher, publier

L'agent ou l'agente recherche des biens immobiliers à mettre en vente ou en location pour en avoir suffisamment à proposer à sa clientèle. Démarchages, visites, expertises sont nécessaires pour convaincre propriétaires et bailleurs de lui confier un mandat. Une fois l'accord conclu, il faut faire des photos et générer une annonce qui sera ensuite diffusée (en agences, sur les sites internet, dans les journaux). Par la suite, l'agent ou l'agente assure un rôle d'intermédiaire entre les parties.

Vendre, acheter, louer

Il ou elle se charge des transactions de vente, d'achat ou de location de biens immobiliers (appartement, maison, garage, bureaux, local industriel ou commercial, ou encore terrain). À partir des données recueillies et vérifiées (superficie, montant des charges et impôts, travaux à prévoir, diagnostic énergétique etc.), un accord est scellé avec le client ou la cliente par un mandat de vente ou de location.

Guider et informer

Après visites du bien, et en cas d'affaire conclue, l'agent ou l'agente accompagne les acquéreurs dans leurs démarches financières et administratives (information sur les formules de crédit et suivi des délais d'obtention de leur prêt par exemple) ou les futurs locataires sur les justificatifs à produire. Il ou elle renseigne également les vendeurs sur leurs obligations et documents à fournir.

Compétences requises

Négociation et mobilité

Ayant avant tout un profil commercial, ces spécialistes de l'immobilier doivent posséder des qualités humaines et relationnelles certaines. Capacité de persuasion, aptitude à la communication et à la négociation, résistance au stress et réactivité sont également indispensables pour réussir dans la profession. Autre atout à posséder : la mobilité.

Organisation et autonomie

Le métier permet généralement de gérer son emploi du temps sans en référer à personne, mais il faut faire preuve d'une grande rigueur, de beaucoup d'organisation et du sens de l'autonomie. Savoir se montrer disponible pour les clients et clientes et faire en sorte de répondre à leurs multiples questions est indispensable. La maîtrise de l'anglais et éventuellement d'autres langues étrangères est un plus indéniable.

Connaissances en droit et gestion

L'agente ou l'agent doit aussi maîtriser tous les textes juridiques en vigueur dans son domaine, les nouvelles réglementations environnementales, fiscales etc. Il faut aussi s'informer sur les changements dans le secteur de l'immobilier. Avec l'ambition de diriger sa propre agence, l'agent ou l'agente doit faire preuve de dynamisme, être aptes à encadrer des collaborateurs et avoir des connaissances en gestion.

Où l'exercer ?

Uberisation de la profession

La dernière crise immobilière et le développement de sites internet spécialisés dans la vente ou la location entre particuliers a fait chuter le nombre d'agences immobilières qui n'ont parfois que peu de biens à proposer à leurs clients. Devant ces difficultés, nombre d'agences ont cessé de recruter, ou proposent aux postulants et postulantes de travailler avec un statut d'auto-entrepreneur et d'être payés à la commission. Un statut difficile quand on débute, même si les agences franchisées ou les agences indépendantes proposent souvent un accompagnement. Aux côtés des agences indépendantes, de nombreux groupes d'agences existent : Orpi, L'Adresse, La Forêt. etc.

Beaucoup d'heures et de déplacements

Les agents immobiliers et les agentes immobilières ne comptent pas leurs heures : leur rémunération en dépend. Les visites se multiplient, il faut monter et descendre des escaliers, sillonner la ville ou la campagne., ce qui nécessite d'avoir une voiture dans certaines zones.

Un métier réglementé

N'est pas agente immobilière ou agent immobilier qui veut ! Pour exercer, il faut être titulaire de la carte professionnelle (à renouveler tous les 3 ans) délivrée par une chambre de commerce et d'industrie. En effet, ces professionnels et professionnelles sont inscrits au registre du commerce et des sociétés et engagent leur responsabilité en cas d'irrégularités.

Les études

Après le bac

2 ans pour obtenir le BTS professions immobilières, éventuellement complété par une licence professionnelle du secteur de l'immobilier (1 an) ; 2 à 5 ans pour des diplômes d'écoles spécialisées.

bac + 2

→ BTS professions immobilières

→ Négociateur gestionnaire immobilier

bac + 3

→ BUT carrières juridiques parcours patrimoine et finance

→ Gestionnaire d'affaires immobilières

→ Licence pro mention activités juridiques : métiers du droit de l'immobilier

→ Licence pro mention métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens

→ Licence pro mention métiers de l'immobilier : gestion et développement de patrimoine immobilier

→ Licence pro mention métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers

→ Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

→ Responsable d'affaires en immobilier

→ Responsable d'affaires immobilières

Emploi et secteur

Hausse de la qualification

Si on trouve encore des personnes formés sur le tas au métier, les formations se sont multipliées pour répondre aux attentes complexes de la clientèle (conseil fiscal, juridique, administratif, etc.). Aujourd'hui, les directions du recrutement exigent des personnels qualifiés, titulaires d'au moins un bac + 2. En effet, avec une segmentation du marché (industriel, commercial, particulier, location-vente) et des réglementations de plus en plus complexes, les titulaires de bac + 3 à bac + 5 maîtrisant l'anglais (car les clients étrangers sont de plus en plus nombreux) ont la côte.

Autonomie et opportunités

Les agents immobiliers et agentes immobilières sont assez autonomes dans leur travail et peuvent gérer leur emploi du temps et rendez-vous comme ils l'entendent, ce qui leur donne une grande liberté. Avec un bon carnet d'adresses et de la rigueur, ils peuvent, après plusieurs années d'expérience, devenir franchisés, affiliés à un grand réseau ou monter leur agence indépendante et encadrer une équipe.

Intervention auprès d'un tiers

D'autres opportunités d'évolution existent. Par exemple, intervenir auprès d'un conseil en immobilier d'entreprise, de promoteurs, de la direction immobilière d'une société

ou bien encore d'un marchand ou d'une marchande de biens.

Secteur

Immobilier

Salaire du débutant *

À partir de 1914 euros brut par mois, pour un salarié.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Site du Syndicat national des professionnels immobiliers

Site de la fédération nationale de l'immobilier qui possède un réseau sur toute la France.

Site ministériel d'information sur le métier et le secteur immobilier

Librairie



PARCOURS

Les métiers de l'immobilier

Paru le 26/07/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →

J'ai le sens du contact →

J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Développeur foncier

Expert immobilier

Syndic de copropriété

Administrateur de biens

Juriste en droit immobilier