NEGOCIATEUR IMMOBILIER

FONCTIONS

L'agent immobilier a pour premier objectif d'obtenir des mandats de vente ou de location. Pour cela, il évalue des biens (appartements, maisons…) et prospecte sa clientèle potentielle. Une fois les biens évalués, l'agent immobilier diffuse les informations concernant ces biens sous forme de petites annonces à paraître dans la presse, sur Internet et au siège de l'agence.

À la demande des acheteurs ou locataires potentiels, il fait visiter les appartements ou les maisons et conseille les visiteurs. Si le visiteur est intéressé, l'agent immobilier engage la négociation avec le propriétaire du logement et mène la transaction à son terme.

En cas de vente d'un bien immobilier, l'agent immobilier peut être chargé de la rédaction de l'avant-contrat, qui précède l'acte de vente proprement dit. Il vérifie alors les renseignements indispensables au bon déroulement du projet (titres de propriété du vendeur, description détaillée du logement…) et assiste le client dans ses recherches complémentaires : certificats d'urbanisme, hypothèques, formules de prêt, conditions de crédit…

Beaucoup d'agents immobiliers sont également **administrateurs de biens**. À ce titre, ils sont chargés par les propriétaires de la gestion des immeubles qui leur sont confiés (loyers, charges, baux…), mais aussi de toutes les tâches d'entretien.
L'agent immobilier partage son temps entre son agence et les différents biens à visiter. Les déplacements sont donc nombreux, et les horaires de travail sont irréguliers.
L'agent immobilier doit avoir de solides connaissances juridiques, commerciales et techniques, ainsi qu'un sens aigu de la psychologie pour convaincre et mener à bien les négociations.

COMPETENCES REQUISES

Un bon négociateur immobilier doit avoir avant tout des **qualités de vendeur**. Il sait allier un grand sens de l'écoute et de la **transaction commerciale** à des **connaissances juridiques**. Sans oublier une motivation à toute épreuve et une excellente présentation.
Il doit savoir aussi que l'une des contraintes du métier ce sont les horaires décalés, aussi bien le soir que le week-end, et qu'il lui faut donc être très disponible.

www.aideauxprofs.fr
ASSOCIATION AIDE AUX PROFS
DEVENIR PROF
APRÈS PROF
www.devenirprof.org
FLEXI PROF
www.apresprof.org
www.flexiprof.org

FORMATIONS

Pour accéder à cette profession, il faut au moins obtenir un diplôme de niveau bac +2.

- BTS professions immobilières
- Bachelor en Immobilier
- BP (brevet professionnel) professions immobilières
- BTS NRC (négociation et relation client)
- DUT carrières juridiques
- Deust professions immobilières (Toulon), Deust administrateur de biens (Lyon 3)
- Licences pro : carrières de l'immobilier (Évry), droit de l'immobilier (Perpignan), transactions et gestion immobilières (Chambéry)…
- Masters pro : droit immobilier (Paris 13), métiers de l'immobilier (Nice)…

Certaines écoles privées proposent aussi des formations dans le secteur :

- Efab (École française de l'administration de biens)
- ESI (École supérieure de l'immoblier)
- Espi (École supérieure des professions immobilières)
- Imsi (Institut du management des services immobiliers)
- VHS Business school (école du syndicat français de l'immobilier)

Enfin, certaines écoles de commerce proposent des cycles supérieurs en management immobilier.

En Adhésion APRES PROF, nous vous accompagnons dans la conception de votre activité, en option n°3 « Suivi de projet allégé » qui comprend :

- **Un bilan professionnel afin d'évaluer l'éventail de vos compétences transversales dans l'objectif de vous permettre de diversifier vos prestations futures,**
- **Des mises en relation avec des agents immobiliers indépendants, qui vous expliqueront les différentes manières de commencer à travailler dans l'immobilier, soit comme apporteur d'affaires (sans autorisation de cumul) soit comme agent immobilier à distance ou en présence dans un réseau indépendant (en disponibilité, sans cumul avec votre emploi actuel de professeur),**
- **Un accès aux modules vidéo de retours d'expérience et de conseils d'entrepreneurs sur notre portail,**
- **L'accompagnement dans votre demande de disponibilité pour convenances personnelles,**
- **Des réponses rapides à toutes vos questions durant votre projet toute l'année de votre adhésion, 7 jours sur 7 entre 9h et 21h via l'application smartphone sécurisée et très interactive de notre réseau Whaller.**