

Agent immobilier

DESCRIPTION DU MÉTIER :

L'agent immobilier est un professionnel qui accompagne les particuliers ou les entreprises dans la vente, l'achat, la location ou la gestion de biens immobiliers (maisons, appartements, terrains, locaux commerciaux, etc.). Il peut travailler pour une agence immobilière, une entreprise de promotion immobilière, un notaire, ou être indépendant. Il assure la mise en relation des parties prenantes, négocie les conditions de vente ou de location, réalise des visites de biens, rédige des contrats, s'occupe de la gestion locative et conseille les clients sur les aspects juridiques et fiscaux liés à leur projet immobilier.

LES COMPETENCES REQUISES :

- Excellente connaissance du marché immobilier et des réglementations en vigueur
- Bonne capacité de négociation et de persuasion
- Excellentes capacités relationnelles et commerciales
- Grande rigueur et organisation pour gérer les dossiers administratifs et juridiques
- Bonne maîtrise de l'outil informatique et des outils de communication
- Sens de l'écoute, du conseil et de la médiation
- Grande disponibilité et flexibilité pour répondre aux demandes des clients

FORMATION :

Pour exercer le métier d'agent immobilier, il est recommandé d'obtenir un diplôme de niveau Bac+2 minimum dans le domaine de l'immobilier, comme un BTS Professions Immobilières ou une Licence Professionnelle Immobilier. La possession d'une carte professionnelle délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie est également obligatoire pour exercer en tant qu'agent immobilier.

SALAIRE :

Le salaire d'un agent immobilier varie en fonction de plusieurs critères, tels que l'expérience, le type de structure dans laquelle il travaille et la région. En moyenne, un agent immobilier débutant peut gagner entre 1 500 € et 2 500 € brut par mois, tandis qu'un agent immobilier confirmé peut gagner entre 2 500 € et 5 000 € brut par mois.