

Le métier d'agent immobilier ou agente immobilière consiste à gérer la vente, l'achat, la location et la gestion de biens immobiliers (maisons, appartements, terrains, locaux commerciaux). Ce professionnel agit comme intermédiaire entre les propriétaires et les acquéreurs ou locataires, en facilitant les transactions immobilières et en offrant des conseils juridiques et financiers. Il peut travailler dans une agence immobilière, une société de promotion immobilière, ou en tant qu'indépendant.

Son rôle

➤ Prospection et acquisition

L'agent immobilier est chargé de prospecter pour trouver de nouveaux biens à vendre ou à louer. Il évalue les propriétés, négocie avec les propriétaires, et constitue un portefeuille de biens. Son rôle est essentiel pour découvrir les opportunités sur le marché et élargir l'offre de l'agence.

➤ Conseil et négociation

L'agent immobilier accompagne les clients dans la recherche de biens correspondant à leurs besoins. Il organise les visites, conseille les acheteurs ou locataires potentiels, et négocie les conditions de vente ou de location. Son expertise est cruciale pour finaliser les transactions dans les meilleures conditions.

➤ Suivi et gestion des transactions

Après la signature de l'accord, l'agent immobilier assure le suivi des transactions jusqu'à leur finalisation. Il s'occupe des démarches administratives, de la signature des contrats, et de la coordination entre les différentes parties. Son objectif est de garantir une transaction fluide et sécurisée pour tous les clients.

Qualités

Savoir écouter, comprendre les besoins des clients et bien s'exprimer

Avoir un sens aigu du service client et être capable de répondre efficacement à leurs attentes

Être capable de négocier les meilleures conditions pour ses clients

Bien connaître les aspects légaux et financiers des transactions immobilières

Pouvoir organiser son emploi du temps et gérer plusieurs dossiers en parallèle

Être proactif dans la recherche de nouveaux biens et clients

Être persévérant et savoir gérer les échecs et les refus

Points forts personnels

- J'apprécie le contact avec les gens
- Je possède un sens développé de la négociation
- Je suis intéressé par l'immobilier
- Je fais preuve de persévérance et d'autonomie
- Je suis capable de gérer les aspects juridiques et financiers des transactions

Carrières & opportunités

Création d'agence immobilière

Devenir entrepreneur en créant sa propre agence immobilière. Cette opportunité permet de gérer sa propre affaire, de constituer une équipe et de développer une clientèle fidèle, tout en bénéficiant d'une plus grande indépendance.

Spécialiste en immobilier d'entreprise

Se spécialiser dans l'immobilier d'entreprise, en s'occupant de la vente ou de la location de bureaux, d'entrepôts ou de locaux commerciaux. Ce secteur requiert des compétences spécifiques en gestion de biens commerciaux et en négociation de contrats à grande échelle.

Responsable d'agence

Prendre la direction d'une agence immobilière, en supervisant l'ensemble des opérations, en gérant l'équipe de négociateurs, et en développant la stratégie commerciale pour accroître le chiffre d'affaires de l'agence.

Négociateur immobilier senior

Évoluer vers un poste de négociateur senior, où l'agent gère des transactions plus complexes et des biens de grande valeur. Ce rôle inclut souvent la responsabilité de former et de superviser des agents immobiliers juniors.

Se former au métier de Agent immobilier, à Paris et en île-de-France



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €



BTS Management Commercial Opérationnel

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Professions immobilières

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Assurance

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



Bachelor Responsable du développement des activités

Financé par OPCO, CPF

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

500h sur 1 an

à partir de 0 €



BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

BTS en 2 ans : 1360h en CFA

à partir de 0 €



CAP Équipier polyvalent du commerce

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 15 ans sortie de 3ème ou Être
âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

À partir de 420 heures par an en centre de
formation

à partir de 0 €