



✓ Agent immobilier

Animateur socioculturel

Animateur sportif

Asset manager immobilier

Attaché commercial

Auditeur financier

Comptable

Conseil en management

Conseiller banque en ligne

Contrôleur financier

Directeur marketing

Huissier de justice

Juriste avocat spécialisé
en droit des ENR

Juriste en entreprise

Officier de police

Responsable
des ressources humaines

Agent immobilier

Dans les petites agences, ses tâches sont diversifiées : il met en relation vendeur et acheteur, propriétaire et locataire.

En amont, il prospecte, évalue les immeubles, effectue la publicité. Puis il reçoit et conseille les clients, fait visiter les bâtiments (ou habitations) et mène les négociations.

Dans les grandes agences, il manage son équipe de négociateurs et n'effectue que les transactions les plus importantes, gérant aussi l'aspect administratif.

Souvent, l'agent immobilier porte alors deux casquettes : celle de transactionnaire, et celle de gestionnaire ou administrateur de biens

(il représente le propriétaire auprès des locataires pour percevoir les loyers, effectuer des réparations, gérer la copropriété...).



© Fotolia : highvostar

FORMATION

Pour travailler comme commercial : Il faut détenir un BTS Professions immobilières ou Négociation et relation client, un DUT Techniques de commercialisation, une licence professionnelle Carrières de l'immobilier, Gestion patrimoniale et immobilière, Management et droit des affaires immobilières, etc., ou un diplôme d'école.

Pour ouvrir une agence : il faut posséder une carte professionnelle délivrée par la préfecture aux titulaires :

- d'un DUT ou BTS dans le secteur immobilier (BTS Professions immobilières ou Négociation et relation client, un DUT Techniques de commercialisation)
- d'un diplôme délivré par un ICH (institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation) ou encore d'un bac +3 dans le domaine des études juridiques, économiques ou commerciales.



FONDATION
CROISSANCE
RESPONSABLE
INSTITUT DE FRANCE