

Transaction immobilière

Domaine : Immobilier

Appellations

- Agent immobilier
- Responsable d'agence immobilière
- Agent commercial en immobilier
- Conseiller de transaction en immobilier
- Conseiller de vente en immobilier
- Courtier immobilier
- Conseiller immobilier
- Responsable de vente immobilière
- Conseiller en immobilier d'entreprise
- Conseiller de location en immobilier

Accès au métier

Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible sans diplôme particulier. Cependant une expérience professionnelle dans la vente de biens immobiliers est souhaitable. Il est également accessible avec un diplôme supérieur dans le domaine juridique, économique, commercial, comptable complété par une expérience professionnelle dans le secteur de l'immobilier. Un agrément délivré par le Ministère en charge de l'habitat et l'inscription au registre du commerce sont obligatoires.

Conditions d'exercice

Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce soit à titre indépendant ou en tant que salarié au sein d'agences immobilières, cabinets d'administration de biens immobiliers, promoteurs constructeurs, cabinets de courtage immobilier, ... en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...). Elle peut impliquer des déplacements. Elle peut s'exercer les weekends.

Activités de base

Activités quotidiennes fondamentales Conseiller et accompagner le client jusqu'à la finalisation de la transaction Négocier et arrêter les modalités de la transaction immobilière entre le vendeur et l'acheteur Organiser les opérations de promotion du bien mis en vente (annonces publicitaires, visites, ...) Procéder à l'estimation de la valeur du bien immobilier et informer le client sur les conditions du marché Prospecter et rechercher des biens immobiliers, des terrains et identifier les besoins du client (prix, superficie, situation, ...)

Compétences de base

Compétences quotidiennes fondamentales Droit immobilier Procédures de transaction immobilière Techniques de vente

Activités spécifiques

Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Biens en multipropriété Coordonner l'activité d'une équipe Compétences spécifiques associées : Techniques d'animation d'une équipe Fonds de commerce (reprise, ...) Fonds de commerce (reprise, ...) Gérer une structure Compétences spécifiques associées : Connaissances de base en gestion administrative et comptable Location Locaux professionnels (bureaux, entrepôts, ...) Réaliser le montage de dossiers financiers pour l'acquisition de biens immobiliers Terrains à bâtir Terrains agricoles Vente