

Formation Agent immobilier

Posté par: formations-concours

Publiée le : 5/11/2008 14:35:29

L'agent immobilier est chargé de vendre ou de louer des appartements, des maisons, des locaux commerciaux ou industriels. C'est un intermédiaire, dans les transactions immobilières, entre vendeurs et acheteurs, entre locataires et propriétaires. Pour exercer, l'agent immobilier doit être titulaire d'une carte professionnelle de « transactions sur immeubles et fonds de commerce ». Cette carte, délivrée par le préfet, doit être renouvelée chaque année.

Description des tâches / conditions de travail

Afin d'obtenir des mandats de vente ou de location, l'agent immobilier prospecte sa clientèle potentielle et évalue des biens. Il diffuse l'information concernant le bien à vendre ou à louer sous forme de petites annonces à paraître dans la presse ou sur Internet et au siège de l'agence. Il fait visiter les appartements ou maisons, conseille les futurs acheteurs ou loueurs. C'est lui qui engage la négociation avec le propriétaire du logement et mène la transaction à son terme. En cas de vente d'un appartement, l'agent immobilier peut être chargé de la rédaction de l'avant contrat, présente devant l'acte de vente. Il vérifie les renseignements indispensables au bon déroulement du projet (titres de propriété du vendeur du bien, description détaillée et exacte du logement) et il assiste le client pour des recherches telles que certificats d'urbanisme, hypothèques, formules de prêts, conditions de crédit.

Beaucoup d'agents immobiliers sont également administrateurs de biens. A ce titre, ils sont chargés par les propriétaires de la gestion (loyers, charges, baux) et de toutes les tâches d'entretien des immeubles qui leur sont confiés. Le travail de l'agent immobilier se partage entre l'agence et de nombreux déplacements. Les horaires sont irréguliers.

L'agent immobilier doit allier de solides connaissances juridiques commerciales et techniques à un sens aigu de la psychologie.

Salaires / revenus

L'agent immobilier touche des honoraires libres calculés en pourcentage sur le montant de la transaction. Les pourcentages pratiqués sont de l'ordre de 5 à 7 %. Le revenu moyen d'un débutant peut être compris dans la fourchette 1 300 à 3 800 euros mensuels. En sachant que le montant des transactions globales est extrêmement variable d'une agence à l'autre.

Evolution professionnelle

Après quelques années d'expérience en tant que salarié, l'agent immobilier peut se spécialiser par type de bien (immobilier industriel, immobilier de prestige) ou créer sa propre agence.

Etudes / formations

Pour travailler dans l'immobilier, il existe des formations spécifiques du BTS au bac + 5. La tendance est à la hausse des qualifications. Le BTS professions immobilières est apprécié sur le marché.

Pour débouter dans le master nous également un BP professions immobilières, accessible aux personnes déjà dans la vie active.

L'université propose en 2 ans après le bac, quelques DEUST mais aussi des formations bac + 4 ou 5 (IUP, DESS) ou équivalents LMD (masters).

Deux écoles privées, reconnues par la profession, assurent un enseignement spécialisé après le bac : l'École supérieure des professions immobilières à Paris et l'Institut national supérieur de l'immobilier à Toulouse.

Enfin, certaines écoles de commerce proposent des 3e cycles en management immobilier.