

## Agent(e) immobilier (ière)

*Commercial dans l'âme, l'agent immobilier vend ou loue des biens pour le compte de propriétaires. À la tête d'une petite entreprise, il anime une équipe de négociateurs.*

### Nature du travail

Appartements, maisons individuelles, immeubles, fonds de commerce... l'agent immobilier est sur tous les fronts. Mandaté par un propriétaire désireux de vendre ou de louer son bien, il se charge de trouver un locataire ou un acquéreur potentiel.

En amont, son expérience et sa connaissance du marché de l'immobilier lui permettent d'évaluer le bien et de vérifier les informations fournies par le propriétaire. À partir des données recueillies (superficie, montant des charges et des impôts, travaux budgétés ou à prévoir, prestations de l'immeuble...), il scelle un accord avec son client sous la forme d'un mandat de vente ou de location, qui indique le prix souhaité. Muni d'un solide argumentaire, l'agent immobilier organise la publicité et les visites, et vérifie les garanties financières des personnes intéressées.

Habile négociateur, il joue un rôle d'intermédiaire entre son client et le locataire ou l'acquéreur. Son objectif est d'aboutir à une entente sur le prix entre les deux parties. Une fois l'affaire conclue, l'agent les accompagne dans les différentes démarches financières et administratives jusqu'à la signature du contrat. Il informe les acheteurs sur les formules de crédit, suit de près les délais d'obtention de leur prêt, renseigne le propriétaire vendeur sur les certificats obligatoires (loi Carrez, recherche d'amiante...), informe les futurs locataires des justificatifs à produire...

La prospection commerciale fait partie intégrante du métier de l'agent immobilier, toujours en quête de nouvelles affaires. Annonces, mailings...

### Conditions de travail

À la tête d'une agence, l'agent immobilier est titulaire de la carte professionnelle « transaction sur immeubles et fonds de commerce », délivrée par la préfecture. Le plus souvent, il dirige une petite structure employant trois à cinq salariés. Il peut monter son cabinet sous sa propre enseigne ou créer une agence dans le réseau de franchise d'un grand groupe de transaction immobilière. Le métier est prenant, et les horaires de travail sont souvent extensibles.

La rémunération d'un commercial salarié comprend souvent une partie fixe allant jusqu'à 1 500 euros, à laquelle s'ajoutent des commissions selon les ventes réalisées (entre 30 % et 50 % du montant global de la commission de l'agence). Quant à l'agent immobilier, il est rémunéré à la commission, en fonction des ventes et des locations effectuées par son agence. En général, une commission d'agence se situe, pour une vente, entre 5 % et 8 % du montant de la transaction.

### Profil

Ce métier demande avant tout de fortes qualités humaines et relationnelles : esprit de conviction, grande aptitude à la communication et à la négociation, résistance au stress et réactivité sont indispensables. Prospection de clients, mesure des surfaces, évaluation du bien, suivi des montages financiers... l'agent immobilier doit aussi être au fait de son marché et des textes juridiques en vigueur pour accompagner au mieux ses clients. Bon commercial et habile vendeur, il doit aussi avoir le goût du challenge dans un secteur où la concurrence entre agences est vive.

### Sources et ressources

#### **Autres publications :**

Immobilier, Fiches secteurs de l'Apec, coll. Métiers, 2004, Apec  
Les métiers de l'immobilier, Fiches fonctions de l'Apec, coll. Métiers, 2004, Apec  
Les Métiers de l'immobilier, Les référentiels des métiers cadres, 2004, Apec

#### **Adresses utiles :**

- Centre d'études et de formation du logement et de l'urbanisme, 75008, Paris, 01 45 22 50 10  
Site web : <http://www.ceflu.fr>  
- Fédération nationale de l'immobilier, 75008, Paris, 01 44 20 77 00  
Site web : <http://www.fnaim.fr>  
- Syndicat national des professionnels immobiliers, 75116, Paris, 01 53 64 91 91  
Site web : <http://www.snpi.fr>