



Agent Immobilier

Être un intermédiaire indispensable à une transaction immobilière.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

VOUS FORMER

Vous réaliserez des transactions immobilières et foncières - location et vente - entre vendeurs et acheteurs ou bailleurs et locataires.

Au quotidien, vous cherchez des biens immobiliers à vendre ou à louer - appartements, maisons, commerces, bureaux. Vous parcourez le quartier ou la région dont vous avez la responsabilité. Vous entretenez des relations régulières avec les gardiens d'immeuble ou les commerçants de la zone afin d'être informé(e) des biens qui vont être mis sur le marché.

Vous signez un mandat avec le propriétaire. Vous définissez avec lui le prix de vente ou de location et, le cas échéant, le coût des charges. Vous passez des annonces et vous affichez les biens immobiliers disponibles dans votre agence.

Vous faites visiter le bien immobilier à l'acquéreur ou à la personne désireuse de louer le logement. Vous recueillez les offres d'achat ou les dossiers présentées par les candidats à la location. Vous les sélectionnez et vous présentez les offres d'achat ou les dossiers locataires au propriétaire. Vous transmettez la décision du propriétaire.

Vous accompagnez les deux parties dans la signature du compromis de vente ou du bail. Vous rédigez un état des lieux, et vous remettez les clés au nouveau propriétaire ou locataire.

Vous aidez pour nombre de tâches administratives et financières - plans de financements, recherche de professionnels pour les diagnostics, impayés / réclamations, etc.

Vous partagez votre temps entre l'agence - indépendante ou intégrée au sein d'un groupement - où vous recevez les clients et réglez les questions administratives, et les déplacements occasionnés par les visites des biens et locaux.

En fonction de vos ambitions et après quelques années d'expérience, vous pourrez prendre la tête d'une agence, voire créer votre propre agence immobilière.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes organisé(e) car vous devez souvent jongler avec un agenda chargé ponctué de nombreux rendez-vous. Vous êtes diplomate et persuasif(ve) avec les vendeurs et avec les acheteurs car votre activité est principalement commerciale. Vous êtes attentif(ve) aux besoins de vos clients.

LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

Sup^{de}Vente[®]
Le sens des affaires

