

Prospecteur foncier (mise à jour août 2002)

Autres appellations

Attaché foncier, Développeur, Négociateur foncier, Prospecteur foncier, Responsable foncier

Définition

Recherche des biens immobiliers fonciers à vendre ou à louer (terrains constructibles ou à urbaniser) pour son propre compte ou celui d'un promoteur constructeur. Son activité consiste à élaborer un projet à partir du bien prospecté, c'est à dire construire une action réalisable en total respect du plan d'occupation des sols et des contraintes diverses (politique, habitabilité/technique). Il devra alors présenter son projet à son Employeur et le convaincre de signer une promesse de vente ou un compromis de vente.

Conditions générales d'exercice

L'emploi/métier nécessite d'être mobile et disponible. Il exige la faculté d'élaborer un dossier de prémontage d'opération prenant en considération les règles d'urbanisme, ainsi que les contraintes économiques. L'exercice du métier requiert une aisance relationnelle permettant d'aborder tous types de personnes.

Formation et expérience

Cet emploi/métier est accessible à partir de cursus divers (Droit, économie, gestion, école immobilière, ingénieur travaux publics, architecte...) mais de niveau II (Bac + 3) minimum. Son accès nécessite d'avoir acquis une solide expérience.

Compétences de base

- Rechercher et/ou estimer des biens immobiliers (notamment terrains).
- Assurer le pré-montage du projet (occupation des sols, élus, propriétaire)
- Faire signer une promesse de vente ou compromis de vente ou un bail.

Compétences associées

- Posséder des connaissances en droit immobilier.
- Posséder des notions d'urbanisme.
- Connaître son environnement.
- Posséder des notions d'aménagement.

Capacités liées à l'emploi

L'emploi/métier requiert d'être capable de :

- Avoir un tempérament commercial.
- Analyser les besoins de la clientèle ou les lois (pour le secteur HLM).
- Argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme.

Spécificités

Responsabilités exercées

- Encadrement d'une équipe.
- Négociation de contrats.

Lieu d'exercice de l'activité

- Agence immobilière.
- Promoteur constructeur.
- Direction immobilière des entreprises (privées et publiques).
- Grandes entreprises de BTP.
- Organismes HLM.

Conditions de travail

- Mobilité
- Etre très confiant quel que soit le public rencontré.

Tendances :

Les terrains constructibles se faisant de plus en plus rare, la recherche foncière se fait de plus en plus pointue et s'appuie sur des réseaux relationnels forts.

Salaires (à titre indicatif)

- Prospecteur foncier, junior : entre 27 et 35 KE
- Prospecteur foncier, confirmé : entre 35 et 50 KE
- Négociateur foncier (promotion) : 42/54 KE
- Développeur/Monteur (promotion) : 54/76 KE