

Transacteur/Négociateur immobilier (mise à jour août 2002)

Autres appellations

Conseiller immobilier, Négociateur, Négociateur immobilier, Vendeur, Vendeur immobilier

Définition

Recherche et estime des biens immobiliers à vendre ou à louer, pour son compte ou celui de son employeur. Assure la promotion commerciale de ces biens. Accompagne les clients sur les sites. Suit administrativement et financièrement les affaires jusqu'à leur conclusion. A un devoir de conseil vis à vis des clients. Lorsque les activités sont entreprises en libéral, les négociateurs, vendeurs et conseillers immobiliers deviennent des agents commerciaux ou VRP.

Conditions générales d'exercice

L'emploi/métier s'exerce principalement à l'extérieur, en prospection et en visite, celles-ci entraînent des horaires irréguliers. Le permis de conduire et, le plus souvent, une voiture personnelle sont nécessaires. Dans les petites structures l'activité est souvent irrégulière, si bien que les vendeurs s'assemblent en centrales de vendeurs. Cet emploi/métier est régi par la loi Hoguet et nécessite pour le cabinet ou l'agence immobilière de détenir la carte professionnelle "T" (transactions sur immeubles et fonds de commerces) délivrée par la préfecture du département.

Formation et expérience

Deux types de profils sont recensés :

- Soit les entreprises recrutent des vendeurs de niveau bac avec une expérience du terrain, auxquels est dispensée une formation aux activités commerciales.
- Soit on opte pour la tendance actuelle qui vise à embaucher du personnel de niveau III (Bac + 2, généralement actions commerciales) détenant une importante expérience professionnelle.

Compétences de base

- Rechercher et estimer des biens immobiliers.
- Assurer la promotion commerciale des biens (au moyen de publicité, diffusion...).
- Faire visiter les biens aux acheteurs ou locataires potentiels.
- Faire signer le compromis de vente ou engagement de location en fonction de garanties et de la réglementation en vigueur.
- Faire signer les contrats en état futur d'achèvement, mandat et contrat de construction de maisons individuelles.
- Peut suivre administrativement et financièrement le dossier jusqu'à la conclusion de l'affaire.

Compétences associées

- Posséder des notions de droit immobilier.
- Posséder des notions d'urbanisme.
- Posséder des connaissances sur les techniques de construction.

Capacités liées à l'emploi

L'emploi requiert d'être capable de :

- Avoir le sens du contact tout en étant capable de capter les véritables motivations des clients.
- Argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme.
- Avoir une forte dimension personnelle.
- Organiser son travail.

Spécificités

Activités exercées

- Conseil aux clients.
- Gestion financière.

Domaines d'application

- Immeubles.
- Fonds de commerce.
- Terrains.
- Autres.

Responsabilité exercée

- Savoir conclure une affaire.

Lieu d'exercice de l'activité

- Agence immobilière.
- Promoteur constructeur.
- Direction immobilière des entreprises.
- Marchand de biens.

Conditions de travail

- Astreintes.
- Déplacements

Conditions de travail

Tendances

On constate depuis quelques années, chez les responsables d'agences, un rajeunissement et une élévation du niveau d'études dans les profils recrutés.

Salaires (à titre indicatif)

- Junior avec 2/3 ans d'expérience : 27/38 KE,
- Conseiller immobilier débutant : 14 KE + % du CA,
- Conseiller immobilier, 3 ans d'expérience : 25/45 KE,
- Négociateur en immobilier d'entreprise junior : 35/40 KE,
- Négociateur en immobilier d'entreprise confirmé : 50/80 KE.