

C1504

CONSEILLER / CONSEILLÈRE IMMOBILIER

Autres emplois décrits

- Agent / Agente de location immobilière
- Agent / Agente immobilier
- Agent commercial / Agente commerciale en immobilier
- Assistant commercial / Assistante commerciale en immobilier
- Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier
- Chasseur / Chasseuse immobilier
- Conseiller / Conseillère de location en immobilier
- Conseiller / Conseillère de transaction en immobilier
- Conseiller / Conseillère de vente en immobilier
- Conseiller / Conseillère en immobilier d'entreprise
- Mandataire en vente de fonds de commerce
- Marchand / Marchande de biens immobiliers
- Négociateur / Négociatrice en immobilier
- Négociateur / Négociatrice en immobilier d'entreprise
- Négociateur / Négociatrice en location immobilière
- Négociateur / Négociatrice immobilier
- Négociateur / Négociatrice immobilier en bureau de vente
- Prospecteur négociateur / Prospectrice négociatrice en immobilier
- Vendeur / Vendeuse en immobilier neuf
- Vendeur / Vendeuse immobilier

Définition

- Réalise des transactions immobilières et/ou foncières (location, vente) et conseille des clients sur les possibilités d'acquisition, de location, de vente selon la législation de l'immobilier.
- Peut être spécialisé dans un domaine (immobilier d'entreprise, de commerce, ...).
- Peut diriger une agence immobilière ou un réseau d'agences.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS/DUT) à Master (M1, diplôme d'école de commerce, Master professionnel, ...) dans les secteurs de l'immobilier, de l'action commerciale ou du droit.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans la vente de biens immobiliers (fonds de commerce, terrains agricoles et viticoles, ...) sans diplôme particulier.

La carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce» délivrée par le Préfet et soumise à renouvellement annuel est exigée pour exercer en nom propre.

Un casier judiciaire exempt de toute mention contradictoire est requis.

Compétences

Savoir-faire

Relation client




Définir les besoins du client

| | |
|-----------------------------------|---|
| Développement commercial | Conclure une transaction |
| | Négocier un mandat de vente ou de location |
| | Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés |
| | Présenter et valoriser un produit ou un service |
| | Présenter les modalités d'acquisition ou de location d'un bien |
| | Proposer des prestations de gérance immobilière |
| | Valoriser un bien immobilier |
| | Concevoir des actions commerciales et promotionnelles |
| | Contribuer à des actions de promotion dans les médias et sur les réseaux sociaux |
| | Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle |
| <hr/> | |
| Stratégie de développement | Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation |
| <hr/> | |
| Gestion administrative | Organiser et planifier la visite de biens immobiliers |
| | Assurer la gestion administrative d'une activité |
| <hr/> | |
| Gestion et contrôle | Réaliser des opérations comptables |
| | Estimer la valeur d'un bien, d'un produit |
| | Monter un dossier de financement |
| | Évaluer la capacité financière d'un client |
| <hr/> | |
| Droit, contentieux et négociation | Appliquer un cadre juridique ou réglementaire |
| <hr/> | |
| Management | Animer, coordonner une équipe |
| <hr/> | |
| Conseil, Transmission | Conseiller une organisation, une structure |
| <hr/> | |
| Aménagement | Prospecter des biens immobiliers, des terrains |
| <hr/> | |
| Organisation | Utiliser les outils bureautiques |
| | Actualiser les informations mises à la disposition d'un public |
| | Réaliser le descriptif d'un bien immobilier |
| <hr/> | |
| Savoir-être professionnels | |
| <hr/> | |
| | Être à l'écoute, faire preuve d'empathie |
| | Faire preuve d'autonomie |
| | Faire preuve de rigueur et de précision |
| <hr/> | |

Savoirs

| | |
|-----------------------------|---|
| Domaines d'expertise | Caractéristiques des biens immobiliers Évolution du marché immobilier Fiscalité Location immobilière Obligations réglementaires liées à un bien immobilier Technologies de l'information et de la communication (TIC) Vente immobilière Applications clientes réseau Logiciels comptables Logiciels immobiliers |
| | Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) Droit immobilier Règlement Général européen sur la Protection des Données (RGPD) Réglementation de la copropriété Méthodes de transaction immobilière |
| Techniques professionnelles | Techniques commerciales |

Contextes de travail

| | | |
|---|---|--|
|  | Conditions de travail et risques professionnels | Déplacements professionnels |
|  | Horaires et durée du travail | Travail en horaires décalés Travail le samedi |
|  | Publics spécifiques | Particuliers |

Secteurs d'activité

• Immobilier