

### ❖ Appellations

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Agent / Agente de location immobilière                      | <input type="checkbox"/> Marchand / Marchande de biens immobiliers                         |
| <input type="checkbox"/> Agent / Agente immobilier                                   | <input type="checkbox"/> Négociateur / Négociatrice en immobilier                          |
| <input type="checkbox"/> Agent commercial / Agente commerciale en immobilier         | <input type="checkbox"/> Négociateur / Négociatrice en immobilier d'entreprise             |
| <input type="checkbox"/> Assistant commercial / Assistante commerciale en immobilier | <input type="checkbox"/> Négociateur / Négociatrice en location immobilière                |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier     | <input type="checkbox"/> Négociateur / Négociatrice immobilier                             |
| <input type="checkbox"/> Chasseur / Chasseuse immobilier                             | <input type="checkbox"/> Négociateur / Négociatrice immobilier en bureau de vente          |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère de location en immobilier          | <input type="checkbox"/> Prospecteur négociateur / Prospectrice négociatrice en immobilier |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère de transaction en immobilier       | <input type="checkbox"/> Responsable d'agence immobilière                                  |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère de vente en immobilier             | <input type="checkbox"/> Responsable de clientèle en transaction immobilière               |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère en immobilier d'entreprise         | <input type="checkbox"/> Responsable de vente immobilière                                  |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère immobilier                         | <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse en immobilier neuf                             |
| <input type="checkbox"/> Mandataire en vente de fonds de commerce                    | <input type="checkbox"/> 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 métier

Cet emploi/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.

## ❖ Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce en indépendant ou salarié au sein d'agences immobilières, de cabinets d'administration de biens immobiliers, de promoteurs constructeurs, de cabinets de courtage immobilier, ... en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...).

Elle peut impliquer des déplacements.

Elle peut s'exercer les fins de semaine.

La rémunération est constituée d'un fixe et d'un pourcentage lié aux transactions ou de commissions (statut d'indépendant).

## ❖ Compétences de base

| Savoir-faire   |    | Savoirs  |
|--|----|--|
| <input type="checkbox"/> Prospector des biens immobiliers, des terrains  | E  | <input type="checkbox"/> Méthodes de transaction immobilière                             |
| <input type="checkbox"/> Prospector de nouveaux clients  | E  | <input type="checkbox"/> Techniques commerciales   |
| <input type="checkbox"/> Formaliser une demande de transaction   | Ic | <input type="checkbox"/> Techniques de vente   |
| <input type="checkbox"/> Définir les besoins d'un client   | E  | <input type="checkbox"/> Marché de l'immobilier  |
| <input type="checkbox"/> Conseiller un client sur les améliorations et obligations réglementaires liées à un bien immobilier | Ce | <input type="checkbox"/> Principes de la relation client                                 |
| <input type="checkbox"/> Évaluer la valeur d'un bien immobilier  | Ce | <input type="checkbox"/> Fiscalité   |
| <input type="checkbox"/> Réaliser le descriptif d'un bien immobilier   | Ec | <input type="checkbox"/> Droit immobilier  |
| <input type="checkbox"/> Actualiser les informations mises à la disposition d'un public                                      | C  | <input type="checkbox"/> Règlement Général européen sur la Protection des Données (RGPD) |
| <input type="checkbox"/> Définir des actions de promotion commerciale  | Ec | <input type="checkbox"/> Veille réglementaire  |
| <input type="checkbox"/> Contribuer à des actions de promotion dans les médias et sur les réseaux sociaux                    | Ea | <input type="checkbox"/> Outils de veille  |
| <input type="checkbox"/> Valoriser un bien immobilier  | Ec | <input type="checkbox"/> Utilisation d'applications clientes réseau                      |
| <input type="checkbox"/> Présenter un bien immobilier à un client  | Er | <input type="checkbox"/> Logiciels immobiliers   |
| <input type="checkbox"/> Organiser et planifier la visite de biens immobiliers   | C  | <input type="checkbox"/> Logiciels comptables  |
| <input type="checkbox"/> Présenter les modalités d'acquisition d'un bien   | C  | <input type="checkbox"/> Technologies de l'information et de la communication (TIC)      |
| <input type="checkbox"/> Évaluer la capacité financière d'un client  | C  | <input type="checkbox"/> Outils bureautiques   |
| <input type="checkbox"/> Réaliser une transaction immobilière  | Ec |  |
| <input type="checkbox"/> Conseiller un client  | S  |  |

## ❖ Compétences spécifiques

| Savoir-faire  |    | Savoirs |
|---|----|---------|
| <input type="checkbox"/> Négocier un mandat de vente ou de location       | C  |         |
| <input type="checkbox"/> Réaliser une transaction immobilière de location | Ec |         |
| <input type="checkbox"/> Réaliser une transaction immobilière de vente    | E  |         |

## ❖ Compétences spécifiques

| Savoir-faire  |          | Savoirs  |
|---|----------|--|
| <input type="checkbox"/> Expertiser des biens immobiliers et déterminer une valeur vénale, locative   | C        |  |
| <input type="checkbox"/> Établir un dossier financier d'acquisition de biens immobiliers  | Ce       | <input type="checkbox"/> Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) |
| <input type="checkbox"/> Analyser le marché immobilier  | Ec       |  |
| <input type="checkbox"/> Proposer des prestations de gérance immobilière<br><input type="checkbox"/> Contractualiser des prestations de gérance immobilière | Ec<br>Ec | <input type="checkbox"/> Réglementation de la copropriété  |
| <input type="checkbox"/> Renseigner les documents administratifs d'une activité   | C        |  |
| <input type="checkbox"/> Réaliser une gestion comptable<br><input type="checkbox"/> Réaliser une gestion administrative                                     | C<br>C   | <input type="checkbox"/> Gestion comptable<br><input type="checkbox"/> Gestion administrative                                  |
| <input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe<br><input type="checkbox"/> Diriger un service, une structure                                   | Es<br>E  |  |

## ❖ Environnements de travail

| Structures  | Secteurs | Conditions                                      |
|---|----------|---|
| <input type="checkbox"/> Agence et syndic immobilier<br><input type="checkbox"/> Cabinet de courtage en assurances<br><input type="checkbox"/> Entreprise<br><input type="checkbox"/> Organisme de logement<br><input type="checkbox"/> Promoteur, constructeur |          | <input type="checkbox"/> Travail en indépendant |

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

| Fiche ROME   | Fiches ROME proches   |
|--|---|
| <b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>C1206 - Gestion de clientèle bancaire</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>                      |
| <b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>C1501 - Gérance immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>                                |
| <b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>C1502 - Gestion locative immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>                       |
| <b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> |
| <b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>        |

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

| Fiche ROME   | Fiches ROME envisageables si évolution   |
|--|--|
| <b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>C1503 - Management de projet immobilier</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> |