

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

# Savoirs

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

# 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
	Statut d'emploi	Salarié secteur privé (CDI, CDD) Travailleur indépendant

# Secteurs d'activité

• Immobilier
--------------