RIASEC : Ec

C1505
RESPONSABLE D'AGENCE IMMOBILIÈRE

Emploi cadre

Emploi stratégique pour la Transition écologique

Autres emplois décrits

- Chef / Cheffe d'agence immobilière
- Directeur / Directrice d'agence immobilière
- Manager d'agence immobilière
- Manager transaction service
- Responsable d'agence en gestion locative
- Responsable de clientèle en transaction immobilière
- Responsable de location immobilière
- Responsable de vente immobilière

Définition

Est en charge du fonctionnement d'une agence immobilière au niveau commercial, administratif et financier.

- Assure le management d'une équipe de négociateurs et vérifie le bon déroulement des transactions immobilières.
- Est responsable de la stratégie et du développement foncier sur les opérations majeures.
- Peut conseiller des clients sur les possibilités d'acquisition, de location, de vente selon la législation de l'immobilier.

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec une qualification minimum de niveau Bac+2. Une expérience d'au moins 3 ans en entreprise ou en agence est généralement requise.

Certifications et diplômes :

- BTS Profession immobilière
- Licence pro Profession immobilière
- Master en droit, en gestion, en sciences économiques
- Diplôme d'école de commerce
- Diplôme d'écoles spécialisées : ICH, ESPI
- Master mention droit de l'immobilier
- Licence pro mention métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Assurer la négociation jusqu'à la vente et la mise en œuvre du financement
- Contribuer activement au chiffre d'affaires de l'agence immobilière
- Décliner les objectifs fixés par la direction en y intégrant les contraintes et les spécificités locales
- Prospecter de nouveaux clients sur un secteur défini, en vue de rechercher des biens à commercialiser
- Conseiller les clients sur les diagnostics obligatoires afférents à la vente des biens immobiliers
- Veiller à la bonne tenue de l'agence immobilière dans son ensemble
- Définir les objectifs stratégiques de l'organisation

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la conformité avec les réglementations du secteur
- Superviser la réalisation des diagnostics obligatoires
- Rechercher une solution à l'amiable pour prévenir les impayés ou engager une procédure en précontentieux
- Elaborer et gérer le budget de l'agence immobilière
- Lutter contre la vacance locative et assurer la relocation rapide des logements ou locaux

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- S'assurer du respect des procédures par l'ensemble des collaborateurs

Management, Social, Soin

- Superviser et gérer les moyens organisationnels, techniques, humains, financiers, logistiques et de communication pour réaliser les objectifs

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Développer des offres promotionnelles
- Conclure une transaction
- Constituer les dossiers de vente
- Négocier un mandat de vente ou de location
- Présenter les modalités d'acquisition ou de location d'un bien
- Proposer des prestations de gérance immobilière
- Valoriser un bien immobilier
- Analyser les besoins des clients
- Animer des groupes de travail en qualité de chef de projet
- Suivre et analyser l'activité de l'agence à travers la constitution et la tenue de tableaux de bord transmis au siège
- Animer les équipes de négociateurs ou agents immobiliers et conduire les réunions

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le respect des normes légales et réglementaires
- Gérer les litiges et les contentieux
- Rédiger les baux
- Veiller au bon déroulement des signatures, au respect des procédures légales et de la réglementation
- Estimer la valeur des biens
- Evaluer la capacité financière d'un client
- Veiller au bon encaissement des recettes (loyers et charges)
- Visiter les biens immobiliers
- Réaliser le descriptif d'un bien immobilier
- Organiser et planifier la visite de biens immobiliers
- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils numériques — Transition numérique
- Faire preuve de diplomatie et de force de conviction
- Favoriser l'entente, la collaboration
- Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie
- Participer à l'animation, et au management des équipes en environnement fonctionnel
- Fédérer et stimuler les équipes
- Développer et entretenir un réseau
- Développer son réseau, notamment les prescripteurs

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Management, Social, Soin

- Encadrer son équipe en organisant les délégations et en effectuant les contrôles adaptés
- Recruter et intégrer une personne
- Etre attentif à la bonne intégration de chaque nouveau collaborateur
- Assurer la formation des nouveaux collaborateurs

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Prospecter des biens immobiliers, des terrains
- Assurer la conformité des pratiques marketing

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Contribuer à des actions de promotion dans les médias et sur les réseaux sociaux

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de sens des responsabilités

Savoirs

Domaines d'expertise

- Caractéristiques des biens immobiliers
- Evolution du marché immobilier
- Location immobilière
- Logiciels immobiliers — Transition numérique
- Obligations réglementaires liées à un bien immobilier
- Techniques de vente immobilière
- Stratégies de communication digitale

Normes et procédés

- Droit immobilier
- Règlement Général européen sur la Protection des Données (RGPD) — Transition numérique
- Réglementation fiscale immobilière

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de négociation immobilière

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels

Horaires et durée du travail

- Travail le samedi

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle d'entreprises
- Particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

- Immobilier

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail