

AGENT IMMOBILIER

Descriptif du métier et missions principales

L'agent immobilier est un mandataire et donc un intermédiaire dans les transactions de biens immobiliers. Il met en relation vendeur et acheteur, propriétaire et locataire. Il agit au nom d'un client qui lui confie un bien à louer ou à vendre. Il prospecte, évalue les immeubles, organise la publicité, puis négocie la vente ou la location entre les deux parties. Au sein de sa propre agence ou dans une agence franchisée, il est payé à la commission et perçoit entre 5 et 10 % du montant de chaque transaction. Son activité est réglementée par la loi du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet. L'agent immobilier doit obligatoirement être agréé par la préfecture de sa région qui lui délivre une carte professionnelle. Elle précise les missions que peut effectuer l'agent immobilier : administration de biens, transaction immobilière ... Cette carte est à renouveler chaque année. L'affiliation à un organisme professionnel de garantie est aussi une condition nécessaire pour exercer la profession.

L'exercice de ce métier exige des connaissances juridiques générales, commerciales et techniques. Il doit posséder un grand sens de l'écoute et une excellente présentation.

Conditions d'accès au métier

Diplôme requis

Le minimum requis est le bac+2.

Exemples de formations

Niveau bac + 2

- BTS PI - professions immobilières ;

Niveau bac + 3

- Licence pro métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens,
- Licence professionnelle métiers de l'immobilier : gestion et développement de patrimoine immobilier,
- Licence professionnelle métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers,
- Licence professionnelle activités juridiques spécialité métiers du droit de l'immobilier ;
- Bachelor en immobilier (gestionnaire d'affaires immobilières à l'ESPI..)

Niveau bac + 5

- Masters pro droit immobilier (Paris 13),
- Master pro métiers de l'immobilier et de l'urbanisme (Nice),
- Diplôme d'école de commerce.

Le parcours d'études avec l'Université Paris-Panthéon Assas

Outre le master droit immobilier et de la construction, plusieurs masters comportent des enseignements utiles à la formation des professionnels du secteur immobilier à savoir :

- [Licence de droit](#)
- [Master droit des affaires parcours droit des affaires et droit fiscal – spécialité fiscalité internationale](#)
- [Master droit des affaires parcours droit des affaires et droit fiscal – spécialité droit des affaires et fiscalité](#)
- [Master droit privé parcours droit privé général](#)
- [Master droit notarial parcours droit notarial](#)
- [Master droit immobilier parcours droit de l'immobilier et de la construction](#) (Au terme d'une année d'études, suivie d'un stage ou de la rédaction d'un mémoire, le Centre d'études et de recherche sur la construction et le logement (CERCOL) délivre un **diplôme universitaire de troisième cycle de droit immobilier** de l'université Paris-Panthéon-Assas.)

Les formations en AES, en sciences économiques et gestion peuvent aussi conduire à ces métiers.

Qualités et compétences requises

- **Connaissances juridiques générales, commerciales et technique**
- **Sens de l'écoute**

L'agent immobilier doit bien comprendre les besoins de ses clients (zones d'habitation ou de chalandises recherchées, types de logements, niveaux d'investissements définis, etc.), voire les aider à les formuler.

- **Excellente présentation**
- **Organisé**

L'agent immobilier doit souvent jongler avec un agenda chargé ponctué de nombreux rendez-vous.

- **Diplomate**

L'activité de l'agent immobilier est principalement commerciale : son métier consiste avant tout à conclure des transactions, non seulement avec les vendeurs, mais aussi avec les acheteurs. De plus, il doit développer son portefeuille de clients et être au courant des opportunités d'affaires à saisir.

Emploi

Salaire du débutant

Entre 1 500 et 3 800 € brut par mois pour un agent immobilier débutant selon affaires.

Un agent immobilier touche des honoraires libres calculés en pourcentage (de 5 à 7 % en moyenne) sur le montant des transactions. Le montant des transactions globales étant extrêmement variable d'une agence à l'autre, les revenus le sont aussi

Pour aller plus loin

1) Ressources disponibles en salle de documentation du CIO

Logiciel Parcouréo (fiches métiers disponibles)

ONISEP Parcours. *Les métiers de l'immobilier. 2021*

L'ETUDIANT. *Les métiers de l'immobilier.2013*

L'ETUDIANT. *Le grand livre des métiers. 2020*

CDIJ. *Ces secteurs qui recrutent-guide 2022-2023. 2022*

Classeur CIDJ n°2.37

Dossier salle de documentation n°516

2) Liens utiles

Métiers et secteurs

- **Fédération nationale de l'immobilier**

Métiers de l'immobilier, chiffre-clés du secteur, actions politiques, conseils pour ouvrir son agence : la fédération nationale de la branche reste une source d'informations inépuisable.

<https://www.fnaim.fr/3574-premier-syndicat-professionnels-immobilier.htm>

- **Syndicat National des Professionnels de l'Immobilier (SNPI)**

Le SNPI se consacre à la défense des intérêts des professionnels de l'immobilier. Son site publie, notamment, de nombreuses offres emplois.

<https://www.snpi.fr/>

Emploi et recrutement

- **Business Immo**

Offres d'emploi dans le secteur immobilier, annuaire de l'industrie immobilière, catalogue de formations

<https://www.businessimmo.com/>

Sources utilisées pour réaliser cette fiche

- <https://www.oriane.info/>
- <http://www.cidj.com/>
- <http://www.onisep.fr/Decouvrir-les-metiers>
- <https://www.orientation-pour-tous.fr/>
- Classeurs du CIDJ