

Agent immobilier

Commercial dans l'âme, l'agent immobilier effectue des transactions de vente, d'achat, d'échange, de location ou sous-location de biens immobiliers (appartements, maisons, garages, immeubles de bureaux, locaux industriels ou artisanaux, terrains agricoles ou à bâtir) ou de fonds de commerce. À la tête d'une petite entreprise, franchisée ou non, il anime une équipe de négociateurs. Esprit de persuasion, aptitude à la communication et à la négociation, résistance au stress et réactivité lui sont indispensables. L'agent immobilier doit aussi maîtriser tous les textes juridiques en vigueur, les nouvelles réglementations environnementales, fiscales...

S'il veut diriger sa propre agence, le dynamisme, l'aptitude à l'encadrement et des connaissances en gestion sauront faire la différence. L'accès à ce métier se fait couramment avec un bac + 2 commercial, mais la palette des formations s'étend jusqu'au bac + 5.

Source : Onisep

Immobilier - ICH

Quelle formation pour quel métier ?

INFOS MÉTIERS

Les acteurs de l'immobilier au sens courant sont les agents immobiliers qui effectuent les opérations d'achat ou de vente de logements, ou de mise en location, ou encore les promoteurs, qui réalisent et mettent en vente des logements.

Cette vision très restrictive doit cependant être nuancée. Les activités relatives aux biens immobiliers ne se limitent pas à l'acquisition à la vente, ou à la mise en location : en amont, il faut prendre la décision de construire les immeubles, les financer, puis il faut les gérer, veiller à leur occupation et à leur rentabilité, les maintenir en état, les améliorer, réaliser ces biens.

Les préoccupations immobilières recouvrent donc l'ensemble du cycle de vie de l'immeuble. Par ailleurs, l'état lui-même, les collectivités locales, les établissements publics sont aussi des acteurs de l'immobilier.

L'immobilier est un secteur multiforme : son champ est large et diversifié, tant par la richesse de ses produits que par celle des fonctions qu'il recouvre. Rationalisation des coûts, valorisation de patrimoine, développement de nouvelles offres de services, qualité de service, certifications... autant d'évolutions qui imposent aux cadres de devenir forces de proposition, d'être compétents dans le cœur de métier mais également d'avoir des compétences juridiques, fiscales, techniques, managériales, financières...

MARCHÉ DE L'EMPLOI

L'immobilier est un secteur multiforme; son champ est large et diversifié, tant par la richesse de ses produits que par celle des fonctions qu'il recouvre. L'évolution permanente et l'adaptation des entreprises à la nouvelle donne du marché entraîne l'émergence de nouveaux métiers, mais aussi la mutation et l'évolution d'activités plus traditionnelles dont l'objectif est de satisfaire les besoins d'une clientèle de plus en plus exigeante. Rationalisation des coûts, valorisation de patrimoines, développement de nouvelles offres de services, qualité de service, certification... : autant d'évolutions qui imposent aux cadres de devenir forces de propositions, d'être compétents dans leur cœur de métier, mais également d'avoir des compétences complémentaires.

Source : Apec

Secteur particulièrement dynamique de l'économie française, l'immobilier emploie plus de 260 000 professionnels et offre un large panel de postes accessibles de bac + 2 à bac + 5 en transaction, en gestion comme en promotion. Avec plusieurs impératifs : être rigoureux, avoir la fibre commerciale et aimer le travail de terrain. À la clé : de belles perspectives de carrière et un niveau de rémunération attractif.

Source : Onisep

L'observatoire de conjoncture du SNPI confirme le dynamisme déjà observé au cours du dernier trimestre 2018, avec une progression de 6 % en moyenne des chiffres d'affaires. Sur l'année, la progression est de 3 % qu'il convient bien entendu de comparer aux bons chiffres de 2017.

Source : SNPI

RENSEIGNEMENTS :

Centre Régional du Cnam Provence-Alpes-Côte d'Azur

12, Place des Abattoirs - 13015 Marseille

Email : centre-regional@cnam-paca.fr - Site web : www.cnam-paca.fr



Sortie niveau 6

► **Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Immobilier**
(LG03610A)

Niveau d'entrée : Bac +2 - Durée conseillée : 2 ans
Certification préparée : Licence générale
Formation dispensée à : Centre de Nice - Formations modulaires, Centre de Marseille - Formations modulaires, Centre d Aix-en-Pce - Formations modulaires

Métiers visés : Chargé de gestion locative en immobilier, Gestionnaire de copropriété, Agent immobilier.