



Agent immobilier

Présentation

L'agent immobilier, en tant que mandataire rémunéré, facilite les transactions immobilières tels que la vente, l'achat, la location, etc. Il guide aussi les acquéreurs dans leurs démarches administratives et financières. C'est un métier réglementé qui nécessite une carte professionnelle délivrée par la chambre des commerces.

Missions

- Accords contractuels : il établit les accords avec les clients souvent grâce à des mandats de vente et de location, en précisant les termes de l'accord.
- Collecte d'informations : l'AI doit collecter des données pertinentes sur des biens immobiliers tels que la superficie, les charges, les travaux à prévoir.
- Visites et accompagnement : organisation de visites de biens avec les clients et accompagne les acquéreurs dans leur démarche administrative.
- Conseil financier : il informe ses clients sur les différentes formules de crédit et fournit des conseils financiers.

Journée type

En général, la journée type d'un agent immobilier commence par de la gestion administrative le matin, la planification et les visites en journée, des réunions avec les clients, du marketing et de la prospection, suivi de tâches administratives. Une flexibilité est nécessaire pour s'adapter aux clients puisque ce métier est basé sur leurs disponibilités.

Rémunération

Selon son expérience, l'agent immobilier salarié touche en moyenne entre 1500 et 2500€ brut par mois, à ses débuts, et peut aller jusqu'à 4500€ brut. A cela s'ajoute une commission calculée sur le chiffre d'affaires qu'il aura généré à son entreprise.

Avantages

- Potentiel de rémunération élevée
- Flexibilité dans le travail
- Opportunité de développer son réseau et son développement personnel.

Inconvénients

- Instabilité des revenus (car ils dépendent des commissions générées par les transactions...)
- Pression et stress (à cause des délais, des négociations et la pression pour atteindre des objectifs de ventes...)
- Dépendance aux facteurs externes (taux d'intérêt, l'économie, la demande...)

Progression

- Débutant : rémunération principalement basée sur les commissions
- Agent junior : commission plus élevée
- Agent confirmé : portefeuille client plus large et commission plus importante
- Responsable d'agence : salaire de base + les commissions sur les performances de l'équipe