

# NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Immobilier

## Le négociateur est un spécialiste des transactions immobilières (vente ou location).

À ce titre, il prospecte les biens, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs ou bailleurs et preneurs, puis négocie les conditions de la vente ou de la location du bien immobilier, jusqu'à leur conclusion.

**Salaire brut variable :  
jeune diplômé**

Entre 20 et 25 k€

**Salaire brut variable :  
junior**

Entre 25 et 35 k€

**Salaire brut : confirmé**

Entre 35 et 60 k€

**Domaine d'activité :**

Commerce, vente

**Autres appellations :**

Commercial(e) Immobilier



## MISSIONS

Les missions du négociateur immobilier sont très variées et couvrent deux tâches principales : rechercher des biens à vendre/à louer et leur trouver des acquéreurs/des locataires.

Dans ce cadre, il doit :

- Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée pour repérer les biens à vendre ou à louer ;
- Réaliser continuellement une veille concurrentielle et informationnelle et construire un réseau de connaissances pouvant le renseigner sur les opportunités d'affaires ;
- Recueillir les données sur les biens immobiliers pour effectuer les estimations au prix juste et contractualiser avec le propriétaire (vendeur ou bailleur) via un mandat répondant à la réglementation ;
- Il conseille également les clients acheteurs/bailleurs et vendeurs/locataires sur les améliorations et les obligations réglementaires portant sur les biens immobiliers ;
- Assurer la visibilité et la promotion commerciale des biens (publicité, diffusion, ...)
- Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien en opérant les rapprochements entre les biens à vendre/à louer et les attentes/besoins du client-acquéreur/locataire ;
- Organiser, en conséquence, les rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur/locataire ;
- Collecter et rassembler les pièces nécessaires à une mise en vente ou à une location d'un bien immobilier ;
- Organiser la négociation entre les parties : s'assurer de l'établissement d'un compromis de vente ou d'un bail et suivre le dossier jusqu'à la signature définitive ;
- Pour un achat, conseiller le client-acquéreur dans le montage administratif et financier de son dossier en lui expliquant les étapes incontournables et en les hiérarchisant si nécessaire.



## COMPÉTENCES

Le négociateur immobilier doit avoir une bonne connaissance du marché de l'immobilier dans le secteur géographique où il travaille, ainsi que de bonnes connaissances techniques dans le bâtiment (isolation, toiture...).

Il doit également maîtriser les techniques commerciales notamment de négociation, avoir des connaissances juridiques et fiscales pour mener à bien les opérations de vente ou de location. Il doit avoir la capacité à intervenir en totale autonomie dans la gestion des dossiers avec rigueur et méthode.

Au-delà des compétences techniques, le négociateur immobilier doit avoir une qualité relationnelle pour accompagner ses clients dans toutes leurs démarches, tout en gardant un esprit de persuasion visant à convaincre et à expliquer le marché immobilier.

Le négociateur immobilier doit avoir une bonne résistance au stress car les enjeux sont importants et l'activité cyclique.



## CADRE DE TRAVAIL

Il existe plusieurs catégories de négociateur immobilier et donc plusieurs manières d'exercer ce métier :

- Le négociateur salarié qui travaille au sein d'une agence sous la responsabilité d'un directeur d'agence.
- L'agent commercial qui travaille en son nom et est rémunéré non par un salaire fixe mais par des commissions c'est-à-dire une part du prix des biens dont il assure la vente.
- L'agent spécialisé sur un type de bien (comme les fonds de commerces) ou sur un type de transaction (achat, gestion, location).
- Le négociateur dans la promotion immobilière qui est chargé de vendre des biens sur plans, en cours de construction et de livraison.

C'est un métier qui s'exerce dans un contexte très concurrentiel (il y a parfois peu de biens sur le marché, et beaucoup de demandes), ce qui le rend passionnant mais aussi stressant. Il faut sans cesse trouver les meilleurs biens au meilleur prix pour ses clients et l'activité peut être cyclique. Il peut y avoir plus ou moins d'activité en fonction des périodes de l'année.

Bien qu'ayant en général un bureau au sein de son agence, le négociateur immobilier effectue de nombreux déplacements, pour aller visiter les biens avec ses clients et pour dénicher les bonnes affaires.



## FORMATIONS

Pour exercer le métier négociateur immobilier, les recruteurs recherchent un niveau de diplôme minimum tel que :

- CQP négociateur immobilier,
- BTS Professions immobilières,
- Licence en immobilier,
- Master/Mastère 2 en immobilier.



## ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Avec de l'expérience, le négociateur peut avoir de plus grandes responsabilités et encadrer une équipe.

Il peut ainsi évoluer vers un poste de directeur d'équipe puis de directeur d'agence au sein d'un réseau, par exemple.

Avec de l'expérience, il peut également se mettre à son compte et monter sa propre agence.



## CARTE PROFESSIONNELLE

La carte professionnelle de l'agent immobilier français ou ressortissant d'un pays de l'Espace Economique Européen (EEE) est obligatoire pour les activités suivantes et doit en faire mention :

- transactions sur immeubles, terrains ou constructions (achat, vente, échange, location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis),
- achat, vente ou location-gérance de fonds de commerce ;
- gestion immobilière,
- souscription, achat, vente d'actions ou de parts de sociétés
- immobilières donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété,
- achat et vente de parts sociales, lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce,
- syndic de copropriété,
- marchand de listes : vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location, en nu ou en meublé, d'immeubles,
- conclusion de contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé.

Nous distinguons 3 cartes professionnelles :

- Carte T : pour l'agent immobilier, titre protégé,
- Carte G : pour l'administrateur de biens, titre protégé,
- Carte S : pour le syndic de copropriété, titre protégé.