

CE MÉTIER RECRUTE



Une voie pour devenir un professionnel complet est celle de la formation initiale via un BTS, un bachelor ou même un master.

Comment devenir... agent immobilier

Salariés ou indépendants, ces professionnels se trouvent au cœur de moments clés de l'existence. Les opportunités d'emploi sont nombreuses.



NICOLAS MAVIEL

ILS ONT LE VENT en poupe et les émissions à la télévision ne font que renforcer l'attractivité du métier. Les agents immobiliers, qu'ils soient salariés ou indépendants, sont souvent vus comme des super spécialistes de la négociation. Ils dénichent les bonnes affaires et réalisent de belles ventes. La série « L'Agence », sur TMC, avec cette famille parisienne qui vend des biens exceptionnels partout en France et même au-delà, en est l'illustration parfaite.

Toutefois, en marge de ce cas et des quelques enseignes vraiment spécialisées dans le très haut de gamme, la réalité quotidienne est un peu différente et dépend surtout du secteur où l'agent immobilier exerce son métier, tout comme de son statut. Ainsi, il existe les agents commerciaux indépendants, des autoentrepreneurs qui ne sont rémuné-

rés qu'une fois le bien trouvé et le mandat de vente signé, ou lors de la vente chez le notaire. Les commissions sont plus importantes généralement, mais les charges salariales sont aussi à payer par l'agent lui-même.

Le salarié, lui, aura une partie fixe et une autre variable. Un même métier pour deux façons de l'exercer et d'en vivre. Comptez ainsi 1 500 € net par mois pour débiter en tant que salarié.

Une profession très réglementée

« Tout le monde peut devenir agent immobilier, il suffit d'avoir un casier judiciaire vierge, souligne Pierre Géraud, président du secteur nord-est parisien chez Orpi. Après, il y a différentes approches. On est indépendant ou embauché. Même sans diplôme, dans notre réseau, nous proposons une formation ou nous prenons des jeunes en

À VOUS DE JOUER

Un site

www.cidj.com/metiers/agent-immobilier-agente-immobiliere.

Un livre

« Devenir agent immobilier »
de Céline Faraut,
Éd. Bréal,
150 pages, 9,90 €.

alternance pour qu'ils apprennent bien ce métier et se confrontent à la réalité. Il faut non seulement avoir une bonne élocution, de l'aisance mais aussi posséder une orthographe correcte et surtout savoir trouver des biens. »

Pour devenir un vrai spécialiste de l'immobilier, il convient en effet d'avoir de la ressource. « Il faut avoir le goût du challenge car il y a tout à faire. Nous devons trouver un bien et des acheteurs. La ténacité est primordiale, ainsi que la constance dans l'effort », argumente Julien Peron, agent indépendant dans le XIV^e arrondissement, à Paris, pour *Espaces* atypiques depuis six ans. Et de détailler : « Pour dénicher un bien, il est nécessaire de faire de la prospection en allant sur

le terrain, en discutant avec les commerçants, son réseau, en déposant des flyers dans les boîtes aux lettres. Ensuite, il faut donner envie au propriétaire de signer avec nous et de le mettre au bon prix. »

Une autre voie pour devenir un professionnel complet est celle... de la formation initiale via un BTS, un bachelor ou même un master. « C'est une profession extrêmement réglementée, dans laquelle le droit prédomine, précise Christine Chemin, référente pour la filière immobilier de l'ESG et de l'Esarc, deux écoles du groupe Galileo global education. D'ailleurs, le gouvernement souhaite de plus en plus encadrer la profession, d'où l'intérêt d'avoir suivi un cursus complet avec de la communication, du droit, de l'économie, des modules de transaction et de gestion immobilière. »

Pour conclure, elle appuie son propos : « On peut travailler avec un BTS, avoir sa carte professionnelle, mais aller plus haut permet aussi de se donner des armes pour plus tard, avoir accès à des postes à responsabilités et même, pourquoi pas, enseigner. On ne sait pas ce que l'on voudra ou fera dans 5, 10 ou 15 ans... »



Il faut avoir le goût du challenge. La ténacité est primordiale, ainsi que la constance

Julien Peron,
agent indépendant



Famille du média : **PQR/PQD**
(Quotidiens régionaux)

Périodicité : **Hebdomadaire**

Audience : **2300000**

Sujet du média : **Economie-Services**



Edition : **21 février 2023 P.8**

Journalistes : -

Nombre de mots : **162**

Elle embauche « Nous recherchons 300 agents commerciaux en France »



DR

Alexandra Hyron
Directrice générale du
groupe Espaces atypiques

Son entreprise recrute pour
ses 70 agences en France.

LES PROFILS

« Nous recherchons des personnes qui ont une expérience commerciale. Si elles ont exercé dans l'immobilier c'est un plus, mais ce n'est pas obligatoire. Nous avons créé une académie qui assure une formation en 4 semaines à Paris. Il n'y a pas de restriction d'âge. »

LA RÉMUNÉRATION

« Nos agents commerciaux indépendants travaillent sur du haut de gamme. Les biens sont rarement en dessous de 500 000 € ou 600 000 €. Les commissions sont donc plus élevées. Quand vous rentrez une affaire, c'est 20 % de commission, 20 % quand vous la vendez et, si vous cumulez les deux, il y a aussi des primes. En Île-de-France, nos agents touchent en moyenne 5 000 € net par mois et 3 000 € pour la province. »

LES ÉVOLUTIONS

« Il est possible de gérer une agence ou de rejoindre le siège comme salarié. »

