

# les métiers de la

# transaction immobilière

## Principaux diplômes

*en rapport avec ces métiers*

Les diplômes commerciaux sont appréciés (BTS action commerciale ou force de vente, DUT techniques de commercialisation) ainsi que les diplômes spécialisés dans l'immobilier tels que :

- BTS professions immobilières,
- DEUST (spécialités : administrateur de biens, professions immobilières, droit immobilier),
- Formations en écoles privées : attaché commercial, chargé d'affaires et de gestion en immobilier (INSIM), chargé d'affaires en immobilier (ESPI),
- Licence professionnelle métiers de l'immobilier,
- Diplômes d'écoles de commerce,
- Master 2 professionnel ingénierie immobilière ou droit du patrimoine,
- Master de recherche en droit immobilier,
- Master en management de l'immobilier, de la construction et de l'aménagement (ESC Marseille-Provence), mastère en gestion patrimoniale et immobilière (IMPI Bordeaux)...

5

- En fonction du niveau hiérarchique, encadrer une équipe commerciale.
- Conseiller les clients en matière de financement et monter les dossiers.



## Activités principales

Dans l'habitat social comme dans le secteur de l'immobilier privé, ces métiers reposent sur de fortes compétences commerciales et de négociation et font appel accessoirement à des compétences en matière de conseil financier.

Principales activités :

- Rechercher, estimer, négocier des biens immobiliers à vendre, à louer ou à rénover.
- Assurer la promotion commerciale de ces biens, et gérer un budget publicitaire.
- Suivre administrativement et financièrement les affaires jusqu'à leur conclusion.

## Principaux métiers

Transacteur en immobilier

Responsable des ventes

Chargé d'opération foncière

Vendeur immobilier

Agent de prospection commerciale

...

**Population estimée :**  
1 000 salariés

## Où s'exercent ces métiers

*En particulier*

OPH

ESH

Coopératives  
d'HLM

*et aussi*

Autres  
bailleurs  
(SEM, ...)

Pact-Arim

