

Les métiers de l'immobilier (4/8)*

«Le courtier en immobilier doit avoir de la gniaque!»

Ce professionnel est un intermédiaire entre les acheteurs et les vendeurs de biens

Fabrice Breithaupt

Comprendre les besoins du client qui le mandate et défendre les intérêts de celui-ci. Telle est la mission du courtier en immobilier. Un métier peu connu du grand public. Présentation.

Qu'est-ce qu'un courtier en immobilier?

C'est un professionnel qui est mandaté par un client pour trouver un acquéreur pour le bien qu'il souhaite vendre (maison, PPE, chalet, immeuble, locaux commerciaux ou d'entreprise) ou, inversement, pour trouver un logement pour une personne qui désire acheter. Ses clients sont le plus souvent des particuliers, mais il y a aussi des investisseurs, comme des caisses de pension.

«Nous ne sommes pas des marchands de biens, mais des intermédiaires entre un vendeur et un acheteur», précise Philippe Corbat, courtier en immobilier au sein du Comptoir Immobilier à Genève, qui exerce ce métier depuis dix-huit ans.

Que fait-il?

Il prospecte un bien à vendre ou à acheter et évalue sa valeur. Il met en relation un vendeur et un acquéreur potentiels. Il négocie le prix du bien et assiste l'acheteur dans la recherche de son financement. Au moment de la transaction, il gère les aspects administratif et juridique.

«C'est un métier de contacts et de réseaux, explique Philippe Corbat. Il faut bien comprendre les besoins de son client et les satisfaire au mieux. Il faut avoir aussi un bon carnet d'adresses pour trouver un vendeur et un acheteur, et savoir utiliser les moyens modernes de communication, tels que l'Internet, les portails immobiliers et les réseaux sociaux.»

Quelles doivent être ses qualifications?



Parmi ses fonctions, le courtier en immobilier prospecte un bien à vendre ou à acheter, évalue sa valeur et met en relation un vendeur et un acquéreur potentiels. DR

«On ne peut pas faire ce métier que pour l'aspect économique. Il faut avoir une vraie empathie pour le client qui nous mandate et pour ses besoins»

Philippe Corbat

Courtier en immobilier au sein du Comptoir Immobilier à Genève

Le courtier en immobilier doit être diplômé dans son domaine. Pour suivre le cursus qui permet d'obtenir le brevet de courtier en immobilier, il doit posséder au minimum un CFC et intégrer une régie immobilière (*lire aussi l'encadré*).

Et ses compétences?

En raison de la nature de son métier, le courtier doit avoir un sens naturel du contact et de l'entregent. Il doit aussi savoir se constituer un réseau et l'entretenir. Ses horaires étant irréguliers et extensibles, il doit être très disponible, notamment les samedis. Devant prospecter beaucoup et parfois assez loin, il doit être très mobile. Des capacités d'organisation et d'autonomie sont nécessaires.

«Le courtier en immobilier doit aussi avoir de la gniaque et en vouloir, ajoute Philippe Corbat. De son dynamisme, dépend son revenu. Il faut savoir en effet qu'hormis un faible fixe mensuel, sa rétribution provient d'un pourcentage sur les ventes réalisées. D'où une irrégularité dans les revenus qu'il faut savoir gérer.»

* Série réalisée en collaboration avec l'Association professionnelle des gérants et courtiers en immeubles (APGCI).

Où se former?

Le cursus de courtier en immobilier est dispensé par USPI-Formation à Paudex (VD). Les cours s'étalent sur deux semestres. Pour prétendre à suivre cette formation, l'élève doit être au bénéfice, au minimum, d'un CFC et doit travailler depuis deux dans une régie ou une société spécialisée dans le courtage en immobilier. La réussite aux examens finals est sanctionnée par la délivrance du Brevet fédéral de courtier en immobilier.

USPI-Formation propose également un module de perfectionnement (formation continue) pour les professionnels de l'immobilier. Appelé Immo Courtage, celui-ci dure 55 heures organisées en 11 demi-journées. Il aboutit à l'obtention d'un Certificat de courtier qualifié. Ce titre peut être un préalable pour viser ensuite le Brevet fédéral. **F. B.**

Infos:

www.apgci.ch
www.uspi-formation.ch