

Collaborateur/-trice spécialisé/e en commercialisation immobilière

évaluer, déterminer, analyser, conceptualiser, vendre

Vendre un bien immobilier avec succès, cela s'apprend. La procédure de vente nécessite un concept de commercialisation, des connaissances de base en marketing sont nécessaires pour s'adresser aux acheteurs potentiels de manière efficace. Les collaborateurs et collaboratrices spécialisés en commercialisation immobilière s'y connaissent parfaitement.

En outre, les collaborateurs et collaboratrices spécialisés en commercialisation immobilière s'occupent des questions fiscales, examinent les possibilités de financement et respectent les directives qu'ils doivent

observer. Ils sont en mesure de comprendre les évaluations immobilières de manière compétente, car ils disposent également de connaissances de base sur la condition, la situation et la valeur de revente de tous les types de biens immobiliers. En fonction de l'acheteur, ils clarifient les prescriptions de zone ou les possibilités de construction, ce qui leur permet de mettre à profit leurs connaissances de base en matière de droit de construction. Ils gèrent le processus de vente de manière autonome, du premier appel téléphonique à la conclusion du contrat.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que le collaborateur spécialisé en commercialisation immobilière puisse établir une analyse pertinente pour son client, il évalue d'abord la situation, le plan et les caractéristiques du bien à vendre.
- ▶ Afin que le client ait une idée claire de l'entrepôt qu'il souhaite acheter, le collaborateur spécialisé en commercialisation immobilière établit une description du bien avec des plans, et des photos.
- ▶ Afin que l'acheteur d'un bien immobilier dispose d'un premier cadre d'orientation pour le financement, la collaboratrice spécialisée en commercialisation immobilière lui soumet le prix envisagé par le vendeur ainsi que les possibilités d'utilisation et de revente ultérieures.
- ▶ Afin que la collaboratrice spécialisée en commercialisation immobilière puisse développer un concept de marketing afin d'augmenter les chances de vente d'un projet de construction, il effectue des études de marché et met en œuvre les mesures correspondantes.

Les faits

Admission Aucune formation préalable particulière n'est requise. Un intérêt pour l'immobilier et le marketing est un avantage.

Formation Selon le prestataire: 3 mois à temps partiel, sous forme de cours en ligne ou en présentiel. Avec trois certificats de gestionnaire KS/HEV, il est possible d'obtenir un diplôme.

Les aspects positifs Les collaborateurs et collaboratrices spécialisés en commercialisation immobilière doivent rassembler beaucoup de choses pour vendre un bien à l'acheteur adéquat. Mais si l'affaire réussit, le succès n'est pas seulement financier, il est aussi source de satisfaction.

Les aspects négatifs Les efforts relatifs à l'achat ou la vente d'un bien immobilier peuvent, selon le cas, être assez coûteuses et parfois même pénibles. Et lorsque l'affaire risque de ne pas aboutir, il faut faire preuve de persévérance.

Bon à savoir L'élément moteur des collaborateurs et collaboratrices spécialisés en commercialisation immobilière est l'objectif d'achat ou de vente, car ils mettent tout leur engagement dans la meilleure présentation possible mais réaliste, des biens desquels ils s'occupent pour leurs clients. En fin de compte, il s'agit toujours de faire en sorte que toutes les parties concernées soient satisfaites.

Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité de communiquer, talents linguistiques, connaissance de langues étrangères	[Progressive bar chart]		
compétences commerciales, intérêt pour la construction	[Progressive bar chart]		
compréhension rapide	[Progressive bar chart]		
connaissances en informatique, sens des nombres	[Progressive bar chart]		
fiabilité, sens des responsabilités	[Progressive bar chart]		
indépendance, attitude confiante	[Progressive bar chart]		
intérêt pour l'immobilier et les affaires immobilières	[Progressive bar chart]		
orientation client, intérêt pour le marketing	[Progressive bar chart]		
talents organisationnels	[Progressive bar chart]		
volonté de travailler selon un horaire irrégulier	[Progressive bar chart]		

Plans de carrière

Gestionnaire de projets de construction et de biens immobiliers EPD ES (études postdiplômes)
Économiste d'entreprise ES (diplôme fédéral)
Administrateur/-trice de biens immobiliers DF (diplôme fédéral)
Gérant/e d'immeubles BF, courtier/-ière en immeubles BF, expert/e en estimations immobilières BF (brevet fédéral)
Assistant/e en immobilier KS/HEV (en allemand)
Collaborateur/-trice spécialisé/e en commercialisation immobilière
Aucun diplôme spécifique requis (voir admission)