



Négociateur Immobilier

Fonctions



Le négociateur immobilier est un **intermédiaire dans les transactions de biens immobiliers entre les propriétaires et les acheteurs**. Il est présent à toutes les étapes de la transaction, depuis la prospection jusqu'à la rédaction du compromis de vente. On trouve parfois le terme "d'agent immobilier" qui, dans certaines agences, concerne plutôt le gérant de l'agence.

C'est une profession très complète qui nécessite des connaissances approfondies dans des secteurs très divers : compétences commerciales, techniques, juridiques et financières. Le négociateur peut, dans certains cas, assumer en plus les fonctions d'administrateur de bien ou d'employé de régie.

Le négociateur a un rôle commercial

- **La prospection** : cette activité est primordiale et représente **80% de son temps de travail**. Il recherche des biens immobiliers "disponibles" et doit sans cesse être à l'affût de maisons, de commerces ou d'entreprises à vendre. Son objectif est d'être le premier, car c'est un marché où la concurrence est rude.

Il est donc beaucoup sur le terrain. Il a généralement la responsabilité d'un îlot ou d'un secteur. Il met tout en oeuvre pour se faire connaître (prospectus dans les boîtes aux lettres, appels téléphoniques, rencontres...) et ainsi obtenir les informations en priorité et passer devant ses concurrents. Le négociateur immobilier se constitue au fil des ans un réseau d'informateurs, de partenaires et de clients qui lui est très utile et lui permet de faire la différence avec la concurrence.

Lorsqu'il est à son bureau, il parcourt les journaux d'annonces immobilières, consulte des sites spécialisés sur Internet (comme ceux de ses concurrents) pour trouver des annonces intéressantes. Ensuite, son objectif est d'obtenir un rendez-vous avec le vendeur. Un bon négociateur immobilier doit avoir un carnet de rendez-vous plein une semaine à l'avance.

- **L'évaluation et le mandat** : le négociateur immobilier discute avec les propriétaires pour avoir plus d'informations et évaluer le bien. L'estimation est très importante, car elle lui permet de se faire sa propre opinion en dehors des informations fournies par le propriétaire et de négocier avec lui le prix. Ses connaissances techniques dans le bâtiment lui permettent de détecter les éventuels problèmes (toiture par exemple).

Si les propriétaires sont d'accord, il fait les démarches pour obtenir le mandat indispensable à la mise en vente. Le mandat est un acte obligatoire qui permet au négociateur d'agir au nom du client et de rédiger des actes juridiques, il fixe l'étendue des pouvoirs du négociateur. Ce mandat peut être exclusif (le négociateur est alors le seul pendant une certaine période à proposer ce bien), sinon il est en concurrence avec d'autres agences.

Il peut refaire une visite pour mettre au point l'argumentaire qu'il va proposer aux clients potentiels. Il peut être accompagné d'autres négociateurs de son agence qui assureront aussi les visites.

- **La promotion auprès des acquéreurs potentiels** : une fois qu'il a obtenu le droit de montrer le bien immobilier, il se charge d'en faire la promotion. Il cherche dans son fichier client les personnes qui pourraient être intéressées. Il met en place une campagne de publicité et rédige un dossier de présentation.

- **L'analyse des besoins** : que cela soit pour un acte de vente ou d'achat, le négociateur immobilier doit être à l'écoute de ses clients. Il doit évaluer avec eux leurs besoins et leurs moyens. Cette analyse est très importante pour pouvoir mettre en adéquation ce que les clients souhaitent et ce que le négociateur a à leur proposer.

- **Les visites** : il procède ensuite à des visites sur place. Il accompagne et guide ses clients en leur donnant toutes les informations voulues. Il doit très bien connaître l'habitation en question et être capable de répondre à des questions sur le bâtiment (type de chauffage, superficie habitable, état de la plomberie...), mais aussi sur le voisinage (ramassage scolaire, proximité de commerces...). Il doit être capable d'argumenter et de mettre en avant les atouts du lieu de manière à justifier le prix.

Le négociateur a un rôle de conseil auprès de ses clients

Le conseil est primordial pour fidéliser la clientèle. Le négociateur immobilier doit posséder les compétences théoriques nécessaires pour répondre aux questions, parfois très techniques, de ses clients. Il joue un rôle d'expert. En cas de conflit entre les deux parties dans la transaction, il peut être pris comme médiateur. Il fait du conseil tant auprès des vendeurs que des acquéreurs :

- technique : il peut assister son client pour des certificats d'urbanisme, aider le client dans ses projets de rénovation... Il doit également avoir suffisamment de connaissances pour juger de l'état d'une toiture, de l'isolation ou des murs ;
- financier : il informe sur les hypothèques, les formules de crédits et prêts possibles. Il peut mettre en relation les clients et des organismes bancaires. Il est également capable d'aider le client à monter un dossier de financement par exemple (calcul des mensualités). Il doit pouvoir juger si le budget du client (vendeur ou acquéreur) est réaliste ;
- juridique : il informe sur les lois et règlements très complexes qui encadrent le secteur de l'immobilier. Il explique les étapes à suivre pour acquérir un bien et les différentes situations possibles d'un bien (hypothèque, copropriété...). Il informe le vendeur des obligations en matière de diagnostic immobilier.

Octobre 2008

Des éléments ont été mis à jour en 2015

Paroles de Professionnel

Eric, négociateur immobilier

L'agence d'Eric fonctionne avec une équipe de trois personnes, un agent immobilier gérant de l'agence, un négociateur immobilier salarié et un agent commercial indépendant.

Nous avons rencontré Eric, le négociateur immobilier salarié de l'agence qui s'occupe également de la régie. Il a un statut privilégié, puisqu'il est salarié de l'agence. Cette position, il la doit à une longue expérience dans le domaine et à de solides compétences validées par un BP Professions immobilières.

"Un négociateur immobilier, c'est un peu comme un détective privé. Il doit toujours être à l'affût, chercher de nouveaux clients et de nouveaux biens à vendre. Il doit toujours être en mouvement. Un bon négociateur, c'est celui qui a un agenda noirci de rendez-vous !"

La prospection est vraiment au coeur de la profession, c'est le travail en amont essentiel pour réaliser des ventes. Les sources d'information du négociateur sont nombreuses : des journaux d'annonces gratuites à Internet, en passant par un bon réseau de contacts.

"Un bon négociateur multiplie les contacts. Il faut voir le plus de monde possible et établir une relation de confiance. Les anciens clients peuvent devenir des informateurs précieux. Je suis aussi en contact avec d'autres agences à Chalon, à Bourg mais aussi à l'étranger (en Hollande par exemple). On s'échange des informations et on se partage la commission."

Je me déplace aussi pour faire un tour, pour repérer notamment les maisons qui restent vides. Dans ce cas-là, je me renseigne auprès des mairies ou des voisins. Le réseau, c'est vraiment très important, et c'est ce qui manque à un débutant."

La concurrence est importante, les agences sont trop nombreuses par rapport aux besoins. Les négociateurs doivent mettre en avant leurs compétences pour attirer le client. La disponibilité est ainsi très importante : *"il faut toujours être disponible pour son client : le client est roi, s'il n'est disponible que le dimanche pour une visite, je m'adapte. Et je reste toujours joignable sur mon portable, même pendant mon jour de congé."* Les conseils juridiques ou financiers peuvent également faire la différence, car tous les négociateurs et agents commerciaux ne sont pas capables de le faire.

La profession de négociateur requiert des compétences dans de nombreux domaines, il faut donc être très complet. *"Un bon négociateur doit avoir un bon relationnel, c'est une "éponge" qui doit allier diplomatie, patience et fermeté. Je pense qu'il est nécessaire qu'il ait une bonne culture générale notamment pour pouvoir adapter son discours en fonction de son client : nos clients vont du médecin à l'employé. Il faut aussi avoir de bonnes connaissances juridiques. C'est un métier qui demande d'avoir une résistance physique et nerveuse, les nombreux voyages en voiture peuvent être très fatigants."*

Les femmes sont encore peu nombreuses dans cette profession, elles sont plus présentes dans la régie ou le syndic où les horaires sont plus réguliers.

Autres rôles

Selon les activités développées par l'agence immobilière dans laquelle il travaille, le négociateur peut assurer d'autres fonctions telles que :

- **La régie** : c'est la gestion du locatif. Il est indispensable de bien maîtriser le droit immobilier. Cette activité est plus importante en ville. C'est l'employé de régie qui occupe cette fonction. Ce poste allie travail administratif (rédaction de baux, notamment de baux conventionnés pour les dossiers APL, gestion des loyers...) et le contact avec les clients (visites, états des lieux...). Ce poste est moins contraignant que celui de négociateur immobilier : les horaires sont fixes, le salaire aussi, et les déplacements plus réduits. Beaucoup de femmes sont présentes dans cette fonction.
- **Le syndic** : c'est la gestion des parties communes (entretien notamment) d'un bien en copropriété. C'est une activité contraignante pour une agence, mais qui a l'avantage d'assurer un revenu régulier. Cette fonction est assurée par un administrateur de biens (pour plus d'informations, voir le site <http://www.immocnab.com>, rubrique "Espace pro", puis "Nos métiers").
- **L'expertise** : c'est l'estimation d'un bien (principalement à l'occasion d'une succession). Cette activité est plus rarement assurée par une agence immobilière. Il existe des sociétés spécialisées en expertise.

Conditions de travail

Les différents statuts possibles

Il existe 2 statuts possibles dans le domaine de la transaction immobilière :

- Les négociateurs immobiliers (les plus nombreux) : ils sont salariés soit avec une rémunération fixe, soit avec une rémunération fixe + commission, soit seulement avec une avance sur commission mensuelle appelée "minimum garanti" (cela correspond au VRP salarié).
- Les agents commerciaux : la rémunération est dite "à la commission". Ils ont un statut particulier, celui d'agent commercial. Il s'agit d'une activité indépendante, mais qui ne permet en aucun cas d'exercer seul la profession d'agent immobilier. L'agent commercial doit être inscrit au répertoire spécial des agents commerciaux et disposer d'un contrat d'agence le liant à une agence immobilière détentrice d'une carte professionnelle. L'agent commercial paie ses charges sociales et se rémunère uniquement sur la vente des maisons.

Organisation et conditions de travail

Le négociateur immobilier travaille soit à l'agence, soit en déplacement pour prospecter ou effectuer des visites. Ses horaires sont importants et irréguliers. Il travaille lorsque ses clients ont du temps libre, souvent en soirée et le samedi, bien que le passage aux 35 heures permette d'organiser des visites à d'autres moments de la journée. De même, travailler le dimanche est devenue une exception, sauf pour les indépendants. La disponibilité reste tout de même un point important du métier : le client est roi et il faut le satisfaire. Les horaires varient selon la saison : souvent jusqu'à 17h30 en hiver et jusqu'à 22h en été. La possession du permis de conduire et d'une voiture personnelle sont indispensables car les déplacements sont nombreux, dans un rayon de 50 km environ. C'est une profession assez stressante, surtout en ville, car soumise à une forte concurrence (entre différentes agences ou différents négociateurs d'une même équipe) et aux aléas du marché. Il faut constamment être à l'affût d'une bonne affaire et conclure la vente avant les autres.

Qualités requises

- Être autonome ;
- Avoir un bon sens commercial : savoir vendre, argumenter, persuader et avoir de bonnes capacités d'écoute et un bon contact avec le public, faire preuve de diplomatie, de patience ;
- Avoir une bonne présentation et une bonne élocution ;
- Avoir des bases en informatique ;
- Parler au moins anglais pour toucher la clientèle étrangère ;
- Avoir des compétences techniques (connaissances en urbanisme) et être rigoureux sur le plan administratif et juridique (droit immobilier, réglementation) ;
- Avoir l'esprit d'initiative, être curieux (indispensable pour pouvoir trouver de nouvelles affaires) ;
- Être mobile (posséder le permis B et un véhicule).

Évolution de carrière

Un négociateur immobilier peut, dans une grosse structure (dans les grandes villes), avoir de plus grandes responsabilités et encadrer une équipe. Il peut aussi se mettre à son compte et ouvrir sa propre agence immobilière (il doit alors posséder une carte professionnelle).

Salaires

Le salaire varie en fonction du statut et du mode de rémunération.

- Un salarié dans le salaire est fixe aura des commissions moins élevées. Celui qui optera pour le minimum garanti aura, en règle générale, des commissions de 10% à la prise du mandat de vente et 20% à la conclusion de la vente.
- Un agent commercial aura généralement 20% à la prise de mandat et 30% à la conclusion de la vente.

Dans tous les cas, pour qu'un vendeur soit jugé "rentable", il doit réaliser un chiffre d'affaires d'environ 75 000€ (de commissions agence) par an. Le niveau d'exigence peut être plus élevé selon les agences.

Journée type

(Eric nous raconte sa journée de la veille)

9 heure : "J'ai commencé ma journée, comme chaque matin, par la lecture des journaux locaux d'annonces gratuites. J'ai entouré les annonces qui m'intéressaient (maisons à vendre, commerces, bâtiments industriels). Ensuite, j'ai pris mon téléphone pour avoir des premiers contacts et obtenir des rendez-vous. Lorsque je décroche un rendez-vous, j'ai fait 50% du travail."

Plus tard dans la matinée : "Je suis parti sur Bourg pour un rendez-vous. J'avais trouvé le client par annonce, et mon objectif était de le convaincre de nous confier la régie de sa propriété. Je lui ai exposé les avantages qu'il aurait à passer par nous. J'y suis resté un peu plus d'une heure.

J'ai déjeuné sur place, et j'ai profité de ma présence sur Bourg pour prendre le journal d'annonces gratuites."

L'après midi : "Je suis parti sur Mâcon pour un autre rendez-vous : une visite d'un tabac presse avec une cliente. J'avais trouvé le tabac presse par annonce."

17 heure à 18 heure 30 : "A mon retour, j'ai fini de consulter les journaux d'annonces et j'ai passé d'autres coups de fils pour obtenir des rendez-vous".

Marché de l'emploi



En 2003, l'INSEE recensait **33 239 agences immobilières en France** qui employaient 91 397 personnes. C'est un domaine où le turn-over peut être assez important, notamment chez les indépendants. Il faut faire attention lors de la lecture des offres d'emplois. Les postes en tant que salariés ne sont accessibles qu'avec beaucoup d'expérience. Le plus courant pour un négociateur immobilier est de travailler dans une agence immobilière de 3 à 5 personnes environ. Le marché de l'immobilier bouge beaucoup. Chaque année, de nouvelles agences apparaissent et d'autres mettent la clé sous la porte.

On distingue :

- Les agences immobilières indépendantes ;
- Les systèmes associatifs : les agences se regroupent pour collaborer sur certains aspects comme la publicité. Elles peuvent aussi mettre en commun leurs mandats (ORPI par exemple) ;
- Les franchises : les franchisés reversent un pourcentage du montant des transactions à leur groupe et utilisent, en contre partie, la puissance du réseau (nom de marque, possibilité de formations, campagne de communication nationale, possibilité de consulter des experts juridiques...). Les agences franchisées (par exemple : Century 21, Laforêt immobilier) sont en plein développement et représentent plus de la moitié du marché ;
- Les réseaux intégrés : une agence centrale développe des points de vente dont les employés sont des salariés de l'agence centrale. (Par exemple : La Bourse de l'Immobilier, Lamy).
- Le négociateur immobilier peut également travailler chez un promoteur constructeur, chez un marchand de biens ou à la direction immobilière d'une entreprise.

Les Offres d'emploi

Il existe de nombreux sites internet proposant des offres d'emploi dans l'immobilier. Chaque enseigne propose des offres d'emploi avec des statuts différents d'une enseigne à l'autre. Certaines proposent plutôt des statuts salariés, d'autres des statuts d'agents commerciaux ou les deux.

Quelques exemples :

- **Immocarrieres.com** est un site de recrutement en ligne des professionnels de l'immobilier (<http://businessimmo.com>). Attention, il faut s'inscrire pour accéder aux offres (gratuit).
- **Century 21** (<http://www.century21.fr>)
- **Laforêt** (<http://www.laforet.com>)
- **FNAIM** (<http://www.fnaim.fr>)
- **SNPI** (<http://www.snpi.com>).

Formations



Diplômes

Les négociateurs immobiliers peuvent être recrutés avec différents profils. Ils peuvent bénéficier d'une formation interne à l'agence (ex : Century 21, Laforêt...). Concernant les diplômes, les formations en commerce (BTS de vente par exemple) sont privilégiées. Les cursus de droit, gestion ou sciences politiques peuvent aussi permettre d'entrer dans la profession. Le diplôme le plus adapté reste le **BTS Professions Immobilières**, bien qu'il ne soit pas systématiquement demandé par les agences. Il existe également des DEUST spécialisés dans l'immobilier. Le BTS est accessible dans le cadre de la VAE (Validation des acquis de l'expérience). Pour rappel, la VAE peut permettre à une personne non diplômée, ayant un équivalent de 3 ans minimum d'expérience à temps plein en tant que négociateur immobilier, d'obtenir tout ou partie du diplôme.

Les personnes ayant une expérience professionnelle peuvent aussi préparer un **Brevet Professionnel Professions Immobilières**, diplôme de niveau IV (Bac), accessible avec un CAP ou un BEP + 2 ans d'expérience OU 5 ans d'expérience professionnelle si on ne possède aucun diplôme. Ce diplôme apporte de solides connaissances en droit immobilier. Dans cette profession, l'expérience est très importante : les formations en alternance et les stages sont très prisés. Attention, le BP est rarement organisé maintenant.

Il existe d'autres métiers dans l'immobilier. En voici quelques exemples :

- L'assistante ou la secrétaire commerciale : elle occupe une fonction administrative (accueil à l'agence, accueil téléphonique, prise de rendez-vous...) et commerciale (enregistrement et suivi des mandats, gestion de la vitrine, tenue des agendas, saisie informatique...).
- Gérant, responsable ou directeur d'agence : diriger et développer une agence, animer une équipe, superviser l'administration des dossiers...
- Gestionnaire de co-propriétés : prise en charge administrative, juridique, technique et commerciale d'un portefeuille d'immeubles, préparation, animation des assemblées générales et exécution des décisions prises lors de ces réunions.

La Carte Professionnelle

La profession de négociateur immobilier est très réglementée. Elle est encadrée par la Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 (dite « Loi Hoguet »), modifiée par l'ordonnance n° 2004-634 du 01/07/2004, le décret n°2005-1315 du 21/10/2005, le décret n°2010-1707 du 30/12/10 et la « Loi Allur » n°2014-366 du 20/03/14.

Pour pouvoir exercer, un négociateur immobilier doit dépendre d'une carte (soit il en est titulaire, soit il dépend de celle de son agence). Il existe trois cartes professionnelles différentes : "Transactions sur immeubles et fonds de commerce", "Gestion immobilière" et "Marchand de listes"

La carte professionnelle est délivrée par le Préfet du département dans lequel le demandeur a son siège (s'il s'agit d'une personne morale) ou son principal établissement. Dans les autres cas et à Paris, la carte est délivrée par le Préfet de police.

Pour obtenir cette carte, il faut :

- Justifier de l'une des aptitudes professionnelles suivantes :
 - 1) Avoir un Bac+3 minimum dans le domaine juridique, économique ou commercial (par exemple Licence de droit, école de commerce...)
 - 2) **OU** BTS Profession immobilière
 - 3) **OU** un diplôme de l'ICH (Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation) option "vente et gestion d'immeubles"
 - 4) **OU** un Bac (ou équivalent) + justifier d'une expérience d'au moins 3 ans dans le domaine*
 - 5) **OU** Justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine d'au moins 10 ans ou de 4 ans s'il s'agit d'un emploi de cadre ou d'un emploi public de catégorie A ou de niveau équivalent*

**Les durées d'expérience professionnelle requises s'entendent pour des emplois à temps complet ou son équivalent en temps partiel (expérience continue ou non). Les activités occupées doivent correspondre à l'une de celles mentionnées dans l'article 1er de la Loi de 1970 (gestion immobilière, location...).*

Cas particulier : les personnes qui, sans être titulaires de la carte professionnelle, assument la direction de l'entreprise (les gérants, mandataires ou salariés) ou celle d'une succursale, d'un établissement, d'une agence ou d'un bureau, doivent justifier de l'une des conditions d'aptitude professionnelle ci-dessus. La durée d'expérience exigée est réduite de moitié pour les aptitudes 4 et 5.*

Autre cas particulier : les ressortissants d'un Etat membre de la Communauté européenne ou faisant partie de l'Espace économique européen sont soumis à des conditions d'aptitude professionnelle particulières.

- Posséder une attestation d'assurance contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle
- Etre immatriculé au registre du commerce et des sociétés
- Suivant le cas, posséder une attestation délivrée par l'établissement de crédit qui a ouvert le compte ou d'une attestation d'ouverture au nom de chaque mandant des comptes bancaires
- Si la carte porte les mentions "Transactions sur immeubles et fonds de commerce" ou "Marchand de listes", faire une déclaration sur l'honneur qu'aucun fonds, effet ou valeur n'est perçu à l'occasion de certaines opérations.
- Ne pas faire l'objet d'une incapacité ou d'une interdiction d'exercer.

La carte professionnelle est valable 10 ans. Pour la renouveler, il faut faire une demande écrite (accompagnée de certains justificatifs) au Préfet compétent. La carte est à renouveler à la date de fin de validité.

A partir du 01/07/15, c'est la CCI qui délivrera les cartes. Un décret d'application apparaîtra.

En alternance

► **CFA de l'Education Nationale**

141 avenue Boucicaut
71100 CHALON SUR SAONE 03.85.43.87.67.

BTS Professions immobilières en contrat d'apprentissage en 2 ans (une rentrée tous les 2 ans, normalement prochaine rentrée en septembre 2016).
Formation susceptible d'être suivie dans le cadre d'un contrat de professionnalisation avec le Greta de Chalon (BTS organisé tous les 2 ans, rentrée en 2016).

► **Sainte Bénigne**

9 avenue Jean Bertin
21000 DIJON 03.80.70.12.32.

BTS Professions immobilières en contrat de professionnalisation en 2 ans.

En formation continue

► **Université de Dijon** (03.80.39.38.29.)

Licence Pro Management des organisations spécialité "gestionnaire de l'habitat locatif et de l'habitat social"

Lieu : Dijon

Dates de formation : octobre à juin

Pré-requis : Bac+2, de préférence en immobilier, en gestion, économie ou administration

Formation également accessible en contrat de professionnalisation.

Par Correspondance

► **BTS Professions immobilières**

Inscription et formation toute l'année

Durée : 2 ans

Pré-requis : Bac

Le BTS peut être suivi en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Les séances de regroupement peuvent se faire par correspondance.

Coordonnées :

Groupe ESI (Ecole supérieure de l'immobilier de la FNAIM)

20ter rue de Bezons

92400 COURBEVOIE (01.71.06.30.30.)

Informations complémentaires

Fédérations :

- La SNPI (Syndicat National des Professionnels Immobiliers) 01.53.64.91.91. <http://www.snpi.com> (offres d'emploi, dictionnaire des termes, loi Hoquet...).
- La FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier) 01.44.20.77.00. <http://www.fnaim.fr> (rubrique "FNAIM").

Réglementation

- Loi Hoguet du 2 janvier 1970 qui encadre la profession (loi n° 70-9 consultable sur le site de la SNPI ou sur celui de Legifrance) Convention collective disponible sur Legifrance
- Loi Alur du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové

En alternance

► **Ecole supérieure du tertiaire et ses métiers**

4 K Chemin de Palente
25000 BESANCON
03.81.40.30.40.

BTS Professions immobilières en contrat de professionnalisation en 2 ans.

► **Lycée Pasteur Mont Roland**

36 rue du Gouvernement - BP 24
39107 DOLE Cedex 03.84.79.75.00. (ou 03.84.79.75.02.)

BTS Professions immobilières en contrat d'apprentissage en 2 ans.

Quelques autres formations en France

Liste non exhaustive

En formation continue

► **AFPA**

Secrétaire assistant spécialisé en immobilier (titre de niveau IV, c'est-à-dire Bac)

Durée maximum : 7 mois environ

Pré-requis : classe de 1ère, Terminale ou équivalent

Lieux : Créteil, Rivesaltes, Cannes

(liste des centres AFPA sur le site www.afpa.fr).

► **IFOCOP**, Parc d'activités des Bellevues, Allée Rosa Luxemburg, 95610 ERAGNY (01.30.37.88.33.)

- **Négociateur Immobilier**

Durée : 8 mois (1 200h)

Pré-requis : minimum Bac et expérience souhaitée quel que soit le secteur d'activité

Lieu : Eragny (95) (rentrée en janvier)

Coût : 150€ (frais de dossier) + 2 050€ (frais de formation)

- **Assistant gestion immobilière**

Durée : 8 mois (1 200h)

Pré-requis : Bac + plusieurs années d'expérience

Lieu : Paris XIe (d'octobre à juin)

Coût : 150€ (frais de dossier) + 850€ (frais de formation)

► **GMTE 93**, Saint Denis, Espace Lurçat, 2 rue Diderot, 93200 SAINT DENIS (01.49.44.42.70./01.55.84.03.60.)

BTS Professions immobilières en 1 an (recrutement en février)