

Devenir promoteur immobilier

Description

Devenir promoteur immobilier constitue un moyen comme un autre de travailler dans la pierre. Contrairement aux idées reçues, ce professionnel n'a pas pour unique rôle de vendre des programmes immobiliers. Son champ d'intervention est bien plus large.

C'est un métier qui ne s'improvise pas. Il requiert une longue formation et également de l'expérience. Pour acquérir toutes les compétences requises et se lancer dans le domaine, il est recommandé de suivre un cursus spécifique. Il convient ainsi de se renseigner sur la profession avant de choisir cette voie, que l'on souhaite ou non [créer une entreprise de construction immobilière](#) plus tard.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Comment devenir promoteur immobilier ?

Le professionnel mène une [activité commerciale](#). Il ne s'agit pas d'une profession réglementée. À ce titre, la réglementation n'impose **aucune formation spécifique pour devenir promoteur immobilier**. Pour autant, un certain niveau d'études est vivement conseillé pour exercer ce métier en toute sérénité.

Les promoteurs chevronnés recommandent un master II dans une filière adaptée. Par ailleurs, l'expérience est toute aussi importante que la formation dans ce métier, le travail ne pouvant pas être confié au premier venu, mais à un commercial ou un assistant de programme qui a fait ses preuves. À défaut d'un cursus adapté, le détenteur d'un **BTS professions immobilières** peut accéder à ce poste au bout de quelques années de loyaux services.

Quel est le rôle du promoteur immobilier ?

Le promoteur immobilier réalise des ventes de biens en état de futur achèvement. En ce sens, on pourrait penser que sa mission consiste tout simplement à promouvoir des programmes immobiliers, dont principalement des logements et des locaux professionnels. Mais en réalité, il **joue également un rôle crucial dans la construction de ces biens**.

Le promoteur **participe à la conception des projets immobiliers**. Il intervient auprès de plusieurs acteurs pour garantir le respect des délais. Il veille ainsi à ce que les travaux débutent et s'achèvent selon l'échéancier prévu. C'est un véritable touche-à-tout. Il étudie l'aspect financier, administratif, réglementaire et technique du chantier. Et il aura un rôle à jouer dans tous les tenants et aboutissants de ce dernier.

Quelles sont ses missions ?

Le professionnel a pour mission de concevoir, d'étudier, d'exécuter et de commercialiser un programme immobilier. **Il participe ainsi à toutes les étapes du chantier jusqu'à la livraison finale**. En cas de malfaçons, il peut même intervenir après que les nouveaux propriétaires ont pris possession des lieux.

Avant le début des travaux, il identifie les terrains les plus prometteurs. Il est alors constamment à la recherche de sites à haut potentiel dans l'objectif de monter des projets immobiliers qui feront fureur. À cette occasion, il prendra déjà en considération les contraintes techniques, réglementaires et budgétaires propres à chaque parcelle. Des architectes, des ingénieurs et d'autres techniciens lui prêteront leurs expertises pour que chaque détail soit étudié.

Toujours est-il que ces études préliminaires permettront déjà de donner corps à un programme immobilier. Mais **il reste encore à financer ce projet**. Le promoteur usera alors de son carnet d'adresses pour dénicher des investisseurs. Dans la majorité des cas, il sera amené à solliciter une banque. Dans ce contexte, il devra préparer un dossier de demande de prêt. Celui-ci démontrera l'attractivité économique du programme et rassurera l'établissement bancaire quant au remboursement de l'emprunt.

Une fois ce détail important réglé, **le promoteur supervise les travaux**. Il suit chaque étape du chantier et s'assure du respect des normes et des règles d'urbanisme. Bien entendu, l'équipe technique l'appuiera lors de chacune de ses visites sur site. Contrairement aux idées reçues, cette supervision est cruciale. Elle évitera les malfaçons et également les litiges pouvant survenir avec les futurs acquéreurs du bien.

Compte tenu du fait que cette profession permet la vente de biens en état de futur achèvement, le promoteur démarchera déjà des particuliers ou des professionnels susceptibles d'être intéressés par les logements en construction. Il fait la promotion du projet dès le début du chantier. Le promoteur jouera ainsi un **rôle de premier plan dans toutes les transactions qui seront validées**.

Et il sera encore présent lors de **la livraison des biens à l'achèvement des travaux**. Ce touche-à-tout s'assurera que le transfert de propriété se déroule dans les meilleures conditions. Il veillera également à ce que les nouveaux propriétaires soient pleinement satisfaits lors de la remise des clés. En tenant compte de ce long processus, il va de soi que de lourdes responsabilités reposent sur les épaules du promoteur immobilier.

À noter : le promoteur immobilier peut travailler au sein d'une entreprise immobilière ou exercer son activité en tant que [travailleur indépendant](#).

Quelles formations suivre pour devenir promoteur immobilier ?

Les voies pour devenir promoteur immobilier sont nombreuses. Néanmoins, les intéressés privilégient un **master en droit immobilier**. Cette formation donne les moyens d'avoir une vue élargie sur tout ce qui concerne les programmes immobiliers.

Au cours de la formation, les étudiants apprennent les **exigences réglementaires et techniques**. Des modules enseignent également les étapes à suivre pour élaborer un projet immobilier et établir un budget cohérent.

Bien entendu, **d'autres alternatives s'offrent à tout un chacun**. En effet, il est possible de se lancer dans ce métier en obtenant :

- Un master en droit de l'immobilier ;
- Un master professions immobilières ;
- Un master en gestion de patrimoine ;
- D'autres diplômes équivalents.

L'établissement d'origine importe peu dans ce secteur. Des formations au sein d'une université publique, d'une école de commerce et au sein d'une école spécialisée se valent. D'ailleurs, cette profession est **rarement accessible aux personnes inexpérimentées**. L'expérience sera cruciale pour accéder au poste de promoteur immobilier. Souvent, on débute dans le métier en tant qu'[agent immobilier](#), account manager ou assistant du directeur de programme.

Quelles sont les qualités requises ?

Une formation adaptée ne suffit pas pour devenir un promoteur immobilier brillant. Ce

métier exige **certaines qualités humaines pour mener à bien les missions** qui lui incombent. Le professionnel doit réellement s'intéresser au marché de l'immobilier pour rester à l'affût des tendances. Il devra avoir également un certain flair pour identifier les terrains à valoriser. De la rigueur sera aussi nécessaire pour monter des projets cohérents.

D'autre part, l'intéressé devra **faire preuve de pragmatisme en toute situation**. Les imprévus et les évènements malencontreux seront bien plus courants qu'on ne le pense. L'aisance relationnelle est aussi vivement souhaitée. En effet, le promoteur sera amené à échanger avec des investisseurs, des établissements bancaires, des particuliers, des techniciens et parfois des élus.

Sans le **sens du contact humain**, le bon déroulement des travaux sera menacé. Sa capacité de persuasion sera aussi cruciale pour mener à bien le projet. Le professionnel devra être en mesure de convaincre différents acteurs.

Quelle est la rémunération d'un promoteur immobilier ?

Le salaire d'un promoteur immobilier dépend de nombreux facteurs, dont son profil, le [type d'entreprise](#) qui l'emploie ou encore la zone dans laquelle il opère. Les moins expérimentés peuvent espérer entre 1 700 euros et 2 500 euros net par mois. Par ailleurs, ceux qui ont plus d'expérience touchent généralement une rémunération mensuelle de **3 000 euros à 4 000 euros net**.

Le promoteur bénéficiera également d'une prime et d'une commission sur les ventes réalisées. Le taux de rétribution à chaque vente varie d'une entreprise à l'autre et selon la taille du bien. Ce taux oscille entre 3 à 7 % avec un plafond de 5 % sur les biens aux loyers réglementés. Selon les études menées sur la profession, 1 promoteur sur 10 perçoit plus de **100 000 euros brut par an**. Cette part concerne principalement des promoteurs-investisseurs.

FAQ

Quelle est la différence entre promoteur et agent immobilier ?

Ces deux métiers sont souvent associés à tort. L'agent immobilier se charge

exclusivement de la vente des biens. Le promoteur conçoit, étudie, réalise et livre un programme immobilier. Dans la majorité des cas, il emploie ou fait appel à plusieurs agents immobiliers pour mener à bien son projet.

Peut-on devenir promoteur immobilier sans diplôme ?

Aucun diplôme n'est exigé pour devenir promoteur immobilier. En principe, une personne peut se lancer dans ce métier sans avoir suivi une formation quelconque. Certes, convaincre un employeur sans aucune qualification ne sera pas aisé. Mais il est possible d'apprendre le travail sur le tas et ensuite espérer une promotion plus tard.

Quel est le métier le mieux payé dans l'immobilier ?

L'immobilier est un secteur particulièrement vaste qui emploie des milliers de personnes. De nombreux métiers proposent un salaire annuel brut supérieur à 60 000 euros. Le directeur d'agence immobilière et le fund manager en font partie. Dans la liste figure également :

Le gestionnaire de copropriété ;

L'ingénieur BTP ;

Le property Manager.