



ETRE AGENT IMMOBILIER



Télécharger



Lire En Ligne

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

ETRE AGENT IMMOBILIER

LOIC BONNEVAL

ETRE AGENT IMMOBILIER LOIC BONNEVAL

 [Télécharger ETRE AGENT IMMOBILIER ...pdf](#)

 [Lire en ligne ETRE AGENT IMMOBILIER ...pdf](#)

120 pages

Extrait

Les professionnels de l'immobilier en France

HISTOIRE ET GÉOGRAPHIE DE L'IMMOBILIER FRANÇAIS

Les racines du métier

Le métier d'agent immobilier est très ancien : déjà dans l'Antiquité grecque et romaine, les propriétaires faisaient appel à des intermédiaires rémunérés pour vendre leurs immeubles ou leurs terrains. Cette activité a connu plusieurs visages et plusieurs noms à travers les siècles. Le terme de courtier s'impose ainsi au Moyen Âge et il est encore celui qui domine dans les pays anglo-saxons (broker). En France, on parlera plutôt d'agent d'affaires, puis d'agent immobilier à partir du début du XIXe siècle. À cette époque, ils opéraient essentiellement en ville, et on sait qu'ils touchaient une commission de 2 à 3 % du prix de vente lorsqu'ils vendaient un immeuble. A la campagne, où beaucoup d'affaires se traitaient en famille ou entre connaissances, les notaires étaient (et restent encore bien souvent) les principaux acteurs dans les ventes foncières et immobilières.

C'est pendant le XIXe siècle que le métier émerge réellement ; au départ, les agents immobiliers sont plutôt chargés de gérer les locations, car les ventes sont encore peu nombreuses.

En effet, seules les couches les plus aisées de la population possèdent des immeubles et mettent les appartements en location : on parle d'immeubles «de rapport». En ville, l'immense majorité des habitants est locataire. Investir dans la pierre est à cette époque le placement préféré de la bourgeoisie, et notamment des rentiers. Être propriétaire confère alors bien plus que le revenu tiré des loyers : c'est un véritable statut social, qui vient du fait que le Code Napoléon consacre le droit de propriété comme un des plus importants qui soit.

Permettre aux propriétaires de tirer un bénéfice de leur patrimoine immobilier.

Comme la gestion des locations exige du temps et du savoir-faire, les membres de la bourgeoisie qui possèdent un ou plusieurs immeubles de rapport font fréquemment appel à des professionnels pour la gestion de leur patrimoine : ils les chargent de rechercher des locataires, d'encaisser les loyers et d'entretenir les immeubles. Même les grandes compagnies immobilières, comme celle des frères Pereire qui réalisera une partie importante des travaux à Paris sous Haussmann (mais aussi à Marseille), font appel à des administrateurs d'immeubles une fois les constructions achevées et mises en location. En région lyonnaise, on les appelle «régisseurs». La principale raison d'être de ces professionnels, ancêtres de nos agents immobiliers, est de permettre à ces propriétaires de tirer un bénéfice financier de leur patrimoine immobilier. Après la Première Guerre Mondiale, ce système périclité : les grandes fortunes bourgeoises ont souffert de la guerre et ne peuvent plus assurer le financement de la construction neuve. L'entre-deux-guerres est marquée par une pénurie très forte de logements et des conditions d'habitat médiocres (immeubles vétustés, faibles surfaces, etc.). L'immeuble de rapport appartenant à un seul propriétaire, ou en indivision entre plusieurs héritiers, devient plus rare, surtout dans les grandes villes comme Paris, Strasbourg ou Lyon. Il reste présent dans les centres de villes moyennes et dans certaines grandes villes comme Lille, Marseille ou Bordeaux, mais son déclin a tendance à se poursuivre. Il est remplacé petit à petit par la copropriété, où chaque appartement appartient à un propriétaire, qui l'habite ou le met en location. La copropriété commence à se développer dans l'entre-deux-guerres, à partir de quelques noyaux traditionnels comme Grenoble, et connaît une réelle explosion après la Seconde Guerre Mondiale, même si elle ne sera réellement réglementée qu'en 1965. L'amélioration du niveau de vie pendant les Trente Glorieuses (1945-1975) permet à un nombre toujours plus important de ménages d'accéder à la propriété grâce au crédit, et donc à de meilleures

conditions de logement. Présentation de l'éditeur

Être : une collection pour découvrir, comprendre et vivre les métiers d'aujourd'hui

Des ouvrages pour les jeunes qui s'orientent dans le monde du travail, pour les adultes en reconversion, pour les acteurs de l'orientation et de la formation, et pour tous ceux qui s'interrogent sur leur vie professionnelle et sur le travail aujourd'hui.

- ° Une description concrète du travail au quotidien, avec de nombreux exemples et témoignages de professionnels ;
- ° La présentation du secteur, des formations, de l'emploi et des différents postes ;
- ° Les avantages et inconvénients du métier, selon ceux qui le pratiquent ;
- ° Rédigés par des formateurs et sociologues à partir d'enquêtes approfondies auprès des professionnels, ces ouvrages lèvent le voile sur la réalité des métiers comme le ferait un stage en entreprise ! Un outil pour s'orienter, qui montre comment choisir un travail en fonction de ses qualités, de ses compétences et de ses aspirations de vie.
- ° Des livres accessibles, agréables à lire, avec de nombreuses illustrations et un carnet de sites et adresses utiles pour la formation et l'information.

L'ouvrage présente les diverses facettes de la profession : la place qu'occupent les agents immobiliers sur le marché du logement, leur rôle dans les grandes évolutions de l'habitat et la description de leur travail au quotidien : relations avec les clients, recherche d'affaires et d'acheteurs, négociation et conseil aux particuliers.

Il montre aussi les motivations de ceux qui exercent cette activité, soit directement à la suite de leurs études soit, très souvent, après avoir exercé dans les secteurs les plus divers.

Basé sur de nombreux témoignages, ce portrait pointe aussi bien les atouts du métier (l'opportunité qu'il offre pour des personnes en recherche de reconversion, les rémunérations potentielles, l'autonomie dans le travail), que ses difficultés, comme l'incertitude liée à la conjoncture économique et la nécessité d'un investissement important pour réussir.

L'auteur : Auteur d'une thèse et d'un ouvrage sur les agents immobiliers, de plusieurs articles sur les professionnels des marchés du logement, Loïc Bonneval est maître de conférences en sociologie à l'université de Lyon 2. Biographie de l'auteur

Auteur d'une thèse et d'un ouvrage sur les agents immobiliers, de plusieurs articles sur les professionnels des marchés du logement, Loïc Bonneval est maître de conférences en sociologie à l'université de Lyon 2.

Download and Read Online ETRE AGENT IMMOBILIER LOIC BONNEVAL #BD2FGKN7P81

Lire ETRE AGENT IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL pour ebook en ligneETRE AGENT
IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres
à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres
en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les
meilleurs livres pour lire les livres ETRE AGENT IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL à lire en
ligne.Online ETRE AGENT IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL ebook Téléchargement PDFETRE
AGENT IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL DocETRE AGENT IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL
MobipocketETRE AGENT IMMOBILIER par LOIC BONNEVAL EPub
BD2FGKN7P81BD2FGKN7P81BD2FGKN7P81