



AGENTS IMMOBILIERS

CNP 63101: AGENTS ET VENDEURS EN IMMOBILIER

Aident les clients à vendre, à acheter ou à louer des propriétés telles que les maisons, les immeubles en copropriété, les immeubles à usage commercial, les terrains et autres biens réels.



Faits en bref du N.-B.

PERSPECTIVES DE TROIS ANS



Indéterminé

POSSIBILITÉS D'EMPLOI DE TROIS ANS

152

SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

S.O.

NIVEAU DE SCOLARITÉ



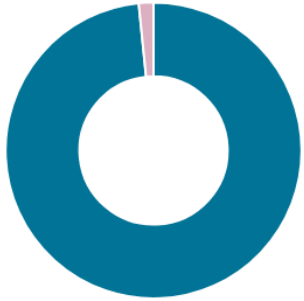
Formation collégiale ou d'apprentissage

EMPLOYÉS

1 243

SALAIRE MOYEN

61 000 \$



EMPLOI SELON L'INDUSTRIE

98,4 %	Services immobiliers et services de location et de location à bail
Supprimées	Supprimées
Supprimées	Supprimées
1,6 %	Toutes les autres industries



EMPLOI SELON L'ÂGE

3,1 %	15-24
19,7 %	25-34
22,8 %	35-44
18,7 %	45-54
20,2 %	55-64
15,5 %	65+

ÉGALEMENT CONNU SOUS LE NOM

- Agent Immobilier/Agente Immobilière
- Agent/Agente D'immeubles Commerciaux
- Agent/Agente D'immeubles Résidentiels
- Superviseur/Superviseure D'agents Immobiliers

FONCTIONS PRINCIPALES:

Ce groupe exerce une partie ou l'ensemble des fonctions suivantes :

- solliciter des mandats de vente auprès des vendeurs éventuels;
- aider les clients à vendre leur propriété et, à cette fin, déterminer le prix demandé, annoncer la propriété, inscrire la propriété dans les services de catalogues et diriger les visites libres pour des acheteurs potentiels;
- aider les acheteurs éventuels à choisir, à visiter, à inspecter les immeubles et à faire des offres d'achat;
- renseigner les clients sur les conditions du marché, les prix, les hypothèques, les exigences d'ordre juridique et les questions connexes;
- préparer des actes de vente et les soumettre à l'approbation des acheteurs et des vendeurs;
- louer, s'il y a lieu, des propriétés, au nom de leurs clients.

