

Devenir agent immobilier indépendant

Description

Être agent immobilier indépendant ne s'improvise pas. Pour pouvoir [créer son entreprise](#) et effectuer les missions associées à ce métier, il convient de disposer d'une carte professionnelle dite « carte T ». Même s'il est possible de le devenir sans diplôme, il faut répondre à certains critères, entre autres :

- Justifier d'une expérience de 10 ans ;
- Ou d'un statut cadre de 4 ans chez un agent immobilier titulaire d'une carte T ;
- Ou obtenir une Validation des acquis de l'expérience (VAE) ou une équivalence de diplôme.

[Créez votre entreprise en ligne](#)

Qu'est-ce qu'un agent immobilier indépendant ?

Il s'agit d'un professionnel de terrain qui se charge de vendre ou de louer des biens immobiliers pour le compte des propriétaires. Il réalise des transactions immobilières au nom de son mandant. Outre la vente et la location de biens, il s'occupe de la [cession de parts de société](#) dans le cas d'un immeuble ou d'un fonds de commerce.

Quels sont les principaux éléments à retenir pour l'exercice de ce métier ?

Pour exercer cette profession, il existe deux options :

- Travailler en indépendant ;
- Se rattacher à une franchise.

Un agent immobilier indépendant doit connaître les démarches administratives et fiscales relatives à son domaine. Pour se constituer rapidement un portefeuille client et gagner en notoriété, il doit respecter les exigences des propriétaires qui lui confient leurs biens. Le statut d'indépendant convient davantage aux personnes autonomes et qui apprécient les défis.

Néanmoins, en exerçant ce métier en tant que franchisé, le professionnel bénéficie de la notoriété du réseau qu'il a rejoint. L'image rassurante de cette structure l'aidera à

constituer son portefeuille client.

À noter : certains réseaux de franchise proposent une assistance pour l'[ouverture d'une activité d'agence immobilière](#). Le franchiseur peut ainsi accompagner l'agent dans le choix de l'emplacement de sa future agence par exemple.

Que dit la loi concernant l'agent immobilier indépendant ?

[La loi du 2 janvier 1970](#), ou loi Hoguet et son décret d'application du 20 juillet 1972 régissent l'exercice de la profession. Pour devenir agent immobilier, il faut détenir une carte professionnelle délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie (CCI). S'il s'agit d'un franchisé, il doit disposer d'une carte d'habilitation individuelle.

La publication d'annonces est également soumise à certaines réglementations. Ainsi, conformément à l'arrêté du 10 janvier 2017 pris en application de la loi Alur, l'agence immobilière doit impérativement :

- Publier le barème des prix proposés sur son site web ;
- Faire afficher le prix de vente des biens ;
- Préciser à qui incombe le paiement des frais d'agence.

Pour les locations, il faut indiquer :

- Le montant du loyer mensuel tout compris ;
- Les modalités de décompte des charges locatives ;
- La surface et la commune où se situe le bien.

Les tarifs affichés doivent être bien visibles et lisibles en vitrine ou à l'entrée de l'agence. Il faut aussi mettre en évidence le montant de la commission et le mode de calcul des honoraires, exprimés en TTC. Chaque support utilisé doit contenir le numéro SIREN. Pour toute transaction immobilière, un mandat écrit et signé est obligatoire. Ce document indique l'objet de la transaction et le montant de la rémunération (ou de la commission) prévue.

L'agent immobilier commercial

Tout comme l'agent immobilier, son homologue commercial dispose de connaissances approfondies de son secteur et doit comprendre les attentes de son interlocuteur pour l'aider à trouver le bien adapté à ses besoins.

Dans les faits, il travaille à son compte, indépendamment de l'agence qui le mandate.

Il s'agit effectivement d'un [mandataire en immobilier](#) ou d'un négociateur non soumis aux contraintes imposées par l'agence, n'ayant pas obligatoirement de formation en la matière. Ce professionnel ne dispose pas d'une carte T, mais reçoit une attestation d'habilitation par l'agent immobilier et doit souscrire un contrat d'assurance responsabilité civile professionnelle.

Sachant que celui-ci fait appel aux services d'un mandataire, il le rémunère en fonction des transactions qu'il a réalisées. Ce dernier ne perçoit donc pas de salaire mensuel fixe. De plus, il peut tout autant travailler auprès d'une agence immobilière en tant que salarié, auquel cas il perçoit en plus de son salaire une prime à chaque vente conclue.

L'agent commercial immobilier n'est en théorie pas habilité à signer l'acte de transaction, mais il doit être présent lors de la signature.

Bon à savoir : vous pouvez également [devenir promoteur immobilier](#) en réalisant des ventes de biens en état de futur achèvement.

L'agent immobilier

L'agent immobilier à son compte est soumis à une réglementation stricte. Parmi les conditions à remplir, il doit détenir une carte professionnelle pour exercer son métier, contrairement à son équivalent commercial. Son obtention se doit de respecter plusieurs conditions :

- Être titulaire d'un diplôme d'études juridiques ou commerciales ;
- Justifier d'un casier judiciaire vierge ;
- Souscrire une assurance d'attestation civile.

Cette carte est valable 3 ans et doit donc être renouvelée. L'agent immobilier peut décider de mandater des agents commerciaux pour étendre son champ d'action, mais c'est à lui seul que revient la responsabilité de signer les actes de transaction. Par ailleurs, sa rémunération est plus élevée.

Quelles sont les missions de ce professionnel ?

Qu'il soit indépendant ou salarié, l'agent immobilier effectue les mêmes missions, à savoir la vente immobilière et la gestion locative. La première consiste à proposer des

biens immobiliers à l'acquéreur et assurer la négociation entre le vendeur et l'acheteur. La seconde revient à rapprocher le bailleur et le locataire en vue de réaliser la location et de rédiger le [contrat de location](#).

L'agent immobilier a également un devoir de conseil envers ses clients en matière d'établissement du prix du bien. Il est également tenu de vérifier l'exactitude des informations communiquées par son mandant :

- Titre de propriété du vendeur ;
- Surface du bien ;
- Servitudes ;
- Validité des [diagnostics obligatoires](#) (amiante, plomb, termites, bilan énergétique...).

Il se doit aussi d'informer l'acquéreur des défauts apparents du bien immobilier, mais n'est pas responsable des vices cachés volontairement par le propriétaire.

Qui peut devenir agent immobilier ?

Avant de devenir agent immobilier en [freelance](#), il convient de s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés (RCS). La préfecture du lieu d'exercice de l'activité se charge de délivrer la carte T, valable pendant 3 ans, contre 10 ans auparavant. Passé ce délai, il faut effectuer une demande un renouvellement.

Quels sont les prérequis et les démarches à réaliser ?

Le demandeur de carte T doit avoir un casier judiciaire vierge. Il faut donc justifier de l'absence de condamnation pénale, d'interdiction ou d'incapacité. Il doit également être majeur et non soumis à un régime de protection. Pour demander une carte professionnelle, il faut :

- Remplir un formulaire CERFA n°15312*01 ;
- Préparer les pièces justificatives à annexer à la demande ;
- Déposer le dossier complet à la préfecture.

Demande de carte T : que faire en cas d'absence de réponse ?

En l'absence de réponse favorable de la préfecture dans un délai de 2 mois à compter du dépôt du dossier, la demande est considérée comme étant refusée. Par ailleurs, grâce à la carte professionnelle européenne (introduite par le décret du 17 octobre

2017 relatif à la carte professionnelle européenne et au mécanisme d'alertes pour la profession d'agent immobilier), le professionnel peut exercer plus facilement son activité à l'étranger. Cette carte délivrée également par la CCI du lieu d'exercice de l'agent immobilier aide les clients à vérifier les qualifications professionnelles de l'agent en question.

Quelles sont les obligations qui incombent au conseiller immobilier ?

L'agent immobilier doit respecter les codes de déontologie définis par le décret du 28 août 2015, en application de la loi Alur de 2014. Le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière assure le contrôle des activités de transaction immobilière. Un manquement aux lois fixées par le code de déontologie ou une négligence grave expose le professionnel à des poursuites disciplinaires et à des sanctions pénales.

Le professionnel ne doit en aucun cas :

- Diffuser une annonce portant sur un bien pour lequel il n'a aucun mandat ;
- Présenter sur l'annonce une surface et/ou un prix différents de celui indiqué dans le mandat ;
- Diffuser une annonce concernant un bien déjà vendu ;
- Préciser qu'il gère un bien immobilier en exclusivité alors que le mandat indique le contraire.

Quelle formation est nécessaire pour exercer ce métier ?

Pour devenir agent immobilier, il faut suivre des études aboutissant à un DEUST Professions Immobilières ou à un diplôme commercial type BTS Négociation et Relation Client. Des écoles reconnues délivrent aussi un diplôme d'agent immobilier, notamment :

- L'École Supérieure des Professions Immobilières (ESPI) ;
- L'Institut National Supérieur de l'Immobilier (INSI) ;
- L'École supérieure de l'immobilier (ESI) ;
- L'Institut du management des services immobiliers (IMSI) ;
- L'École française de l'administration de biens (EFAB) ;
- VHS Business School ou école du syndicat français de l'immobilier.

Certaines agences immobilières proposent également des formations en interne ou à distance. Ces agences-écoles offrent des cours, débouchant sur l'obtention d'un

diplôme et permettant de se procurer par la suite une carte T. Il est possible de consulter la liste de ces agences et des cours à la CCI ou au Centre de formalités des professions immobilières (CFPI).

Comment devenir agent immobilier indépendant ?

L'obtention de la carte professionnelle requiert un diplôme ou une certaine expérience professionnelle.

Quels sont les diplômes nécessaires à l'exercice de ce métier ?

Il est ainsi nécessaire d'être titulaire d'un diplôme de :

- Licence (Bac+3) ou Master (Bac+5) dans un cursus économique, juridique ou commercial ;
- Ou d'un BTS (Bac+2) en professions immobilières ou en négociation et relation client.

Comment devenir agent immobilier sans diplôme ?

Un individu peut devenir agent immobilier en auto entreprise sans diplôme. Pour cela, il y a deux possibilités :

- Avoir été salarié d'un agent immobilier qui possède la carte T ;
- Présenter une VAE.

Dans le premier cas, le nombre d'années d'expérience exigées peut varier. En effet, sont demandés 10 ans d'expérience pour quelqu'un qui n'aurait aucun diplôme, 3 ans pour un titulaire du baccalauréat, et 4 ans si le salarié avait un statut de cadre. Cette expérience ne donne pas accès à un diplôme, mais permet d'obtenir la carte professionnelle obligatoire à l'exercice du métier.

Dans le deuxième cas, un individu peut faire valoir son expérience professionnelle via une VAE, dont l'obtention donne accès à une licence. Pour cela il doit avoir travaillé au minimum 3 ans dans le domaine de l'immobilier.

Quel est le meilleur statut pour travailler dans l'immobilier ?

Pour pouvoir exercer le métier d'agent immobilier en freelance, il est possible de créer sa société. Par exemple, on peut créer une [agence immobilière sous le statut de la SARL](#). Il faut donc effectuer les formalités de [création de SARL ou de SAS](#). Il faut également :

- Demander sa carte professionnelle d'agent immobilier en envoyant un justificatif de qualification professionnelle à la CCI ;
- Obtenir une garantie financière, dont le montant s'élève à 30 000 euros au cours des deux premières années d'activité et à 100 000 euros les années suivantes ;
- Souscrire une assurance Responsabilité civile professionnelle (RCP), dans le but de couvrir les risques financiers et les dommages corporels, ainsi que les dégâts matériels relatifs à son activité ;
- Respecter la réglementation (afficher ses coordonnées et le numéro de sa carte T sur tous ses documents professionnels, indiquer ses prix et signer un mandat avec son client).

Avantages et inconvénients d'être agent immobilier indépendant

Outre des connaissances dans le domaine de l'immobilier, ce métier exige de la polyvalence et une aptitude à la négociation et à la persuasion. De plus, il implique de fréquents déplacements. Le conseiller immobilier doit savoir s'adapter parfaitement à toutes les situations et gérer le stress.

Pour un agent immobilier en auto entreprise, il convient de rester toujours à l'affût des dernières réglementations en vigueur. Il bâtit sa réputation grâce à la relation avec ses clients. Il doit ainsi effectuer chacune de ses missions à la perfection pour pouvoir se démarquer de ses concurrents.

[Devenir consultant immobilier](#) est un métier moins contraignant en matière d'obligations légales que celui d'agent immobilier indépendant.

Quelle différence entre un agent commercial dans l'immobilier et un agent immobilier ?

La différence principale entre un **agent commercial en immobilier** et un **agent immobilier** réside dans leur **statut juridique** et leur **niveau de responsabilité**.

L'**agent immobilier** possède une **carte professionnelle (carte T)**, ce qui lui permet d'ouvrir une agence et de signer des mandats de vente ou de location. Il a des

responsabilités légales et doit répondre à des obligations strictes.

L'**agent commercial en immobilier**, lui, est un **indépendant** (souvent en micro-entreprise) qui travaille pour un agent immobilier ou un réseau de mandataires. Il ne peut pas signer de mandats ni gérer des transactions en son nom, mais il peut négocier et accompagner les clients en échange d'une commission.

Voici un schéma récapitulatif :

Quelle différence entre un **agent commercial** dans l'immobilier et un **agent immobilier** ?

1

Agent commercial immobilier

1. Peut être auto-entrepreneur et exercer en tant que mandataire d'une agence immobilière.

2

Agent immobilier

1. Ne peut pas être auto-entrepreneur
2. Peut diriger une agence immobilière composé de mandataire indépendant.

LegalPlace.

Comment se rémunère un agent immobilier indépendant ?

La rémunération d'un agent immobilier indépendant n'est pas fixe comme celle d'un salarié. Il touche une commission, c'est-à-dire un pourcentage sur chaque transaction immobilière réalisée. Il peut déterminer librement sa commission, celle-ci n'étant encadrée par aucune loi. Plus l'agent conclut des ventes, plus sa rémunération sera importante. En général, les frais d'agence sont inversement proportionnels à la valeur du bien.

Lire aussi : [Comment devenir entrepreneur ?](#)

FAQ

C'est quoi un agent immobilier indépendant ?

Un agent immobilier indépendant est un professionnel de l'immobilier qui exerce sans être salarié d'une agence. Il travaille à son compte, généralement sous le statut d'auto-entrepreneur ou en créant une entreprise. Son rôle est de prospecter, accompagner les clients dans l'achat, la vente ou la location de biens et négocier les transactions. Il peut travailler seul ou en réseau et perçoit des commissions sur les ventes réalisées.

Combien gagne un agent immobilier ?

Le salaire d'un agent immobilier varie selon son expérience, sa localisation et son statut. En moyenne, il gagne environ 3 500 € brut par mois, mais un débutant peut toucher 2 100 €, tandis qu'un agent expérimenté peut dépasser 7 000 €. Les indépendants sont rémunérés à la commission, ce qui peut entraîner des revenus variables.

Quelles études pour être agent immobilier ?

Pour devenir agent immobilier, le BTS Professions Immobilières (BTS PI) est la formation la plus courante. Une licence ou un master en immobilier permet d'évoluer plus rapidement. Il est aussi possible d'exercer sans diplôme après plusieurs années d'expérience auprès d'un professionnel.