

Comment devenir agent immobilier

Description

Les **novices ont généralement du mal à s'y retrouver au regard des nombreux statuts** existant dans l'univers de l'immobilier. Ils se posent souvent des questions sur :

- Les particularités du statut d'agent immobilier ;
- Les différents **parcours permettant d'exercer ce métier** ;
- Les qualités requises pour réussir dans le milieu ;
- Les **rémunérations moyennes dans le domaine**.

De plus, si créer une [SCI \(société civile immobilière\)](#) est une option, il est également possible de [devenir auto-entrepreneur](#) en [ouvrant une agence immobilière](#) et de bénéficier du régime fiscal associé, avec ou [sans diplôme](#).

[Devenez agent immobilier en ligne](#)

Quelles différences entre un agent immobilier, un consultant immobilier et un agent commercial en immobilier ?

Bien que leurs fonctions se ressemblent, il est important de **distinguer l'agent immobilier du consultant immobilier** et de **l'agent commercial en immobilier**. En effet, ces professionnels interviennent tous dans le cadre de transactions, mais disposent chacun d'une habilitation propre à leur métier.

Agent immobilier

Dès qu'il ouvre une agence immobilière, un entrepreneur acquiert le statut d'agent immobilier. Évidemment, cette opération nécessite d'effectuer au préalable toutes les [formalités requises dans la création d'entreprise](#) et de remplir tous les critères exigés dans le secteur. Il a néanmoins une certaine latitude concernant le [statut juridique de l'entreprise](#) à adopter pour son activité. Tout dépend de son capital de départ et de ses projets.

Pour [créer son entreprise](#), l'agent immobilier doit notamment suivre les démarches administratives mises en place à cet effet, comme la [demande de Kbis](#) et l'obtention de la [carte d'agent immobilier](#). De ce fait, l'agent immobilier doit respecter l'organisation prévue s'il opte pour ce régime souvent conseillé au démarrage d'une activité.

En France, l'**agent immobilier se caractérise par la possession d'une carte T** (carte transactionnelle). Cette carte professionnelle est obligatoire et permet de réaliser les actes juridiques associés à la vente d'un bien. De plus, il peut autoriser des collaborateurs à opérer des transactions immobilières pour son compte et sous sa responsabilité. Enfin, le métier d'agent immobilier est régi par l'**article 1 de la Loi Hoguet**.

Consultant immobilier

Le consultant joue le rôle d'**intermédiaire** entre une agence et sa clientèle. Il peut être salarié ou travailler en tant qu'indépendant à l'instar du négociateur immobilier. Il se distingue de l'agent immobilier par ses habilitations limitées dans le cadre d'une transaction immobilière. Le consultant immobilier **n'a pas le droit de rédiger ni de signer des actes juridiques**.

Ce professionnel est généralement mandaté par les agences immobilières. Sa mission consiste notamment à **rechercher et à évaluer les biens à proposer aux clients**. Il s'occupe ensuite de faire la promotion des propriétés qui lui sont confiées.

Par ailleurs, le consultant immobilier est le **principal interlocuteur des acheteurs et des locataires potentiels** tout au long de leur projet. Dans le cadre de son travail, il est notamment amené à organiser les visites des biens en vente ou en location, à s'occuper de la diffusion des annonces, etc. Il peut aussi répertorier les offres correspondant à des critères spécifiques dans une région donnée.

Agent commercial en immobilier

Relevant des **articles 4 et 9 de la Loi Hoguet**, l'agent commercial en immobilier **n'est pas autorisé à rédiger des actes juridiques**. Il se définit par la possession d'une carte d'habilitation, selon la loi Alur en vigueur depuis 2014. Ce professionnel est également connu sous l'appellation de [mandataire indépendant](#).

En principe, un agent commercial est un [travailleur indépendant](#), collaborant avec

l'agent immobilier et n'ayant aucun lien hiérarchique avec ce dernier. De ce fait, il bénéficie d'une certaine autonomie dans la gestion de son temps et de ses différents mandats. Toutefois, il est tenu de respecter l'image de marque et l'organisation interne de l'agence immobilière.

Concrètement, un agent commercial n'est pas tenu d'atteindre des objectifs pour l'[agent immobilier](#). Ses obligations vis-à-vis de l'agence dépendent toutefois des termes de la **convention régissant leur collaboration**. Enfin, l'agent immobilier est libre de mettre fin à ce partenariat à tout moment, à condition de respecter les règles du droit et de la convention.

Quelles études pour être agent immobilier ?

Le plus souvent, les agents immobiliers disposent d'un BTS ou d'un DEUST Professions Immobilières (Bac+2). Il est également possible d'exercer ce métier en décrochant un diplôme commercial tel qu'un BTS Négociation et Relation Client.

Il leur est par ailleurs possible de poursuivre des études en Bac +3 ou Bac +5 dans un cursus économique, commercial ou juridique. Le futur agent immobilier peut aussi enrichir ses connaissances dans le domaine en suivant d'autres formations telles que le **Master pro en droit immobilier et de l'habitat ou en urbanisme et construction**. Enfin, s'il souhaite se spécialiser dans un type de biens en particulier, il devra se tourner vers les masters en management du patrimoine et de l'immobilier ou en maîtrise d'ouvrage et gestion immobilière.

De nombreuses **écoles françaises délivrent des diplômes reconnus par les professionnels évoluant dans le secteur**. La carte T pourra donc être obtenue par les sortants de l'INSI (Institut national supérieur de l'immobilier), de l'ESPI (École supérieure des professions immobilières), de l'IMSI (Institut du management des services immobiliers et de l'ESI (École supérieure de l'immobilier). L'Efab (École française de l'administration de biens), pour sa part, propose un cursus pour devenir négociateur immobilier.

Peut-on devenir agent immobilier sans diplôme ?

Il est tout à fait possible de **devenir agent immobilier sans diplôme**. L'acquisition d'une carte T reste toutefois obligatoire. Néanmoins, le demandeur n'est pas obligé d'avoir un diplôme en immobilier, ni même le baccalauréat. Si le candidat n'a aucun diplôme, il devra prouver qu'il a exercé **au moins pendant 10 ans en tant que salarié**

d'un titulaire de la carte T pour être éligible.

Les bacheliers devront, pour leur part, avoir travaillé **au moins durant 3 ans, en tant que salariés**, auprès d'un supérieur hiérarchique titulaire de cette carte professionnelle pour espérer l'obtenir à leur tour. Enfin, les cadres ne pourront déposer leur demande qu'après avoir travaillé **avec un supérieur titulaire de la carte T durant 4 ans minimum**.

Tous les autres candidats ne correspondant pas à ces profils pourront tout de même obtenir une carte professionnelle d'agent immobilier par une VAE (**Validation des Acquis de l'Expérience**). Ils devront toutefois prouver leurs compétences en la matière par des formations, des stages ou des tests réalisés en condition réelle, dans le cadre de leur travail. Au bout de trois années d'expérience, la VAE pourra être obtenue après la présentation d'un mémoire devant un jury.

Comment devenir agent immobilier ?

La possession d'une carte T est la condition sine qua non pour devenir agent immobilier. Ce métier relève en effet de l'article 1 de la Loi Hoguet. Grâce à cette carte professionnelle, il sera **habilité à réaliser des ventes et à rédiger des actes juridiques**.

Les personnes souhaitant devenir agent immobilier peuvent **demandeur une carte T auprès de leur chambre de commerce**. Ils devront remplir le formulaire dédié. Il leur faudra par ailleurs fournir différentes pièces justificatives.

À l'exception des salariés, **l'assurance responsabilité civile professionnelle est obligatoire** pour tous les candidats. Elle permet au professionnel d'anticiper les risques et les éventuels accidents survenant dans le cadre de son activité.

Toute personne démarrant une activité doit être **immatriculée au RCS** (Registre des Commerces et des Sociétés). Cette déclaration s'effectue en présentant un **extrait Kbis valide**, soit de moins de 30 jours. L'immatriculation RCS peut par ailleurs être renouvelée tous les 5 ans.

Le casier judiciaire vierge fait partie des **exigences morales** dans le secteur immobilier. Il faut donc accompagner la demande de carte T d'un bulletin n°2. De plus, le demandeur **ne doit pas être soumis à une interdiction d'exercer** ou se trouver en situation d'incapacité, par exemple en raison d'une faillite personnelle.

Indispensable pour les transactions liées à son activité, le **compte séquestre est également obligatoire** pour un agent immobilier. Il s'utilise, entre autres, au cours de la finalisation de la vente.

Enfin, une **attestation de garantie financière** est nécessaire seulement pour les personnes détenant des valeurs, des fonds ou des effets. Grâce à cette garantie, l'agent pourra se protéger de certains risques tels que les détournements de fonds ou les défauts de paiement.

Quelles sont les missions d'un agent immobilier ?

La principale mission de l'agent immobilier consiste à trouver un bien à proposer à des clients potentiels, à des prix intéressants. Il doit ainsi **prospector, évaluer les biens disponibles, trouver un acheteur ou un locataire, présenter le bien en question et finaliser la transaction.**

La **prospection** est une des étapes les plus difficiles et les plus importantes dans le travail de l'agent immobilier. En effet, il doit trouver des logements disponibles à la location ou à la vente dans une région donnée.

Une fois la prospection terminée, l'expert doit procéder à l'**évaluation du bien immobilier**. À ce stade, il estime la valeur du bien en question puis s'efforce de négocier avec le propriétaire pour fixer un prix équitable. Cette estimation est également effectuée en fonction des prix du marché afin de trouver rapidement un acquéreur. De plus, il s'occupe de la promotion de cette offre à travers la publication d'annonces dans les journaux ou sur Internet.

Après avoir **organisé des visites**, l'agent immobilier se charge de **finaliser la vente ou la location du bien**. Il participe par ailleurs au dialogue entre le propriétaire et le futur acheteur ou locataire. Une fois qu'ils trouvent un accord, l'agent **se charge généralement de toutes les démarches administratives** permettant de finaliser et d'officialiser cette transaction.

Pour les locations, ce professionnel peut aussi prendre en main la **gestion des biens pour le compte des propriétaires**. Dans ce cas, ses missions incluent également la rédaction des baux, l'encaissement des cautions, des loyers et autres charges locatives.

Quelles sont les qualités requises pour devenir agent immobilier ?

Au-delà des diplômes, il faut avoir certaines qualités personnelles pour devenir un bon agent immobilier. La **force de caractère et la capacité de persuasion** sont les premiers atouts pour se démarquer dans ce secteur. Ces critères permettent de convaincre les clients et éventuellement les agences ou les futurs employeurs, pour ceux qui choisissent de débiter en tant que salariés.

Pour devenir agent immobilier, il est également important d'avoir un **esprit compétitif**. Cette attitude est réellement déterminante pour fidéliser sa clientèle et s'imposer face à la concurrence.

Par ailleurs, ce professionnel doit bénéficier d'une grande **disponibilité** et d'une certaine **mobilité** pour satisfaire les attentes de ses clients. De cette manière, il pourra accompagner efficacement les futurs acquéreurs des biens mis à sa disposition. Ces qualités sont aussi indispensables pour pouvoir élargir sa zone de couverture et diversifier son catalogue.

En outre, un agent immobilier doit entretenir son **sens de l'organisation, de l'écoute et de la négociation** pour garantir son efficacité tout au long de ses diverses tractations. Il doit également être à l'aise dans les relations humaines, puisque c'est la base de son travail. Enfin, une parfaite **connaissance du droit immobilier** représenterait un atout non négligeable dans un secteur de plus en plus concurrentiel.

Quel salaire pour un agent immobilier ?

En France, un agent immobilier touche **en moyenne 32 000 euros par an**. Il s'agit de la rémunération brute d'un salarié non cadre. Pour les cadres, le salaire est plus élevé et peut facilement atteindre les 40 000 à 45 000 euros selon l'agence. Cela dit, en définitive, il n'est pas évident d'estimer les salaires dans le secteur en raison de la grande diversité de statut de ces professionnels (salariés, [auto-entrepreneurs](#), indépendants, associés en agence, etc.).

D'autre part, il arrive souvent que l'agent immobilier **calcule ses rémunérations en se basant sur la valeur de la transaction réalisée**. Le taux couramment appliqué varie entre **5 et 7 %** en moyenne. Vu l'écart des prix entre les biens disponibles sur le marché, il devient encore plus difficile d'établir un salaire moyen pour les

indépendants et les professionnels payés à la **commission**.

Néanmoins, les acteurs du secteur s'accordent à dire qu'en début de carrière, un agent immobilier peut toucher **entre 1 500 et 3 800 euros bruts par mois**. Toutefois, ces chiffres dépendent encore de nombreux paramètres tels que sa zone d'intervention, le cours de l'immobilier, la conjoncture économique globale, etc.

Pour en savoir plus sur les différentes possibilités d'entreprise que vous pouvez créer:

- [Ouvrir une chambre d'hôte](#)
- [Créer une micro-crèche](#)
- [Société de gardiennage](#)
- [Créer une ferme pédagogique](#)
- [Créer une entreprise de nettoyage](#)
- [Ouvrir une librairie](#)
- [Ouvrir un camping](#)