Devenir consultant immobilier

Description

Devenir consultant immobilier, c'est le rêve de nombreuses personnes évoluant dans le domaine. Le métier étant moins contraignant en matière d'obligations légales que celui d'[agent immobilier indépendant](#), il séduit aujourd'hui beaucoup de passionnés. Pour y accéder, il est possible de se former auprès de professionnels expérimentés ou de suivre des formations spécifiques.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quel parcours suivre pour devenir consultant immobilier ?

Pour devenir consultant immobilier, il est essentiel de **développer diverses compétences et qualités**, qui s'acquièrent en se formant. Légalement, aucun diplôme en particulier n'est requis. Mais il est toujours préférable d'en avoir pour accéder plus facilement au métier. Il faut savoir également que sous certaines conditions, le négociateur immobilier peut [créer son entreprise](#) s'il le souhaite.

Consultant immobilier : définition

Ayant surtout pour mission de conseiller les acheteurs ou les vendeurs de biens, il s'agit d'un **professionnel de l'immobilier à qui l'on fait appel pour trouver de bonnes affaires**. Ils peuvent également recourir à son service pour :

- Définir ou négocier les prix ;
- Organiser les visites du bien ;
- Assurer la promotion du bien.

Formations suivies

Pour devenir consultant immobilier, il est recommandé de **suivre une formation de niveau Bac + 2 ou Bac + 3** :

- BTS commerce ;
- BTS professions immobilières ;

- Licence pro métier de l'immobilier.

Bon à savoir : avec un diplôme de niveau Bac + 3, le consultant a la possibilité de se réorienter vers le métier d'agent immobilier, à condition d'obtenir la carte professionnelle de transaction.

Les prérequis pour devenir consultant

En plus d'**être un fin négociateur**, le consultant immobilier a un bon sens du relationnel et une excellente aisance orale. Il est essentiel qu'il soigne sa présentation et qu'il soit :

- Doté d'un grand esprit d'analyse ;
- Professionnel et réactif ;
- Dynamique, organisé et rigoureux.

Bon à savoir : le négociateur immobilier se doit également de bien connaître les législations en vigueur et maîtriser le secteur.

Quelles sont les fonctions d'un consultant immobilier ?

Souvent, le consultant **travaille en collaboration avec plusieurs agences immobilières**. Il peut proposer son service auprès des entreprises ou des particuliers. Outre sa mission de démarchage de biens, il se charge d'estimer la valeur de ces derniers. Lors de l'estimation, il doit prendre en considération divers facteurs géographiques et matériels. Il faut qu'il soit en mesure de fournir des explications détaillées concernant les caractéristiques techniques telles que :

- La situation ;
- L'isolation ;
- La superficie.

En tant qu'intermédiaire, il doit également s'occuper de leur promotion. Son rôle s'arrête à la **facilitation de la conclusion de la transaction** immobilière. En effet, c'est à l'agent immobilier de rédiger le [compromis de vente](#).

Pour quel statut juridique opter ?

Cette étape est **nécessaire lorsque l'on décide de mener la profession de négociateur immobilier à son compte**

. L'intéressé a le choix entre la :

- Société commerciale ;
- Micro-entreprise.

Pour rappel, il peut **signer un contrat de sous-traitance avec une agence immobilière**, en devenant employé au sein de cette dernière. Mais il a la possibilité également de travailler pour le compte de plusieurs clients, en respectant la [clause de non-concurrence](#).

Devenir indépendant

En devenant indépendant, le consultant immobilier profite d'une plus grande liberté en exerçant ses fonctions. Il est assujéti à la TVA. Et il ne perçoit aucun revenu fixe minimum. Par ailleurs, il lui est possible d'obtenir une **meilleure commission sur les ventes conclues**.

En se mettant à son compte, le négociateur immobilier aura le choix entre le **statut de micro-entrepreneur** ou de gérant de :

- SASU ;
- EURL.

Le régime de la micro-entreprise est surtout apprécié pour sa grande souplesse et accessibilité. Quant à la SASU et à l'EURL, il s'agit respectivement de la **version unipersonnelle de la SAS et de la SARL**. Ces formes de société permettent de limiter la responsabilité de l'associé unique au montant de leurs apports.

Faire partie d'un cabinet

Comme cité précédemment, le négociateur immobilier peut aussi **devenir salarié d'un cabinet** et :

- Toucher un revenu minimum fixe ;
- Bénéficiaire d'une couverture sociale (soumis au régime général de la Sécurité sociale).

En travaillant au sein d'une agence, il percevra un revenu fixe qui sera complété par une éventuelle commission sur les locations ou les ventes. En outre, il faut savoir qu'il a la **possibilité également d'opter pour le portage salarial**.

Bon à savoir : dans tous les cas, l'expérience professionnelle constitue un véritable atout pour une personne désireuse de devenir consultant immobilier.

Quelles sont les démarches à suivre pour devenir consultant immobilier ?

Les démarches à suivre pour devenir consultant immobilier **varient en fonction du statut choisi** par l'intéressé. Elles sont généralement plus simples dans le cas où il opterait pour le [régime de la micro-entreprise](#).

Créer sa société unipersonnelle ou devenir auto-entrepreneur

Il faut savoir qu'en choisissant de [devenir auto-entrepreneur](#), le négociateur immobilier n'aura rien à verser à l'Urssaf s'il ne réalise aucun chiffre d'affaires. En effet, **le montant de ses cotisations sociales se calcule à partir de son CA**.

D'autre part, **il n'a en aucun cas la possibilité de déduire ses charges de l'assiette de l'impôt**. Ses dépenses professionnelles (carburant par exemple) restent alors à sa charge. Par ailleurs, il bénéficie d'[obligations comptables](#) allégées. Il devra tout simplement tenir un livre des dépenses et des recettes.

Il est tout aussi important de savoir qu'en créant une micro-entreprise, le négociateur immobilier sera soumis au régime social des [TNS](#). Et sa responsabilité sera illimitée. Aussi, **ses biens personnels ne seront pas à l'abri des créanciers professionnels**.

Et en optant pour la création d'une [société unipersonnelle](#), il pourra séparer ses biens personnels du patrimoine professionnel, **sa responsabilité étant limitée au montant des apports réalisés**. Et à la différence de l'auto-entrepreneur, il est autorisé à déduire les charges nécessaires à l'activité. Le calcul de l'IS s'effectue exclusivement sur les bénéfices. Mais pendant les cinq premières années d'exercice, il a la possibilité de choisir l'imposition à l'IR.

Bon à savoir : en société, il sera tenu de produire une [liasse fiscale](#) et un bilan comptable tous les ans.

Concernant le **régime social applicable** au gérant associé de l'EURL, ce dernier dépend de la [SSI](#). Le président de la SASU et le gérant non associé de l'EURL sont, quant à eux, assimilés salariés dès lors qu'ils touchent une rémunération.

À noter : en l'absence de rémunération, le [président de SASU](#) ne dépend d'aucun

régime social.

Les étapes à suivre

Pour faire le [métier d'auto-entrepreneur](#), le consultant immobilier est tenu de se rendre sur le [guichet unique](#) où il pourra accomplir gratuitement les **formalités d'immatriculation**. Il lui suffit de compléter le formulaire en ligne (déclaration de début d'activité), puis de transmettre un justificatif d'identité, un justificatif de domiciliation et une attestation de non condamnation et de filiation. Quelques semaines après la réalisation de la démarche, il recevra son numéro Siren par courrier postal.

Bon à savoir : pour se faciliter la tâche, il a aussi le choix de confier la formalité à une plateforme spécialisée en ligne.

Pour exercer le métier de consultant immobilier sous forme sociétaire, il est également nécessaire d'accomplir les formalités liées à l'inscription dans le RNE (répertoire national des entreprises) via le guichet unique. **Mais les démarches de création d'une société sont plus complexes**. Que ce soit pour créer une SASU ou une EURL, il sera impératif de :

1. Rédiger un projet de statut ;
2. Déposer le capital de la société auprès d'un notaire ou d'une banque ;
3. Domicilier la société ;
4. Procéder à la signature des statuts ;
5. Nommer un président ou un gérant ;
6. [Publier une annonce légale](#) ;
7. Déposer la demande d'immatriculation sur le guichet unique.

Bon à savoir : une fois la formalité accomplie, le représentant de l'entreprise recevra l'extrait Kbis par courrier. Et dès qu'il aura le document en main, il pourra démarrer son activité.

Quelle différence entre un agent immobilier et un consultant immobilier ?

Il faut préciser que le consultant immobilier peut ouvrir sa propre agence immobilière , **à condition de devenir agent immobilier**. En effet, il lui faudra obtenir la carte T pour exercer le métier. Il aura ainsi la possibilité d'accomplir plus de missions :

- Mise sur le marché du bien ;
- Rédaction d'un compromis de vente.

Bon à savoir : la profession d'agent immobilier indépendant étant réglementée, il devra être titulaire d'un mandat immobilier, en plus de la carte professionnelle.

S'il reste négociateur immobilier, il sera par ailleurs plus libre et aura pour principale mission de trouver des biens et des acquéreurs. Il faudra aussi qu'il fasse appel au **service d'un notaire ou d'un agent immobilier lors de la conclusion de la vente.**

FAQ

Combien le consultant immobilier gagne-t-il par an ?

Un consultant immobilier débutant gagne près de 30 000 euros par an (environ 2500 euros par mois). Mais avec les commissions qu'il peut toucher, il est possible que son salaire dépasse les 80 000 euros par an. En effet, ce dernier varie de manière considérable suivant le nombre de ventes réalisées.

Pourquoi choisir de devenir négociateur immobilier ?

Les professionnels de l'immobilier peuvent choisir d'exercer le métier pour diverses raisons :

Bonne rémunération ;

Métier gratifiant ;

Obligations moins contraignantes.

De plus, le négociateur immobilier se charge d'accompagner son client dans l'un des projets les plus importants de sa vie. En effet, il l'aide à devenir propriétaire de son logement.

Est-il possible d'évoluer dans le domaine de l'immobilier sans

aucun diplôme ?

Plusieurs professions immobilières n'exigent aucun diplôme spécifique. C'est par exemple le cas de l'agent commercial et du mandataire immobilier. Mais il est toujours préférable de suivre des formations pour acquérir les compétences nécessaires à l'exercice du métier. Il est tout aussi important de gagner de l'expérience pour accéder plus facilement à ce dernier.