Ouvrir une agence immobilière

## Description

**Ouvrir une agence immobilière** peut être un projet à la fois passionnant et complexe. Un tel projet demande en effet des connaissances du marché de l'immobilier et des compétences spécifiques, notamment en gestion d'entreprise.

Ainsi, avant d'ouvrir une agence, il faut déjà se demander comment devenir un agent immobilier. Il est essentiel de bien comprendre les démarches légales, les prérequis, ainsi que les choix stratégiques pour réussir. Dans cet article, nous vous guidons pas à pas pour concrétiser votre projet immobilier.

Ouvrir mon agence immobilière en ligne

# Comment démarrer son projet de création d'une agence immobilière ?

Afin d'ouvrir son agence immobilière et assurer sa réussite, il est important de réaliser quelques procédures.

## Faire une étude de marché

Le marché de l'immobilier en France est porteur. Toutefois, les **tendances pour le renouvellement de foyer** ne sont pas les mêmes sur tout le territoire.

Il s'avère donc important de faire une étude du marché afin de **définir la zone géographique d'implantation et les prestations à proposer**. Cette étape permet également de mieux connaître le secteur de l'immobilier, les concurrents et le profil des clients potentiels.

## Établir le business plan de l'agence

L'établissement d'un business plan constitue une étape essentielle en vue de l'ouverture d'une agence immobilière. Il s'agit de prévoir l'**investissement financier nécessaire à la création** et le fonds de roulement de l'entreprise. Le business plan se montrera également nécessaire pour la demande de financement. Ce document doit comprendre la **présentation du projet de création de l'agence** et les prévisionnels



© 2023 LEGALPLACE SAS

financiers.

## Choisir le statut juridique adapté

Le choix du statut juridique de l'agence immobilière dépend de la **taille de l'agence immobilière** et du **nombre d'associés**. Il est possible d'opter pour la forme sociétale (SARL, EURL, SAS, SASU, SA…) ou l'entreprise individuelle.

**Attention :** Le statut auto-entrepreneur ne permet pas d'exercer une activité professionnelle en lien avec le métier d'agent immobilier. Seuls les agents commerciaux dans l'immobilier peuvent exercer sous ce statut.

## Choisir un local pour son agence

Le choix du local de son agence immobilière doit se faire en fonction de l'étude de marché. En principe, il est conseillé d'opter pour un local :

- Situé dans le centre-ville et bien desservi ;
- Disposant d'une grande vitrine pour mettre les annonces en exergue ;
- Assez grand pour accueillir les clients.

## Définir le nom commercial de son entreprise

Toutes les agences immobilières ont **besoin d'un nom commercial**. Il est conseillé d'opter pour un nom en relation avec l'activité exercée, ou un nom simple à retenir (un maximum de 3 syllabes et une prononciation aisée sont conseillés).

**Attention :** Avant de choisir le nom commercial de l'agence immobilière, il faut vérifier qu'il n'est pas interdit ou a déjà été utilisé. Pour ce faire, il est conseillé d'effectuer une recherche d'antériorité auprès de l'INPI (Institut National de la Propriété Intellectuelle).

## Préparer les fonds nécessaires au projet

Pour ouvrir son agence immobilière, il faut **préparer les fonds nécessaire**s. Les prévisionnels réalisés lors de l'**établissement du business plan** permettront de connaître l'investissement requis pour la création de l'agence immobilière et son fonctionnement. Afin de constituer la somme nécessaire, il est possible de :

- Mettre à disposition ses fonds personnels ;
- Demander des aides financières aux collectivités ;
- D'utiliser les aides à la création d'entreprise (ACRE, ARCE, ARE…) ;



© 2023 LEGALPLACE SAS

- Trouver des investisseurs parmi vos proches, le crowdfunding ou encore en demandant la bienveillance de business Angels.

## Quelles démarches administratives pour ouvrir une agence immobilière ?

Il est désormais temps d'entamer les formalités de création d'entreprise. Selon la forme juridique choisie pour exercer la profession d'agent immobilier, les formalités administratives divergent.

Globalement, il vous faudra **enregistrer votre entreprise au Registre national des entreprises** (RNE), après avoir constitué et déposé le capital social, domicilié votre société et rédigé les statuts constitutifs.

L'enregistrement passe par une **demande d'immatriculation sur le Guichet unique**. Hébergé par le site de l'INPI, le Guichet unique est venu remplacer les CFE pour la gestion des formalités des entreprises.

Les agents immobiliers en devenir doivent donc créer un compte (ou se connecter) sur le portail de l'INPI, choisir la démarche qui les concerne, compléter le formulaire en ligne, téléverser leurs justificatifs, valider, signer et payer leur demande.

## Quelles sont les conditions à remplir pour ouvrir une agence immobilière ?

Le secteur de l'immobilier est relativement réglementé, et les textes de loi le régissant sont nombreux. Vous devez remplir plusieurs conditions pour exercer des activités immobilières, et plus précisément le métier d'agent immobilier.

### Casier judiciaire vierge

Pour ouvrir une agence immobilière, il est nécessaire d'avoir un **casier judiciaire vierge** de certaines infractions. En effet, selon l'**article 9 de la loi Hoguet** du 2 janvier 1970, toute personne souhaitant exercer en tant qu'agent immobilier doit être exemptée de condamnations pour des délits tels que le vol, l'escroquerie, l'abus de confiance ou encore les infractions liées à la gestion et la faillite frauduleuse.



© 2023 LEGALPLACE SAS

Ces dispositions visent à garantir que les professionnels de l'immobilier agissent de manière éthique et transparente, étant donné qu'ils sont amenés à gérer des transactions financières importantes et à représenter les intérêts de leurs clients.

## Ouvrir un compte séquestre

L'ouverture d'un **compte séquestre** est obligatoire pour une agence immobilière si elle est amenée à gérer des fonds pour le compte de tiers, comme lors d'une transaction immobilière ou d'une gestion locative.

Cela est précisé par l'**article 55 du décret d'application de la loi Hoguet du 20 juillet 1972**. Le compte séquestre, distinct des comptes de l'agence, permet de sécuriser les fonds des clients et de garantir leur restitution en cas de litige ou de cessation d'activité de l'agence.

Pour ouvrir un compte séquestre, l'agent immobilier doit en faire la demande auprès de la banque. Le compte doit être distinct des comptes propres de l'agence, conformément à l'**article 55 du décret d'application de la loi Hoguet**. Cette obligation s'applique à toute agence gérant des fonds pour des tiers, afin d'assurer la transparence et la protection des clients.

**Bon à savoir :** Un compte séquestre est un compte bancaire spécifique utilisé pour conserver temporairement les fonds d'un client dans le cadre d'une transaction immobilière (par exemple, dépôt de garantie ou acompte).

## L'aptitude professionnelle au métier d'agent immobilier

Pour ouvrir une agence immobilière, il faut justifier des compétences requises et aptitudes exigées par la loi. Ce métier fait l'objet d'**une réglementation stricte**. Pour se lancer à son propre compte, l'obtention d'une carte professionnelle numérotée est obligatoire. Cette pièce est délivrée par le **Centre de Formalités des Professions Immobilières** sous conditions :

- Avoir un BTS professions immobilières ou Comptabilité-Gestion ;
- Justifier au minimum d'un diplôme de niveau Bac +3 en droit, en économie ou en gestion ;
- Disposer d'un DUT « Carrières juridiques », spécialisation immobilière ;
- Avoir un diplôme d'un institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation.



© 2023 LEGALPLACE SAS

Ouvrir sa propre agence immobilière sans diplôme est aussi possible à condition d' **avoir une expérience professionnelle** dans le secteur de l'immobilier **et de disposer d'une carte professionnelle**. Les compétences de l'agent immobilier sont validées si celui-ci a travaillé sous le contrôle d'un agent disposant d'une carte professionnelle pendant :

- Trois ans au moins pour le demandeur qui a passé le Baccalauréat ;
- Dix ans au moins si l'agent n'a pas passé son Baccalauréat.

Afin de valider ces années d'expérience, il suffit de demander une VAE (validation des acquis de l'expérience).

## Les qualités requises pour exercer le métier d'agent immobilier

Afin de monter sa propre agence immobilière, certaines qualités humaines et techniques sont requises pour réussir à se faire une place dans le domaine. L'agent immobilier doit :

- Avoir un excellent sens de la communication pour interagir avec les clients potentiels ;
- Disposer des compétences commerciales et marketing pour faire connaître l'agence et augmenter les chances d'obtenir des clients ;
- Être un bon négociateur et un diplomate ;
- Avoir le goût du défi ;
- Connaître le marché de l'immobilier ;
- Maîtriser les environnements juridique et informatique relatifs à ce métier ;
- Être à l'affût des évolutions du marché immobilier ;
- Avoir une présentation soignée afin d'inspirer la confiance.

## Souscrire les assurances obligatoires

Pour exercer en toute légalité, une agence immobilière doit souscrire certaines assurances obligatoires qui protègent à la fois l'agence et ses clients. Ces assurances sont essentielles pour garantir la bonne gestion des fonds et la responsabilité de l'agent en cas de litiges ou d'erreurs professionnelles.

### L'assurance responsabilité civile professionnelle (RCP)

L'**assurance RCP** est indispensable pour couvrir les dommages causés à des tiers dans le cadre de l'activité de l'agent immobilier. Cette assurance protège l'agence en



© 2023 LEGALPLACE SAS

cas de faute, de négligence ou d'erreurs dans la gestion d'une transaction immobilière, comme un manquement dans l'information des clients ou une mauvaise évaluation d'un bien.

L'**article 49 du décret d'application de la loi Hoguet** du 20 juillet 1972 impose cette obligation, afin d'assurer que les clients soient indemnisés en cas de préjudice causé par l'agent.

**La garantie financière**

La **garantie financière** est une autre obligation pour les agences immobilières, particulièrement celles qui manipulent des fonds pour le compte de leurs clients, que ce soit pour la gestion locative ou les transactions immobilières. Cette garantie, exigée par l'**article 3 de la loi Hoguet** du 2 janvier 1970, a pour but d'assurer la restitution des fonds des clients en cas de défaillance de l'agence, comme une faillite ou une cessation d'activité. L'agent immobilier doit souscrire cette garantie auprès d'un établissement financier agréé, garantissant ainsi la sécurité des sommes déposées.

### Avoir une carte professionnelle d'agent immobilier

Pour ouvrir une agence immobilière, il est impératif d'obtenir la **carte professionnelle**, appelée "carte T". Délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI), elle est obligatoire pour toute personne exerçant des activités de transaction ou de gestion immobilière.

**Bon à savoir :** La carte doit être renouvelée tous les 3 ans, assurant que l'agent continue de respecter les normes de la profession.

## Comment obtenir la carte professionnelle d'agent immobilier ?

Conformément à l'article 3 de la loi Hoguet, tout agent immobilier se doit de détenir une carte professionnelle. Ce document est en effet est obligatoire pour ouvrir une agence immobilière.

Sans ce sésame, il vous sera impossible de **réaliser une transaction immobilière**.

### Les différents types de cartes professionnelles



© 2023 LEGALPLACE SAS

Afin d'exercer une activité dans le domaine de l'immobilier, l'agent doit disposer d'une **carte professionnelle**. Une carte peut **comporter jusqu'à 6 mentions** :

- La carte T : transactions sur immeubles et fonds de commerce ;
- La carte G : gestion immobilière ;
- La carte S : syndic de copropriété ;
- Marchand de listes : permet de vendre des fichiers et listes se portant sur des transactions immobilières ;
- Prestations touristiques ;
- Prestations de services.

Pour ouvrir une agence immobilière en France, il faut détenir les cartes professionnelles T et G. La carte professionnelle T permet de **justifier ses compétences à réaliser des transactions immobilières**. La carte professionnelle G autorise l'exercice de la gestion locative des biens des clients.

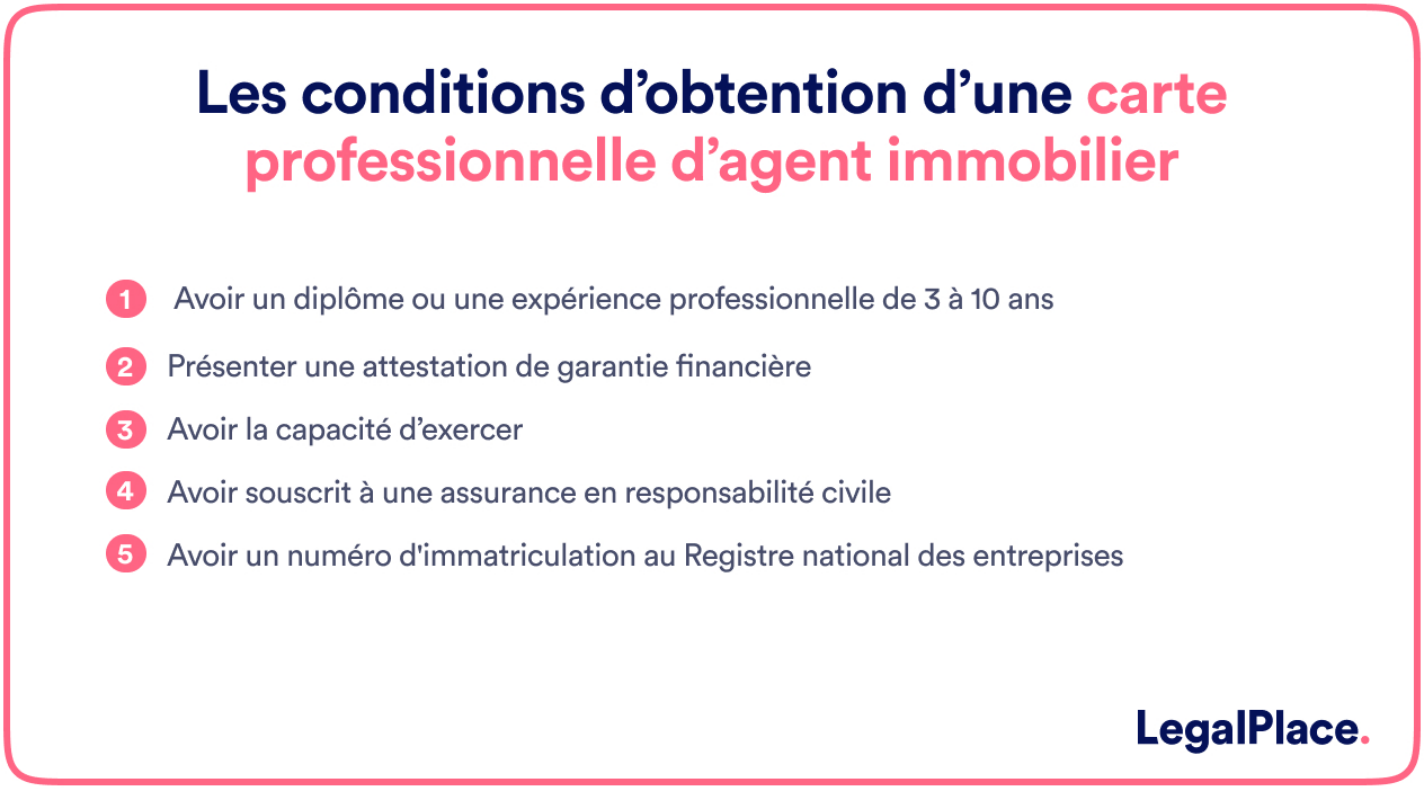
## Les conditions d'obtention d'une carte professionnelle

L'obtention d'une carte professionnelle est soumise à quelques conditions. Avant de procéder à la demande, il faut :

- Justifier d'une aptitude professionnelle (chapitre II du décret du 20 juillet 1972) : avoir le diplôme requis pour accéder au métier d'agent immobilier ou l'expérience professionnelle de 3 à 10 ans selon la situation ;
- Présenter une attestation de garantie financière (2° de l'article 3 de la Loi Hoguet) ;
- Avoir la capacité d'exercer (articles 9 et 10 de la Loi Hoguet sur la moralité) : le demandeur ne doit pas faire l'objet d'une incapacité ou d'une interdiction d'exercer ;
- Avoir souscrit à une assurance en responsabilité civile (3° de l'article 3 de la Loi Hoguet) ;
- Obtenir un numéro d'immatriculation au Registre national des entreprises pour une personne morale.



© 2023 LEGALPLACE SAS




**À noter** : la demande peut être effectuée par une personne morale (société) ou une personne physique.

## Les démarches à faire pour l'obtenir

Pour obtenir une carte professionnelle, il faut adresser une demande à la Chambre du Commerce et de l'Industrie territoriale (CCI). L'entrepreneur remplissant les **conditions d'obtention de la carte** doit remplir le formulaire de demande spécifique et joindre les documents requis.

**À noter** : la carte obtenue lors de la demande initiale de carte professionnelle est valable pendant 3 ans. Ce délai dépassé, il faut refaire une demande.

## Les documents à fournir

Afin de demander une carte professionnelle, il faut constituer un dossier comprenant :

- Le formulaire de demande de carte professionnelle rempli et signé par le demandeur ;
- Un justificatif de compétence ou d'expérience professionnelle (copie certifiée conforme du diplôme ou de la VAE) ;



© 2023 LEGALPLACE SAS

- Une copie de l’attestation de garantie financière ;
- Une attestation d’assurance en responsabilité civile ;
- Copie de la pièce d’identité en cours de validité ou extrait d’acte de naissance de moins de 3 mois ;
- Un extrait du casier judiciaire de moins de 3 mois pour un ressortissant étranger résidant en France ;
- Une copie de l’attestation d’établissement de crédit, portant l’ouverture d’un compte séquestre avec le n° de compte et les coordonnées de l’organisme pour l’exercice d’activités de marchand de listes, ou de transaction sur immeubles et fonds de commerce ;
- Une copie attestant le règlement de la redevance par carte bancaire.

# Faut-il choisir une agence immobilière franchisée ou indépendante ?

Le choix entre une agence franchisée et une agence indépendante est déterminant pour la gestion de votre entreprise. Chaque modèle présente des avantages et des contraintes qu’il convient de bien analyser avant de se lancer. Voici un tour d’horizon des atouts et des défis de chacune de ces options.

## Les avantages d’une agence franchisée

Opter pour une franchise immobilière vous permet de démarrer votre activité d’agent immobilier **avec le soutien d’une marque déjà établie**. Cela vous donne accès à une notoriété immédiate, un atout précieux pour attirer vos premiers clients sans avoir à bâtir une réputation de zéro.

De plus, les réseaux de franchises offrent souvent des formations professionnelles qui vous aident à maîtriser les aspects techniques et juridiques du métier d’agent. Vous bénéficiez également d’un **accompagnement continu**, que ce soit en matière de marketing, de gestion ou de réglementation immobilière.

En contrepartie, il est important de noter que ce modèle implique de reverser des royalties ou des frais annuels à la franchise. Ces coûts peuvent être fixes ou proportionnels à votre chiffre d’affaires, ce qui peut affecter vos marges bénéficiaires.



© 2023 LEGALPLACE SAS

Aussi, la franchise impose généralement des **règles strictes concernant la gestion de votre activité,** ce qui limite votre autonomie sur certaines décisions stratégiques. Cependant, pour les entrepreneurs souhaitant s'appuyer sur une structure établie et réduire les risques liés au démarrage, la franchise est un choix pertinent.

### L'indépendance, un atout pour la gestion libre

Créer une agence indépendante vous offre une **totale liberté** dans la gestion de votre entreprise. Vous êtes aux commandes de toutes les décisions stratégiques puisque vous choisissez :

- Votre politique tarifaire ;
- Vos outils de travail ;
- Les actions marketing à développer, sans contrainte extérieure.

Cette flexibilité vous permet de **répondre de manière plus personnalisée aux besoins de votre clientèle** et d'adapter vos offres rapidement en fonction du marché local.

Cependant, devenir agent immobilier indépendant un prix : **vous ne bénéficierez pas du soutien d'un réseau établi**, ce qui signifie que vous devrez bâtir votre réputation et générer votre propre notoriété. Cela nécessite souvent des investissements conséquents en communication et une présence renforcée sur les portails immobiliers pour compenser l'absence d'une marque reconnue.

De plus, la gestion administrative, comptable et commerciale reposera entièrement sur vos épaules, ce qui demande une grande rigueur et une capacité à gérer de multiples tâches simultanément. Ce modèle convient aux **entrepreneurs désireux de garder le contrôle total de leur entreprise**, tout en étant prêts à assumer un risque plus important.

## Ouvrir une agence en tant qu'auto-entrepreneur : possible ?

Créer son agence immobilière en micro-entrepreneur est **impossible**. En réalité, il est nécessaire d'avoir une carte professionnelle pour ouvrir une agence immobilière. Cette pièce est requise pour effectuer les actes juridiques liés aux biens immobiliers.

L'entrepreneur, ou plus précisément l'agent immobilier (qui dispose de cette carte



© 2023 LEGALPLACE SAS

professionnelle) **ne peut pas exercer son métier sous le régime d'auto-entrepreneur**.

**Bon à savoir :** Il est cependant possible d'exercer le métier d'agent commercial immobilier sous le régime auto-entrepreneur. Ce travailleur indépendant peut recevoir des missions d'une agence immobilière.

# Quel budget prévoir pour ouvrir une agence immobilière ?

Le budget nécessaire pour ouvrir une agence immobilière dépend de nombreux facteurs tels que la localisation, le choix du statut juridique et les stratégies marketing. Évaluer précisément ces coûts est essentiel pour assurer la viabilité de votre projet. Voici les principales dépenses à anticiper pour démarrer votre activité immobilière.

## Estimer les frais de création et de fonctionnement

Lorsque vous lancez une agence immobilière, plusieurs frais de création et de fonctionnement doivent être pris en compte. Tout d'abord, les **frais juridiques pour constituer l'entreprise**, tels que les honoraires de rédaction des statuts et les frais d'immatriculation au Registre national des entreprises sont incontournables. À cela s'ajoutent les coûts liés au choix du local commercial, qui incluent le dépôt de garantie, le loyer mensuel, et les éventuels travaux d'aménagement.

Les **dépenses en marketing** sont également un poste budgétaire important. Il faut prévoir la création d'un site web, l'achat d'espaces publicitaires et la gestion de votre présence en ligne (référencement, réseaux sociaux). En outre, si vous recrutez du personnel, le salaire des employés constitue un coût récurrent à ne pas négliger.

Enfin, selon le statut juridique de votre agence (SARL, SAS, etc.), un **capital social minimum peut être requis**. En moyenne, un capital de départ compris entre 5 000 et 10 000 euros est **recommandé** pour couvrir les premiers mois d'activité.

## Utiliser des sources de financement variées



© 2023 LEGALPLACE SAS

Pour financer l'ouverture de votre agence immobilière, plusieurs solutions s'offrent à vous. Les **prêts bancaires** restent une option classique. Ils permettent de financer les investissements initiaux comme le local ou les équipements. Il est recommandé de monter un business plan solide pour convaincre les banques de la rentabilité de votre projet.

Des aides d'État, telles que les **subventions à la création d'entreprise ou les prêts à taux zéro**, peuvent également être sollicitées. Ces dispositifs facilitent l'accès à des fonds sans frais supplémentaires et encouragent l'entrepreneuriat.

Enfin, l'épargne personnelle est une autre option souvent utilisée par les entrepreneurs. Elle permet de **limiter l'endettement et de conserver une plus grande autonomie** dans la gestion de l'entreprise. Toutefois, une planification financière rigoureuse est indispensable pour garantir que vous disposerez d'une trésorerie suffisante pour couvrir les premiers mois d'activité, souvent critiques pour le succès de l'agence.

# Comment choisir une forme juridique adaptée pour votre agence ?

L'ouverture d'une agence immobilière passe par la **constitution d'une entreprise**. Lors de l'établissement du projet de création d'une agence immobilière, il faut **choisir le statut juridique adapté** à sa future structure : entreprise individuelle ou société.

## L'entreprise individuelle

Ouvrir son agence immobilière sous le statut d'entreprise individuelle est possible. L' **EI est particulièrement adapté pour l'entrepreneur qui souhaite se lancer seul**. Cette forme juridique présente des avantages, mais aussi quelques inconvénients.

### Avantages de l'EI

L'entreprise individuelle (EI) se montre surtout intéressante pour :



© 2023 LEGALPLACE SAS

- Des démarches et formalités de création d'entreprise plus simples ;
- L'absence de capital social minimal exigé lors de sa constitution ;
- Le fonctionnement relativement simple.

### Inconvénients de l'EI

Le principal « défaut » de l'entreprise individuelle était la « responsabilité illimitée » des entrepreneurs individuels. Autrement dit, le patrimoine de l'entreprise et les biens personnels étaient engagés en cas de problème.

Cependant, depuis la réforme de l'EI en date du 14 février 2022 et entrée en vigueur le 15 mai 2022, un statut unique pour l'entrepreneur individuel a été mis en place et **supprime le statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée** (EIRL). Grâce au statut de l'entreprise individuelle, le patrimoine personnel et professionnel de l'entrepreneur sont séparés, protégeant ainsi le patrimoine personnel des créanciers professionnels.

## La société

Afin d'ouvrir son agence immobilière, il est aussi possible de créer une société. L'entrepreneur qui souhaite **mettre en œuvre seul son projet de création d'une agence immobilière** peut opter pour la société unipersonnelle (EURL ou SASU). Pour se lancer à deux ou plusieurs, il faut constituer une société pluripersonnelle (SARL, SAS, SA…).

### Créer une société unipersonnelle

Pour ouvrir son agence immobilière seul, il est possible de créer une EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée) ou une SASU (Société Par Actions Simplifiée Unipersonnelle). Ces **deux formes sociétales présentent chacune des avantages et des inconvénients**. Elles séduisent surtout pour la « responsabilité limitée » qui protège le patrimoine personnel de l'entrepreneur en cas de problèmes financiers. Toutefois, les formalités de création et les obligations se veulent plus conséquentes.

### Créer une société pluripersonnelle



© 2023 LEGALPLACE SAS

Afin d'ouvrir une agence immobilière à plusieurs, il faut **créer une société pluripersonnelle** comme la SARL, la SAS ou la SA :

- La Société à Responsabilité Limitée (SARL) se montre particulièrement adaptée pour ouvrir une agence immobilière de petite taille. En effet, le capital minimum nécessaire est fixé à 1 € symbolique. La responsabilité de l'entrepreneur est limitée à ses apports dans la société et son patrimoine personnel est protégé ;
- La Société par Actions Simplifiée (SAS), comme la SARL, ne nécessite aucun capital social minimal lors de sa création. La responsabilité des entrepreneurs est limitée à leurs apports respectifs dans la société. Le fonctionnement de l'entreprise est relativement souple, en raison de la grande liberté statutaire accordée aux associés.
- La Société Anonyme (SA) sera plus adaptée à une agence immobilière de grande taille. Sa création nécessite au moins 7 associés. Toutefois, sachez qu'elle demande un investissement de départ important. Il faut, entre autres, prévoir un capital initial minimal de 37 000 €.

## Quels sont les avantages à ouvrir une agence dans l'immobilier ?

Ouvrir une agence immobilière offre de nombreux avantages. Créer sa propre agence, c'est **devenir un chef d'entreprise** et avoir le statut de travailleur indépendant. L'agent immobilier disposant de sa propre agence peut :

- Profiter d'une grande liberté : il peut définir son horaire de travail selon ses besoins, choisir les contrats et les clients, choisir son lieu de travail… ;
- Déterminer les méthodes et stratégies de travail adaptées à ses besoins et exigences ;
- Proposer ses services à différents clients et effectuer diverses missions ;
- Définir son tarif, en fonction de ses objectifs de chiffre d'affaires ;
- Obtenir une rémunération plus conséquente (à condition de réaliser plusieurs transactions).

**Voir aussi :** Comment créer un gîte ?

## FAQ



© 2023 LEGALPLACE SAS

## Quel diplôme faut il pour devenir agent immobilier ?

Pour devenir agent immobilier, un BTS Professions Immobilières est recommandé, mais un bac+3 en droit, commerce ou gestion peut aussi convenir. Sans diplôme, une expérience significative dans le secteur peut permettre d’exercer sous conditions.

## Qui peut ouvrir une agence immobilière ?

Ouvrir une agence immobilière nécessite une carte professionnelle, accessible avec un BTS Professions Immobilières, un bac+3 en droit, commerce ou gestion, ou une expérience significative dans le domaine.

## Comment devenir agent immobilier à 50 ans ?

À 50 ans, vous pouvez devenir agent immobilier en suivant un BTS Professions Immobilières ou un bac+3 en droit ou commerce, ou en acquérant de l’expérience et obtenant la carte professionnelle.



© 2023 LEGALPLACE SAS