

Entreprises

Publié le 19/11/2022

Devenir agent immobilier

Vous souhaitez travailler en tant qu'agent immobilier ? Vous avez **3 principaux choix** possibles : être **agent immobilier indépendant** avec votre propre agence, être **négociateur en immobilier** lié à une agence ou à un réseau de mandataires ou être **salaire d'une agence**. Les **conditions** pour exercer, les **obligations** et la **réglementation** seront différentes selon l'option choisie.

Un agent immobilier peut exercer différents métiers, lesquels ?

Vous pouvez exercer les **métiers de l'immobilier** suivants :

Transactions sur des propriétés bâties ou non bâties (appartements, maisons, terrains) : achat, vente, location, sous-location, location saisonnière, locations nues ou meublées et des **transactions liées à des fonds de commerce** (achat, vente, location-gérance)

Gestionnaire de biens immobiliers (exemple : opération marketing, publicité, promotion)

Syndic de copropriété

Marchand de listes

Petites prestations touristiques complémentaires liées à votre activité principale dans l'immobilier (exemple : forfait touristique, services de transport)

À savoir

Vous pouvez **cumuler** ces activités immobilières, **sauf** celle de marchand de listes qui ne peut pas être exercée avec une autre.

Mandat et mandataire : vous êtes un intermédiaire

Vous êtes **l'intermédiaire** entre les 2 parties qui contractent (par exemple vendeur et acheteur, loueur et bailleur). Cette place d'intermédiaire est officialisée par un document appelé **mandat**. Vous êtes ainsi un mandataire.

Le mandat est rempli par l'agent immobilier, le vendeur et l'acheteur.

Il a généralement une validité de 3 mois maximum.

Il peut être **simple** ou **exclusif**. Il est exclusif lorsque le client vous choisit comme unique mandataire.

La transaction entre ces parties peut aussi être sécurisée par la présence d'une **tierce personne** de confiance : **notaire, commissaire de justice (anciennement huissier de justice et commissaire-priseur judiciaire) avocat, banque**, etc.

Exemple

Vous rédigez un mandat de vente en tant qu'agent, dans le cas où un propriétaire vous le confie pour trouver un acquéreur. Le mandat est signé entre vous (agent immobilier) et le propriétaire qui souhaite vendre son bien.

Le mandat doit comporter les informations suivantes :

Durée de votre mandat (maximum 3 ans)

Numéro d'inscription au registre des mandants immobiliers

Rémunération et par qui elle vous est versée

Missions précises

Conditions de **maniement des fonds** (perception ou non) et de reddition des comptes (rapport de gestion comptable)

Quelles conditions devez-vous remplir ?

En résumé, voici les **informations clés à vérifier** pour savoir si vous pouvez exercer :

Avoir un **diplôme** bac + 3 minimum (BTS, Licence ou Licence pro) ou une **expérience** professionnelle dans un métier de l'immobilier

Respecter les conditions pour exercer une activité commerciale

Ne pas avoir subi une **faillite personnelle** ou une **interdiction de gérer** (informations présentes sur le bulletin n°2 du casier judiciaire)

Bénéficier d'une **garantie financière** (minimum de 30 000 € pour les 2 premières années d'exercice puis 110 000 €) pour chaque activité (transaction, gestion, syndic)

Souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle dite **RCP**

Obtenir la **carte professionnelle** d'agent immobilier

Créer votre entreprise : immatriculation au RNE et RCS et obtention des numéros Siren, Siret et code APE

À noter

Il est recommandé, dans certaines régions, de posséder le permis de conduire et de parler un minimum l'anglais.

Quel niveau d'études est-il nécessaire ?

Diplômes

Vous devez avoir obtenu au **minimum** l'un des diplômes suivants :

BTS en professions immobilières

Licence professionnelle (bac+2 reconnu bac +3) en gestion et carrière immobilière

Licence (bac +3) dans les domaines commercial, juridique ou économique

Licence (bac +3) obtenue dans un institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitat (**ICH**). (Par exemple, l' **ICH du Cnam**)

Certificat enregistré au **RNCP** (Répertoire national des certifications professionnelles) classé au niveau II (Licence, bac +3)

À noter

Vous pouvez obtenir un équivalent de diplôme (une licence pour 3 ans d'expérience professionnelle) en demandant une VAE.

Expérience professionnelle

Une expérience professionnelle dans le secteur de l'immobilier peut également vous donner le droit d'exercer en tant qu'agent immobilier .

L'expérience exigée varie en fonction des diplômes que vous possédez ou non.

Si **vous avez le baccalauréat** ou un diplôme ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales, l'expérience exigée est :

3 ans d'expérience en tant que salarié à temps plein sous la responsabilité d'un détenteur de la carte professionnelle d'agent immobilier ayant la mention que vous sollicitez (ex : « Gestion », « Syndic de copropriété », « Transaction »)

Si **vous n'avez pas le baccalauréat** ou un diplôme ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales, l'expérience exigée est :

soit **10 ans d'expérience** en tant que salarié à temps plein sous la responsabilité d'un détenteur de la carte professionnelle d'agent immobilier correspondant à la mention que vous sollicitez (ex : « Gestion », « Syndic de copropriété » « Transaction »)

ou **4 ans d'expérience** si vous av(i)ez le statut de cadre

Au quotidien, quelles sont les missions de l'agent immobilier ?

Dans votre métier, vous pouvez être amené à :

Chercher des biens immobiliers (appartements, maisons, commerces, bureaux) à vendre ou à louer

Rédiger et signer un acte juridique tel qu'un **mandat** avec le propriétaire ou un compromis de vente

Estimer un bien immobilier, définir avec le propriétaire le prix de vente ou de location et le coût des charges

Passer des annonces et afficher les biens immobiliers disponibles dans votre agence

Faire visiter le bien immobilier

Conseiller vos clients

Vérifier les éléments de la transaction (techniques et financiers) : revenus des clients, rapport énergétique d'un bien, surface, etc.

Rédiger un acte juridique comme un compromis de vente

Accompagner acheteur (ou loueur) et vendeur (ou bailleur) dans la signature du compromis de vente ou du bail

Remettre les clés au nouveau propriétaire ou locataire

Rédiger un état des lieux du bien immobilier en location

À savoir

Votre mission de **conseiller** est un **devoir**.

Vous êtes par ailleurs **responsable** de la **vérification** des éléments du dossier (revenus d'un client, titre de propriété, surface d'un bien, dépendances sur un terrain, existence de servitudes, bilan énergétique, amiante, etc.)

Garantie financière obligatoire

De quoi s'agit-il ?

La garantie financière est une **réserve d'argent** que vous devez obtenir auprès d'un **garant**.

Elle est **obligatoire**.

En tant qu'agent immobilier, vous allez recevoir des sommes d'argent en dépôt pendant un certain temps. Ces sommes sont appelées des **fonds**.

À noter

Si vous avez déclaré ne pas détenir de fonds au moment de la création de votre carte professionnelle, vous n'êtes pas obligé de posséder une garantie financière.

Ces fonds correspondent par exemple au **versement d'un loyer**, au dépôt d'une **garantie** ou à un **acompte** provenant d'un compromis de vente.

Vous pouvez **souscrire cette garantie** auprès d'une compagnie d'assurance.

À savoir

Dans le cas d'une société, le représentant légal qui a déjà exercé une activité immobilière n'est pas obligé de posséder cette garantie financière.

Quel est son montant ?

Elle s'élève à 30 000 € **minimum** lors des 2 premières années d'activité, puis à 110 000 € **minimum**.

Cette somme garantie s'applique à chaque activité immobilière exercée (transaction, gestion, syndic).

À noter

Le montant de 30 000 euros les 2 premières années ne s'applique pas aux personnes morales (société), dont l'un des représentants légaux ou statutaires a déjà été soumis à l'obligation de garantie par le passé.

Où l'obtenir ?

Vous choisissez vous-même le **garant**.

La garantie financière s'obtient soit auprès d'une **organisation professionnelle**, d'une compagnie d'**assurance**, d'un **établissement de crédit** ou de la **Caisse des dépôts**.

Modèle d'attestation

L'attestation de garantie financière doit comporter des **informations obligatoires**.

Vous pouvez :

Registres obligatoires

Lorsque vous percevez des fonds de vos clients, vous devez :

Tenir un registre de tous les versements, appelé aussi **registre-répertoire** et un **registre des mandats** (format papier ou électronique, à conserver pendant 10 ans)

Délivrer un reçu, (original remis au client et copie conservée dans votre carnet de reçus)

Mettre ces fonds sur un compte bancaire dédié

Assurance RCP : responsabilité civile professionnelle

L'assurance professionnelle appelée "**RCP**" (responsabilité civile professionnelle) est **obligatoire**.

Vous devez choisir un assureur parmi ceux du marché et signer un contrat d'assurance RCP.

Elle vous protège et indemnise vos clients en cas de dommages.

L'assurance RCP couvre aussi bien les dommages corporels, matériels ou immatériels.

Exemple

Accident sur votre lieu de travail en présence de clients impactés, manquement à votre devoir de conseil ou d'assistance d'un client, erreur ou omission dans la rédaction d'un acte juridique que vous avez rédigé (compromis de vente, bail, état des lieux, etc.), fraude (par exemple vous dissimulez une partie d'un prix de vente), fermeture de l'agence alors qu'une transaction est en cours, dépôt de bilan, faillite, etc.

Créer ou reprendre une agence ?

Vous devez d'abord **préparer votre projet** de reprise :

Pourquoi choisir la reprise plutôt que la création d'entreprise

Déterminer votre capacité à entreprendre, faire une étude de marché puis construire votre business plan

Sélectionner l'agence que vous allez reprendre

Après la phase de préparation, vous pouvez aborder les étapes clés de la reprise d'une entreprise

Créer votre entreprise : les étapes

Pour **créer votre entreprise** d'agence immobilière, vous devez suivre les **étapes suivantes** :

Préparer votre projet : déterminer votre capacité à entreprendre, faire une étude de marché puis construire votre business plan

Choisir votre statut et la forme juridique de votre entreprise

Choisir le nom de votre entreprise

Choisir la domiciliation de votre entreprise individuelle ou de votre microentreprise, ou domicilier votre société, et choisir le type de fonds de commerce

Immatriculer votre entreprise individuelle (EI) ou votre micro-entreprise au RNE et au RCS ou immatriculer votre société, et obtenir un numéro Siren et Siret

Ouvrir un **compte bancaire** appelé dédié exclusivement à percevoir les éventuels fonds liés à votre activité
Attention

Vous ne pouvez pas être agent immobilier sous le statut de la micro-entreprise.

À noter

Dans certains cas le choix d'intégrer une chaîne d'enseignes franchisées peut être pertinent.

Comment obtenir la carte professionnelle ?

La carte professionnelle d'agent immobilier est **obligatoire** pour exercer.

Elle est valable **3 ans** puis **renouvelable** autant de fois que vous le souhaitez.

La carte mentionne la ou les activités immobilières que vous exercez : transactions, gestion, syndic, marchand de liste.

Vous devez faire la demande auprès de **votre CCI**.

Demande initiale

Formulaire

Pour faire la demande, vous devez **remplir le formulaire** (cerfa 15312).

Documents à fournir

Les documents à joindre **obligatoirement** à votre demande sont les suivants :

Copie de votre **diplôme** ou de vos **bulletins de salaire** justifiant votre expérience professionnelle dans le secteur de l'immobilier

Attestation de votre **garantie financière**

Attestation de votre **assurance RCP** (responsabilité civile professionnelle)

Justificatif d'immatriculation au RNE et au RCS

À noter

C'est la CCI qui recherche les informations de votre casier judiciaire (mentionnées sur le bulletin n°2 du casier judiciaire) pour vérifier que vous n'avez aucune interdiction d'exercer.

Où adresser le dossier de demande ?

Vous devez **envoyer le formulaire et les documents** à votre .

Il s'agit de la CCI du lieu où se trouve votre agence immobilière ou le lieu où est domiciliée votre entreprise.

Où s'adresser ?

Chambre de commerce et d'industrie (CCI)

- Agent immobilier : demander ou renouveler votre carte professionnelle, faire une déclaration préalable d'activité

Formulaire

Pour faire la demande, vous devez **remplir le formulaire** (cerfa 15312).

Documents à fournir

Les documents à joindre **obligatoirement** à votre demande sont les suivants :

Copie de votre **diplôme** ou de vos **bulletins de salaire** justifiant votre expérience professionnelle dans le secteur de l'immobilier

Attestation de votre **garantie financière**

Attestation de votre **assurance RCP** (responsabilité civile professionnelle)

Justificatif d'immatriculation au RNE et au RCS

À noter

C'est la CCI qui recherche les informations de votre casier judiciaire (mentionnées sur le bulletin n°2 du casier judiciaire) pour vérifier que vous n'avez aucune interdiction d'exercer.

Où adresser le dossier de demande ?

Vous devez **envoyer le formulaire et les documents** à votre .

Il s'agit de la CCI du lieu où se trouve votre agence immobilière ou le lieu où est domiciliée votre entreprise.

Où s'adresser ?

Centre de formalités des professions immobilières - CCI Paris Île-de-France

Pour les départements 75-78-92-93-94-95

Centre de Formalités des Professions Immobilières

35, boulevard du Port Cap Cergy

Bâtiment C1

CS 20209

95031 Cergy-Pontoise Cedex

Téléphone : 01 55 65 44 44

Le service ne reçoit pas de public.

Pour l'Essonne (91)

Centre de Formalités des Professions Immobilières

2, cours Mgr Roméro - 91000 EVRY

Téléphone : 01 60 79 91 91

Horaires d'ouverture au public :

Accueil : tous les jours de 9h à 12h sans rendez-vous

Accompagnement personnalisé : sur rendez-vous uniquement de 9h à 12h et de 14h à 16h (sauf les mercredis et vendredis après-midi)

Pour la Seine-et-Marne (77)

Centre de Formalités des Professions Immobilières

1, avenue Johannes Gutenberg

SERRIS – CS 70045

77 776 MARNE LA VALLEE CEDEX 4

Numéro de téléphone unique : 01 74 60 51 00

Par mail : agent.immobilier@seineetmarne.cci.fr

Le service ne reçoit pas de public.

- Agent immobilier : demander ou renouveler votre carte professionnelle, faire une déclaration préalable d'activité

Si vous venez d'un pays de l'Union européenne, vous pouvez obtenir la .

Vous devez respecter les **3 conditions** suivantes :

Être établi légalement en France

Avoir une connaissance suffisante de la langue française

Prouver votre niveau d'étude ou votre expérience professionnelle :

Diplôme ou titre de formation sanctionnant des études (post bac) d'au moins 1 an (ou d'une durée équivalente en cas d'études à temps partiel), vous permettant l'accès à l'activité d'agent immobilier dans votre pays d'origine.

Vous devez joindre une copie conforme de votre diplôme

Exercice à temps plein de l'activité d'agent immobilier pendant 3 années consécutives (ou pendant une durée équivalente à temps partiel au cours des 10 dernières années).

Vous devez joindre les copies de vos bulletins de salaire

Vous devez faire la **demande en ligne** sur le site de la Commission européenne.

La chambre de commerce et d'industrie (CCI) vous délivre la carte professionnelle européenne (EPC ou CPE) pour une durée de **18 mois** renouvelable.

- Demande une carte professionnelle européenne (CPE ou EPC) pour la reconnaissance des qualifications des professions réglementées

Renouvellement

Votre carte professionnelle d'agent immobilier est **valable 3 ans**.

Vous devez avoir suivi la **formation continue obligatoire** pour avoir le droit de la renouveler.

Elle est renouvelable autant de fois que vous le souhaitez.

Vous devez effectuer la demande **2 mois avant** la date d'expiration de votre carte.

- Agent immobilier : demander ou renouveler votre carte professionnelle, faire une déclaration préalable d'activité

Vous adressez votre demande à la CCI du lieu de votre agence.

Vous adressez votre demande à la CCI du lieu de votre agence.

Où s'adresser ?

Chambre de commerce et d'industrie (CCI)

Vous adressez votre demande à la CCI du lieu de votre agence.

Où s'adresser ?

Centre de formalités des professions immobilières - CCI Paris Île-de-France

Pour les départements 75-78-92-93-94-95

Centre de Formalités des Professions Immobilières

35, boulevard du Port Cap Cergy

Bâtiment C1

CS 20209

95031 Cergy-Pontoise Cedex

Téléphone : 01 55 65 44 44

Le service ne reçoit pas de public.

Pour l'Essonne (91)

Centre de Formalités des Professions Immobilières

2, cours Mgr Roméro - 91000 EVRY

Téléphone : 01 60 79 91 91

Horaires d'ouverture au public :

Accueil : tous les jours de 9h à 12h sans rendez-vous

Accompagnement personnalisé : sur rendez-vous uniquement de 9h à 12h et de 14h à 16h (sauf les mercredis et vendredis après-midi)

Pour la Seine-et-Marne (77)

Centre de Formalités des Professions Immobilières

1, avenue Johannes Gutenberg

SERRIS – CS 70045

77 776 MARNE LA VALLEE CEDEX 4

Numéro de téléphone unique : 01 74 60 51 00

Par mail : agent.immobilier@seineetmarne.cci.fr

Le service ne reçoit pas de public.

Modification

Vous devez **déclarer** à la auprès de laquelle vous avez obtenu votre carte professionnelle **tout changement** concernant les **points suivants** :

Adresse de votre entreprise ou de votre société (siège social) ou de votre principal établissement

Dénomination ou raison sociale de votre entreprise

Forme juridique de votre entreprise

Identité du ou des représentants légaux ou statutaires

Identité du garant de votre garantie financière

Assureur pour la responsabilité civile professionnelle

Ces changements donnent lieu à la délivrance d'une **carte professionnelle mise à jour**, valable pour la **durée restant à couvrir**.

Où s'adresser ?

Chambre de commerce et d'industrie (CCI)

Coût

Coût de la carte professionnelle d'agent immobilier

Type de demande	Montant
Délivrance initiale de la carte ou ajout de nouvelles activités	160 €
Modification	68 €
Renouvellement	130 €
Délivrance d'un récépissé de déclaration préalable d'activité	96 €
Délivrance d'une attestation d'habilitation pour un agent commercial, un salarié, un négociateur en immobilier effectuée par le titulaire de carte professionnelle	55 €

**Suivre la formation continue
obligatoire**

La formation continue est **obligatoire** pour **exercer** le métier d'agent immobilier.

Vous pouvez renouveler votre carte professionnelle seulement si vous avez suivi une formation continue **au cours des 3 années** d'activité passées.

La **durée** de la formation doit être de **minimum 42 heures** sur les 3 années consécutives d'activité.

La formation continue doit être en **lien direct avec l'activité** d'agent immobilier.

Elle doit porter sur les **sujets suivants** :

Questions juridiques, économiques, commerciales

Déontologie (au moins 2 heures sur 3 ans)

Techniques concernant la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique

L'organisme de formation que vous choisissez doit être agréé.

- Trouver une formation d'agent immobilier

**Obligations d'affichage des
prix**

Affichage pour votre clientèle

Vous devez afficher de façon **visible** par la **clientèle** les **informations suivantes** :

Numéro de votre carte professionnelle

Possibilité ou non de percevoir des **fonds**

Montant de votre **garantie financière**, dénomination et coordonnées du garant

Tarifs TTC de vos prestations et leur **mode de calcul** avec le barème des prix (les tarifs affichés doivent être appliqués)

Répartition des honoraires quand le prix des honoraires est à la charge de l'acquéreur

Lorsque ces prix sont fixés proportionnellement à la valeur du bien vendu ou au montant du loyer, l'affichage doit indiquer les **pourcentages prélevés** et les **tranches de prix correspondantes** ainsi que tous les éléments auxquels se rapportent ces pourcentages.

Attention

Les fourchettes de prix sont interdites. Les prix doivent être fixés pour chacune des prestations proposées. Les tarifs peuvent être forfaitaires et/ou proportionnels.

Demander un avis d'expert

Vous pouvez demander un avis à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (**DGCCRF**) pour savoir si votre affichage (ou projet d'affichage) de prix et de tarifs est **conforme** à la réglementation en vigueur.

La **démarche** se fait **en ligne** par le téléservice suivant :

- Demander l'avis de la DGCCRF sur vos modalités d'information du consommateur sur les prix

Vous recevez une réponse dans un **délai** de **2 mois** à partir de la date de réception du dossier complet.

Mentions obligatoires sur les annonces

Annonces de vente

En cas d'honoraires à la charge de l'acquéreur, les mentions suivantes doivent apparaître sur l'annonce :

Part TTC des honoraires en pourcentage du prix hors honoraires

Prix de vente honoraires inclus doit apparaître en 1^{er} lieu sur l'annonce

Prix exprimé hors honoraires

En cas d'honoraires à la charge exclusive du vendeur, seul le prix de vente hors honoraires doit être mentionné.

À savoir

Une mention précisant le **mode de répartition** des honoraires, entre acquéreur et vendeur, doit figurer sur l'annonce de vente.

Annonces de location

Toutes les annonces de location **non saisonnière** d'une durée **supérieure à 90 jours** doivent mentionner les **informations suivantes** :

Loyer mensuel charges comprises : prioritairement aux locataires potentiels (sur un site internet d'annonces, par exemple)

Charges locatives et leurs modes de récupération (provision, forfait ou remboursement sur justificatifs)

Complément de loyer pour les communes soumises à encadrement : somme demandée par le bailleur selon les caractéristiques du bien (confort particulier)

Montant du dépôt de garantie, limité à un mois de loyer hors charges pour les locations nues (sans meubles) et 2 mois de loyer hors charges pour les meublés

Caractère meublé de la location si c'est le cas

Montant total des honoraires que doit vous régler le locataire

Part des honoraires dus pour l'état des lieux, si vous le réalisez

Commune du bien loué (informe sur la zone géographique si elle est très tendue, tendue ou non), avec le numéro de l'arrondissement pour certaines villes

Surface habitable louée, identique à celle dans le bail d'habitation

Comment embaucher votre 1er collaborateur, salarié ou agent commercial ?

Formalités d'embauche

On vous explique **en détail** comment procéder à votre 1re embauche.

Vous y trouvez **toutes les formalités** selon le **type de contrat** et de salarié (alternance, intérim, salarié mineur, étranger, etc.).

À savoir

Vous pouvez bénéficier d'aides financières pour l'embauche d'un salarié en alternance

Attestation d'habilitation (collaborateur)

Vous devez fournir à votre salarié une attestation d'habilitation (ou attestation collaborateur).

Il s'agit d'un **document** qui permet de **justifier ses compétences** et l'étendue de ses pouvoirs dans l'exercice de son activité.

Par cette attestation, vous l' à négocier, à faire des transactions et à s'engager **pour votre propre compte**.

Vous pouvez faire la demande d'attestation en utilisant le **téléservice** suivant :

Vous pouvez aussi remplir le formulaire suivant et le transmettre à votre CCI .

- Agent immobilier : demander en ligne l'attestation d'habilitation (ou attestation collaborateur)
- Agent immobilier : demande d'attestation d'habilitation

Embauche

Si vous choisissez un agent commercial plutôt qu'un salarié comme collaborateur, vous devez savoir que l'agent commercial est indépendant.

Il doit être inscrit au **RSAC (registre spécial des agents commerciaux)**. Il peut exercer sous la forme juridique de l'EI (dont la micro-entreprise).

C'est un **intermédiaire** entre vous (agent immobilier), et les vendeurs et acheteurs (ou loueurs et bailleurs).

On l'appelle aussi un **mandataire** commercial.

L'agent commercial est lié à vous par un **contrat de mandat** et non par un contrat de travail. Il n'est pas soumis au code du travail.

Contrat de mandat

Ce contrat doit mentionner les **informations suivantes** :

Coordonnées de l'agent commercial et de l'agent immobilier

Rappel des articles du code de commerce sur les agents commerciaux

Description des produits ou services que le mandataire commercial est chargé de vendre

Durée du contrat

Secteurs géographiques et segments de clientèle concernés

Obligations des parties (agent immobilier et agent commercial)

Mode de calcul des commissions de l'agent commercial

Délai et mode de versement des commissions de l'agent

Conditions de rupture du contrat

Conditions d'une éventuelle transmission du mandat

Attestation d'habilitation (collaborateur)

Vous **devez fournir à votre collaborateur** une attestation d'habilitation (ou attestation collaborateur).

Il s'agit d'un **document** qui permet de **justifier ses compétences** et l'étendue de ses pouvoirs dans l'exercice de son activité.

Par cette attestation, vous l' à négocier, à faire des transactions et à s'engager **pour votre propre compte**.

Vous pouvez faire la demande d'attestation en utilisant le **téléservice** suivant :

Vous pouvez aussi remplir le formulaire suivant et le transmettre à votre CCI .

Rémunération

Il est rémunéré à la **commission**.

Il s'agit d'une somme d'argent calculée en fonction du montant de la transaction.

Elle est généralement comprise entre 3 % et 10 % du coût de l'opération.

Déclaration préalable d'activité

Sachez que si vous **déleguez la direction** d'un **autre établissement** de votre agence à cet agent commercial, celui-ci doit remplir une .

C'est une obligation même si l'ouverture de l'agence ou la direction est temporaire.

Elle doit être effectuée par l'agent commercial et transmise à sa CCI .

La déclaration préalable d'activité se fait sur le même formulaire que celui à remplir pour obtenir une carte professionnelle.

- Agent immobilier : demander en ligne l'attestation d'habilitation (ou attestation collaborateur)
- Agent immobilier : demande d'attestation d'habilitation
- Agent immobilier : demander ou renouveler votre carte professionnelle, faire une déclaration préalable d'activité

**Ouvrir une deuxième
agence**

Vous souhaitez **développer** votre **activité** en ouvrant une **2^{me} agence**.

Il s'agit soit d'un **établissement secondaire**, soit d'un établissement **complémentaire** s'il se situe dans le même département que l'agence principale.

Vous devez faire la **déclaration préalable** d'ouverture suivante :

- Ouverture d'un établissement secondaire : déclaration préalable d'activité

On vous explique tout ce qu'il faut savoir pour mener à bien la création d'un nouvel établissement

Qu'est-ce qu'un agent commercial mandataire en immobilier ?

Statut

En tant qu'agent commercial, vous êtes **indépendant**.

Vous êtes un **intermédiaire**.

Il s'agit de faire l'intermédiaire entre l'agent immobilier et les acheteurs et vendeurs de biens (loueurs ou bailleurs).

L'agent commercial est aussi appelé un **mandataire commercial**.

Car vous faites l'intermédiaire par le biais d'un **mandat**.

Vous pouvez aussi être appelé **négociateur** en immobilier ou **mandataire immobilier**.

Cela signifie que vous n'êtes pas lié par un contrat de travail (soumis au code du travail) à l'agent ou à l'agence immobilière. Vous êtes lié à lui par un **contrat de mandat** (soumis au code du commerce).

À savoir

Être agent commercial en immobilier est une **activité civile** et non commerciale. Vous n'avez pas le droit de faire des actes commerciaux.

Rémunération

Vous êtes rémunéré à la commission.

Votre revenu varie donc en fonction des négociations que vous aurez menées et du nombre de celles-ci.

Quelles sont les conditions obligatoires ?

En résumé, voici les **informations clés à vérifier** pour savoir si vous pouvez exercer :

Ne pas avoir subi une **faillite personnelle** ou une **interdiction de gérer** (informations présentes sur le bulletin n°2 du casier judiciaire)

Souscrire une assurance dite **RCP**,

Créer votre entreprise. Vous devez vous **inscrire au RSAC** en tant qu'entrepreneur individuel (EI), micro-entreprise comprise. Pour cela vous devez vous rendre sur le site du **Guichet unique des formalités des entreprises**.

- Guichet des formalités des entreprises

Vous devez **créer un compte personnel**. Puis vous devez cliquer sur la colonne « **Entreprise** » puis sur « Déposer une formalité d'entreprise ». Un **formulaire en ligne interactif** de 8 pages vous est proposé ; vous devez le remplir pas à pas. Un mode d'emploi est proposé sur ce site internet du Guichet unique.

Missions de l'agent commercial en immobilier

Ce sont les **mêmes missions** que celles de l'agent immobilier pour qui vous travaillez.

Dans votre métier, vous pouvez être amené à :

Chercher des biens immobiliers (appartements, maisons, commerces, bureaux) à vendre ou à louer

Rédiger et signer un mandat avec le propriétaire

Estimer un bien immobilier, définir avec le propriétaire le prix de vente ou de location et le coût des charges

Passer des annonces et afficher les biens immobiliers disponibles dans votre agence

Faire visiter le bien immobilier

Conseiller vos clients

Vérifier les éléments de la transaction (techniques et financiers) : revenus des clients, rapport énergétique d'un bien, surface, etc.

Accompagner acheteur (ou loueur) et vendeur (ou bailleur) dans la signature du compromis de vente ou du bail

Remettre les clés au nouveau propriétaire ou locataire

À savoir

Votre mission de **conseiller** est un **devoir**.

Vous êtes par ailleurs **responsable** de la **vérification** des éléments dossier (revenus d'un client, titre de propriété, surface d'un bien, dépendances sur un terrain, existence de servitudes, bilan énergétique, amiante, etc.)

Ce qui diffère de l'activité d'agent immobilier

Vous **n'avez pas le droit** de :

Rédiger des actes commerciaux comme un compromis de vente

Donner et facturer des conseils juridiques à vos clients

Recevoir des fonds

Inscription au RSAC

Vous devez vous inscrire au **RSAC (registre spécial des agents commerciaux)**.

On appelle cette démarche l'**immatriculation** ou encore la **déclaration de début d'activité**.

Vous exercez sous la forme juridique de l'entreprise individuelle (micro-entreprise y compris).

À noter

L'**agent commercial en immobilier** peut être inscrit au RSAC en tant que personne morale (société) ou en tant que **personne physique** (EI, micro-entrepreneur).

Comment vous inscrire ?

L'inscription au RSAC s'effectue en créant votre entreprise sur le site du Guichet unique des entreprises.

Attention

Depuis le **1^{er} janvier 2023**, il n'est plus possible d'effectuer vos démarches dans un Centre de formalités des entreprises (CFE). Vous devez obligatoirement les réaliser **sur le site internet du guichet des formalités des entreprises**.

Vous devez **créer un compte personnel**. Puis vous devez cliquer sur la colonne «**Entreprise**» puis sur «**Déposer une formalité d'entreprise**». Un **formulaire en ligne interactif** de 8 pages vous est proposé ; vous devez le remplir pas à pas. Un mode d'emploi est proposé sur ce site internet du Guichet unique.

- [Guichet des formalités des entreprises](#)

L'inscription au RSAC s'effectue en créant votre entreprise sur le site du Guichet unique des entreprises.

Votre immatriculation stipulera la mention «**droit local**».

Attention

Depuis le **1^{er} janvier 2023**, il n'est plus possible d'effectuer vos démarches dans un Centre de formalités des entreprises (CFE). Vous devez obligatoirement les réaliser **sur le site internet du guichet des formalités des entreprises**.

Vous devez **créer un compte personnel**. Puis vous devez cliquer sur la colonne «**Entreprise**» puis sur «**Déposer une formalité d'entreprise**». Un **formulaire en ligne interactif** de 8 pages vous est proposé ; vous devez le remplir pas à pas. Un mode d'emploi est proposé sur ce site internet du Guichet unique.

- [Guichet des formalités des entreprises](#)

Habilitation du collaborateur

Vous êtes mandaté par l'agent immobilier pour qui vous travaillez.

Il vous donne l'habilitation de négocier et de faire des transactions en son nom. Il doit posséder la carte professionnelle «**gestion transactions immobilières**».

L'**agent immobilier** doit **demandeur et vous transmettre** une **attestation d'habilitation** (ou attestation collaborateur) pour prouver qu'il vous délègue une partie de ses missions.

Cette attestation ne peut pas être valide plus longtemps que la date de validité de la carte professionnelle de l'agent immobilier, ni postérieure à la durée du contrat de travail du collaborateur.

Pour être **renouvelée**, vous devez avoir suivi une **formation continue** au cours des 3 années (42 heures sur les 3 années) dans le secteur de l'immobilier.

Le salarié d'une agence immobilière est aussi appelé : **négociateur immobilier**.

En quoi consiste l'activité d'un salarié d'une agence immobilière ?

Statut et principales activités

Vous représentez l'agence immobilière qui vous a embauchée.

En général, vous avez les mêmes missions commerciales qu'un agent immobilier.

Vous êtes lié par un contrat de travail (soumis au code du travail) à l'agent immobilier et à l'agence immobilière pour qui vous travaillez.

Vous êtes **sous sa responsabilité**. Vous devez travailler en respectant ses recommandations.

Vous devez respecter les **missions** que l'agent immobilier a inscrites dans votre contrat de travail.

À noter

Vous n'avez pas le droit de développer une **clientèle** qui vous est propre.

Protection sociale

Vous bénéficiez de la protection sociale des salariés.

Vous avez droit à une **assurance chômage**.

Rémunération

Vous percevez un salaire.

À noter

Vous pouvez aussi être **négociateur VRP salarié**. Dans ce cas, comme tous les VRP, vous êtes rémunéré à la **commission** et non au salaire, ou bien avec un salaire minimum garanti (commissions perçues à partir du moment où elles dépassent le salaire minimum).

Quelles sont les conditions obligatoires ?

En résumé, voici les **informations clés à vérifier** pour savoir si vous pouvez exercer :

Respecter les conditions pour exercer une activité commerciale

Assurance dite **RCS**, responsabilité civile professionnelle obligatoire pour l'**agence**, qui s'étend aux salariés

Posséder l'habilitation

Vous êtes mandaté par l'agent immobilier pour qui vous travaillez.

Il vous donne l'habilitation de négocier et de faire des transactions en son nom. Il doit posséder la carte professionnelle « gestion transactions immobilières ».

L'**agent immobilier** doit **demandeur et vous transmettre** une **attestation d'habilitation** (ou attestation collaborateur) pour prouver qu'il vous délègue une partie de ses missions.

Cette attestation ne peut pas être valide plus longtemps que la date de validité de la carte professionnelle de l'agent immobilier, ni postérieure à la durée de votre contrat de travail.

Pour être **renouvelée**, vous devez avoir suivi une **formation continue** au cours des 3 années (42 heures sur les 3 années) dans le secteur de l'immobilier.

À savoir

Vous avez le **droit** de **percevoir** ou non des **fonds**, contrairement à l'agent commercial en immobilier.

Questions - Réponses

- Vente immobilière : quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?
- Vente immobilière : que doit indiquer l'annonce de l'agent immobilier ?
- Qui doit vous indemniser si vous avez subi un préjudice ?
- Comment obtenir un numéro Siren ou un Siret ?

Toutes les questions réponses

Et aussi...

- Je reprends
- Syndic de copropriété
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)
- Casier judiciaire : présentation des trois bulletins
- Création d'entreprise : choisir la forme juridique de votre entreprise
- Choisir et protéger la dénomination de votre entreprise individuelle (dont micro-entreprise)
- Domicilier votre entreprise individuelle et votre activité
- Domicilier votre société et votre activité
- Création d'entreprise : formalités d'immatriculation d'une société
- Création d'entreprise : formalités d'immatriculation d'une microentreprise (autoentrepreneur)
- Création d'entreprise : êtes-vous fait pour créer et gérer une entreprise ?
- Projet de création d'entreprise : comment faire une étude de marché
- Définir son projet de reprise d'entreprise
- Sélectionner une entreprise à reprendre et rencontrer le cédant
- Procédure et formalités d'embauche d'un salarié du secteur privé
- Ouvrir un établissement secondaire ou complémentaire

Pour en savoir plus

- Marchand de listes ou de fichiers (de biens immobiliers)
Source : Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)
- Modèle d'attestation de garantie financière d'un agent immobilier
Source : CCI France
- Comment demander la carte professionnelle européenne (EPC ou CPE)
Source : Commission européenne
- Guide d'utilisation et de demande de la carte professionnelle européenne (EPC ou CPE)
Source : Commission européenne
- Dans quels cas la franchise est-elle une solution pertinente ?
Source : Bpifrance Création
- Réglementation sur les agents commerciaux
Source : Legifrance
- Institut de droit et d'économie appliqués à l'immobilier du Cnam
Source : Centre national des arts et métiers

Où s'informer ?

- Chambre de commerce et d'industrie (CCI)
- **Centre de formalités des professions immobilières - CCI Paris Île-de-France**
Pour les départements 75-78-92-93-94-95
Centre de Formalités des Professions Immobilières
35, boulevard du Port Cap Cergy
Bâtiment C1
CS 20209
95031 Cergy-Pontoise Cedex
Téléphone : 01 55 65 44 44
Le service ne reçoit pas de public.
Pour l'Essonne (91)
Centre de Formalités des Professions Immobilières
2, cours Mgr Roméro - 91000 EVRY
Téléphone : 01 60 79 91 91
Horaires d'ouverture au public :
Accueil : tous les jours de 9h à 12h sans rendez-vous
Accompagnement personnalisé : sur rendez-vous uniquement de 9h à 12h et de 14h à 16h (sauf les mercredis et vendredis après-midi)
Pour la Seine-et-Marne (77)
Centre de Formalités des Professions Immobilières
1, avenue Johannes Gutenberg
SERRIS – CS 70045
77 776 MARNE LA VALLEE CEDEX 4
Numéro de téléphone unique : 01 74 60 51 00
Par mail : agent.immobilier@seineetmarne.cci.fr
Le service ne reçoit pas de public.

Services en ligne

- Agent immobilier : demander ou renouveler votre carte professionnelle, faire une déclaration préalable d'activité
Formulaire
- Agent immobilier : demande d'attestation d'habilitation
Formulaire
- Demander l'avis de la DGCCRF sur vos modalités d'information du consommateur sur les prix
Téléservice
- Demander une carte professionnelle européenne (CPE ou EPC) pour la reconnaissance des qualifications des professions réglementées
Téléservice
- Ouverture d'un établissement secondaire : déclaration préalable d'activité
Téléservice
- Déclarer les rémunérations des VRP multicartes et leurs cotisations
Téléservice
- Guichet des formalités des entreprises
Téléservice

Et aussi...

- Je reprends
- Syndic de copropriété
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)
- Casier judiciaire : présentation des trois bulletins
- Création d'entreprise : choisir la forme juridique de votre entreprise
- Choisir et protéger la dénomination de votre entreprise individuelle (dont micro-entreprise)
- Domicilier votre entreprise individuelle et votre activité
- Domicilier votre société et votre activité
- Création d'entreprise : formalités d'immatriculation d'une société
- Création d'entreprise : formalités d'immatriculation d'une microentreprise (autoentrepreneur)
- Création d'entreprise : êtes-vous fait pour créer et gérer une entreprise ?
- Projet de création d'entreprise : comment faire une étude de marché
- Définir son projet de reprise d'entreprise
- Sélectionner une entreprise à reprendre et rencontrer le cédant
- Procédure et formalités d'embauche d'un salarié du secteur privé
- Ouvrir un établissement secondaire ou complémentaire

Textes de référence

- Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles
- Décret n°72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à des opérations sur les immeubles et fonds de commerce
- Code du commerce : articles L134-1 à L134-17
Réglementation sur les agents commerciaux (dont registre spécial des agents commerciaux (RSAC) art. L134-1
- Décret n°2015-1090 du 28 août 2015 fixant le code de déontologie des activités de transaction et gestion des immeubles et fonds de commerce
- Décret n°2015-702 du 19 juin 2015 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970
- Arrêté du 19 juin 2015 fixant les informations figurant sur la carte professionnelle des agents immobiliers, syndics et gestionnaires de biens
- Arrêté du 19 juin 2015 fixant le paiement dû en rémunération de procédures applicables aux agents immobiliers, syndics et gestionnaires de biens
- Décret n° 2017-1481 du 17 octobre 2017 relatif à la carte professionnelle européenne et au mécanisme d'alertes pour la profession d'agent immobilier
- Arrêté du 16 novembre 2017 sur les documents justificatifs de la demande de carte professionnelle européenne pour la profession d'agent immobilier
- Arrêté du 10 février 2020 fixant le paiement des procédures prévues par le décret n°72-678 du 20 juillet 1972 applicables aux agents immobiliers
Coût de la carte professionnelle



**VILLE DE
Châtillon**
Hôtel de Ville

Horaires : Lundi, mardi, mercredi et vendredi : de 8h30 à 12h15 et de 13h30 à 18h

Jeudi : 13h30 à 19h — Samedi : de 8h30 à 13h30

Adresse : 1, place de la Libération, 92320 Châtillon

Tél. : 01 42 31 81 81