

Ouvrir une agence immobilière

Description

Ouvrir une agence immobilière demande 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](#). Le projet de [création d'une entreprise ligne](#), induit de :

- **Choisir le type d'agence** : indépendante ou franchisée, et notamment lui trouver un [nom commercial](#);
- Obtenir impérativement sa carte professionnelle, comme le stipule l'[article 3 de la loi Hoguet](#);
- Choisir le [statut juridique d'entreprise adapté à la structure](#), comme une [SAS](#) ou encore une [entreprise individuelle](#) ;
- **Entamer les formalités** pour [créer l'entreprise](#), chose pour laquelle il est possible de suivre une [formation à la création d'entreprise](#).

[Ouvrir mon agence immobilière en ligne](#)

Pourquoi ouvrir une agence immobilière ?

Le secteur de l'immobilier est prometteur. Ouvrir une agence immobilière constitue une solution efficace pour se faire une place dans ce marché porteur et durable. De plus, **disposer de sa propre entreprise** présente de nombreux avantages pour l'agent immobilier.

Exercer dans un secteur prometteur

Ouvrir son agence immobilière permet d'augmenter ses chances de réussir dans le secteur de l'immobilier. Dans les faits, un ménage change en moyenne de logement tous les 7 ans en France. Ce délai de renouvellement tend même à raccourcir à cause des phénomènes sociaux et de l'accroissement démographique dans le pays. Cette **tendance est favorable pour les agences immobilières**, qui peuvent ainsi plus facilement trouver des clients.

Le marché de l'immobilier se porte également bien. Pour le renouvellement de leur logement, la plupart des familles font confiance aux professionnels. Environ 70 % des

transactions dans ce domaine sont réalisés par un agent immobilier. Il est tout de même important de préciser que ces chiffres ne concernent pas toutes les zones géographiques du territoire français. Il est donc important d'**effectuer une étude de marché avant de se lancer dans un projet d'ouverture d'agence immobilière**.

La réglementation juridique en vigueur œuvre également en faveur des agences immobilières. L'évolution des règles actuelles rend l'**intervention d'un agent immobilier** de plus en plus indispensable. Celui-ci est tenu d'accompagner avec professionnalisme les clients souhaitant effectuer des transactions.

Les avantages pour l'agent 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** ;
- **Obtenir une rémunération plus conséquente** (à condition de réaliser plusieurs transactions).

Les conditions nécessaires à l'ouverture d'une agence immobilière

L'**ouverture d'une agence immobilière n'est pas accessible à tout le monde**. Afin de créer ce type d'entreprise, il faut remplir quelques conditions au préalable, notamment l'obtention d'une carte professionnelle.

Avoir les compétences et aptitudes requises

Pour ouvrir une agence immobilière, il faut justifier des compétences 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.

Ouvrir une agence immobilière sans diplôme est aussi possible à condition d'**avoir une expérience professionnelle dans le secteur de l'immobilier et 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 cette expérience, il suffit de demander une VAE.

Avoir les qualités nécessaires pour exercer le métier

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 challenge ;
- Connaître le marché de l'immobilier ;
- Maîtriser les environnements juridique et informatique relatifs à ce métier ;
- **Être à l'affût des évolutions du marché** ;

- Avoir une présentation soignée afin d'inspirer la confiance.

Disposer des fonds nécessaires pour le lancement du projet

Avant de procéder à l'ouverture d'une agence immobilière, il faut avoir les fonds nécessaires pour :

- Les frais de [formalités de la création de l'entreprise](#) ;
- Le coût de fonctionnement de l'agence après son ouverture ;
- La trésorerie nécessaire jusqu'au premier paiement.

Les fonds peuvent être formés par l'épargne personnelle, les aides de l'État, les prêts bancaires et les différentes subventions disponibles.

Agence immobilière franchisée ou indépendante : comment faire son choix ?

Afin d'ouvrir une agence immobilière, il est possible de **choisir entre une agence immobilière franchisée ou indépendante**. Ces alternatives présentent des avantages et des inconvénients. Il faut les considérer avant de faire son choix.

Ouvrir une agence immobilière indépendante

Ouvrir une agence immobilière indépendante permet d'**assurer la gestion de la structure** par ses propres moyens. En tant que chef d'entreprise, il n'est pas nécessaire de faire des comptes rendus à des supérieurs hiérarchiques. La réussite de l'agence dépend entièrement de l'effort fourni.

[Devenir agent immobilier indépendant](#) en créant sa propre structure présente également **quelques inconvénients**. En tant que gérant de celle-ci et agent, il faut se montrer polyvalent et productif (transactions, prospection de clients, tenue de comptabilité...).

En résumé, pour ouvrir une agence immobilière indépendante, il faut être prêt à **assumer l'entière responsabilité de l'agence sur le plan financier, administratif, comptable, commercial et mercantile**. Pour alléger le travail, il est possible de confier certaines tâches à des professionnels. Dans ce cas, il faut prévoir la rémunération des employés et les frais demandés pour la prestation de service.

Ouvrir une agence immobilière franchisée

Ouvrir une agence immobilière franchisée présente de nombreux intérêts. L'intégration d'un réseau permet de **profiter de la réputation de la franchise** et se faire connaître plus rapidement. L'entrepreneur qui souhaite créer une agence immobilière franchisée peut également bénéficier de formations facilitant la mise en œuvre du projet. Autrement dit, il lui est possible de profiter de l'expertise de la franchise.

L'ouverture d'une agence immobilière franchisée présente cependant certains bémols. Intégrer **une franchise requiert un investissement important**. Le coût de création de l'agence immobilière va comprendre la redevance en échange de l'usage de la marque ou un droit d'entrée. L'agence immobilière franchisée est aussi redevable d'un pourcentage sur les transactions réalisées.

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

En principe, créer son agence immobilière en [micro-entrepreneur](#) n'est pas possible. 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 professionnelle) ne peut pas exercer son métier sous le régime d'auto-entrepreneur. 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.

La carte professionnelle : le sésame primordial

La carte professionnelle d'agent immobilier est obligatoire pour ouvrir une agence immobilière. Sans ce sésame, il ne sera pas possible de **réaliser une transaction immobilière**. Autrement dit, il n'est pas possible d'ouvrir une agence immobilière sans cette pièce.

Les différents types de cartes professionnelles

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 ;
- Être souscrit à une assurance en responsabilité civile (3° de l'article 3 de la Loi Hoguet) ;
- **Obtenir un numéro d'immatriculation** au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) pour une personne morale.

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

Les démarches à faire pour obtenir une carte professionnelle

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 pour obtenir une carte professionnelle

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) ;
- 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.

Ouvrir une agence immobilière sans carte professionnelle : les alternatives

En principe, **ouvrir son agence immobilière sans carte professionnelle** n'est pas possible. Toutefois, il existe des solutions autorisant la création de l'agence, notamment :

- Ouvrir une agence immobilière sans assumer sa direction, mais en détenant des parts de l'entreprise (la totalité ou la majorité). Il est possible d'exercer le métier d'agent commercial pour une entreprise/agence tierce (cette activité ne nécessite pas une carte professionnelle) ;

- **Ouvrir une agence immobilière en succursale.** La direction de l'entreprise sera assurée par un tiers jusqu'à l'obtention de la carte professionnelle d'agent immobilier ;
- **Reprendre une agence préexistante.**

Ouvrir son agence immobilière : quel statut juridique ?

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 pour ouvrir son agence immobilière

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 :

- **Des démarches et formalités de création d'entreprise plus simples ;**
- **L'absence de capital 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 » de l'entrepreneur. Autrement dit, le patrimoine de l'entreprise et les biens personnels sont 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 forme sociétale pour ouvrir son agence immobilière

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

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 pour ouvrir son agence immobilière

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)

La [SARL](#) se montre particulièrement adaptée pour ouvrir une agence immobilière de petite taille. Elle ne nécessite pas de capital important lors de sa constitution. Le capital minimum nécessaire est fixé à 1 € symbolique. La **responsabilité de l'entrepreneur est limitée à ses apports dans la société**. Son patrimoine personnel est donc protégé.

La Société par Actions Simplifiée (SAS)

La SAS est aussi adaptée pour créer une agence immobilière à deux ou plusieurs

actionnaires. Elle 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 simple. Les formalités de création de la société sont plus importantes que pour une entreprise individuelle.

La Société Anonyme (SA)

La SA est la forme sociétale adaptée pour ouvrir une agence immobilière de grande taille. Sa création nécessite au moins 7 associés. Elle demande un investissement de départ important. Il faut, entre autres, prévoir un **capital social minimal de 37 000 €**

Comment ouvrir une agence immobilière ?

Afin d'ouvrir une agence immobilière, il faut passer par quelques étapes essentielles. En premier lieu, il est nécessaire de bien définir, clarifier et planifier son projet. Puis, il faut **remplir toutes les conditions nécessaires à l'ouverture d'une agence immobilière**. La dernière étape consiste à réaliser les démarches relatives à la création de l'entreprise.

Construire 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 du 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 un business plan

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 financiers.

Choisir un local pour son agence immobilière

Le choix du local de son agence immobilière doit se faire en fonction de l'étude du 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

L'agence immobilière a **besoin d'un nom commercial** pour être vendeur. 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 de faire une recherche d'antériorité auprès de l'INPI (Institut National de la Propriété Intellectuelle).

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. Le [statut auto-entrepreneur](#) ne permet, cependant, pas d'ouvrir une agence immobilière.

Préparer les fonds nécessaires au projet

Pour ouvrir son agence immobilière, il faut **préparer les fonds nécessaires**. 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 une aide aux collectivités ;
- D'utiliser les [aides auto-entrepreneur](#) de l'État (ACCRE, ARCE...) ;

- Demander un [prêt immobilier via une SCI professionnelle](#) auprès d'une banque ou d'un organisme financier.

Remplir toutes les conditions requises à l'ouverture de l'agence immobilière

Avant de procéder aux démarches relatives à l'ouverture d'une agence immobilière, il faut veiller à ce que toutes les conditions requises soient remplies. Elles concernent :

- La présentation d'une carte professionnelle permettant d'exercer en tant qu'agent immobilier ;
- Le **diplôme ou l'expérience professionnelle requis** ;
- La **souscription à une assurance de responsabilité civile professionnelle** (RCP) : offre une protection en cas de dommages matériels ou corporels ou de risques pécuniaires lors de l'exercice de l'activité. Chaque agent de l'agence doit avoir un contrat d'assurance ;
- La **souscription à une garantie financière** : permet d'assurer la restitution des fonds déposés dans l'agence aux clients en cas de soucis (à défaut d'une garantie financière, il faut signer un acte portant sur l'engagement sur l'honneur de l'agent à ne pas toucher les fonds mis à la disposition de l'agence lors de l'exercice de l'activité) ;
- L'**ouverture d'un compte séquestre** auprès d'un établissement de crédit ou d'une banque : nécessaire à la réception des fonds obtenus par l'activité. Le séquestre se définit comme la somme versée par l'acheteur quand il signe la promesse de vente.

À noter : il est nécessaire de **présenter les pièces justifiant la réalisation de ces obligations lors de la demande de carte professionnelle.**

Entamer les démarches pour la création de l'entreprise

Une fois toutes les conditions pour l'ouverture d'une agence immobilière remplies, il ne reste plus qu'à **entamer les démarches pour la création de l'entreprise**. Elles dépendent du statut juridique choisi. De manière générale, il faut :

- **Préparer les documents pour la création de l'entreprise** (formulaire, statuts...) ;
- Transmettre la demande d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés ;
- **Publier un avis de constitution de la société au Journal d'annonces légales** ;

- Régler les frais de formalités pour la création de l'entreprise.

D'autres formalités peuvent être nécessaires selon la forme sociale. Il s'agit de :

- La **rédaction des statuts de l'entreprise** ;
- La constitution du capital social de la société.

Ouvrir une agence immobilière : les différentes alternatives

Une agence immobilière n'a pas forcément besoin d'un local commercial, même s'il est important pour la visibilité de la structure. Actuellement, il est possible de créer une agence immobilière à domicile ou d'ouvrir une agence immobilière sur Internet.

Comment ouvrir une agence immobilière à domicile ?

Pour créer une agence immobilière à domicile, il est nécessaire de **domicilier l'entreprise à l'adresse de l'agent commercial titulaire de la carte professionnelle**. Il convient de choisir le statut d'entreprise individuelle pour exercer l'activité d'agent immobilier à domicile. Dans ce cas, il est conseillé de se présenter comme agent commercial indépendant.

Comment ouvrir une agence immobilière sur Internet ?

Ouvrir **une agence immobilière sur Internet est relativement simple**. De plus, le web constitue un moyen efficace pour se faire connaître et trouver des clients. Pour créer son agence immobilière sur Internet, il faut :

- **Effectuer toutes les démarches et formalités nécessaires à la création de l'agence immobilière** (elles peuvent être réalisées en ligne) ;
- Domicilier l'entreprise au domicile de l'agent immobilier détenant la carte professionnelle ;
- **Créer un site internet** dédié à l'agence immobilière.

Le site web de l'agence immobilière doit présenter efficacement les activités menées. Il est **conseillé de dédier son activité à une zone géographique particulière et se positionner ainsi comme un spécialiste**. La présence sur les réseaux sociaux est également importante pour faire connaître l'agence et ses activités.

Voir aussi : [Comment créer un gîte ?](#)