

Le statut de SARL pour l'agence immobilière

Description

Le statut de [SARL](#) compte parmi les principaux choix possibles lors de la création d'une agence immobilière. Pour diverses raisons, il est le plus souvent choisi par les acteurs du secteur. Ils n'ont généralement pas besoin d'un important investissement financier pour démarrer leur activité. Un agent immobilier peut ainsi facilement se lancer dans une aventure entrepreneuriale. En empruntant cette voie, il a plus de chances de réussir dans son domaine.

[Créer votre SARL en ligne](#)

Pourquoi créer une agence immobilière sous le statut de SARL ?

Le choix du [statut juridique](#) de l'agence immobilière ne doit pas s'effectuer à la légère. Il **impacte à la fois** :

- La protection du patrimoine ;
- Le régime fiscal et social du dirigeant ;
- L'organisation de la société.

Le statut de SARL pour l'agence immobilière **permet de protéger le patrimoine personnel des associés** par la limitation de leur responsabilité aux apports. L'entreprise peut être dirigée par un ou plusieurs gérants. Elle comprend au moins deux associés et cent au maximum. Quant au régime social du dirigeant, il dépend du nombre de parts qu'il détient dans la société.

Parmi les **avantages de créer une agence immobilière sous le statut de SARL**, on distingue également :

- Une structure simple ;
- Aucun apport minimal.

Cependant, **les formalités de constitution de société sont généralement plus complexes** par comparaison avec celles de l'[entreprise individuelle](#), notamment en raison des statuts qu'il faut encore rédiger. Les coûts de création sont également

élevés, sachant que la validation des comptes annuels requiert par exemple le recours au service d'un expert-comptable dont le [tarif](#) est libre.

Dans quel cas faut-il créer une agence immobilière sous le statut de SARL de famille ?

Le statut est surtout **recommandé aux agences incluant deux personnes d'une même famille**. C'est un régime spécifique de la SARL classique. Il permet de lancer un projet de création de société en impliquant par exemple :

- Le conjoint ;
- Les frères et sœurs ;
- Les parents.

Il convient également de savoir que la [SARL de famille](#) peut opter pour une imposition à l'IR de manière indéfinie.

Comment créer une agence immobilière sous le statut de SARL ?

Pour créer une agence immobilière sous le statut de SARL, il faut **remplir les conditions d'exercice de l'activité**. Avant d'accomplir ensuite les formalités nécessaires à la création de la société, il est essentiel de [réaliser une étude de marché](#).

Conditions d'exercice de l'activité

En créant l'activité, sous le statut de SARL pour l'agence immobilière, il est nécessaire de respecter les conditions d'exercice qui y sont afférentes. Il est tout aussi important d'**assurer à l'agence immobilière une structure financière et juridique solide** dès sa création.

Diplôme

Pour pouvoir monter l'agence, il **faut avoir une expérience professionnelle significative ou bien détenir un diplôme** reconnu par l'État et certifiant des études commerciales, juridiques ou économiques. À titre d'exemples, un BTS immobilier « professions immobilières » ou un DUT carrières juridiques avec spécialisation

immobilière conviendront pour ce projet.

Carte professionnelle

Le fondateur de l'agence immobilière doit **détenir une carte professionnelle spécifique ou carte T pour pouvoir exercer son activité en toute légalité**. En plus de justifier d'une expérience professionnelle suffisante ou d'être titulaire d'un diplôme permettant d'accéder à la profession d'agent immobilier, il ne faut pas être soumis à une interdiction d'exercer pour l'obtenir. De plus, il est nécessaire de disposer :

- D'un numéro d'immatriculation au [RCS](#) ou Registre du commerce et des sociétés ;
- D'une attestation de souscription à la garantie financière et à l'assurance RCP.

La demande de la carte T doit être déposée contre décharge. Toutefois, il est également possible de l'adresser par LRAR ou lettre recommandée avec accusé de réception. Délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie locale, elle **permet au propriétaire de l'agence de justifier de ses compétences dans le domaine de l'immobilier**.

Il est bon de noter qu'**un lieu de délivrance et un numéro figurent sur la carte professionnelle**. Ces informations doivent se trouver sur tous les documents (contrat, mandat, etc.) émis par l'agence immobilière dans le cadre de son activité.

Garantie financière

Cette garantie **peut être obtenue auprès de différents établissements** parmi lesquels on distingue :

- Une entreprise de caution mutuelle ;
- Une compagnie d'assurance spécialement agréée ;
- Une banque installée en France ;
- La Caisse des dépôts et consignations ;
- La Banque de France.

Durant les deux premières années suivant la création de l'agence immobilière, le montant de la garantie financière est de 30 000 euros au minimum par activité. Mais, en principe, il **doit être supérieur à 110 000 euros** dans la même condition.

Casier judiciaire et assurance RCP

Pour pouvoir ouvrir la société, l'agent immobilier est également tenu de souscrire une [assurance RCP](#) ou responsabilité civile professionnelle. De plus, il faut qu'il justifie auprès de la CCI qu'il n'a **jamais encore été condamné pour être autorisé à exercer la profession**. En effet, il doit avoir un casier judiciaire vierge.

Étude de marché

Cette étape doit être réalisée **pour être certain qu'un potentiel commercial existe bien sur la zone d'implantation** choisie. Pour le savoir, il faut s'intéresser à la dynamique concurrentielle sur le marché ainsi qu'à l'évolution :

- Du chiffre d'affaires (en valeur et en volume) dans le secteur ;
- Des comportements d'achats ;
- De la demande.

De même, **il est tout aussi important de :**

- Savoir si le marché est assez dynamique pour supporter l'arrivée d'un nouvel acteur.
- Estimer le parc de logements ;
- Connaître le nombre d'agences immobilières déjà installées dans la zone ;
- Se renseigner sur les réelles opportunités existantes.

Formalités à accomplir

Outre les conditions d'exercice de l'activité à respecter, il existe diverses [formalités de création d'entreprise](#) à accomplir. Parmi ces dernières, on distingue **le dépôt de capital social et l'immatriculation de la société**.

Choix d'un nom commercial

Le choix du nom commercial est **l'une des étapes primordiales à effectuer lors de la constitution d'une entreprise**. Pour faire sérieux, il vaut mieux le choisir :

- Vendeur ;
- Simple ;
- Sobre.

Dans tous les cas, il est conseillé de **trouver un nom se rapprochant le plus de l'activité exercée**. D'autre part, il convient de souligner qu'il ne correspond pas

forcément à la dénomination sociale de l'entreprise, qui est inscrite au RCS. Il est tout simplement assimilé à l'enseigne ou la marque, et permet surtout de vendre.

À noter : afin d'éviter des poursuites ayant pour motif le plagiat du nom, il est impératif de faire une recherche d'antériorité auprès de l'INPI ou Institut national de la propriété intellectuelle.

Choix des locaux

Le fondateur de la société se doit de trouver un local s'il prévoit de monter une agence immobilière physique. Le choix de l'emplacement a une grande influence sur la visibilité de l'entreprise. Souvent, il est plus judicieux d'opter pour un **endroit très fréquenté et situé en centre-ville**.

Bon à savoir : il est possible d'ouvrir une agence en ligne, ce qui permet de diminuer les charges fixées liées à l'utilisation du local. Celle-ci suit les mêmes obligations qu'un organisme physique. Cependant, ne pas disposer d'un lieu pour accueillir les clients paraît peu crédible.

Si l'organisme est **spécialisé dans l'immobilier professionnel et commercial**, il est préférable de l'installer dans un quartier de bureaux. S'il s'agit plutôt d'une agence de luxe, mieux vaut opter pour un lieu huppé.

En outre, le budget et la surface comptent également parmi les éléments à considérer sérieusement. Serait-il aussi mieux d'**opter pour une location ou un achat** ? Tous ces détails comptent lors du choix des locaux.

Déclaration de l'activité auprès de la préfecture

Cette déclaration **fait partie de la procédure à suivre pour créer l'agence immobilière**. Elle s'effectue après avoir adressé une demande d'immatriculation au RCS, en ligne ou auprès du tribunal de commerce le plus proche.

Ouverture d'un compte professionnel

Après avoir rédigé et signé les statuts de son entreprise, l'agent immobilier devra **ouvrir un compte professionnel pour y déposer le capital** nécessaire. Ensuite, il ne lui restera plus qu'à procéder à l'ouverture d'un compte séquestre et à se procurer un livre de tenue de compte.

Ouverture d'un compte séquestre

Ce compte est **destiné uniquement à la réception des fonds qui proviennent de l'activité**. Son ouverture s'effectue auprès d'un établissement de crédit ou d'une banque. Il faut savoir que le séquestre est la somme d'argent versée lors de la signature d'une [promesse de vente](#). Il prouve la capacité financière de l'acquéreur du bien.

Dépôt de capital social

Le [capital social](#) mentionné dans les statuts de la société **doit être consigné auprès :**

- D'une banque ;
- D'un notaire ;
- D'une Caisse des dépôts et des consignations.

Pour rappel, en optant pour le statut de SARL, le fondateur de l'agence immobilière doit **répartir le capital entre deux associés au minimum**.

À noter : une attestation de [dépôt de capital social](#) sera délivrée dès que les fonds seront déposés.

Immatriculation de la société

Après avoir reçu l'attestation de dépôt de capital, l'agent immobilier peut passer à l'[immatriculation](#) de son entreprise. Notons qu'**il est possible de confier la démarche à un professionnel** afin de bénéficier d'un gain de temps considérable.

Quelle réglementation spécifique au secteur immobilier doit-on respecter ?

Les professionnels de l'immobilier sont **soumis à diverses contraintes**. Parmi celles-ci, on distingue les règles liées aux aptitudes professionnelles. La loi Alur fixe diverses obligations inhérentes à l'installation et l'organisation des agences immobilières.

Loi Alur

La [loi Alur](#) régit l'accès à la profession immobilière. Les cartes T doivent

aujourd'hui être renouvelées tous les trois ans. Auparavant, le renouvellement s'effectuait chaque décennie. Depuis avril 2016, les professionnels de l'immobilier sont obligés de suivre une formation continue de 14h par an au minimum pour renouveler la carte professionnelle.

La loi encadre également les :

- Frais d'agence liés à la location ;
- Annonces immobilières.

Afin de prendre en charge une transaction, **il faut aussi que l'agent immobilier justifie d'un mandat écrit de vente**, inscrit dans un registre. Le document en question l'autorise à négocier.

Autres obligations

Avec le statut de SARL, ou autres, les agences immobilières sont encore **soumises à d'autres obligations, dont l'affichage** :

- Du numéro de la carte T ;
- Des tarifs des prestations ;
- Du montant de la garantie financière.

Afin de connaître toute la réglementation liée à l'ouverture de l'agence, il est recommandé de **s'informer auprès de la DGCCRF** ou Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

Il est également bon de noter que **des connaissances juridiques sont indispensables à l'exercice de l'activité** d'une agence immobilière. Elle doit être en mesure de répondre rapidement à une demande ou à une offre, en sachant faire preuve de rigueur et d'organisation.

FAQ

Quelle forme juridique choisir pour une agence immobilière ?

Lors de la création d'une agence immobilière, il est possible d'opter pour le statut de :

- SARL ou société à responsabilité limitée ;
- EI ou entreprise individuelle ;
- EURL ou entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ;
- SAS ou société par actions simplifiée ;
- SASU ou société par actions simplifiée unipersonnelle ;
- SA ou société anonyme.

Une agence immobilière, qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'un organisme qui œuvre dans le domaine de la transaction immobilière. L'agence a pour mission de trouver un :

- Locataire pour un bien mis en location ;
- Acheteur pour un bien disponible à la vente.

Ses objectifs sont notamment :

- L'augmentation du nombre de prospects ;
- La hausse du volume de rendez-vous ;
- L'amélioration du taux d'estimations effectuées.

Un agent commercial immobilier, qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'une personne physique exerçant le métier. Ses principales tâches consistent à assister et à donner des conseils aux acheteurs. Il se charge également de négocier des ventes. Il convient de savoir qu'il a la possibilité de monter une agence immobilière et de gérer son réseau de mandataires.