


Fiche métier BPI : Agent immobilier

Pour aider les créateurs et repreneurs d'entreprise, la Banque Publique d'Investissement - BPI- réalise des « dossiers projecteurs » et des fiches métiers.

Vous trouverez ci-dessous une synthèse des données BPI et pour retrouver toutes les informations concernant le métier d'agent immobilier sur le site de BPI Création, [cliquez ici](#) 

Caractéristiques et conditions d'exercice de l'activité




> Nature des activités

C'est une activité commerciale.

> Agent immobilier, un mandataire, c'est-à-dire ?

L'agent immobilier intervient pour faciliter la vente, l'achat, la location et la gestion des biens immobiliers. Il a différentes missions :

- Prospection, c'est-à-dire rechercher et identifier les biens immobiliers
- Evaluation, c'est-à-dire estimer la valeur des biens immobiliers en fonction du marché
- Commercialisation, c'est-à-dire promouvoir les biens immobiliers via des annonces, des visites, des événements (salons...)
- Négociation, c'est-à-dire discuter les conditions de vente et de location entre les parties
- Conseil, c'est-à-dire informer les clients sur les aspects juridiques, financiers et techniques relatifs aux transactions immobilières
- Gestion administrative, c'est-à-dire préparer et recueillir les documents nécessaires à la réalisation de la transaction

Il peut également exercer le métier de syndic de copropriété. Dans ce cas, il est désigné représentant légal du syndicat de copropriétaires. Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) 



Attention ! Le marchand de listes n'est pas un agent immobilier. Celui-ci diffuse uniquement des listes d'annonces, sans jouer aucun rôle d'intermédiaire.

D'ailleurs, sa place d'intermédiaire entre un vendeur et un acheteur, entre un bailleur et un locataire, est formalisée par un mandat permettant d'exercer sa mission pour le compte de ses clients.

Le plus souvent d'une validité de 3 mois maximum, le mandat peut être simple ou exclusif. Il comporte différentes mentions obligatoires :

- › Durée de votre mandat (maximum 3 ans)
- › N° d'inscription au registre des mandants immobiliers
- › Montant de la rémunération et qui la paie
- › Missions précises
- › Conditions de maniement des fonds (perception ou non) et de reddition des comptes (rapport de gestion comptable)

› **Condition préalable : obtenir une carte professionnelle**

Pour l'obtenir, il convient d'avoir un diplôme et/ou une expérience professionnelle.

En résumé :

- Avoir un diplôme de niveau Bac+2 minimum dans le domaine de l'immobilier (comme un BTS ou un DEUST) ou un diplôme de niveau Bac+3 dans les domaines juridiques, économiques ou commerciaux
- Avoir le bac et 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de l'immobilier
- Sans le bac, il faut justifier d'une expérience professionnelle de 10 ans dans une activité liée à la négociation ou la gestion immobilière ou de 4 ans, si vous avez le statut cadre.

Elle est valable 3 ans et son coût est de 160€ (son renouvellement 130€ et sa modification 68€).

Pour faire sa demande, il convient d'adresser le formulaire [Cerfa 15312*03](#) à la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur.

Découvrez les modalités sur le site de la CCINCA, en [cliquant ici](#)

Attention en cas d'ouverture d'un établissement secondaire, il faudra également une carte professionnelle pour son directeur (Coût 96 €).

› **Les autres conditions nécessaires**

- Ne pas avoir subi une faillite personnelle ou une interdiction de gérer
- Souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle
- Bénéficier d'une garantie financière de 30 000 € pour les 2^{ères} d'exercice, puis 110 000 € pour chaque activité (transaction, gestion, syndic)

Pour télécharger le modèle d'attestation financière, [cliquez ici](#)



› **Obligation de respecter le code de déontologie**

Pour en prendre connaissance [cliquez ici](#) 

› **Suivre une formation continue obligatoire**

Cette formation est indispensable pour obtenir le renouvellement de votre carte professionnelle.

La durée de la formation doit être de minimum 42 heures sur les 3 années consécutives d'activité (Pour rappel : la carte pro est valable 3 ans)

Cette formation dispensée par un organisme agréé doit porter sur différents sujets, dont :

- Les questions juridiques, économiques et commerciales
- La déontologie (au moins 2h/ 3 ans)
- Les techniques de construction, l'habitat, l'urbanisme, la transition énergétique.


› **Obligation d'affichage des prix**

Les informations affichées doivent être visibles et concernent :

- Votre n° de carte professionnelle
- La possibilité ou non de percevoir des fonds
- Le montant de votre garantie financière, la dénomination et les coordonnées du garant
- Les tarifs TTC de vos prestations et leur mode de calcul
- La répartition des honoraires si leur paiement en revient à l'acquéreur



Attention ! Vous pouvez solliciter un avis à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes pour savoir si votre affichage (ou projet d'affichage) de prix et de tarifs est conforme.

La demande se fait en ligne. [Cliquez ici](#) 

› **Mentions obligatoires sur les annonces**

- Pour les annonces de vente

Si les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, il faut indiquer le prix de vente honoraires inclus, le prix hors honoraires et la Part TTC des honoraires en pourcentage du prix hors honoraires

Si les honoraires sont à la charge du vendeur, seul le prix de vente hors honoraires doit être mentionné.

› Pour les annonces de location

Toutes les annonces de location non saisonnière d'une durée supérieure à 90 jours doivent indiquer

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

- Commune du bien loué
- Loyer mensuel charges comprises
- Charges locatives et leurs modes de récupération (provision, forfait ou remboursement sur justificatifs)
- Complément de loyer pour les communes soumises à encadrement
- Montant du dépôt de garantie (limité à un mois de loyer hors charges pour les locations non meublées et 2 mois de loyer hors charges pour les meublés)
- Montant total des honoraires que doit vous régler le locataire
- Part des honoraires dus pour l'état des lieux
- Caractère meublé de la location si c'est le cas



Attention ! Toutes les publicités doivent mentionner le montant TTC des honoraires. Pour les ventes, le montant des honoraires est exprimé en pourcentage du prix.

› **Les registres obligatoires**

Les agents immobiliers ont l'obligation de tenir plusieurs registres reliés et cotés sans discontinuité avec la liste des mandats reçus, des versements et remises de fonds (fichiers numériques acceptés).

› **Informez les observatoires locaux des loyers**

Les professionnels doivent communiquer à l'observatoire, les informations relatives aux logements loués au cours de l'année précédente ou dont ils assurent la gestion locative au 1^{er} janvier.

Ces informations sont communiquées au plus tard le 31 mars de chaque année et concernent notamment la localisation, les caractéristiques principales, le loyer et la date d'entrée du locataire.