

Les étapes clés pour ouvrir une agence immobilière

Vous envisagez d'ouvrir votre agence immobilière mais vous ne savez pas par où commencer ?

La création d'une agence immobilière peut se révéler complexe. Elle exige de suivre avec rigueur un certain nombre d'étapes fondamentales. Agence juridique vous propose une liste détaillée des diverses démarches à effectuer pour créer votre agence immobilière en toute sécurité.

1- La vérification des compétences requises pour ouvrir une agence immobilière et l'analyse de votre situation personnelle

La création d'une agence immobilière suppose la détention d'une carte professionnelle numérotée délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie. Pour l'acquérir, vous devez posséder : un diplôme d'Etat d'un niveau égal ou supérieur à trois années d'études dans le domaine juridique, économique ou commercial ; un BTS en professions immobilières ; un DUT en carrières juridiques ou un diplôme de l'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation.

A défaut, il vous est possible d'obtenir votre carte professionnelle si vous disposez : du baccalauréat et d'une expérience de 3 années au moins au sein d'une agence immobilière ; d'une expérience de 10 années au moins au sein d'une agence immobilière.

Une fois vos qualifications validées, encore faut-il que votre positionnement actuel vous permette de sauter le pas. Vous le savez, le fait de créer une agence immobilière n'est pas une mince affaire. Cela requiert un réel investissement et une énergie certaine. Vous devez alors vous interroger sur la concordance de votre situation personnelle avec la création d'une agence immobilière.

Votre personnalité est-elle en adéquation avec votre projet de création d'agence immobilière ? Vous est-il possible de quitter votre emploi ? Avez-vous des économies ? L'ouverture d'une agence immobilière peut-elle s'articuler avec votre vie de famille ? Les réponses à ces questions vous permettront d'avancer avec conviction.

2- La nécessaire réalisation d'une étude de marché et la préparation d'un business plan

Pour mener à bien votre projet, il vous est essentiel d'appréhender le fonctionnement du marché. Une étude de marché a précisément pour objet l'examen des caractéristiques du marché. Il s'agit d'une enquête minutieuse vous permettant d'évaluer la solidité et la durabilité de votre projet de création d'agence immobilière au regard notamment des tendances du marché ; de la concurrence ; du comportement des consommateurs et des produits et services déjà existants.

Une fois l'étude de marché élaborée, vous devez établir un business plan. Le business plan est un exposé détaillé des éléments prépondérants de votre projet d'entreprise. Ce document imparable

est destiné à faire comprendre ce que vous avez à l'esprit à des personnes extérieures et éveiller leur intérêt. En outre, le business plan consiste à mettre en exergue la pertinence de votre concept.

Il comporte des informations chiffrées sur votre agence immobilière en devenir. De fait, après avoir présenté votre produit ou votre service et introduit l'étude de marché préalablement réalisée, vous ferez état du plan de financement, du compte de résultat prévisionnel, du bilan prévisionnel et du budget de trésorerie.

Après avoir analysé le marché et préparé votre business plan, songez à l'emplacement de votre agence immobilière. Tâchez de le choisir de manière méthodique et stratégique. Privilégiez un lieu dynamique à proximité des commerces. Avant d'élire domicile dans un quartier, renseignez-vous sur le nombre de professionnels de l'immobilier qui y sont déjà installés.

3- Le choix audacieux de la structure juridique adaptée

La détermination du statut juridique adapté à vos besoins est primordiale. De cette décision dépendent le procédé à suivre, les formalités à accomplir et les tracasseries auxquels vous serez susceptible d'être confronté.

Si vous souhaitez avoir une totale indépendance, l'entreprise individuelle (EI), l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EURL), l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) et la société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) peuvent vous convenir.

A l'inverse, si vous prévoyez de vous associer, il vous faudra impérativement choisir une structure sociétale telle que la société à responsabilité limitée (SARL) ou la société par actions simplifiée (SAS).

Sachez que si l'entreprise individuelle confond le patrimoine personnel et le patrimoine professionnel, le fait de créer une société permet de séparer le patrimoine privé de celui de l'entreprise et de mettre vos biens personnels à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise.

Enfin, notez que chaque forme juridique présente des caractéristiques bien spécifiques qu'il vous faut connaître avant de vous décider. Il vous est fortement conseillé de solliciter les conseils avisés d'une agence juridique pour vous aider à faire un choix éclairé.

4- La procédure relative à la création de votre agence immobilière

La constitution d'une agence immobilière requiert l'accomplissement de démarches administratives et juridiques fastidieuses à commencer par l'immatriculation de la structure au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) au Centre de Formalité des Entreprises (CFE) de la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Puis, conformément à la législation Hoguet du 2 janvier 1970, il vous faut souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro) et une garantie financière.

L'assurance responsabilité civile professionnelle ou « RC PRO » permet de couvrir les dommages corporels, incorporels, matériels et immatériels causés par un professionnel dans le cadre de son activité. La garantie financière contractée auprès d'un établissement de crédit, d'une compagnie d'assurance ou encore de la Caisse des dépôts est impérative pour les agences immobilières détenant des fonds, des effets ou des valeurs pour le compte de leurs clients. Elle leur assure la restitution des fonds ainsi déposés. Sachez que le montant de la garantie financière doit être au moins équivalent à la somme dont vous êtes redevable et ne doit pas être inférieur à 30.000 euros durant les deux premières années d'activité.

Enfin, une fois ces garanties obtenues, vous devez effectuer une demande auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour acquérir une carte professionnelle numérotée indispensable à l'ouverture de votre agence immobilière. Un formulaire CERFA doit être envoyé avec les pièces justificatives requises. Cette carte professionnelle peut comporter diverses mentions : transactions sur immeubles et fonds de commerce ; gestion immobilière ; syndic de copropriété ; marchand de listes ; prestations touristiques et prestations de services.

Si les démarches vous semblent trop complexes, vous pouvez faire appel à une agence juridique qui se chargera pour vous de toutes les formalités de création de votre entreprise.