

Céline Faraut

Devenir agent immobilier

Astuces et conseils

2^e édition

Sous la direction de Marc Ezrati
**Collection les essentiels
de l'immobilier**



Les Essentiels de l'immobilier

Destinés à un large public, les ouvrages de la collection *Les Essentiels de l'immobilier* sont conçus comme des guides pratiques, illustrés d'exemples et de cas concrets, de questions/réponses pour une lecture ludique et de conseils utiles et pertinents. Dans cette collection, nous abordons tous les aspects de l'immobilier et de l'investissement : métiers de l'immobilier, pratiques professionnelles, marchés, défiscalisation, investissement locatif... Les auteurs de ces ouvrages sont des experts dans leur domaine, sélectionnés par Marc Ezrati qui coordonne la collection.

Sommaire

Introduction	9
I. DÉCOUVERTE DU SECTEUR ET DE LA PROFESSION	11
1. Pourquoi choisir l'immobilier ?	15
2. Les différentes familles de métiers de l'immobilier	17
La transaction	17
La location	21
Les spécialisations : promotion / syndic / viager / immobilier d'entreprise / coaching immobilier	26
3. Les missions du quotidien	31
Le démarchage, la prospection	31
La rentrée de biens et les enjeux de l'exclusivité	35
La découverte client et les relances	38
Les visites	41
Une journée type	44
L'intelligence artificielle dans le quotidien d'un agent immobilier	47
4. Les qualités	51
Commercial, négociateur, parfois médiateur	51
Une posture de conseil patrimonial	54
Le droit et la fiscalité	56

L'organisation	59
L'écoute	62
La résistance à l'échec	65
5. Les partenaires	69
Les banques, courtiers et gestionnaires de patrimoine	69
Les diagnostiqueurs	73
Les notaires	77
Les acteurs du bâtiment : géomètres, artisans...	80
Les marchands de biens	83
Les apporteurs d'affaires	84
Les réseaux sociaux : des partenaires clés !	87
6. Prendre un bon départ	89
Prévoir une trésorerie suffisante	89
Des aides pour plus de sérénité	91
Réussir votre premier mois d'activité	92
 II. QUELLES FORMATIONS ?	 95
1. Les différentes études et formations	99
Formation obligatoire	99
Viser un bac + 2 : guide des BTS	102
Bac + 3	104
Bac + 5 et plus	106
Et sans diplôme ?	108
La passerelle de la reconversion	110
2. Reprendre ses études adulte	115
La VAE	115
Les cours à distance, par correspondance, en centres de formation	118

3. Comment ouvrir son agence ?	121
La carte professionnelle	121
Le statut juridique	124
Les différentes étapes	127
4. Statuts, revenus, débouchés	131
Les statuts (salarié ou indépendant)	131
Mandataire immobilier	133
Les revenus	135
Comment postuler et quels sont les débouchés ?	138

Introduction

Devenir agent immobilier : le rêve pour de nombreux Français... mais on ne s'improvise pas agent immobilier comme ça ! Commercial dans l'âme, négociateur et à l'écoute de ses clients, l'agent immobilier a la charge de vendre ou de louer des biens confiés par des propriétaires.

Démarchage, visites, ventes, droit, fiscalité, conseil, les missions sont nombreuses. La pierre est une valeur refuge. La conjoncture actuelle étant complexe, les investissements et achats immobiliers sont prisés, que ce soit pour la résidence principale, secondaire ou pour préparer la retraite ou l'avenir des enfants. Pour réussir leurs projets, particuliers et professionnels ont besoin d'être accompagnés dans ce projet de vie.

Cet ouvrage a pour but de vous présenter de manière claire en quoi consiste le métier et comment devenir agent immobilier. Vous découvrirez au fil des pages des aspects dans lesquels vous vous reconnaîtrez sûrement. Il y a une multitude d'agents immobiliers en France. Découvrez comment vous pourriez devenir celui qui se démarquera, et si ce rêve vous correspond. Pensez comme Confucius : « Choisissez un travail que vous aimez, et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie ».



Partie I

Découverte du secteur et de la profession

Le secteur de l'immobilier est très vaste. On pense souvent de prime abord à la vente de biens, la transaction, mais il existe de nombreux secteurs dans lesquels se spécialiser au cours d'une carrière. D'ailleurs, selon une étude LinkedIn, le métier d'agent immobilier était en 2020 le 3^e métier le plus recherché après la protection de données et l'intelligence artificielle.

Il est bon de découvrir plus précisément les différentes familles de métiers pour s'intéresser principalement à la transaction, qui est souvent le point de départ pour ceux qui ont envie de se lancer dans l'immobilier. Les missions du quotidien sont vastes, riches et chaque jour est une nouvelle page qui s'écrit. Les qualités requises sont très larges, et chacun peut apporter sa touche personnelle qui fera de ce métier un réel mode de vie.

1. Pourquoi choisir l'immobilier ?

Comment réussir à exprimer en quelques phrases toutes les possibilités offertes par l'immobilier pour permettre à chacun de s'épanouir ? Ce secteur attire et réunit des profils très différents, mais un point commun les unit : tous sont passionnés, et se donnent pour mission de satisfaire les clients.

Selon l'Insee, 6 Français sur 10 sont propriétaires de leur bien, et 8 sur 10 font de l'investissement immobilier une priorité. L'immobilier rassemble et concerne tout le monde : chacun a besoin de se loger. 2021 fut l'année record avec 1 200 000 transactions enregistrées, et 2022 fut la seconde année avec 1 130 000 ventes ; il y a donc un fort potentiel et une activité dense. Aujourd'hui, le marché reprend son cours normal, avec environ 945 000 ventes en 2025. C'est bien pour cela que l'on parlait d'années « records », car elles ne sont pas le reflet de la réalité des vingt dernières années. C'est pourquoi beaucoup se sont lancés lors de ces années, attirés par une réussite assurée, mais ont également souffert lors du retour à la normale, car il a fallu revoir les méthodes de travail qui, souvent, n'avaient pas été consolidées pendant les années fastes.

L'investissement, sous toutes ses formes, est un sujet qui passionne les Français. L'amour de la pierre, valeur refuge,

et de la transmission sont des motivations fortes. Vous allez donc accompagner les clients dans l'une des étapes les plus importantes de leur vie. Vous avez le pouvoir de les aider à réaliser leurs rêves et bâtir leur avenir. Quels enjeux et responsabilités ! Chaque projet est différent. Vous rencontrerez des personnes de tous horizons, et cumulerez les belles rencontres. L'échange, le partage, la richesse des relations sont les maîtres-mots. Le marché évolue sans cesse, et vous évoluerez avec lui. Votre quotidien sera rythmé, dynamique, la routine n'aura pas sa place, et vous serez récompensé à la hauteur de vos efforts.

C'est un secteur qui rassemble des passionnés. Vous pourrez vous épanouir car vous y trouverez l'opportunité d'exercer un métier valorisant, en toute autonomie, mais sans pour autant vous sentir seul. La diversité des compétences requises permet à chacun de trouver sa place, et de grandir grâce aux autres, en se complétant. De plus, si vous avez soif d'apprentissage et de découvertes, vous serez comblés car la réglementation change régulièrement. Vous apprendrez chaque jour, que vous soyez dans l'immobilier depuis 10 jours, 10 mois, 10 ans ou plus !

2. Les différentes familles de métiers de l'immobilier

◆ La transaction

La transaction se définit par la vente et l'achat d'un bien immobilier. Le vendeur et l'acheteur se sont entendus pour réaliser cette opération sur un prix défini et accepté de tous. La transaction peut être réalisée entre particuliers directement, ou par l'intermédiaire d'un professionnel en agence immobilière ou un mandataire qui exerce sous l'habilitation d'un titulaire de la carte professionnelle. En France, c'est le notaire qui officialise l'acte de vente. Après une année record en 2021 de près d'1,2 millions de ventes, 2025 compte environ 945 000 transactions enregistrées par les Notaires de France, avec une hausse de + 11 % par rapport à 2024. Cette augmentation est significative et les chiffres du début 2026 sont également encourageants.

Que ce soit entre particuliers ou par agence, les étapes sont sensiblement les mêmes. Ce sont l'accompagnement, les arguments et les conseils prodigués qui diffèrent. Il faudra avant tout déterminer le juste prix du bien. Pour cela, un professionnel est contacté pour valoriser le bien en fonction de la surface, de la situation géographique, des travaux à effectuer, des caractéristiques et du marché local. Une fois le prix fixé, et l'envie pour le vendeur

d'avancer en lançant la mise en vente, un mandat de vente est signé avec l'agent immobilier, qui fige le prix, les lots sur lesquels porte la vente, les honoraires de l'agence, et toute condition particulière. Une annonce sera rédigée avec des photos de qualité pour être diffusée sur les sites internet et les outils dont dispose l'agence pour communiquer.

Les annonces doivent être fidèles à la réalité, et mettre en avant les points forts du bien comme de beaux volumes, un jardin ou terrasse, de faibles charges, une vue dégagée, etc. L'annonce va susciter l'intérêt de potentiels acquéreurs. Vient ensuite le moment des visites. Les acquéreurs découvrent le bien. L'agent immobilier aura la charge de conduire la visite, de préciser les caractéristiques du bien en rentrant dans les détails. L'expertise et le professionnalisme de l'agent immobilier sont ici mis en avant. Il saura répondre aux questions et anticiper les objections tout en faisant ressortir les atouts du bien. Lorsque des acquéreurs sont intéressés, il convient de faire le point sur leur situation financière et sur la viabilité du projet. Il peut y avoir une phase de négociation pour arriver à un juste milieu accepté des deux parties pour envisager d'officialiser la vente. Si plusieurs acquéreurs se positionnent, on s'intéressera au financement, au montant de l'apport, et aux revenus pour voir quel profil aura le plus de facilité à obtenir son prêt. Cette étape permettra une vente rapide, sûre, sans perte de temps. Une fois l'acquéreur choisi, la promesse de vente se signera soit en agence, soit directement chez le notaire. Cette étape consiste à fixer toutes les conditions de la vente. Tout est détaillé dans la promesse de vente : le prix, les lots vendus, l'usage d'habitation ou

de commerce, la parcelle terrain, les informations liées à la copropriété s'il y en a une. À partir de la signature de la promesse de vente, l'acheteur dispose d'un délai légal de rétractation de 10 jours. Cela signifie qu'il peut durant les 10 jours changer d'avis et se retirer de la vente. La vente s'annule alors sans frais. Au-delà de ce délai, les conditions suspensives concernent l'obtention du prêt, et le droit de préemption de la mairie sur les communes concernées. En effet, pour chaque vente, la mairie est prioritaire. Elle pourrait préempter, c'est-à-dire se porter acquéreur à la place du client. La mairie a 2 mois pour répondre. Si elle n'a pas répondu dans les 2 mois, le notaire considère que la mairie renonce à son droit et la vente pourra alors se signer. C'est ce qui explique qu'une durée moyenne entre la signature de la promesse de vente et la signature de l'acte authentique est d'environ 3 mois. Lors de la signature de l'acte authentique, définitif, l'acquéreur va régler la somme restante en totalité, contre la propriété du bien. Il récupère les clés. Il est maintenant propriétaire et en a également la jouissance, c'est-à-dire qu'il peut en disposer, l'habiter, le louer ou le laisser vacant. Le notaire enregistrera la vente auprès du service de la publicité foncière qui recense toutes les ventes.

La transaction nécessite de la rigueur pour que toutes les étapes soient fluides. Le rôle de l'agent immobilier est d'être présent à chaque étape, et d'apporter tous les éléments au vendeur, à l'acquéreur et au notaire pour que la vente se passe dans les meilleures conditions, en toute transparence et soit basée sur la confiance.

« NOUS FAISONS LE PLUS BEAU MÉTIER DU MONDE ! »

Pascal, dans la transaction immobilière depuis 30 ans, vous êtes aujourd'hui responsable d'une agence de 10 conseillers. Comment se porte le marché ?

Malgré les difficultés connues durant la crise sanitaire, le marché est aujourd'hui redevenu plus dynamique. Les mentalités ont évolué, les envies de concrétiser les projets, de déménager, ou de s'agrandir sont de plus en plus nombreuses.

Qu'est-ce qui attire les conseillers dans la transaction ?

La possibilité de bien voire très bien gagner sa vie sans forcément avoir de diplômes, prendre part au projet de vie des clients, et avoir une activité qui change constamment.

Quelles sont les qualités nécessaires à un conseiller immobilier ?

Il faut qu'il soit motivé, ambitieux, avec un moral d'acier. Nous avons le plus beau métier du monde, c'est une chance d'être agent immobilier !

Un conseil pour quelqu'un qui hésiterait à se lancer ?

Ne surtout pas hésiter, on se forme vite sur le terrain. Donner le meilleur en pensant au projet du client, sans penser à la place du client. Nuance.

Pascal Faraut, responsable de l'Agence du Tremblay, Champigny-sur-Marne (94)

◆ La location

La location d'un bien immobilier est le fait qu'une personne appelée « locataire » occupe un bien sans en être propriétaire. Le propriétaire est appelé le « bailleur ». Tous types de biens sont proposés à la location : des appartements, des maisons, des parkings, des caves, etc. Pour qu'un logement puisse être proposé à la location, il doit être « décent », c'est-à-dire répondre à 5 critères essentiels concernant la surface, la performance énergétique, l'absence de risque pour le locataire et sa santé, l'absence d'animaux nuisibles (rats par exemple) et de parasites (cafards, punaises de lit), et disposer de certains équipements. Par exemple, le logement doit avoir une surface de 9 m² minimum, une hauteur sous plafond de 2,20 m ou un volume de 20 m³. Des diagnostics sont obligatoires pour informer le locataire de la conformité électrique, gaz, et des performances énergétiques sur la consommation.

Si différents biens se louent, il y a également différents types de contrats de location. On parle de « location meublée » pour des biens qui seront déjà aménagés. La loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (loi ALUR) encadre la définition et stipule que les logements meublés doivent prévoir un couchage, une armoire, une table et des chaises, ainsi que les ustensiles de cuisine essentiels, et les équipements comme des plaques de cuisson et un réfrigérateur. Propriétaire et locataires signent un contrat appelé « bail » pour définir le prix fixé qui est le loyer, son indexation, sa révision annuelle, la répartition des charges et la durée. En meublé, la durée