



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

# GUIDE DU FUTUR PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

- ▶ LA FNAIM VOUS AIDE  
À CRÉER VOTRE AGENCE  
ÉTAPE PAR ÉTAPE
- ▶ DEVENEZ PROFESSIONNEL  
DE L'IMMOBILIER EN  
REJOIGNANT LA FNAIM



# **LA FNAIM VOUS AIDE À CRÉER VOTRE AGENCE ÉTAPE PAR ÉTAPE**



# LES GRANDES ÉTAPES POUR EXERCER VOTRE ACTIVITÉ :



**1. VÉRIFIER SON  
APTITUDE À EXERCER**



**2. CRÉER SON  
ENTREPRISE**



**3. SOUSCRIRE UNE RCP  
ET UNE GARANTIE  
FINANCIÈRE**



**4. OBTENIR SA CARTE  
PROFESSIONNELLE**

## Glossaire abréviations

- ▶ **CCI** : Chambre de Commerce et d'Industrie
- ▶ **Carte T** : carte professionnelle portant la mention « Transactions sur immeubles et fonds de commerce »
- ▶ **Carte G** : carte professionnelle portant la mention « Gestion immobilière »
- ▶ **Carte S** : carte professionnelle portant la mention « Syndic de copropriété »
- ▶ **Assurance RCP** : Responsabilité Civile Professionnelle

# AVANT DE VOUS LANCER, POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS !

**Définir le marché sur lequel vous allez vous implanter, construire votre offre, évaluer le potentiel de la demande, et déterminer les ressources dont vous aurez besoin pour atteindre vos objectifs.**

► Quelques conseils pour bien démarrer votre projet.



## Établissez votre business plan

Pour créer votre activité, et dans le cas d'un financement, **il vous faudra convaincre en présentant un business plan crédible**, fruit d'une solide préparation et de votre capacité à vous lancer.

### Quelques exemples de points clés pour bâtir votre business plan :

- Bien décrire et détailler votre projet : votre activité principale (transaction, gérance locative, syndic de copropriété...) et votre spécialité (immobilier résidentiel, immobilier d'entreprises, fonds de commerce...)
- Définir votre zone locale d'activité
- Identifier les acteurs de l'immobilier à proximité de votre future agence
- Prévoir vos besoins de trésorerie en première année d'activité
- Établir le chiffre d'affaires prévisionnel de votre agence
- Organiser vos ressources humaines (combien de salariés, d'agents commerciaux)
- S'entourer d'une personne avec qui vous pouvez faire régulièrement le point sur l'avancement de votre projet
- Mettre en place les moyens commerciaux pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires (campagnes de communication, démarchage direct, distribution de prospectus...)
- Prévoir un suivi de votre activité



## Déterminez votre organisation et votre statut

Vous pouvez créer votre agence seul, avec un associé, en indépendant ou via un réseau franchisé.

### **Le futur professionnel a le choix entre deux statuts juridiques :**

- ▶ L'entrepreneuriat individuel, seul ou en famille ;
- ▶ La constitution d'une société. En règle générale, les agents immobiliers choisissent de fonder une société sur la base d'une SARL (société à responsabilité limitée) ou d'une SAS (société par actions simplifiée).



## Vous lancer, mais dans quelle activité ?

### **La FNAIM fédère 13 métiers de l'immobilier :**

- Agent immobilier
- Administrateur de biens
- Syndic de copropriété
- Expert immobilier
- Diagnostiqueur
- Marchand de biens
- Aménageur foncier
- Conseiller en immobilier d'entreprise
- Promoteur
- Spécialiste en locations de vacances
- Mandataire en fonds de commerce
- Spécialiste en viagers
- Spécialiste en affaires rurales et forestières

### **Retrouvez l'ensemble des métiers dans notre Guide des métiers de l'immobilier.**

Pour l'obtenir, contactez-nous au 32 40 Choix 5\* ou [adhesion@fnaim.fr](mailto:adhesion@fnaim.fr)

\*Numéro Azur. Prix d'un appel local plus un coût depuis un mobile.



## IMPORTANT

Certaines activités immobilières sont régies par la loi Hoguet du 2 janvier 1970.

Il s'agit des activités d'entremise immobilière suivantes : agent immobilier, administrateur de biens, syndic de copropriété, conseiller en immobilier d'entreprise, spécialiste en locations de vacances, en fonds de commerce, en viagers ou en affaires rurales et forestières.

### **La loi Hoguet impose aux professionnels de l'immobilier qui souhaitent exercer :**

- ▶ L'obtention d'une carte professionnelle (valable 3 ans) portant la mention « Transaction sur immeubles et fonds de commerce » ou « Gestion immobilière » ou « Syndic de copropriété ». Cette carte s'obtient auprès de Chambre de Commerce et d'Industrie territoriale du lieu du siège social de l'entreprise ou de l'adresse de l'entreprise pour les entreprises individuelles.
- ▶ La souscription d'une garantie financière\* sauf en cas de déclaration d'intention de ne détenir aucun fonds, effet ou valeur.
- ▶ La souscription d'une assurance Responsabilité Civile Professionnelle.

\*obligatoire en cas de maniement de fonds

# ÉTAPE



## Je vérifie que je dispose des aptitudes requises pour exercer le métier choisi

Si vous souhaitez exercer une activité réglementée par la loi « Hoguet » et obtenir une carte professionnelle, il faut répondre à des conditions de moralité (aucune incapacité ou interdictions spéciales d'exercer) ainsi qu'à une condition d'aptitude professionnelle.

**Vous trouverez ci-dessous les différents profils pour pouvoir obtenir une carte professionnelle.**



**Je suis diplômé(e) avec un :**

- ▶ **Diplôme délivré par l'Etat** ou au nom de l'Etat, d'un niveau égal ou supérieur à trois années d'études supérieures après le baccalauréat et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales (licence en droit, sciences économiques, école de commerce)
- ▶ **Diplôme ou un titre inscrit au répertoire national des certifications** professionnelles d'un niveau équivalent (niveau II : diplômes de 2<sup>nd</sup> ou 3<sup>e</sup> cycle universitaire ou diplômes de grandes écoles) et sanctionnant des études de même nature
- ▶ **Brevet de Technicien Supérieur** spécialisé en matière immobilière
- ▶ **Diplôme de l'Institut d'Etudes Economiques et Juridiques** appliquées à la construction et à l'habitation, option vente et gestion d'immeubles



**Je suis diplômé(e) et doté(e) d'une expérience\* avec :**

- ▶ **Un baccalauréat ou un diplôme** ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent (niveau IV : baccalauréat général, technologique ou professionnel) et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales
- ▶ **3 ans minimum d'expérience** dans un emploi subordonné se rattachant à une activité mentionnée à l'article dans l'encadré ci-avant



**Je n'ai pas les diplômes requis mais je justifie d'une expérience\* de :**

- ▶ **4 ans au moins** dans un emploi subordonné se rattachant à une activité mentionnée dans l'encadré ci-avant **en qualité de cadre** au titre duquel j'ai été affilié comme tel auprès d'une institution de retraite complémentaire
- ▶ **ou d'un emploi public de catégorie A ou de niveau équivalent**



**Je n'ai pas les diplômes requis mais je justifie d'une solide expérience\* de :**

- ▶ **10 ans au moins** dans un emploi subordonné (non cadre) se rattachant à une activité mentionnée dans l'encadré ci-avant

Les durées d'expérience s'entendent sur la base d'un emploi à temps complet ou de l'équivalent d'un temps complet d'un emploi à temps partiel, que cette occupation ait été continue ou non.

# ÉTAPE

2

## Je crée mon entreprise

Pour créer votre activité, vous devez :

- **Choisir un nom commercial** pour votre entreprise (pas d'obligation) ou une dénomination pour votre société et vérifier auprès de l'INPI que ce nom ou cette dénomination est libre. Vous pouvez consulter leur site [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr) ;
- **Déterminer le cadre juridique** : entreprise individuelle ou société ;
- **Constituer l'entreprise ou la société** : déterminer le patrimoine affecté à votre activité professionnelle, signer les statuts et nommer des dirigeants de la société. Pour ce faire, vous pouvez être aidé par un expert-comptable, un conseiller juridique, un avocat ou votre Chambre de Commerce et d'Industrie ;
- **Immatriculer votre entreprise ou votre société.** Cette démarche suppose notamment de justifier d'une occupation régulière des locaux (copie de bail ou quittance de loyer, facture EDF, etc.). Le recours au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de votre Chambre de Commerce et d'Industrie permettra d'effectuer toutes les formalités nécessaires ;
- **Ouvrir un compte séquestre** (réglementé) pour vos activités relevant de la carte T si vous souhaitez percevoir des fonds, effets ou valeur de vos clients (maniement de fonds).



---

# ÉTAPE



## Je souscris une Garantie Financière et une Assurance Responsabilité Civile Professionnelle

- **L'assurance RCP** : c'est une **assurance obligatoire** pour ouvrir une agence, elle couvre les conséquences dommageables liées à l'exercice de votre activité tels que dommages corporels, matériels, immatériels...
- **La garantie financière** : elle est **obligatoire pour les professionnels** détenteurs de la carte professionnelle G et/ou S et/ou T **qui souhaitent « manier » des fonds**, c'est-à-dire percevoir des fonds de tiers. Le montant de la garantie minimum est de 110 000 €.

Pour les personnes déclarant ne pas détenir de fonds (cas de la carte T uniquement), cette garantie financière n'est pas obligatoire.

# ÉTAPE

## J'obtiens ma carte professionnelle

Pour exercer, vous devez :

- Répondre à des conditions de moralité (aucune incapacité ou interdictions spéciales d'exercer) ;
- Être titulaire d'une carte professionnelle, délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de votre département d'exercice principal, seule structure habilitée à vous la remettre.

Comment l'obtenir :

- Réunissez tous les documents utiles à votre demande  
> voir encadré page 11
- Envoyez votre dossier à votre CCI par lettre recommandée avec accusé de réception

**À noter :** Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2015, la carte professionnelle est délivrée et renouvelée par les CCI. Pour toute demande liée à la carte professionnelle, contactez la CCI de votre département.

**Votre carte doit porter la mention de ou des activités exercées**, à savoir :

« Transactions sur immeubles et fonds de commerce » et/ou « Gestion immobilière » et/ou « Syndic de copropriété ». En cas d'exercice à titre accessoire de prestations touristiques (forfait de ski...), la carte porte la mention spéciale 2 « Prestations touristiques ».

## Les spécificités liées à l'activité :

- Dans le cas d'une **activité avec maniement de fonds** (cartes T, G, S), la carte professionnelle porte une mention « **peut recevoir des fonds** ». Les documents commerciaux de l'agence indiquent le montant de la garantie, le nom et l'adresse du garant.
- Dans le cas d'une **activité sans maniement de fonds** (carte T uniquement), pour obtenir la carte professionnelle il convient d'établir la déclaration suivante :

« j'atteste sur l'honneur ne recevoir ni détenir, directement ou indirectement, à l'occasion de tout ou partie des activités pour lesquelles la carte est demandée, d'autres fonds, effets ou valeurs que ceux représentatifs de ma rémunération ou de ma commission ».

La carte est alors délivrée avec la mention « **s'est engagé à ne pas percevoir de fonds** ».

Le titulaire d'une telle carte doit mentionner en évidence cette indication sur une affiche placée dans tous les lieux où est reçue la clientèle et sur tous ses documents commerciaux.

**Important : La carte professionnelle est valable 3 ans.**

**L'instruction et la délivrance de la carte par la CCI coûte 120 euros (arrêté du 19 juin 2015).**

> Voir l'ensemble des coûts page 12.



## À SAVOIR

### LISTE DES DOCUMENTS À FOURNIR POUR OBTENIR LA CARTE PROFESSIONNELLE AUPRÈS DE LA CCI

- L'imprimé CERFA N° 15312\*01 de demande de carte professionnelle (téléchargeable sur le site de la CCI ou sur [fnaim.fr](http://fnaim.fr) > Devenir professionnel de l'immobilier > Liens utiles
- La copie certifiée conforme de vos diplômes ou tout document attestant de votre expérience professionnelle (aptitude professionnelle)
- Les statuts de votre société (si vous avez constitué une société) et photocopie de votre pièce d'identité en cours de validité, celles des associés détenant directement ou indirectement au moins 25% des parts du capital. Pour les associés personnes morales copie de la pièce d'identité du représentant légal
- La photocopie de la carte d'identité du gérant
- Un extrait Kbis de moins d'un mois ou une attestation de demande d'immatriculation (N° de RC en cours)
- Attestation de Responsabilité Civile Professionnelle (documents originaux)
- Attestation de garantie financière (documents originaux) portant la mention des activités concernées
- Le cas échéant, l'attestation sur l'honneur du demandeur qu'il ne reçoit ni ne détient, directement ou indirectement à l'occasion de tout ou partie de ses activités pour lesquelles la carte est demandée, aucun fonds, effet ou valeur
- L'attestation de l'établissement de crédit qui a ouvert le compte séquestre avec mention du N° de compte et coordonnées de l'établissement
- Le cas échéant, la liste des établissements succursales, agences, bureaux dépendants de l'entreprise créée



# MÉMO CARTE PROFESSIONNELLE



## Coûts délivrance carte professionnelle par la CCI

- ▶ Instruction et délivrance de la carte professionnelle : 120 €
- ▶ Modification de la carte professionnelle : 50 €
- ▶ Délivrance d'un récépissé de déclaration préalable d'activité : 80 €
- ▶ Délivrance d'une attestation d'habilitation : 50 €



## Glossaire abréviations

- ▶ **CCI** : Chambre de Commerce et d'Industrie
- ▶ **Carte T** : carte professionnelle portant la mention « Transactions sur immeubles et fonds de commerce »
- ▶ **Carte G** : carte professionnelle portant la mention « Gestion immobilière »
- ▶ **Carte S** : carte professionnelle portant la mention « Syndic de copropriété »
- ▶ **Assurance RCP** : Responsabilité Civile Professionnelle



## **CONTACTS UTILES**

- ▶ **FNAIM** - Adhésion > 32 40 Choix 5
- ▶ **www.fnaim.fr** > Devenir professionnel de l'immobilier



---

# PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, REJOIGNEZ LA FNAIM !

## LA FNAIM, UNE FORCE POLITIQUE RECONNUE ET ÉCOUTÉE

Représentative d'un secteur de poids, la FNAIM valorise l'expertise de ses membres. Elle agit auprès des pouvoirs publics pour défendre vos intérêts.

## UNE ORGANISATION AU PLUS PROCHE DE SES ADHÉRENTS

Structurée autour de 22 chambres régionales et 65 chambres départementales, les représentations locales FNAIM vous accueillent et vous permettent de tisser des liens forts avec vos confrères.

Les manifestations ou les réunions de formation organisées par les Chambres FNAIM constituent des opportunités d'échanges et d'appropriation de pratiques professionnelles conformes aux exigences légales et croissantes des consommateurs.

## LA FNAIM, UN MONDE DE SERVICES

L'immobilier est un secteur en constante évolution tant sur le plan juridique que technique. Pour vous accompagner au quotidien, la FNAIM vous propose une large gamme d'outils et de services pratiques, pensés pour faciliter votre activité. En parallèle, elle noue des partenariats, négocie des tarifs préférentiels et des prestations spécifiques avec des acteurs de référence dans leurs domaines pour vous apporter une offre complémentaire, utile au fonctionnement de vos agences.



## Profitez de l'expertise de nos consultants juridiques

Bénéficiez de l'assistance juridique, du lundi au vendredi, par téléphone de 9h à 12h30 ou par e-mail, des dernières actualités disponibles sur l'extranet adhérents et des modèles types de contrats en permanence mis à jour pour sécuriser vos actions.

## Arborez le cube jaune, symbole de professionnalisme et de sécurité pour les consommateurs

Dans un secteur fortement concurrentiel, associez votre agence à la notoriété de la FNAIM. Bénéficiez de l'impact des campagnes de communication relayées sur les plus grands médias nationaux en télévision, presse, radio, affichage et web.

## Valorisez votre savoir-faire

Affiches vitrines, dépliants expliquant vos missions, guides pratiques, newsletters personnalisables à envoyer à vos clients, la FNAIM vous fournit tous les outils d'une relation clients de qualité.

## Formez-vous pour développer vos compétences



L'École Supérieure de l'Immobilier FNAIM c'est :

- Des programmes variés, toutes spécialités, tous niveaux,
- Des tarifs préférentiels et compétitifs permettant une prise en charge complète par les AGEFOS-PME.
- 50 centres de formation sur toute la France
- 400 thématiques dans toute la France
- Des modules inter-entreprises en régions
- Des stages intra-entreprises sur mesure.

## Renforcez vos équipes

La Bourse de l'emploi FNAIM, est une plateforme d'offres d'emploi en ligne, spécialisée en immobilier, accessible via le site [fnaim.fr](http://fnaim.fr). Gratuitement, consultez les CV et déposez vos offres d'emploi ou d'alternance en quelques clics (accompagnement à la rédaction des annonces par le Département RH FNAIM).





## Tenez-vous informé

Suivez l'information de votre secteur et de votre syndicat en consultant le magazine bimestriel La Revue Bleue, la newsletter hebdomadaire FNAIM Hebdo, en vous connectant sur l'extranet adhérents ainsi qu'en suivant le blog [jean-francois-buet.fr](http://jean-francois-buet.fr) et les réseaux sociaux FNAIM ([facebook.com/fnaim](https://www.facebook.com/fnaim), [twitter.com/JFBuet](https://twitter.com/JFBuet), [youtube.com/FNAIMNews](https://www.youtube.com/FNAIMNews))

## **Dopez votre activité avec les outils informatiques et web FNAIM**

1<sup>er</sup> portail gratuit des professionnels de l'immobilier, le [www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr) est un site grand public d'annonces immobilières. Associé à l'appli mobile FNAIM IMMO, il vous permettra de multiplier vos contacts prospects.

FNAIM CONNECT, logiciel de transaction immobilière, a été pensé par et pour des professionnels de l'immobilier. Il vous permet d'augmenter la performance commerciale de votre agence. Son tarif très attractif vous séduira également.

De plus, vous pouvez disposer de « My Site Immo », site Internet personnalisé, élaboré à partir d'une matrice pensée pour satisfaire les besoins d'une agence immobilière.

## **Soyez au fait des évolutions du marché pour informer au mieux vos clients**

Depuis 1995, la FNAIM a développé un Observatoire des Marchés de l'Ancien permettant de fournir un diagnostic conjoncturel de l'évolution des prix et de l'activité, mais également d'anticiper les tendances économiques à venir. Ainsi, parfaitement informés, vous présentez des estimations au prix le plus juste et valorisez votre expertise auprès de vos clients.

## **Devenez un spécialiste de la rénovation énergétique avec la FNAIM**

Vos clients sont de plus en plus sensibles à la consommation énergétique de leur logement. Devenez leur référent sur la rénovation thermique grâce à :

- Des formations dédiées sur le Développement Durable pour vous permettre d'acquérir les compétences indispensables ;
- Une plateforme de solutions techniques performantes (audit, définition/réalisation/suivi des travaux, financement...)
- Des outils simples et pratiques destinés à vos clients pour vous aider à les accompagner dans la conception et la réalisation de leurs projets.

## **Diversifiez votre activité, pensez à l'international !**

Travailler avec des investisseurs ou partenaires étrangers ne s'improvise pas. La FNAIM vous conseille et vous fournit les outils pour réussir le développement de vos ventes au delà de nos frontières. Vous profitez également des méthodes et du partage d'expérience de vos confrères qui travaillent déjà en France ou dans le monde avec une clientèle internationale.



## À SAVOIR

VOUS AVEZ BESOIN DE PRÉCISIONS CONCERNANT LES MODALITÉS D'ADHÉSION ET LES DÉMARCHES À SUIVRE POUR NOUS REJOINDRE ?

**Contactez-nous :**

— **par téléphone au 32 40 Choix 5**

Numéro Azur. Prix d'un appel local plus un coût depuis un mobile.

— **par mail : [adhesion@fnaim.fr](mailto:adhesion@fnaim.fr)**



| AGIR POUR LE LOGEMENT |



[www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr)



[www.facebook.com/fnaim](https://www.facebook.com/fnaim)



@FNAIM



[www.jean-francois-buet.fr](http://www.jean-francois-buet.fr)



[www.youtube.com/FNAIMnews](https://www.youtube.com/FNAIMnews)



FNAIM IMMO APPLI

## FÉDÉRATION NATIONALE DE L'IMMOBILIER

129, RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ  
75008 PARIS

### CONTACT

ADHÉSION : 32 40 Choix 5  
[adhesion@fnaim.fr](mailto:adhesion@fnaim.fr)

[www.fnaim.fr](http://www.fnaim.fr)