ECP-IMMO



Les étapes essentielles pour devenir Agent Commercial Immobilier

Ce guide complet présente toutes les démarches nécessaires pour devenir agent commercial immobilier en France. De l'inscription au registre spécial des agents commerciaux jusqu'à la souscription d'une assurance responsabilité civile professionnelle, nous vous guidons à travers chaque étape avec des conseils pratiques pour réussir votre lancement dans ce métier passionnant.

Qu'est-ce qu'un Agent Commercial Immobilier ?

Définition et Statut

L'agent commercial immobilier est un professionnel indépendant qui agit au nom et pour le compte d'une agence immobilière ou d'un mandant. Contrairement au négociateur salarié, il bénéficie d'un statut d'indépendant et perçoit des commissions sur les ventes qu'il réalise.

Son activité est encadrée par l'article L.134-1 du Code de commerce, qui définit l'agent commercial comme un mandataire chargé de négocier et éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services.

Avantages

- Indépendance et flexibilité
- Potentiel de revenus illimité
- Charges sociales réduites
- Démarrage rapide et peu coûteux

Inconvénients

- Revenus variables
- Protection sociale minimale
- Responsabilité personnelle
- Prospection continue nécessaire

Étape 1 : Choisir son Statut Juridique et Fiscal

Agent Commercial Personne Physique

Le statut le plus simple à créer et à gérer. Vous êtes une entreprise individuelle imposée à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BNC (Bénéfices Non Commerciaux).

- Pas de capital social requis
- Comptabilité simplifiée possible
- Responsabilité personnelle illimitée

Agent Commercial en EURL/SASU

Création d'une société unipersonnelle pour exercer votre activité, permettant de dissocier patrimoine personnel et professionnel.

- Protection du patrimoine personnel
- Imposition sur les sociétés possible
- Formalités de création plus complexes

Micro-Entrepreneur

Régime simplifié pour les agents débutants avec un chiffre d'affaires limité (72 600€ en 2023).

- Formalités et comptabilité ultra-simplifiées
- Charges calculées sur le CA réalisé
- TVA non récupérable

Le choix du statut dépend de nombreux facteurs : volume d'activité envisagé, situation personnelle, protection souhaitée du patrimoine et optimisation fiscale.



Consultez un expert-comptable pour faire le meilleur choix selon votre situation.

Étape 2 : L'Immatriculation à l'INPI

Préparation du Dossier

Rassemblez tous les documents nécessaires : pièce d'identité, justificatif de domicile de moins de 3 mois, attestation de non-condamnation, et coordonnées du mandant (agence immobilière).

Inscription en Ligne

Rendez-vous sur le site de l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) pour remplir le formulaire d'immatriculation au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC).

Paiement des Frais

Réglez les frais d'inscription d'environ 25€ par carte bancaire directement sur le site de l'INPI.

Obtention du KBIS

Après validation de votre dossier (délai moyen de 2 semaines), vous recevrez votre numéro SIREN et votre extrait KBIS, document officiel attestant de votre statut d'agent commercial.

Cette immatriculation à l'INPI constitue la **première étape obligatoire** pour exercer légalement l'activité d'agent commercial immobilier. Sans ce document, vous ne pourrez pas percevoir de commissions.



Étape 3 : Souscrire une Assurance RC Pro

Pourquoi est-ce obligatoire ?

L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro) est **obligatoire** pour tout agent commercial immobilier. Elle vous protège contre les conséquences financières des dommages que vous pourriez causer à des tiers dans le cadre de votre activité professionnelle.

Cette assurance couvre notamment :

- Les erreurs ou omissions dans vos conseils
- Les informations erronées transmises aux clients
- Les dommages causés lors des visites
- La défense juridique en cas de litige

190€

Budget annuel

Grâce à nos tarifs négociés, vous pouvez obtenir une assurance RC Pro complète pour moins de 190€ par an, soit un investissement minimal pour une protection maximale.

1M€

Couverture

Montant minimum recommandé de garantie par sinistre pour exercer sereinement votre activité d'agent commercial immobilier.

> Important : Demandez une attestation d'assurance à votre assureur dès la souscription. Ce document est obligatoire pour finaliser votre rattachement à la carte T du groupe auprès de la CCI Paris IDF. Frais de formalité à payer directement à la CCI 55€ par carte bancaire.



Avec ECP-COURTAGE : *Attestation fournie automatiquement, aucune démarche supplémentaire.*

Étape 4 : Le début de votre activité

Après avoir obtenu votre numéro SIREN, souscrit votre assurance RC Pro et effectué votre rattachement à la carte transaction du siège, vous devrez choisir un bouquet "outillage" mensuel. En effet, pour mener à bien vos missions de mandataire immobilier, il vous faudra des outils adaptés : un CRM, des outils métier, ainsi qu'une formation pour satisfaire aux exigences de la loi Alur. Vous devrez également diffuser vos annonces. Le groupe ECP-Immo met à votre disposition 2 bouquets afin de répondre à ces besoins et d'optimiser votre confort de travail.

Deux packs, une réussite : la vôtre

Pack horizon

Votre pack c’est :

- De 73% à 90% de commissions en transaction
- 12,7% de commissions globales en MLM
- À partir de 3 filleuls directs, le pack passe au prix du pack Liberty
- À partir de 149 000€ de CA, le pack passe au prix du pack Liberty
- Possibilité de changer 1 fois de Pack
- Des contacts possibles de futurs mandataires
- Préavis de départ de 1 à 3 mois suivant l’ancienneté dans le réseau
- Formation assurance de bien et personne
- Soirée patrimoniale
- Valorisez et cédez votre organisation

Tous les outils et services inclus
125 € HT Par mois, sans engagement

Pack liberty

Votre pack c’est :

- De 60% à 83% de commissions en transaction
- 12,7% de commissions globales en MLM
- Possibilité de changer 1 fois de Pack
- Résiliation à tout moment
- Formation assurance de bien et personne
- Soirée patrimoniale

Tous les outils et services inclus
69 € HT Par mois, sans engagement

Chez ECP-IMMO, on l’a compris, chaque besoin mérite son offre. Développez votre activité de mandataire indépendant avec les meilleurs outils, dans le meilleur confort et une équipe dynamique à vos côtés.

Résumer sur votre investissement financier

Les frais comprennent : l'INPI, l'enregistrement à la CCI pour le rattachement au groupe, le bouquet de services ainsi que l'assurance responsabilité civile professionnelle.
Coût d'une année d'exploitation : 860€ tout compris.
Des facilités de caisse sont prévues pour les nouveaux adhérents.

Pour moins de 900€, vous pouvez saisir cette opportunité qui transformera votre vie.
À titre de comparaison, ouvrir une agence immobilière avec une franchise nationale coûte au minimum 50 000€.



« Hier est passé, demain sera trop tard »

Exemple de rémunération

Sur la rémunération d'un mandataire sur des honoraires de 10 000€ :

Hypothèse 1

Vous concluez le mandat de vente et trouvez l'acquéreur



Honoraires ECP-immo
10 000€ HT*

Vous percevez

73% des honoraires HT* de

la vente

Votre commission s'élève à

7 300€ HT*

*hors taxe

Hypothèse 2

Vous concluez le mandat de vente mais c'est un autre conseiller qui trouve l'acquéreur



Honoraires ECP-immo
10 000€ HT*

Vous percevez

73% des honoraires HT* de

la vente

Votre commission s'élève à

3 560€ HT*

La commission du conseiller associé s'élève à 3 650€ HT*

*hors taxe

Chez ECP-IMMO, nous l'avons compris : profitez d'une rémunération évolutive en fonction de vos performances. Aucune limite à votre travail ni à votre rémunération. Le seul frein, c'est vous.

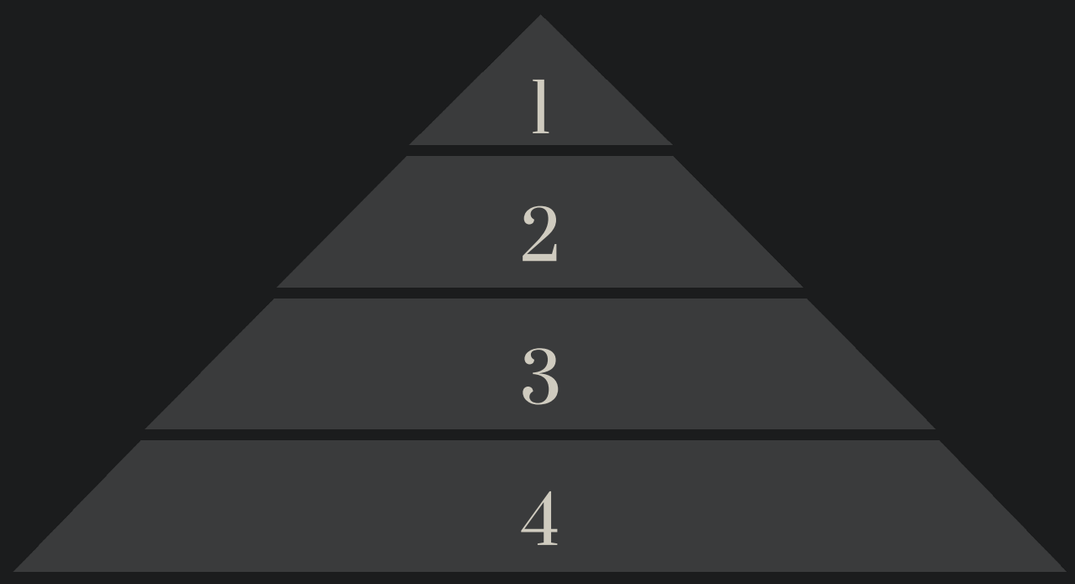
Étape 5 : Formation et Préparation au Métier

Formation Initiale

Bien que la carte professionnelle ne soit pas obligatoire pour l'agent commercial (contrairement à l'agent immobilier), une formation de base est indispensable pour maîtriser les aspects juridiques et techniques du métier.

La plupart des réseaux immobiliers proposent des formations initiales à leurs agents commerciaux, couvrant :

- Aspects juridiques de la transaction
- Techniques de prospection et de vente
- Évaluation des biens immobiliers
- Rédaction des mandats



La progression dans le métier d'agent commercial immobilier dépend de votre investissement personnel, de votre capacité à développer votre réseau et de votre maîtrise des techniques de vente.







Techniques de Présentation

Apprenez à valoriser un bien et à répondre aux objections des clients potentiels.

Développement du Réseau

Cultivez vos contacts professionnels et personnels pour générer des recommandations.

Outils Numériques

Maîtrisez les logiciels immobiliers et les techniques de marketing digital.

Démarrer son activité et pérenniser son business

Une fois toutes les formalités accomplies, il est temps de vous lancer concrètement dans votre activité d'agent commercial immobilier. Voici quelques conseils pour bien démarrer et assurer la pérennité de votre business.

Prospection

Consacrez au moins 50% de votre temps à la recherche de nouveaux mandats : boîtage, phoning, réseaux sociaux, porte-à-porte.

Formation

Continuez à vous former en permanence pour rester à jour sur les évolutions du marché et de la législation.



Fidélisation

Entretenez votre réseau et restez en contact avec vos anciens clients pour générer des recommandations.

Gestion

Suivez régulièrement vos indicateurs de performance et ajustez votre stratégie en fonction des résultats.

> "Le succès d'un agent commercial immobilier repose sur trois piliers : la rigueur administrative, l'expertise technique et l'excellence relationnelle."

Allez chercher des mandats ! Le siège vous accompagne sur vos premières ventes, donc n'hésitez pas à vous lancer dans ce nouveau métier passionnant.

"Votre réseau ECP-Immo vous accompagne et vous guide durant cette période de professionnalisation. Vous faites désormais partie d'un groupe, d'une véritable famille professionnelle ! Bienvenue et que l'aventure commence !" Cécilia, Jean-Philippe et Enrick

