



Comment créer son entreprise de courtier immobilier ?

Vous l'avez sans doute remarqué : le courtage immobilier est devenu une activité très rentable depuis quelque temps ! Trouvez-vous que vous avez le potentiel, les savoir-faire, l'ambition et la passion nécessaire pour vous lancer dans ce secteur ? Ce métier correspond-il à votre profil ? Il est temps pour vous d'utiliser tous vos atouts et de créer votre propre entreprise de courtier immobilier.

Mais par où commencer ? Comment devenir courtier immobilier ? Quelles sont les démarches à suivre ? De quoi avez-vous besoin pour devenir courtier immobilier ?

Courtier immobilier - les exigences du métier

Aujourd'hui, **devenir courtier immobilier** ne requiert plus de longues études. En effet, des formations de 150 heures suffisent amplement afin de maîtriser les rouages du métier. Cependant, il faut que ce choix soit le fruit d'une orientation professionnelle bien réfléchie. Personne ne peut s'épanouir dans un emploi qui ne la passionne pas. Vos caractères et compétences doivent donc correspondre aux exigences du métier.

L'obtention de la carte professionnelle d'agent immobilier est également obligatoire pour créer votre propre entreprise de courtier immobilier. Elle est délivrée par la Chambre de Commerce et de l'Industrie.

Votre demande doit se faire via le [formulaire CERFA n° 15312*01](#). Aussi, il faut savoir que la loi impose aux professionnels de l'immobilier de souscrire à une assurance responsabilité professionnelle.

Courtier immobilier - les étapes pour créer son entreprise

Plusieurs étapes sont à respecter pour créer son entreprise de courtier immobilier :

Prenez le temps d'élaborer un concept gagnant

La réussite d'une entreprise dépend en grande partie de la phase préparatoire. La création de votre entreprise de courtage immobilier a sûrement commencé par une idée. Prenez le temps de la travailler. Pensez aux meilleurs moyens d'améliorer votre concept. De cette manière, vous aurez plus de chance de monter une entreprise pérenne.

Pour savoir comment devenir courtier immobilier, vous devez vous poser les bonnes questions sur la base de votre nouveau business :

- Qui seront vos futurs clients ? Définissez un persona précis. Découvrez notre [modèle gratuit](#).
- Aurez-vous des partenaires ? Si oui, qui sont-ils ?
- Pourquoi vos clients vous choisiront-ils parmi toutes les autres entreprises de courtier immobilier ? Cette question est d'une importance capitale parce que vous n'êtes pas seul sur ce marché de courtier immobilier.

Vous devez faire en sorte de **vous démarquer des autres entreprises**. Pour ce faire :

- **Personnalisez votre offre** selon les besoins spécifiques des clients.
- Dirigez vos clients vers les **meilleures offres de prêt immobilier**.
- **Trouvez de nouvelles niches ou des niches peu exploitées** par les courtiers immobiliers.
- Proposez des **contrats aux meilleurs prix**.
- Offrez un suivi satisfaisant pour vos clients.

L'important est que votre projet de devenir courtier immobilier soit bien réfléchi.

En tant que porteur de projet, vous devez être le premier à être convaincu de votre propre concept.

Réalisez une étude de marché

En France, un ménage change de logement tous les 7 ans. Et ce délai se raccourcit de plus en plus à cause de l'accroissement démographique. Les agents immobiliers ont donc un rôle essentiel à jouer dans cette situation.

Certains secteurs ont plus d'opportunités à offrir que d'autres. Et **le marché de l'immobilier dépend de la zone géographique**. Votre étude de marché se portera donc sur une zone spécifique.

Il y a deux options possibles :

1. **Réaliser votre étude de marché vous-même** Utilisez vos propres ressources pour réaliser l'étude de marché. Définissez vos objectifs. Préparez vos questionnaires. Collectez des données. Analysez et interprétez les résultats. Enfin, tirez vos conclusions pour prendre des décisions.
Pour vous aider dans votre démarche, WikiCréa vous propose un [modèle d'étude de marché gratuit](#) ainsi que les conseils pour [réaliser en 7 étapes une bonne étude de marché](#).
2. **Faire appel à une société spécialisée en étude de marché**
Travailler avec une société spécialisée en étude de marché peut être avantageux surtout concernant les données. Celle-ci joue un rôle de premier plan et dispose de la main-d'œuvre et des ressources nécessaires pour rester à l'affût des tendances et des fluctuations du marché.

Rédigez un business plan

Une fois que vous avez fini votre étude de marché, vous aurez une vision du potentiel de votre

projet. Maintenant, il faut convaincre votre banquier (ou autres investisseurs) pour [obtenir un prêt professionnel](#).

Ici, le [business plan](#) est votre meilleur allié pour devenir courtier immobilier. En effet, c'est le document qui permet d'exposer de manière la plus claire, concise et précise possible votre projet, étape par étape. Vous êtes libre d'ajouter les éléments que vous trouverez convaincants pour vos investisseurs et/ou futurs collaborateurs.

Notez qu'un bon business plan doit au moins afficher :

- Le budget de trésorerie
- Le budget de financement
- Le bilan prévisionnel
- Le compte de résultat prévisionnel

Les calculs présentés dans votre business plan doivent également prendre en compte les charges liées à l'utilisation de votre local.

Voir aussi notre modèle de [business plan gratuit](#).

Conclusion

Vous savez désormais **comment devenir courtier immobilier**. Vous avez maintenant un local et un concept bien défini, réalisé une étude de marché et vous avez un business plan en bonne et due forme. Une fois que vous aurez votre financement, vous serez enfin prêt !

Entamez ensuite les procédures administratives pour la création de votre entreprise de courtage immobilier. Elles peuvent être plus ou moins complexes selon le statut juridique que vous avez choisi.

Une fois votre structure montée, il ne vous reste plus qu'à trouver vos premiers clients !