



## ETUDE DE MARCHE :

# Les agents immobilier en France

- I- Définition et réglementation de la profession d'agent immobilier en France
  - A- Définition de l'agent immobilier
  - B- La réglementation de la profession
    - 1- La législation en vigueur
    - 2- Les conditions pour exercer cette activité
      - a- Des conditions de moralité
      - b- Des conditions de compétence
      - c- Des conditions de détention de garantie financière
      - d- Posséder une responsabilité civile professionnelle
      - e- Etre inscrit au Registre du Commerce des Sociétés
    - 3- Le statut social de l'agent immobilier
    - 4- Les formes sociales des sociétés
    - 5- Le régime fiscal
- II- Le marché des agents immobiliers en 2010
  - A- L'immobilier en France
    - 1- Photographie du parc immobilier
    - 2- Le marché immobilier français
  - B- Les acteurs de l'Agence immobilière en 2010
    - 1- Qui sont-ils ?
    - 2- Les effectifs
      - a- En France
      - b- Quelques comparaisons internationales
    - 3- Répartition géographique des détenteurs de cartes professionnelles par nature d'activité
    - 4- La représentativité des agents immobiliers en France
      - a- En chiffre d'affaires
      - b- En nombre de salariés

- c- En flux financiers
  - C- Acquisition, cession et défaillance d'entreprises
    - 1- Méthode d'évaluation d'un cabinet immobilier
    - 2- Evolution du marché en 2010
  - D- Les principales sociétés et groupes immobilier en 2010
    - 1- Les sociétés
    - 2- Les réseaux commerciaux et franchises
  - E- Les principaux syndicats représentatifs de la profession
- III- La structure d'une agence immobilière
- A- Les caractéristiques d'une agence immobilière
    - 1- Le chiffre d'affaires moyen en fonction de la répartition géographique
    - 2- Répartition du chiffre d'affaires par activité
    - 3- Répartition des principales charges
    - 4- Nombre moyen de transaction par cabinet et par région
    - 5- Garantie financière moyenne en transaction par cabinet
    - 6- Les honoraires
  - B- Les principaux ratios de gestion d'un cabinet
    - 1- Evolution du taux de marge brut d'autofinancement
    - 2- Les principaux facteurs de rentabilité des cabinets en 2010
      - a- Productivité moyenne par personne
      - b- Activité gérance
      - c- Activité syndic de copropriété
  - C- La démographie de la profession
    - 1- L'âge moyen des dirigeants
    - 2- Le taux de féminisation
    - 3- Le nombre de salariés par cabinet
  - D- Les nouvelles technologies.