Devenir agent mandataire

Description

Considéré comme un auto-entrepreneur, l'agent mandataire intervient au nom d'une enseigne ou d'une marque. L'agence se charge de la partie juridique et administrative de la transaction. Ce professionnel peut aussi travailler en réseau, se plaçant sous le régime du micro-entrepreneur. Il s'agit d'un métier très en vogue, apprécié notamment pour ses multiples avantages :

- Son autonomie ;
- Son absence de plafond de chiffre d'affaires, surtout pour un agent commercial indépendant ;
- Sa libre gestion des objectifs, du planning et du portefeuille client, etc.

Créez votre auto-entreprise

Qu'est-ce qu'un agent mandataire ?

L'agent mandataire se définit comme une personne physique ou morale qui, comme son nom l'indique, reçoit un mandat et effectue des missions pour le compte de la société qui le mandate. Juridiquement, il s'agit d'un **agent commercial**, qui travaille avec et pour son mandant. Il négocie et conclut des contrats de vente ou effectue des prestations de services pour le compte d'une enseigne, à titre de profession indépendante.

Son rôle dans les détails

Ce professionnel collabore avec des entreprises dans le cadre d'une **relation contractuelle**. Considéré comme un véritable commercial, il négocie les accords entre acquéreurs et vendeurs, ou bailleurs et locataires. Malgré son indépendance, il se doit de respecter l'image de la marque qu'il représente.

Cet intermédiaire, lié par un contrat de mandat, est mandaté par une entreprise pour négocier en son nom. Il doit impérativement détenir une habilitation d'activité. Véritable expert dans son domaine, l'agent mandataire conseille son client et l'accompagne efficacement dans son projet. De ce fait, il use de ses techniques commerciales afin d'attirer la clientèle et de conclure des ventes pour la société qui le

© 2023 LEGALPLACE SAS

mandate.

L’importance de la carte « T »

Non-détenteur d’une carte professionnelle dite carte « T », le mandataire immobilier n’est pas habilité à rédiger des actes juridiques. Il intervient uniquement en amont de la transaction. Il revient au notaire ou à l’agent immobilier de rédiger les promesses et actes de vente.

Cependant, la signature définitive des actes se déroule en présence du mandataire immobilier. Le métier d’agent immobilier étant une profession réglementée, ce dernier dispose d’une carte de transaction déclarée à la Chambre de commerce et d’industrie (CCI). L’agent mandataire en immobilier, quant à lui, doit obtenir une attestation de négociateur immobilier auprès de la CCI.

La prédominance de l’immobilier dans ce métier, mais pas seulement

Dans les agences immobilières, l’agent mandataire se charge d’une partie des tâches de l’agent immobilier qui fait appel à ses services. Il travaille en indépendant, sous **statut d’agent commercial doté d’une immatriculation** ou sous **statut de portage salarial**. Ce métier se rapproche plus de celui d’un négociateur que d’un agent immobilier. Au-delà de l’immobilier, il existe un autre secteur prédominant : l’assurance.

L’agent mandataire immobilier en indépendant

Un mandataire immobilier exerce en tant qu’indépendant et gère son emploi du temps et ses actions commerciales à sa guise. Avec un statut d’auto-entrepreneur, la **rémunération de l’agent mandataire** provient des commissions sur les transactions qu’il réalise. Le statut juridique de VRP (Voyageur Représentant Placier) salarié est également très pratiqué. Il peut également être considéré comme un auto-entrepreneur dans l’immobilier.

Dans ce cas, le mandataire reçoit des avances sur commissions. En général, le négociateur VRP représente exclusivement une agence. Il existe aussi des VRP multicartes, qui travaillent pour plusieurs employeurs, mais ce profil est plus rare.

L’agent mandataire immobilier en réseau

L’agent commercial indépendant peut également travailler en réseau. Cette structure

© 2023 LEGALPLACE SAS

lui apporte l’aide nécessaire pour pouvoir exercer son métier. Dans ce cas, il peut profiter de la notoriété du réseau pour trouver des clients.

À titre d’exemple, la société IAD est un réseau de mandataires immobiliers en France. Un mandataire immobilier IAD est un conseiller en immobilier qui accompagne les clients dans leur projet de vente ou d’acquisition immobilière. Il est embauché en tant que salarié par cette entreprise.

L’agent mandataire en assurance

Pour sa part, un agent mandataire en assurance se charge de la promotion et de la vente des produits et services d’une compagnie d’assurance, d’une mutuelle ou d’un courtier en assurance. Il propose des solutions d’assurance correspondant aux besoins de sa clientèle.

Il doit savoir guider ses clients dans leurs choix et leur prodiguer des conseils pertinents. En construisant une relation de confiance avec les prospects, le mandataire en assurance soigne sa réputation et peut rapidement développer son activité.

Quelles sont les missions d’un agent mandataire ?

L’agent mandataire peut travailler à son propre compte ou en tant que prestataire pour une agence. Il n’est pas soumis à des contraintes d’horaires ni à des méthodes de travail imposées par l’agent immobilier. Contrairement au commercial salarié, l’agent mandataire indépendant n’a aucun lien de subordination avec son mandant. Néanmoins, il travaille aux horaires fixés avec ce dernier.

S’adapter aux méthodes et au savoir-faire d’une enseigne

L’agent mandataire, quel que soit son secteur d’activité, reçoit ses missions de l’entreprise qui le mandate. Il utilise son réseau relationnel pour trouver des clients potentiels. En général, il ne dispose ni d’une vitrine ni d’un local. L’agent mandataire travaille en indépendant, comme un véritable chef d’entreprise. Mais il peut aussi travailler dans une agence immobilière. Malgré son autonomie, il est tenu de se conformer aux processus et outils de l’enseigne qu’il représente. Grâce à son expertise technique et commerciale, l’agent mandataire accompagne sa clientèle pour l’aider à acquérir un bien immobilier ou à souscrire un contrat d’assurance adapté.

© 2023 LEGALPLACE SAS

L’importance des tâches attribuées et le contrat

Ses tâches peuvent être considérées comme relevant d’une forme d’exportation contrôlée. Ce principe d’« outsourcing commercial » contribue à accentuer la motivation de l’agent mandataire. En effet, sa rémunération et sa renommée dépendent essentiellement de sa réussite. En atteignant ses objectifs, il peut facilement obtenir de nouveaux mandats et gagner en notoriété.

L’agent mandataire est **lié par un contrat avec la société qu’il représente**. Ce contrat contient entre autres :

- La zone géographique de l’activité ;
- Les modalités de rémunération ;
- Le montant des commissions ;
- Les missions à effectuer.

Les missions principales

Les principales missions d’un agent mandataire en immobilier sont axées sur :

- La promotion et la prospection des biens ;
- Le suivi des clients ;
- La négociation.

En fonction des mandats qu’il reçoit, il recherche des clients afin de satisfaire les attentes de son mandant. En cas de besoins futurs en immobilier dans le cadre d’un divorce ou d’un agrandissement de la famille par exemple, le mandataire immobilier reste l’interlocuteur privilégié. Il veille à toujours répondre aux attentes de ses clients.

Les formes de transactions

Un mandat régit toutes les formes de transaction immobilière déléguée. On en distingue plusieurs types :

- Le mandat de vente simple, exclusif, co-exclusif et semi-exclusif ;
- Le mandat de commercialisation ;
- Le mandat de recherche, d’achat ou d’acheter ;
- Le mandat de gestion locative.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Voici un schéma des 5 principales missions d'un agent mandataire :

Comment devenir agent mandataire ?

Le métier d'agent mandataire séduit de nombreuses personnes en quête d'emploi. On distingue plusieurs statuts juridiques, sachant qu'une carte professionnelle à la préfecture n'est pas obligatoire. Ce professionnel de l'immobilier peut choisir de travailler en indépendant ou sous la tutelle d'une agence locale. Il peut aussi s'agir d'un commercial indépendant affilié à une structure professionnelle ou à un réseau de mandataires.

L'état d'esprit et les compétences relationnelles à avoir

Ce métier requiert généralement une expérience professionnelle et une expertise dans le domaine. L'agent mandataire doit disposer de nombreuses compétences, notamment en droit commercial. Il doit être à l'écoute de ses clients et être doté d'un bon sens relationnel, ainsi que d'une aptitude à la négociation.

Comme tout commercial, il doit savoir convaincre et posséder un excellent talent d'orateur. Il doit aussi être en mesure de gérer les refus tout en privilégiant la relation

© 2023 LEGALPLACE SAS

humaine. Enfin, l'agent mandataire est amené à effectuer de nombreux déplacements, mais doit toujours soigner sa présentation.

Les subtilités de gestion autour du statut

En tant qu'auto-entrepreneur, l'agent mandataire est soumis au **régime fiscal et social d'un travailleur indépendant**. L'entreprise individuelle et le régime de la micro-entreprise exemptent l'agent mandataire d'une comptabilité stricte. La création d'une auto-entreprise ou d'une société dépend notamment de l'importance des frais de déplacement.

Pour pouvoir exercer en tant qu'agent commercial indépendant, il convient de créer une société SASU ou une EURL. Pour un auto-entrepreneur, les frais de déplacement sont moindres, mais le chiffre d'affaires est limité, à la différence d'une société.

Quel est le salaire d'un agent mandataire ?

L'entreprise qui fait appel aux services d'un agent mandataire le rémunère en fonction des transactions réalisées. Sachant que les notaires versent les honoraires uniquement à la personne détentrice d'une carte professionnelle, ceux-ci transitent par la comptabilité du mandant.

Le **salaire d'un agent mandataire** qui travaille en indépendant dépend des transactions qu'il accomplit. En revanche, un agent mandataire qui travaille pour le compte d'une agence ou d'un réseau est engagé en tant que salarié au sein de ces structures.

Il perçoit alors un salaire mensuel plus ou moins fixe, avec des primes à chaque vente effectuée. Il bénéficie aussi d'une garantie du salaire et d'une couverture chômage. Toutefois, sa rémunération reste peu importante, comparée au chiffre d'affaires généré.

Un mandataire qui travaille pour un réseau peut également percevoir une commission sur les honoraires reçus par ce dernier. En fonction des réseaux, cette commission varie de 50 à 99 %. L'agent mandataire peut aussi obtenir des commissions :

- D'apporteur d'affaires sur les financements ;
- De cooptation et d'animation ;
- Ou des gains sur des challenges commerciaux.

En général, la **commission d'un agent mandataire** varie de 5 à 7 % sur chaque

© 2023 LEGALPLACE SAS

transaction effectuée. L’agent mandataire indépendant peut fixer lui-même sa commission, en tenant compte de ses objectifs et de son chiffre d’affaires. Il s’agit d’un métier très lucratif, à condition de savoir respecter les engagements envers ses clients.

Pour en savoir plus sur les différentes possibilités d’entreprise que vous pouvez créer:

- Ouvrir une chambre d’hôte
- Créer une micro-crèche
- Société de gardiennage
- Créer une ferme pédagogique
- Créer une entreprise de nettoyage
- Ouvrir une librairie
- Ouvrir un camping
- Devenir agent immobilier
- Devenir agent immobilier indépendant

FAQ

Quelle est la différence entre un agent immobilier et un mandataire ?

Entre autres, l'agent immobilier touche un salaire fixe et un pourcentage sur les honoraires d'agence, le mandataire se rémunère sur les ventes qu'il effectue.

Quel est le rôle d'un agent mandataire en assurance ?

En principe, le mandataire d'assurance est chargé de gérer un portefeuille clients, mais aussi de le développer en faisant du démarchage.

Qu'est ce qu'un mandataire ?

Un mandataire est une personne physique ou morale (association, entreprise, société, …) qui agit au nom d'une autre personne auprès de tiers. Appelée le mandant, cette autre personne est représentée par la personne qu'elle a mandatée.

© 2023 LEGALPLACE SAS