

Devenir agent commercial immobilier auto-entrepreneur

Description

L'immobilier, un secteur en perpétuelle évolution, offre de nombreuses opportunités pour les entrepreneurs. L'une de ces opportunités est le rôle d'agent commercial immobilier auto-entrepreneur, combinant la passion de l'immobilier avec l'indépendance entrepreneuriale.

Si vous aspirez à une carrière dynamique, indépendante et axée sur l'immobilier, alors l'option agent commercial sous le [statut d'auto-entrepreneur](#) peut offrir des opportunités fascinantes.

[Devenir agent commercial immobilier auto-entrepreneur en ligne](#)

Auto-entrepreneur dans l'immobilier : qu'est-ce qu'un agent commercial ?

Un agent commercial immobilier est un professionnel indépendant qui **facilite les transactions immobilières**, telles que l'achat, la vente, ou la location de biens. Il agit en tant qu'intermédiaire entre le vendeur et les acheteurs ou les locataires, jouant un rôle crucial dans la **négociation** et la **conclusion** des transactions.

L'agent commercial immobilier exerçant dans une entreprise individuelle et dans une agence immobilière bénéficie d'une approche flexible et simplifiée pour mener ses activités dans le secteur immobilier.

Cette option présente des avantages spécifiques, notamment sur le **plan administratif et fiscal**, mais elle nécessite une compréhension précise des responsabilités et des contraintes qui en découlent.

Le choix du statut d'auto-entrepreneur offre à profession d'agent commercial immobilier plusieurs avantages :

- **Simplicité administrative** : le régime d'auto-entrepreneur simplifie les formalités administratives, réduisant ainsi la charge de travail liées à la gestion comptable et fiscale.
- **Fiscalité avantageuse** : l'auto-entrepreneur bénéficie d'une fiscalité simplifiée

basée sur le chiffre d'affaires annuel réalisé. Les cotisations sociales et les impôts sont calculés en fonction des recettes réelles.

- **Indépendance** : l'agent commercial immobilier sous statut d'auto-entrepreneur conserve une certaine indépendance dans la gestion de son emploi du temps et de ses activités tout en bénéficiant du support d'un mandant. Il exerce généralement dans une entreprise individuelle.

Cependant, il est essentiel pour l'agent commercial immobilier de rester informé des **spécificités légales et réglementaires** liées à son secteur d'activité.

L'agent commercial immobilier doit **surveiller le chiffre d'affaires de son agence immobilière**, car ce régime impose des [plafonds auto-entrepreneurs](#) à ne pas dépasser.

A noter : la réglementation encadrant cette profession restreint considérablement son activité, notamment suite à l'adoption de la [loi ALUR](#) du 24 mars 2014.

Quelle différence entre un agent commercial dans l'immobilier et un agent immobilier ?

La distinction entre un agent commercial et un agent immobilier revêt une importance significative en termes de **statuts juridiques**.

L'agent immobilier, dirigeant d'une [agence immobilière](#), est requis de détenir une carte professionnelle (carte T) lui permettant d'effectuer des **actes juridiques** relatifs à des biens immobiliers.

A l'inverse, la profession d'agent commercial immobilier, en tant que mandataire d'un agent immobilier, n'a pas besoin de posséder une carte professionnelle.

A noter : L'agent immobilier commercial auto-entrepreneur n'est pas lié par un contrat de travail à une agence immobilière mais peut collaborer avec elle en tant que partenaire indépendant.

Sa mission consiste à conseiller et accompagner les acquéreurs, ainsi qu'à négocier des ventes au nom de son mandant.

Contrairement à l'agent immobilier qui peut créer une société pour gérer son entreprise, **l'agent commercial immobilier exerce en nom propre**.

Cependant, l'agent commercial immobilier peut bénéficier du régime auto-entrepreneur, une option non accessible à l'agent immobilier.

Même si un agent immobilier opte pour l'indépendance, il ne sera pas qualifié d'agent commercial immobilier.

Attention : L'agent commercial immobilier ne peut pas réaliser d'actes juridiques, c'est donc à l'agence de rédiger les promesses de vente.

Voici un schéma pour mieux comprendre la différence entre un agent commercial dans l'immobilier et un agent immobilier :

Quelle différence entre un agent commercial dans l'immobilier et un agent immobilier ?

1

Agent commercial immobilier

1. Peut être auto-entrepreneur et exercer en tant que mandataire d'une agence immobilière.

2

Agent immobilier

1. Ne peut pas être auto-entrepreneur
2. Peut diriger une agence immobilière composé de mandataire indépendant.

LegalPlace.

Comment devenir auto-entrepreneur immobilier ?

Devenir agent commercial immobilier en tant qu'auto-entrepreneur implique plusieurs étapes importantes, allant de l'inscription au Registre Spécial, de l'acquisition des compétences nécessaires à la compréhension des obligations légales et administratives.

Voici un guide général pour vous orienter dans ce processus.

Formation et compétences

Assurez-vous d'avoir les compétences nécessaires. Bien que certains métiers de l'immobilier ne nécessitent pas de diplôme spécifique, une formation dans le domaine peut être un atout.

Renseignez-vous sur **les exigences légales** dans votre région. Avoir une bonne compréhension du marché immobilier local, des tendances, et des prix est essentiel pour conseiller efficacement vos clients.

Faire une déclaration de début d'activité

L'agent commercial immobilier qui souhaite exercer sous le statut d'auto-entrepreneur doit **déclarer son activité à la Chambre de commerce et d'industrie (CCI)**. Cette démarche doit être réalisée en ligne, par l'intermédiaire du guichet unique INPI.

Cette déclaration peut également être effectuée en ligne sur le site officiel autoentrepreneur.urssaf.fr. L'agent commercial immobilier recevra son [numéro SIRET](#) de la part de l'INSEE 8 à 15 jours après la déclaration de début d'activité.

S'enregistrer en tant qu'auto-entrepreneur

En France, vous pouvez **choisir le statut d'auto-entrepreneur** (micro-entrepreneur) pour débiter votre activité. Rendez-vous sur le site officiel de l'URSSAF pour vous inscrire en tant qu'auto-entrepreneur. Choisissez le code APE approprié pour les activités d'agent commercial dans l'immobilier.

En tant qu'auto-entrepreneur, vous bénéficiez du **régime fiscal et social simplifié** de la micro-entreprise, avec un calcul simplifié des cotisations et impôts.

Inscription au registre des agents commerciaux

Pour exercer en tant qu'agent commercial immobilier, vous devez faire une [inscription au registre spécial des agents commerciaux \(RSAC\)](#). Vous pouvez effectuer cette démarche auprès du greffe du Tribunal de commerce.

Contrat de mandat

Concluez un contrat de mandat avec une agence immobilière. Ce contrat mandate l'agent commercial pour des **missions spécifiques**. Par exemple, l'agent peut être mandaté pour rechercher des biens immobiliers correspondant aux critères définis par l'agence ou le mandant. Cela peut inclure la recherche de biens à vendre ou à louer. L'agent peut également être chargé de coordonner et de réaliser les visites des biens

immobiliers avec les clients potentiels. Il doit fournir des informations détaillées sur les propriétés.

Assurance responsabilité civile professionnelle

Souscrivez une assurance responsabilité civile professionnelle. Cette assurance est obligatoire pour les agents commerciaux immobiliers. Elle vous protège contre les risques liés à l'exercice de votre profession, comme les erreurs, les omissions, ou les dommages causés à un tiers. Cela vous protège en cas de litiges avec vos clients.

A noter :L'agent commercial immobilier est soumis à la [Sécurité sociale des indépendants \(ex-RSI\)](#).

Gestion de l'activité

Tenez un livre des recettes et suivez vos dépenses. En tant qu'auto-entrepreneur, vous êtes tenu de **déclarer votre chiffre d'affaires** périodiquement et de **payer des cotisations sociales** en fonction de celui-ci.

Construisez et maintenez un réseau solide, utilisez les réseaux sociaux et les plateformes en ligne pour promouvoir vos services.

A noter :L'auto-entrepreneur doit obligatoirement procéder à sa première [déclaration de chiffre d'affaires](#) au moins 90 jours après son début d'activité, ce qui lui permettra notamment de payer ses [cotisations sociales](#).

Quels sont les montants à ne pas dépasser en auto-entrepreneur ?

Soyez conscient des limites de chiffre d'affaires annuel pour le statut d'auto-entrepreneur. Si vous dépassez ces limites, vous devrez **changer de régime**. Les seuils de chiffres d'affaires annuel sont les suivants :

- 188 700 euros de CA HT pour les activités d'achat revente ;
- 77 700 euros de CA HT pour les prestations de service.

Bon à savoir : Dans le cadre de cette activité, classée comme prestation de services, vous devez maintenir votre chiffre d'affaires annuel hors taxes en dessous de 77 700 euros. Par ailleurs, pour la franchise de TVA, le seuil à ne pas dépasser est de 36 800 euros.

L'immobilier est un domaine en constante évolution. Il est important de se tenir informé des **nouvelles lois, réglementations, et tendances** du marché.

Zoom : Afin de vous décharger des formalités de constitution, il est possible de confier les démarches de [création de votre micro-entreprise](#) à LegalPlace. Pour cela, il vous suffit de remplir un questionnaire personnalisé, et notre équipe se charge alors de toutes les démarches dont la transmission du dossier d'immatriculation au greffe.

Quelles sont les qualités à avoir pour devenir agent commercial en immobilier ?

Pour devenir un agent commercial en immobilier, **plusieurs qualités sont essentielles**. Voici quelques-unes des qualités nécessaires :

- **Bonnes compétences en communication :** l'agent immobilier doit être capable de communiquer efficacement avec les clients, les vendeurs, les acheteurs et les autres professionnels de l'immobilier. La capacité à écouter attentivement et à s'exprimer clairement est cruciale.
- **Sens du relationnel :** le sens du relationnel est primordial pour établir des liens de confiance avec les clients. L'agent doit être amical, empathique et capable de créer des relations durables.
- **Connaissance du marché immobilier :** une solide connaissance du marché immobilier local est essentielle. Cela inclut la compréhension des tendances du marché, des quartiers, des prix de vente et de location, ainsi que des réglementations locales.
- **Honnêteté et intégrité :** l'intégrité est fondamentale dans l'immobilier. Les clients doivent pouvoir faire confiance à leur agent pour des transactions équitables et transparentes.
- **Organisation :** le statut d'agent nécessite de gérer plusieurs tâches en même temps, de la gestion des visites à la paperasse. Une bonne organisation est cruciale pour rester efficace.
- **Adaptabilité :** le marché immobilier peut évoluer rapidement. Les agents doivent être capables de s'adapter aux changements et aux nouvelles technologies.
- **Capacité de négociation :** la négociation fait partie intégrante du métier d'agent. L'agent doit être capable de négocier efficacement pour obtenir les meilleures

conditions pour ses clients.

- Maîtrise des outils technologiques : de nos jours, l'utilisation d'outils technologiques est incontournable dans l'immobilier. L'agent doit être à l'aise avec les logiciels, les sites web immobiliers et les médias sociaux
- Orientation client : le métier d'agent nécessite de placer les besoins de ses clients au centre de ses préoccupations. La satisfaction du client est essentielle pour développer une clientèle fidèle.
- Respect des réglementations : dans le secteur réglementé de l'immobilier, l'agent doit respecter toutes les lois et réglementations en vigueur dans sa région.

En résumé, exercer sous le statut d'agent commercial en immobilier exige de combiner des compétences techniques, des compétences interpersonnelles et des caractéristiques personnelles. Il est important **de continuer à se former et à s'améliorer** pour réussir dans ce secteur.

Quels avantages à être agent commercial dans l'immobilier en tant qu'auto-entrepreneur ?

Un agent commercial immobilier sous le statut auto-entrepreneur **bénéficie de plusieurs avantages** :

- Flexibilité : le statut d'auto-entrepreneur offre une grande flexibilité en termes d'organisation du temps de travail et de gestion de l'activité.
- Fiscalité et régime social simplifié : le régime fiscal simplifié de l'auto-entrepreneur permet de bénéficier d'une imposition allégée, avec des cotisations sociales et des impôts calculées sur le chiffre d'affaires réalisé.
- Pas de charges sociales si pas de revenus : en cas d'absence de revenus, l'auto-entrepreneur n'a pas à payer de charges sociales. Ce qui peut être avantageux lors de périodes d'activité réduite.
- Faibles coûts de création : la création d'une micro-entreprise implique des formalités simplifiées et présente généralement des coûts initiaux plus bas que ceux d'autres formes d'entreprises.
- Pas de TVA : en tant qu'auto-entrepreneur, vous êtes généralement dispensé de la [TVA de l'auto-entrepreneur](#). Ce qui simplifie la gestion administrative et comptable.
- Accès aux allocations chômage : l'auto-entrepreneur peut conserver ses allocations chômage s'il remplit les conditions requises. Offrant une sécurité financière pendant la phase de démarrage de l'activité.
- Possibilité de cumuler avec d'autres activités : en tant qu'auto-entrepreneur, il est possible de cumuler cette activité avec d'autres sources de revenus. Que ce soit

une autre activité professionnelle ou des allocations.

- Validation de trimestres de retraite : le statut d'auto-entrepreneur permet de valider des trimestres de retraite en s'acquittant forfaitairement des charges sociales. Offrant ainsi des avantages pour la constitution de droits de la retraite.

Il devient cependant essentiel d'examiner les particularités du secteur immobilier et de s'assurer que le statut d'auto-entrepreneur correspond aux **besoins de votre activité**.

Bon à savoir : la Sécurité sociale des indépendants offre une protection similaire à celle du régime général de la Sécurité sociale, à l'exception de l'[assurance chômage](#), incompatible avec le caractère indépendant de son activité.

Quelles sont les nouveautés en rapport avec le statut d'auto-entrepreneur ?

Ce résumé présente les **récentes modifications apportées** au régime des micro-entrepreneurs, comprenant des changements dans l'ACRE, le prélèvement libératoire, les seuils de chiffre d'affaires et la TVA.

Modifications de l'ACRE (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise)

Des changements significatifs ont affecté le régime des micro-entrepreneurs, influant sur plusieurs facettes de leurs activités. Les modifications apportées à l'aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise (ACRE) incluent la **réduction de la durée de bénéfice de l'ACRE pour les nouveaux bénéficiaires, passant de trois ans à un an**. En outre, le taux d'exonération associé à l'ACRE a diminué pour atteindre 50 %.

Prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu

Une autre modification active est celle concernant le **prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu**, qui offre aux micro-entrepreneurs la possibilité de choisir ce système sous certaines conditions. Le revenu fiscal maximum pour être éligible à ce prélèvement libératoire est désormais de 27 519 € par part. Soit un total de 55 038 € pour un couple sans enfant.

A noter : Lorsque l'agent immobilier opte pour le [versement libératoire de l'impôt sur le revenu](#), les modalités de calcul de l'impôt sont identiques. Cette option lui permet toutefois de régler l'impôt sur le revenu et les [cotisations sociales en tant qu'auto-entrepreneur](#)

en un seul versement.

Augmentation des seuils de chiffre d'affaires

Pour les années 2023, 2024 et 2025, les seuils de chiffre d'affaires ont **subi des ajustements**. Concernant les activités d'achat-revente et de fourniture de logement (micro-BIC), les autorités ont relevé le seuil à 188 700 €. Pour les autres services commerciaux et les prestations libérales (micro-BIC et micro-BNC), le seuil est passé à 77 700 €.

Réajustement des seuils de TVA

Les **seuils de franchise en base de TVA ont également été réévalués**, avec des seuils de 85 800 € pour le négoce et la fourniture de logement, ainsi que 34 400 € pour les services et locations meublées. Les seuils majorés sont désormais de 101 000 € pour le négoce et la fourniture de logement, et de 39 100 € pour les services et locations meublées.

Ces modifications marquent une évolution importante dans le cadre réglementaire et fiscal des micro-entrepreneurs, impactant directement leur gestion et planification financière.

FAQ

Quel est le meilleur statut pour un agent immobilier indépendant ?

La micro-entreprise est une option simple et accessible, idéale pour démarrer, avec des charges sociales réduites. Cependant, elle est limitée en chiffre d'affaires et ne permet pas de déduire les frais professionnels. L'Entreprise Individuelle (EI) ou l'EIRL offre plus de flexibilité et permet une meilleure gestion des charges, tout en protégeant partiellement le patrimoine personnel. Si l'agent veut se développer et embaucher, créer une SASU ou une EURL peut être plus intéressant. Ces formes permettent d'optimiser la fiscalité et d'accroître la crédibilité auprès des clients et des banques.

Quel est le salaire d'un agent immobilier indépendant ?

Un agent immobilier indépendant est payé à la commission sur chaque transaction réalisée. S'il travaille sous mandat d'un réseau ou d'une agence, il touche entre 50 et 80 % des honoraires facturés. S'il exerce avec sa propre carte professionnelle, il perçoit 100 % des commissions, mais doit gérer ses frais professionnels. Ses revenus varient selon le nombre de ventes et la région où il exerce.

Agent commercial immobilier bic ou bnc ?

Un agent commercial immobilier relève du régime des BNC (Bénéfices Non Commerciaux), car il exerce une activité de prestation de services sous mandat, sans acheter ni revendre de biens. Le régime BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) s'applique aux activités commerciales comme l'achat-revente ou la location meublée, ce qui ne concerne pas les agents commerciaux immobiliers.