

LE PORTAGE SALARIAL IMMOBILIER, EN QUOI CELA CONSISTE ?

Le portage salarial est une forme de contrat de travail alliant les avantages de l'entrepreneuriat sans les inconvénients.

Ainsi, le salarié porté conserve son autonomie totale et dispose d'une couverture sociale au régime général des salariés.

Le portage salarial immobilier concerne essentiellement les négociateurs immobiliers, mais d'autres prestations de conseil peuvent rentrer dans ce cadre de portage :

- Conseil juridique,
- Audit immobilier,
- Conseil en investissement,
- ...

Voici un schéma expliquant le fonctionnement du portage salarial immobilier :



Déroulement d'une vente via le portage salarial

Etape 1- Entre l'agence immobilière et le négociateur

- Lettre de mission entre l'agence et le négociateur
- Carte collaborateur (carte professionnelle)
- Signature du compromis de vente
- Signature de l'acte authentique
- Versement des commissions

Etape 2- Entre Atlantia Management et le négociateur et l'agence immobilière

- Signature d'une convention de prestation de service avec l'agence
- Encaissement des commissions du négociateur lors d'une vente
- Signature d'un contrat de travail entre Atlantia Management et le négociateur
- Versement du salaire

PORTAGE SALARIAL IMMOBILIER : QUE DIT LA LOI sur le sujet ?

La loi du 25 juin 2008, l'ordonnance du 2 avril 2015, la loi Travail du 8 août 2016 et la Convention Collective du 22 mars 2017 donnent la possibilité aux négociateurs immobiliers d'avoir recours au portage salarial pour transformer leurs commissions en salaires, à condition de respecter différentes étapes.

Pour être légal, le portage salarial immobilier doit être en conformité avec la loi Hoguet et Alur, qui encadre les professions immobilières. La société cliente doit détenir obligatoirement la carte professionnelle dite "Carte T" ou "Carte transaction".

La société cliente devra impérativement déléguer sa carte professionnelle au salarié porté pour qu'il puisse légalement pratiquer l'activité de mandataire immobilier et réaliser les tâches suivantes :

- Prospection immobilière
- Prise de mandats de ventes
- Gestion des visites d'acquéreurs potentiels

Le salarié porté ne pourra pas se substituer au sein de l'agence cliente à un poste de salarié normal. Ainsi, il ne pourra pas tenir de permanence au sein de l'agence du client.

Une lettre de mission signée entre l'agence immobilière et le futur salarié porté prévoit le montant des commissions pour chaque vente.

Lors de la régularisation d'une vente par le mandataire immobilier porté, une convention de prestation doit être transmise par l'agence immobilière cliente.

À réception du règlement de la prestation à la société de portage, celle-ci reverse la commission au mandataire porté en déduction des différentes charges sociales (patronales et salariales).

La société de portage a le devoir de vérifier la conformité administrative de la société cliente permettant de respecter en tout point la réglementation française en matière de transaction immobilière.

LES AVANTAGES DU PORTAGE SALARIAL POUR LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

En portage salarial, le négociateur immobilier devient salarié de la société de portage et effectue des missions auprès d'une agence immobilière. Il trouve ses missions en totale indépendance.

Les négociateurs immobiliers dépendent traditionnellement du régime TNS (Ex RSI devenu SS) avec un statut social précaire sur la couverture santé et retraite.

Le mandataire indépendant bénéficie du statut de salarié tout en conservant une autonomie complète par rapport à l'agence immobilière cliente.

La société de portage offre un appui administratif complet permettant au négociateur immobilier porté de se consacrer pleinement à son métier.

LES AVANTAGES DU PORTAGE SALARIAL POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE

Le portage salarial immobilier permet aux agences immobilières d'avoir recours à du personnel professionnel formé dans des délais restreints, conservant ainsi une réactivité de développement optimale de leur agence et d'étendre leurs forces de vente à moindre coût.

L'agence immobilière peut ainsi faire appel à des compétences spécifiques sans avoir recours à la sous-traitance ou l'embauche sur le long terme d'un salarié. Ce principe permet aux agences immobilières d'être sécurisées juridiquement de toute requalification par les organismes sociaux tels l'URSSAF (pourrait être assimilé à du salariat déguisé dans le cas où le mandataire n'a qu'une seule agence immobilière en tant que délégué de la carte T).

Enfin, le portage salarial permet aux agences immobilières d'être déchargées des formalités administratives et sociales, celles-ci étant gérées par la société de portage salarial Atlantia Management.

À COMBIEN S'ÉLÈVENT LES FRAIS DE GESTION EN PORTAGE SALARIAL ?

Les frais de gestion dégressifs pratiqués par Atlantia Management sont les suivants :

- De 0 à 75 000 € H.T : 7 % de frais de gestion
- De 75 000 € à 150 000 € H.T : 6 %
- Au-delà de 150 000 € H.T : 5 %

Par ailleurs, le chiffre d'affaires pris en compte dans le calcul correspond au **cumul des missions hébergées par Atlantia Management**, depuis la toute première facturation jusqu'à la dernière en date. Ainsi, une fois un palier atteint (75 000 € ou 150 000 €), vous conservez le bénéfice de votre ancienneté de manière durable