Peut-on choisir le régime d’auto-entrepreneur pour être agent commercial immobilier ?

Vous avez envie de profiter des opportunités offertes par le marché de l’immobilier mais vous ne souhaitez pas être salarié ? Vous voulez créer votre entreprise mais vous ne savez pas quel secteur choisir ? Alors le statut d’agent commercial immobilier vous convient sans doute. Car, contrairement à l’agent immobilier qui, lui, est salarié ou patron d’une agence et ne peut donc pas être indépendant, l’agent commercial immobilier peut tout à fait s’installer avec le statut d’auto-entrepreneur.

# Le métier d’agent commercial immobilier

L’agent commercial immobilier a en charge la gestion de biens immobiliers pour lesquels il a été mandaté. Fonds de commerce, maisons, appartements, etc. Mais à la différence de l’agent immobilier qui est mandaté par les propriétaires, l’agent commercial immobilier, lui, est mandaté par l’agent immobilier. En effet, il n’a pas le client en direct. Mais pour autant il n’est pas salarié de l’agence immobilière. Et c’est d’ailleurs pour cette raison que de plus en plus d’agences privilégient ce type de collaborateurs.

Ces derniers ne sont en effet payés qu’à la commission. S’ils ne rapportent pas de chiffre d’affaires, ils ne sont pas payés, tout simplement ! Pour les agences donc c’est le gage de ne dépenser de l’argent que si de l’argent rentre. Mais il ne faut pas croire que l’agent commercial immobilier est lésé dans cette histoire. D’une certaine manière, même, il est plutôt avantagé.

D’un côté il est complètement libre de son temps de travail. S’il veut faire une semaine de 60 heures de travail et une autre de 10 heures seulement, libre à lui. De la même manière, s’il réalise beaucoup d’opérations commerciales immobilières, il gagnera bien plus, parfois jusqu’à 10 fois plus, que s’il était salarié. Et enfin, il bénéficie d’avantages fiscaux intéressants, en particulier avec le statut d’auto-entrepreneur.

# Le statut d’auto-entrepreneur

Le statut d’auto-entrepreneur a été mis en place en 2008 pour favoriser la création d’entreprise et réduire le chômage. D’une certaine manière, on peut considérer que cela a fonctionné vu le succès de ce statut auprès des entrepreneurs français.

Et pour cause. Il permet d’être une entreprise indépendante, de ne devoir rien à personne et de n’avoir aucun apport à effectuer pour se lancer tout en ayant la possibilité de générer jusqu’à 81 500 euros de revenus par an !

Et pour le calcul de l’impôt, c’est assez simple : par défaut, c’est le régime fiscal des micro-entreprises qui est appliqué aux auto-entrepreneurs.

* 71% du chiffre d’affaires est retenu pour le calcul et s’ajoute aux éventuels revenus autres de l’année ;
* Ce montant permet le calcul classique de l’impôt sur le revenu selon les paliers habituels pour les particuliers.

En plus de cela, en tant qu’entreprise, l’agent commercial est redevable de la cotisation foncière des entreprises. Et enfin il doit s’acquitter de cotisations sociales s’élevant à 12% du chiffre d’affaires encaissé.

En définitive donc, le régime d’auto-entrepreneur est particulièrement bien adapté aux agents commerciaux immobiliers. Et c’est par ailleurs le dernier statut d’indépendant autorisé dans le monde de l’immobilier.