



# Le partenaire du négociateur immobilier

## **Vous souhaitez travailler dans l'immobilier en tant que négociateur et vous ne souhaitez pas être agent commercial ?**



Freecadre Immobilier vous apporte la solution grâce au portage salarial.

Le portage salarial immobilier vous permet :

- d'exercer votre activité en toute autonomie
- de bénéficier de la protection sociale d'un salarié
- d'être libéré de la gestion administrative
- d'optimiser vos revenus
- de ne pas risquer votre patrimoine personnel

## **Pourquoi c'est le bon choix ?**

Si vous souhaitez devenir négociateur immobilier, à titre principal ou complémentaire, vous savez déjà que les premiers mois d'exercice seront un "galop d'essai" pour tester vos capacités, valider votre choix et évaluer le marché.

Cette première étape est décisive pour la réussite de votre activité.

Le dispositif de portage salarial immobilier vous donne l'opportunité d'enclencher cette première étape en toute sécurité.

Une solution souple, facile à mettre en place et sans changement de régime social.

Un dispositif sans risque que vous pouvez prolonger ou interrompre rapidement et sans difficulté.

## **Comment ça marche ?**

Le portage salarial immobilier vous permet d'exercer vos missions de négociateur immobilier en toute autonomie avec les avantages liés au statut de salarié (Sécurité sociale, droits Pôle Emploi, retraite, prévoyance, mutuelle...), de bénéficier d'une assurance responsabilité professionnelle et d'être libéré de la gestion administrative et comptable de votre activité.

## 📍 Qui est concerné ?

Le portage salarial immobilier est ouvert à tous les profils sans restriction : première expérience, reconversion, activité complémentaire, reprise d'activité...

Seule condition à remplir par le négociateur immobilier : avoir un client (agence ou réseau immobilier) à la signature du contrat de portage salarial.

Le contrat de portage salarial est tripartite (négociateur, client, Freecadre Immobilier) et permet au négociateur immobilier de bénéficier du numéro de carte professionnelle de l'agence ou du réseau immobilier client.

## 📍 Pour quelles missions ?

Toutes les missions liées aux métiers de l'immobilier (prospection, estimation, mandat, promotion, visite, expertise, vente, location, conseil...) peuvent s'exercer sur tout le territoire français dans le cadre du portage salarial immobilier et dans tous les secteurs (neuf, ancien, rénové, etc.). Les clients du négociateur immobilier en portage salarial sont les agences, les réseaux immobiliers, les promoteurs... L'avantage pour ces professionnels : ils n'ont pas en charge la gestion de leur commercial et sont préservés du risque de requalification des contrats d'agents commerciaux par l'Urssaf.

## 📍 Freecadre Immobilier à vos côtés

Spécialiste du portage salarial, Freecadre Immobilier met vingt ans d'expertise en portage salarial au service de négociateurs immobiliers de plus en plus nombreux à lui faire confiance.

Sa connaissance du secteur et de sa législation (lois Hoguet du 2 janvier 1970 et Alur du 24 mars 2014 encadrant les métiers de l'immobilier) garantit au négociateur immobilier porté un accompagnement sur mesure et un fonctionnement sécurisé.

Avec des services + (lissage des salaires, optimisation de la rémunération, gestion des frais professionnels, plan d'épargne entreprise, plan d'épargne retraite, comité d'entreprise...) qui font la différence. Vous souhaitez devenir négociateur immobilier en portage salarial ?

Contactez Freecadre Immobilier.



# LES AVANTAGES

1

## Un dispositif gagnant-gagnant

Si le portage salarial est une solution idéale pour le négociateur immobilier qui va pouvoir exercer son activité en toute autonomie avec les avantages du statut salarié, ce dispositif est aussi très intéressant pour l'agence immobilière cliente qui peut bénéficier de l'expertise et des services d'un négociateur "indépendant" sans avoir à en assurer la gestion administrative et comptable.

2

## L'indépendance et la liberté

En optant pour le portage salarial, le négociateur immobilier s'assure d'exercer son activité en toute autonomie sans se mettre en danger ni engager son patrimoine. Le portage salarial immobilier ne requiert ni apport financier ni garantie. De plus, libéré de toute gestion administrative et comptable, le négociateur immobilier en portage salarial peut entièrement se concentrer sur son activité, gérer son temps et l'optimiser. Autant d'atouts pour faire sa place sur le marché immobilier.

3

## Les garanties du statut salarié

Les revenus générés par l'activité du négociateur immobilier en portage salarial lui sont reversés sous forme de salaire. Ce statut salarié lui permet de bénéficier de tous les avantages associés - Sécurité sociale, droits Pôle Emploi, retraite, prévoyance, mutuelle - sans en avoir les contraintes. Enfin, Freecadre Immobilier assure au négociateur immobilier en portage salarial une responsabilité civile professionnelle.

# LE FONCTIONNEMENT

## Comment fonctionne le portage salarial immobilier ?

Le négociateur immobilier qui fait le choix du portage salarial n'a qu'une seule obligation de départ : avoir une agence (ou un réseau immobilier) cliente. C'est la condition nécessaire pour formaliser un contrat tripartite entre le négociateur immobilier porté, l'agence cliente et Freecadre Immobilier.



### L'indépendance et la liberté



Le portage salarial immobilier n'a aucun impact sur l'autonomie et la liberté d'action du négociateur immobilier. Il exerce son activité en totale autonomie : prospection, démarchage de clients, visite, expertise, conseil... le négociateur immobilier peut entièrement se consacrer à ses missions et gérer son emploi du temps sans contrainte ou souci des tâches administratives et comptables. Ces tâches sont prises en charge par Freecadre Immobilier.

### Tranquillité et sécurité



Le négociateur immobilier facture son agence (ou réseau immobilier) cliente en quelques clics sur le site [www.freecadre-immobilier.fr](http://www.freecadre-immobilier.fr) où il dispose de son espace de gestion personnel et sécurisé. Son chiffre d'affaires (commissions et pourcentage des honoraires d'agence) lui est reversé sous forme de salaire chaque fin de mois par Freecadre Immobilier. Freecadre Immobilier prend également en charge, si nécessaire, le recouvrement des impayés.

### Les avantages du statut salarié



Grâce à son contrat de travail, le négociateur immobilier en portage salarial bénéficie de l'ensemble des avantages associés au statut de salarié : Sécurité sociale, droits Pôle Emploi, retraite, prévoyance, mutuelle... Ce volet administratif et comptable est entièrement géré par Freecadre Immobilier.

Le négociateur immobilier en portage salarial est couvert par une assurance responsabilité professionnelle et dispose d'un espace de gestion en ligne privé et sécurisé pour effectuer toutes ses démarches (enregistrement de client, facturation, édition d'attestations professionnelles, etc.) en quelques clics.

Freecadre Immobilier propose également un ensemble de services + d'optimisation des revenus (possibilité de lissage des salaires, optimisation de la rémunération, gestion des frais professionnels, plan d'épargne entreprise, plan d'épargne retraite...).

# LES CONTRATS

## Contrats de portage salarial immobilier : un cadre contractuel clair

Le portage salarial immobilier est établi dans le respect de la législation encadrant les métiers de l'immobilier (loi Hoguet du 2 janvier 1970 et loi Alur du 24 mars 2014) et s'appuie sur des bases contractuelles qui définissent clairement le rôle de chaque partie prenante : négociateur immobilier, agence (réseau immobilier, promoteur...) cliente et société de portage.



# 1

### Le document d'information précontractuel : à valider pour démarrer

Première étape : Freecadre Immobilier soumet au négociateur immobilier un document d'information précontractuel qui définit ses missions et ses domaines d'intervention, fixe les modalités de paiement de salaires, les frais de gestion et le montant des frais liés à l'activité.

Ce document présente également le fonctionnement du portage salarial immobilier au sein de Freecadre Immobilier.



# LES CONTRATS

## 2

### Le contrat de prestation de services ou contrat commercial de portage salarial

Deuxième étape : Freecadre Immobilier fournit au négociateur immobilier un contrat de prestation type. Le négociateur immobilier l'adapte en fonction des éléments négociés avec l'agence (réseau immobilier, promoteur...) cliente : dénomination sociale, adresse, n° de TVA, numéro de carte professionnelle, des missions à effectuer, des dates de début et de fin des missions et des modalités de paiement - montant des commissions et du pourcentage des honoraires d'agence - et échéance. Sa signature par les trois parties prenantes du portage salarial immobilier - négociateur immobilier, agence (ou réseau immobilier) cliente et Freecadre Immobilier - valide le démarrage de la prestation et des missions du négociateur immobilier.



## 3

### Le contrat de travail en portage salarial immobilier

Troisième et dernière étape pour finaliser le portage salarial immobilier : un contrat de travail est établi entre le négociateur immobilier et la société de portage. Il peut s'agir d'un CDD (contrat à durée déterminée) ou d'un CDI (contrat à durée indéterminée) à temps plein ou à temps partiel modulé. Ce contrat de travail permet au négociateur immobilier de bénéficier de tous des avantages du statut salarié : le point fort du portage salarial immobilier.



# LES CONTRATS



## CONSEIL

### Un contrat de travail adapté au secteur immobilier

Freecadre Immobilier, fort de son expertise et de sa connaissance du secteur immobilier, recommande un CDD à temps partiel de 6 mois au démarrage afin de permettre au négociateur immobilier de tester son activité.

À l'issue de cette période, un "point d'étape" permet d'envisager la suite : renouvellement du CDD, passage en CDI ou rupture du contrat si le négociateur immobilier souhaite mettre un terme à son activité. Le tout sans difficulté.

Le portage salarial immobilier est une solution souple, aussi facile à mettre en place qu'à stopper.



# UNE SOLUTION SUR MESURE



Avec Freecadre Immobilier, le portage salarial est un dispositif souple, sécurisant et adapté à chaque profil de négociateur immobilier.



## De la facturation au salaire : un parcours sécurisé

C'est le point fort du portage salarial immobilier et la mission première de Freecadre Immobilier : sécuriser le parcours du négociateur immobilier à chaque étape.

### Qui sont :

- **le contrat de prestation avant le démarrage de la mission**
- **le contrat de travail**
- **la facturation des honoraires (commissions ou pourcentage des frais d'agence), à l'issue de la mission ou à date définie, à l'agence (ou au réseau immobilier) cliente via le site [freecadre-immobilier.fr](https://freecadre-immobilier.fr)**
- **le calcul de la rémunération du négociateur immobilier en portage salarial effectué à partir du chiffre d'affaires HT facturé. Freecadre Immobilier établit le salaire et gère les charges sociales (Urssaf, Pôle Emploi, retraite, prévoyance, mutuelle...)**



Un exemple concret ? Testez notre simulation de salaire pour connaître votre salaire en portage salarial immobilier sur notre site.



# UNE SOLUTION SUR MESURE



## Frais de gestion

Freecadre Immobilier prend en charge toutes les démarches juridiques et administratives et assure la responsabilité juridique et financière de la mission. Les frais de gestion sont fixés en fonction de volume du chiffre d'affaires généré par le négociateur immobilier en portage salarial :

- **10 % jusqu'à 25 000 €**
- **8 % de 25 001 € à 59 000 €**
- **7 % de 59 001 € à 90 000 €**
- **6 % à partir de 90 001 €**



## Les services + de Freecadre Immobilier

Outre la sécurisation du parcours et de l'activité du négociateur immobilier en portage salarial, Freecadre Immobilier met à sa disposition un ensemble de services + personnalisés et dédiés à l'optimisation de ses revenus et à sa protection.

Ces services + sont adaptés au volume du chiffre d'affaires, au profil et aux choix du négociateur immobilier.

- **possibilité de lissage des salaires**
- **la gestion et l'optimisation du calcul des frais**
- **possibilité d'ouverture d'un plan d'épargne entreprise (bloqué 5 ans) et/ou d'un plan d'épargne retraite (bloqué jusqu'à la retraite) avec mise en place de virements réguliers**
- **la visite médicale en téléconsultation. Mise en œuvre en 2020 à titre expérimental, elle a permis d'augmenter le pourcentage de visites de 5% à 95%. Très concluant**
- **les avantages et offres préférentielles d'un comité d'entreprise**



# SIMULATION DE SALAIRE



## Vous souhaitez évaluer votre salaire en portage salarial immobilier ?

Montant HT de la mission

0 €

1. Indiquez votre chiffre d'affaires mensuel, à savoir le montant cumulé des honoraires (commissions ou pourcentage des honoraires d'agence) facturés.

Frais de mission ( 15% maxi du CA. HT )

0 €

2. Indiquez les frais de missions afférents si nécessaire.



Pour toute précision ou une étude personnalisée, vous pouvez contacter Freecadre Immobilier au 04 66 70 22 22.



## Simulation de salaire et estimation des honoraires

Notre outil de simulation de salaire peut calculer votre salaire net par rapport à un chiffre d'affaires ou bien estimer vos honoraires en fonction de la rémunération que vous souhaitez percevoir. Il prend en compte les charges sociales et les frais de gestion. Il peut également prendre en compte vos frais.

**Lors de l'établissement de votre salaire en portage salarial, Freecadre Immobilier prend en compte deux types de frais :**



- les frais de mission négociés en amont avec l'agence (ou le réseau immobilier) cliente et refacturés sur présentation de justificatifs originaux.



- les frais de fonctionnement qui peuvent s'imposer au négociateur immobilier en portage salarial pour exercer son activité : frais de déplacement pour prospection, téléphone, etc.

