

## Apporteur d'affaires : définition

Contrairement à l'agent commercial et au négociateur immobilier, la profession d'apporteur d'affaires immobilier n'existe pas. En effet, la [loi Hoguet](#), qui réglemente la profession d'[agent immobilier](#), prévoit de façon exhaustive qui peut intervenir dans une négociation immobilière et à quelles conditions. Or elle ne prévoit pas les apporteurs d'affaires.

Pourtant, il peut arriver à tout individu particulier, en pratique, de désirer mettre en rapport vendeur et acheteur d'un bien immobilier contre le versement d'une commission, bien que n'ayant aucun statut juridique.

**Bon à savoir** : à l'heure actuelle, l'administration fiscale fait preuve de tolérance à l'égard des personnes étant occasionnellement apporteur d'affaire immobilier. Mais cette tolérance n'est pas cristallisée par voie de loi ou décret. De ce fait, ceux qui en tirent des revenus réguliers doivent se déclarer au minimum comme autoentrepreneur afin d'être à jour vis-à-vis de l'[URSSAF](#).

## Aspect exceptionnel de la mission d'apporteur d'affaires

La loi Hoguet du 2 janvier 1970 est très claire : seuls les titulaires de la [carte professionnelle](#) (ou d'une carte professionnelle européenne, délivrée selon les modalités définies par le [décret n° 2017-1481 du 17 octobre 2017](#)) peuvent prendre part aux opérations de vente immobilière et d'entremise entre vendeurs et acquéreurs. Les particuliers, même à titre accessoire, ne peuvent en principe pas intervenir. La loi sanctionne d'ailleurs de 6 mois d'emprisonnement et de 7 500 € d'amende le fait d'utiliser la dénomination « agent immobilier », « syndic de copropriété » ou « administrateur de biens » sans être titulaire de la carte professionnelle correspondante (article 14 de la [loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970](#), tel que modifié par la [loi Élan n° 2018-1021 du 23 novembre 2018](#)).

Pourtant, il arrive parfois que les propriétaires de biens en vente, afin de gagner du temps, souhaitent être aidés par une tierce personne qu'ils désirent rémunérer pour sa participation. Or les particuliers ne peuvent émettre de facture (ni note d'honoraires ou quelle que soit la terminologie utilisée).

**Important** : il est donc recommandé d'établir un contrat mentionnant précisément toutes les modalités de la prestation.

La rémunération peut se faire sous forme de cadeau, ou d'un petit pourcentage du prix de vente. L'[article 240 du Code général des impôts](#) impose aux professionnels qui versent des commissions de les déclarer à l'administration fiscale, en précisant qui est le bénéficiaire.

Les gains doivent être déclarés avec les revenus de l'apporteur d'affaires, sur l'annexe 2042 C concernant les [bénéfices non commerciaux](#). Ils doivent cependant garder un aspect exceptionnel et ponctuel.

**Bon à savoir** : si l'administration fiscale tolère généralement les commissions exceptionnelles, cela n'est ni officiel ni pérenne. Le versement d'une commission à un particulier pour une vente immobilière n'est pas légal, ceux qui la versent et ceux qui la reçoivent s'exposent au risque d'un redressement.