

## 16ème législature

<b>Question N° :</b> <b>3411</b>	De <b>Mme Christine Engrand</b> ( Rassemblement National - Pas-de-Calais )	<b>Question écrite</b>
<b>Ministère interrogé</b> > Économie, finances, souveraineté industrielle et numérique		<b>Ministère attributaire</b> > Comptes publics
<b>Rubrique</b> > professions et activités immobilières	<b>Tête d'analyse</b> > Une fiscalité étouffante pour l'activité de conseil en immobilier	<b>Analyse</b> > Une fiscalité étouffante pour l'activité de conseil en immobilier.
Question publiée au JO le : <b>22/11/2022</b> Date de changement d'attribution : <b>23/04/2024</b> Date de renouvellement : <b>16/05/2023</b> Date de renouvellement : <b>05/09/2023</b> Date de renouvellement : <b>09/04/2024</b> Question retirée le : <b>11/06/2024</b> (fin de mandat)		

### Texte de la question

Mme Christine Engrand interroge M. le ministre de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique sur la fiscalité pesant sur les conseillers en immobilier. Cette activité présente la particularité d'être rémunérée presque exclusivement par l'intermédiaire d'une commission. Lorsqu'une part de salaire fixe est comprise dans le revenu, celle-ci couvre rarement plus de la moitié de ce que gagne le conseiller. Il en découle que le train de vie d'un conseiller en immobilier dépend de ses performances et de la conjoncture du marché de l'immobilier. Or celle-ci va en s'aggravant depuis quelques mois. Ainsi, la FNAIM, le syndicat des professionnels de l'immobilier, précise dans une note de conjoncture de septembre 2022 que la hausse des taux d'intérêts, couplée au contexte de crise ambiant, conduit à un ralentissement du nombre de transactions réalisées. Dans ces conditions, les conseillers en immobilier indépendants de petite à moyenne envergure sont menacés d'une baisse substantielle de leur revenu. En effet, un agent immobilier indépendant moyen effectue seulement 6 à 8 ventes par an. Si les commissions peuvent paraître élevées aux yeux des clients, il faut considérer que le conseiller doit pouvoir vivre entre deux ventes. Ce n'est pas chose aisée puisqu'il faut compter en moyenne 3 mois avant de percevoir la commission, en concluant la vente chez le notaire. En l'état actuel des choses certains conseillers se sentent pris à la gorge par la fiscalité qui leur est imposée. En effet, il faut se départir de l'idée que l'ensemble de la commission versée par le client revient au conseiller. Il y a d'abord 20 % de cette commission à remettre à l'État sous forme de TVA, que le conseiller n'est d'ailleurs pas en mesure d'amortir puisque le montant de la commission est réglementé par un taux plancher et un taux plafond. À cela s'ajoute, le cas échéant, le versement d'un quart du montant restant à l'agence à laquelle il est rattaché. Enfin, 20 % du reliquat est dédié aux cotisations sociales. Dans ces conditions c'est parfois plus de six dixièmes de la commission qui se sont envolées, dont une large partie dans les caisses de l'État. La soustraction de 0,8 % du taux de cotisations dues à l'URSSAF intervenu en octobre 2022 pour les prestations commerciales ne participera pas à pérenniser suffisamment les acteurs les moins importants de ce marché. Sans parler du choix discutable de réduire les montants perçus par la sécurité sociale plutôt que ceux perçus par l'État par l'intermédiaire de la TVA. Ainsi, elle lui demande quelles sont les pistes envisagées pour soutenir les conseillers en immobilier.