



Négociateur
(intermediation)

commercial

indépendant

Par Visiteur

Bonjour,

Je vais bientôt promouvoir un nouveau concept de prestation de services à destination des TPE-PME et particuliers en qualité de négociateur tous contrats. Je n'interviens ni dans l'estimation, ni dans l'opportunité, ni dans la signature entre l'acheteur et le vendeur du bien ou du service négocié. Concernant l'accompagnement d'un acheteur potentiel d'un bien immobilier (ce que j'appelle coaching achat dans mon concept) et compte tenu de ma non implication dans les trois points précédents, il y a-t-il un risque d'être apparenté à un négociateur immobilier et donc de tomber sous les obligations de cette profession règlementée ?

Pour plus de détails sur le concept, vous pouvez visiter le site

En vous remerciant de votre réponse

Cordialement

Par Visiteur

Cher monsieur,

il y a-t-il un risque d'être apparenté à un négociateur immobilier et donc de tomber sous les obligations de cette profession règlementée ?

Juridiquement, vous ne risquez rien à priori. Un négociateur immobilier, communément appelé agent commercial ou agent immobilier stricto sensu, a le pouvoir de représenter un client dans le cadre d'une recherche, d'un contrat immobilier.

Son objectif est de rapprocher un vendeur et un acquéreur.

Ce n'est nullement votre mission puisque vous intervenez sans représentation, et qu'au surplus, vous ne mettez pas un vendeur en relation avec un acquéreur.

En outre, la carte d'agent immobilier est obligatoire lorsque vous faites de l'immobilier votre profession habituelle, ce qui n'est pas le cas, si vous faites juste l'activité d'agent immobilier à titre occasionnel.

Bref, votre principal obstacle sera d'avantage lié à votre légitimité pour négocier qu'à votre qualité au sens juridique du terme.

Très cordialement.

Par Visiteur

Merci de cette réponse rapide.

Concernant ma légitimité à négocier, un contrat me lie à l'acheteur potentiel à fin de représentation dans la négociation orale. N'est-ce pas sur ce point qu'il convient d'être très précis et notamment d'indiquer clairement sur ce contrat les limites de ce pouvoir de représentation ?

Par Visiteur

Cher monsieur,

Concernant ma légitimité à négocier, un contrat me lie à l'acheteur potentiel à fin de représentation dans la négociation orale. N'est-ce pas sur ce point qu'il convient d'être très précis et notamment d'indiquer clairement sur ce contrat les limites de ce pouvoir de représentation ?

Si bien sûr, il est important de privilégier les termes du mandat avec des limites claires quant à vos possibilités d'engager votre client, notamment, de plafonds financiers ou encore, de remises voulues par le client.

Très cordialement.

Par Visiteur

Merci pour ces réponses. Et une dernière question...hors sujet. Un avis personnel sur le concept ?
Cordialement

Par Visiteur

Cher monsieur,

A titre personnel, votre idée est bonne reste à savoir comment elle va véritablement se matérialiser. A mon avis, pour l'instant, deux choses sont à améliorer:

-L'interface de votre site internet ne fait pas trop envie. Moins le site est élaborée, moins vous avez la confiance du client.

-Il manque un onglet mettant en avant l'expérience des personnes assurant justement les négociations. Lorsque le client ne sait pas trop à qui il a à faire, il préfère partir ce qui est dommage étant donné que le client a tout à gagner chez vous.

-Enfin (je sais, j'avais dis deux choses), vous devez nécessairement limiter votre champs de compétence. Si je vous engage pour me négocier, et donc évaluer à leur juste valeur, les actions d'une société par action simplifié, ou encore pour négocier le rachat des parts d'une indivision, je doute que vous soyez en mesure de procéder à l'audit en question.

Le gros point positif, c'est que le client n'a rien à perdre et j'ai trouvé que vos contrats n'étaient pas mal rédigés du tout.

Voilà, vous savez tout!

Très cordialement.

Par Visiteur

Merci pour les précieux conseils et le sentiment personnel. Je tiendrai compte des deux.
Très cordialement