

CONVENTION COLLECTIVE NATIONALE DE L'IMMOBILIER (CCNI)
(Brochure JO n°3090)
Avenant n°31 du 15 juin 2006 relatif à un nouveau statut de négociateur
immobilier

Préambule

Le présent avenant a pour objet de créer un nouveau statut du négociateur immobilier pouvant être engagé par un seul employeur (à titre exclusif) et rémunéré principalement à la commission.

Cet avenant ne saurait en conséquence s'appliquer aux négociateurs travaillant pour le compte de sociétés immobilières et foncières qui, en raison de la spécificité de leur secteur d'activité, perçoivent une rémunération non essentiellement constituée de commissions.

Les négociateurs immobiliers ne sont pas classés à l'un des niveaux de la grille conventionnelle mais bénéficient du statut résultant du présent avenant, exception faite, des négociateurs exerçant des fonctions d'encadrement et bénéficiant à ce titre d'un statut cadre, qui seront classés dans la grille de l'annexe I de la CCNI.

Les dispositions de l'accord national interprofessionnel du 3 octobre 1975, également appelé « convention collective des VRP », ne sont pas applicables aux négociateurs immobiliers VRP, lesquels dépendent exclusivement de la convention collective nationale de l'immobilier (arrêt du Conseil d'État en date du 17 janvier 1986).

Les signataires du présent avenant entendent :

- privilégier ce nouveau statut de négociateur salarié ;
- encourager le recrutement de personnes spécialement formées aux professions immobilières en particulier les jeunes titulaires d'un diplôme spécialisé ;
- inciter à l'embauche dans le secteur des services marchands immobiliers qui reste l'un des plus importants de l'économie nationale.

Il est précisé cependant que toutes les dispositions de la Convention Collective Nationale de l'Immobilier qui ne sont pas contraires au présent avenant, restent seules applicables.

Article 1
Définition

Le négociateur immobilier VRP est un salarié. A titre principal, il représente son employeur auprès de la clientèle, exerce sa profession à titre exclusif et constant, prospecte la clientèle à l'extérieur de l'agence et lui rend visite en vue de prendre et de transmettre des commandes. Il ne réalise pas d'opérations commerciales pour son compte personnel.

Son employeur lui attribue un secteur géographique et/ou une clientèle déterminé(s), mais ce secteur n'est pas forcément exclusif.

Le négociateur non VRP est également un salarié. Il peut, à l'occasion, démarcher la clientèle. Toutefois, son activité principale consiste à faire visiter les biens et à accueillir les clients à l'agence (ou dans un bureau de vente) en vue de négocier la vente ou la location des biens objets d'un mandat.

Article 2 Horaires

Le temps de travail du négociateur immobilier VRP n'étant pas contrôlable et ne pouvant pas relever de la réglementation de la durée du travail, le contrat de travail peut prévoir dans quelles conditions le salarié rend compte de son activité. Le négociateur immobilier non VRP est soumis à la réglementation sur la durée du travail.

Article 3 Période d'essai

La période d'essai des négociateurs immobiliers non VRP, quel que soit leur niveau, est fixée à 3 mois renouvelable une fois pour cette même durée. En revanche, pour les négociateurs immobiliers VRP, la période d'essai ne peut excéder 3 mois renouvellement inclus.

Article 4 Rémunération minimum des négociateurs non cadres

Les négociateurs immobiliers VRP perçoivent un salaire minimum brut mensuel ne pouvant être inférieur à 950 €. Le montant de ce salaire minimum fera l'objet de négociations, chaque année au niveau de la branche, dans le cadre de l'obligation annuelle de négociation sur les salaires.

Les négociateurs immobiliers non VRP bénéficient d'un salaire minimum brut mensuel correspondant au SMIC.

La rémunération du négociateur est composée essentiellement ou exclusivement de commissions.

Elle relève du libre accord du négociateur immobilier et de son employeur sous réserve du présent avenant ; le salaire mensuel brut minimum pouvant constituer en tout ou partie une avance sur commissions.

Bien que n'étant pas classés à l'un des niveaux de la grille conventionnelle, les négociateurs immobiliers, VRP ou non, bénéficient de l'application de l'article 36 de la CCN de l'Immobilier, relatif à l'échelonnement de carrière.

Article 5 **Gratification (13^{ème} mois)**

Pour le négociateur immobilier, VRP ou non, le 13^{ème} mois peut être inclus dans la rémunération, conformément à l'article 38 de la CCN I. En conséquence, le négociateur perçoit dans l'année civile, congés payés inclus, au moins 13 fois son salaire minimum brut mensuel tel que défini à l'article 4 du présent avenant

Article 6 **Frais professionnels**

Le négociateur immobilier, VRP ou non, est remboursé sur justificatifs des frais professionnels qu'il engage réellement. Le contrat de travail pourra déterminer le montant maximum de ces remboursements de frais professionnels.

Les parties peuvent toutefois prévoir contractuellement que le négociateur, moyennant le versement par l'employeur d'une indemnité fixée de manière forfaitaire à un montant défini au contrat de travail, n'est pas remboursé, mais qu'il conserve au contraire la charge des frais qu'il justifie avoir exposés pour les besoins de son activité professionnelle et dans l'intérêt de son employeur.

Ces remboursements ou indemnités forfaitaires ne sauraient en aucune façon être considérés comme un élément de la rémunération.

Conformément à l'arrêté du 20 décembre 2002 modifié par l'arrêté du 25 juillet 2005, l'employeur peut opter pour l'abattement forfaitaire de 30% sur l'assiette des cotisations de sécurité sociale des VRP si une convention ou un accord collectif du travail l'y autorise. A défaut, l'employeur ne peut opter pour l'abattement que s'il obtient préalablement l'accord des institutions représentatives du personnel (comité d'entreprise ou délégués du personnel) ou l'accord du salarié, directement, en cas d'absence d'institutions représentatives du personnel.

Dans ce dernier cas, l'accord du négociateur VRP peut être donné dans le contrat de travail ou plus tard, dans le cadre d'un avenant au contrat de travail.

L'employeur peut aussi, pour obtenir l'accord du salarié, lui adresser une lettre recommandée avec demande d'avis de réception l'informant des conséquences de la déduction sur la validation de ses droits, accompagnée d'un coupon-réponse d'accord ou de refus. Le silence du salarié vaut acceptation.

Le négociateur VRP ayant donné son accord sur le droit d'option pour l'abattement de 30 % peut réviser sa décision pour l'année à venir, mais non pour l'année en cours. Il doit alors adresser un courrier à l'employeur avant le 31 décembre de l'année en cours.

Article 7 **Congés payés**

En ce qui concerne les congés payés, l'employeur et le négociateur immobilier peuvent convenir au contrat de travail :

- soit l'application de l'article 21.4 de la CCN de l'Immobilier : pendant la période des congés payés, le salarié reçoit, en règle générale (règle du salaire maintenu), la rémunération globale brute mensuelle contractuelle qu'il aurait reçue en activité, sauf application de la règle du dixième (article L 223-11 du Code du travail), si ce mode de calcul est plus favorable.
- soit l'application de la solution de l'inclusion de l'indemnité de congés payés dans la rémunération à condition que le contrat mentionne expressément le taux de commission et sa majoration au titre de l'indemnité légale de congés payés.

Article 8 **Préavis**

A l'expiration de la période d'essai, la démission et le licenciement (sauf faute grave ou lourde) donnent lieu à un préavis de :

Pour les négociateurs immobiliers non VRP et non cadres : Jusqu'à moins de deux ans d'ancienneté, 1 mois. Après deux ans d'ancienneté, le préavis est de deux mois.

Pour les négociateurs immobiliers VRP et non cadres : Jusqu'à moins d'un an d'ancienneté, 1 mois. A partir d'un an d'ancienneté et jusqu'à moins de deux ans d'ancienneté, le préavis est porté à deux mois. Après deux ans d'ancienneté, le préavis est de trois mois.

Pour les négociateurs immobiliers statut cadre, VRP ou non VRP : quelle que soit l'ancienneté : 3 mois.

Article 9 **Clause de non concurrence**

Le contrat de travail du négociateur immobilier peut contenir une clause de non concurrence après la cessation d'activité du négociateur. Cette clause devra être limitée dans le temps et dans l'espace.

En contrepartie de cette clause de non-concurrence, le négociateur percevra, chaque mois, à compter de la cessation effective de son activité, et pendant toute la durée de l'interdiction, dans la mesure où celle-ci est respectée, une indemnité spéciale forfaitaire égale à 15 % de la moyenne mensuelle du salaire brut perçu par lui au cours des trois derniers mois d'activité passés dans l'entreprise, étant entendu que les primes exceptionnelles de toute nature de même que les frais professionnels en sont exclus.

Dans un délai de 15 jours à compter de la notification de la rupture du contrat par l'employeur ou le salarié, l'employeur peut néanmoins par lettre recommandée avec accusé de réception :

- renoncer à l'application de la clause de non-concurrence, en portant sa décision par écrit à la connaissance du salarié. Ce dernier, dans ce cas, ne peut prétendre à aucune contrepartie pécuniaire ;
- ou décider de réduire la durée de l'interdiction. L'indemnité due au salarié sera alors réduite dans les mêmes proportions.

La lettre recommandée avec accusé de réception notifiant la décision de l'employeur de renoncer à la clause de non-concurrence ou de la réduire doit être présentée au salarié avant l'expiration du délai de 15 jours susmentionné.

Article 10 **Droit de suite**

Le négociateur immobilier, VRP ou non, bénéficie d'un droit de suite concernant les commissions qu'il aurait perçues dans le cas où le contrat de travail n'aurait pas expiré, sous les deux conditions cumulatives suivantes :

- ces affaires devront être la suite et la conséquence du travail effectué par lui pendant l'exécution de son contrat de travail ;
- ces affaires devront avoir été réalisées dans la durée du droit de suite étant entendu que celui-ci ne saurait porter sur des affaires pour lesquelles l'employeur lui-même n'aurait pas effectivement perçu les honoraires correspondants.

Le montant des commissions dues au titre du droit de suite sera calculé en fonction des honoraires définitivement perçus par l'employeur.

Le droit de suite court à compter de l'expiration du contrat. Sa durée est déterminée au contrat et ne peut en tout état de cause être inférieure à 6 mois.

L'employeur remet un état détaillé des comptes au négociateur immobilier à la date de fin du contrat de travail. Cet état détaillé des comptes donne la liste des affaires en cours pour lesquelles le négociateur immobilier pourrait prétendre à commission en cas de réalisation. Le solde de tout compte se rapportant à la période travaillée est établi à l'expiration de ce droit de suite.

Article 11 **Dispositions transitoires**

Le but de cet avenant est de créer un statut unique applicable aux négociateurs immobiliers.

Les négociateurs dont les contrats de travail en cours au jour de l'extension du présent avenant, et notamment les négociateurs titulaires de contrats de négociateur « hors classification » (n°10 du 19 octobre 1993, n° 11 du 22 novembre 1994, n°13 du 7 novembre 1995, n° 15/1 du 27 novembre 1996 et n°17 du 28 octobre 1998) ou de négociateur « 1^{er} ou 2d échelon » (n° 18 du 31 mai 1999), seront soumis de plein droit à l'ensemble des dispositions du présent avenant et ce, à compter du 1er janvier de l'année suivant l'extension du présent texte.

Toutefois, le présent avenant ne saurait avoir pour effet de faire échec aux dispositions qui, dans les contrats en cours, sont plus favorables pour le négociateur que les dispositions prévues au présent avenant.

Article 12
Clause de revoyure

Les parties signataires conviennent de se revoir dans un délai de deux ans à compter de l'extension du présent accord, pour faire le point sur les incidences du nouveau statut de négociateur notamment en matière d'embauche.

Article 13

Les parties signataires conviennent de demander l'extension dans les meilleurs délais du présent avenant.

Celui-ci n'entrera en vigueur que le premier jour du mois suivant la publication de son arrêté d'extension au Journal Officiel.

Fait à Paris, le 15 juin 2006

Suivent les signatures des organisations ci-après :

Les organisations patronales :

CNAB
Jérôme DAUCHEZ

CSAB
Etienne GINOT

FNAIM
Philippe PREVEL

Les syndicats de salariés

CGC SNUHAB
Jean-André BAYARD

CFTC CFSV
Joël CHIARONI

Fédération des services CFDT
Marie-Ange THERY

FNSEM
Maxim PETER

FEC FO OSDD
Didier RIVIERE

FSIF
Dorian KELBERG

Fédération CGT
Serge KERGOURLAY

SNPI
Alain DUFFOUX

SNRT
Jean GAILLARD

UNIT
Pierrette ZANNETTACCI