

QCM (L'apporteur d'affaires en immobilier)

1. Qu'est-ce qu'un apporteur d'affaires en immobilier ?

- A. Un agent immobilier titulaire de la carte professionnelle
 - B. Une personne physique ou morale qui met en relation un prospect (vendeur, acheteur, investisseur) avec un professionnel de l'immobilier, sans intervenir dans la négociation
 - C. Une personne qui réalise toutes les visites et la négociation des prix
 - D. Une entité publique chargée de réguler le marché immobilier
-

2. Quel est le rôle principal de l'apporteur d'affaires ?

- A. Conduire les négociations et signer le compromis de vente
 - B. Mettre en relation un client et un professionnel (agence, promoteur, etc.)
 - C. Gérer les litiges entre acheteurs et vendeurs
 - D. Évaluer la valeur vénale d'un bien immobilier
-

3. Dans le cadre légal français, pourquoi l'apporteur d'affaires ne doit-il pas dépasser le simple rôle de "mise en relation" ?

- A. Pour respecter les limites fixées par la carte professionnelle "T" (Loi Hoguet) réservée aux agents immobiliers
 - B. Parce que la négociation est interdite en France
 - C. Pour bénéficier d'une immunité fiscale
 - D. Parce qu'il est obligé de se limiter à la location uniquement
-

4. Quelle est la principale différence entre un apporteur d'affaires et un agent immobilier ?

- A. L'apporteur d'affaires est toujours salarié, l'agent immobilier est forcément indépendant
 - B. L'apporteur d'affaires perçoit un salaire fixe, l'agent immobilier perçoit des commissions
 - C. L'apporteur d'affaires ne possède pas la carte professionnelle et n'intervient pas dans la conclusion de la transaction
 - D. Il n'existe aucune différence légale entre ces deux statuts
-

5. De quelle rémunération peut bénéficier l'apporteur d'affaires immobilier ?

- A. Un pourcentage du montant total du bien, fixé par la loi
 - B. Un pourcentage ou une commission convenue librement avec le professionnel, généralement au moment de la signature de l'affaire
 - C. Aucune rémunération n'est possible pour un apporteur d'affaires
 - D. Un salaire mensuel forfaitaire imposé par la réglementation
-

6. L'apporteur d'affaires doit-il nécessairement signer un contrat avec le professionnel de l'immobilier (agent, promoteur, etc.) ?

- A. Non, ce n'est pas obligatoire
 - B. Oui, un contrat écrit est conseillé pour encadrer les droits et obligations de chaque partie, ainsi que les conditions de rémunération
 - C. Non, car la loi interdit tout contrat entre un apporteur d'affaires et un professionnel
 - D. Un accord verbal suffit toujours d'un point de vue légal
-

7. Quel risque encourt un apporteur d'affaires qui dépasserait son rôle et mènerait des actions de négociation ou de transaction immobilière ?

- A. Aucun risque, il peut exercer toutes les missions d'un agent immobilier sans formalités
 - B. Le risque d'être poursuivi pour exercice illégal de la profession d'agent immobilier (violation de la loi Hoguet)
 - C. Un simple avertissement sans conséquence
 - D. Une obligation de rembourser la commission à la banque du client
-

8. Dans quel cas l'apporteur d'affaires immobilier peut-il prétendre à sa commission ?

- A. Dès qu'il transmet le numéro de téléphone d'un client, avant toute transaction
 - B. Seulement si la mise en relation aboutit à la signature effective d'une transaction (vente, location, etc.), selon les clauses prévues au contrat
 - C. Dès la visite du bien par le prospect
 - D. Lorsque le propriétaire donne son accord verbal, même si la vente n'a pas lieu
-

9. Quel avantage un professionnel de l'immobilier trouve-t-il à faire appel à un apporteur d'affaires ?

- A. Déléguer toute la transaction et la responsabilité légale
 - B. Bénéficier d'un plus grand réseau de prospects et obtenir de nouveaux mandats ou clients potentiels
 - C. Éviter de payer des frais de publicité
 - D. S'affranchir de la loi Hoguet pour toutes les transactions
-

10. Parmi les bonnes pratiques pour un apporteur d'affaires, on peut citer :

- A. Conclure directement l'acte de vente pour toucher la commission
 - B. Obtenir la carte professionnelle "T" pour pouvoir signer les compromis de vente
 - C. Élaborer un contrat clair avec le professionnel qui détaille le mode de rémunération, la durée et la zone d'activité, et s'assurer de ne faire que la mise en relation
 - D. Fixer un pourcentage de 15 % du prix du bien sans informer l'agent immobilier
-

Corrigé / Réponses

1. **B** : L'apporteur d'affaires met simplement en relation un prospect et un professionnel, sans intervenir dans les négociations.

2. **B** : Son rôle s'arrête à la mise en relation (mise en contact).
3. **A** : La loi Hoguet encadre strictement la profession d'agent immobilier ; sans carte professionnelle, on ne peut effectuer la négociation ni la conclusion.
4. **C** : L'apporteur d'affaires ne possède pas la carte professionnelle et ne participe pas à la négociation ou à la transaction elle-même.
5. **B** : La rémunération de l'apporteur d'affaires est généralement fixée par un contrat (pourcentage ou somme forfaitaire), librement négociée.
6. **B** : Un **contrat écrit** est fortement conseillé pour préciser les modalités et limiter les risques de litige.
7. **B** : Il s'expose à des poursuites pour exercice illégal de la profession d'agent immobilier (non-respect de la loi Hoguet).
8. **B** : L'apporteur d'affaires n'est rémunéré que si la transaction se réalise effectivement (selon les termes prévus dans leur convention).
9. **B** : Le professionnel élargit son réseau de clients, ce qui peut augmenter ses mandats et ses chances de finaliser des transactions.
10. **C** : Pour rester dans un cadre légal, l'apporteur d'affaires ne doit faire que la mise en relation et doit avoir un contrat écrit précisant la commission et les limites de son intervention.

