

# DAY-TO-DAY

12.2022

## DE L'AGENT IMMOBILIER

Agent immobilier, voici le dossier indispensable pour gérer vos activités au jour le jour ! Fiscalité, déontologie, comptabilité, jurisprudence, RH ou encore management, nous vous donnons les clés pour faciliter votre gestion au quotidien. Une question, une suggestion de thèmes à aborder ? **Contactez-nous via [federia@federia.immo](mailto:federia@federia.immo)** !

En collaboration  
avec Anthemis



### RESSOURCES HUMAINES

## QUELS PRIMES OU CADEAUX DE FIN D'ANNÉE POUR LE PERSONNEL ?

Les fêtes de fin d'année approchent et, malgré le contexte économique difficile, l'employeur a la possibilité d'offrir à ses travailleurs un cadeau. Sous certaines conditions, celui-ci sera intéressant socialement et fiscalement.

### Forme du cadeau

L'employeur a le choix entre plusieurs formes : le cadeau en nature (des chocolats, une bonne bouteille, un colis gourmand...), le cadeau en espèces (obligatoirement sous forme de virement, le "billet dans une enveloppe" n'étant plus autorisé) ou le chèque-cadeau. Certains émetteurs de chèques proposent également les chèques-cadeaux en version électronique (chargés sur une carte où se trouvent éventuellement déjà les titres-repas et/ou les écochèques électroniques).

### Un cadeau pour tout le monde !

Pour bénéficier du traitement social et fiscal avantageux, il est impératif que tous les travailleurs de l'entreprise reçoivent le cadeau. En effet, il s'agit d'un avantage social, c'est-à-dire alloué à l'occasion d'un événement, sans rapport direct avec l'activité professionnelle.

Puisque le cadeau est octroyé à l'occasion d'un événement annuel (et non en contrepartie directe du travail presté), il est déconseillé de faire varier le montant octroyé en fonction des prestations réelles et/ou des performances du travailleur. Ce procédé pourrait être contesté par les travailleurs et par les services publics.

### Avantage social et fiscal

Les cadeaux de fin d'année ne sont pas, sous certaines conditions, considérés comme une rémunération. De ce fait, ils ne sont ni soumis aux cotisations sociales ni au précompte professionnel et sont déductibles dans le chef de l'employeur.

Ces conditions sont les suivantes :

- les cadeaux sont octroyés à l'occasion des fêtes de Saint-Nicolas, de Noël ou de Nouvel An ;
- leur montant annuel ne peut être supérieur à 40 euros par travailleur, majoré de 40 euros par enfant à charge ;
- les chèques-cadeaux sont échangés auprès d'entreprises qui ont préalablement conclu un accord avec les émetteurs de ces chèques, leur durée de validité est limitée (un an) et ils ne sont pas payés en espèces au bénéficiaire, ni totalement ni partiellement.

>>



L'enfant est considéré à charge du travailleur lorsque ce dernier en supporte effectivement la charge totale ou partielle.

La valeur de ces cadeaux n'est pas prise en compte dans le calcul d'une indemnité de rupture, du pécule de vacances et de la prime de fin d'année.

Que se passe-t-il si les seuils sont dépassés? Si la valeur des cadeaux dépasse les montants précités ou s'ils sont accordés dans d'autres circonstances que celles légalement prévues, les cotisations sociales seront calculées sur leur valeur totale et non pas sur la différence entre le montant autorisé et le montant accordé. Au niveau fiscal, l'avantage ne sera plus déductible et le précompte professionnel pourra être dû.

## CONSEIL

Respecter scrupuleusement les conditions. Il faut enfin noter que le respect de ces conditions doit être jugé sur la base du système d'attribution mis en place par l'employeur et non sur la base du montant attribué à chaque travailleur. Si, par exemple, un employeur donne un cadeau de 100 euros à chacun de ses travailleurs, tous les cadeaux constitueront de la rémunération, même si certains travailleurs ont deux enfants ou plus.

Offrir un cadeau de fin d'année peut être très intéressant, tant pour l'employeur que pour le travailleur, à condition de respecter les conditions d'exonération.

**Nathalie Wellemans**

Senior Legal Advisor chez Group S

## CONTRATS

# CONSÉQUENCES DU NON-ENREGISTREMENT DU BAIL ET DES CONVENTIONS : COMBIEN CELA COÛTE-T-IL ?

### Que doit-on enregistrer ?

Les droits d'enregistrement sont un impôt perçu par l'État lors de l'enregistrement d'un acte ou d'un écrit dans un registre. Parmi les actes ou écrits qui doivent être enregistrés, on retrouve :

- les actes notariés ;
- les baux ;
- les arrêts et jugements des cours et tribunaux belges.

L'enregistrement implique la perception d'un impôt (les droits d'enregistrement) mais permet également d'attribuer une date "certaine" à des actes passés sous seing privé. Il permet aussi le rassemblement d'informations relatives aux personnes et à leur patrimoine.

La preuve de l'enregistrement est la mention apposée sur l'acte ou sur l'écrit lors de l'enregistrement. Cette mention comporte le bureau, la date de l'enregistrement, le renvoi au registre, le nombre de pages et de renvois de l'acte ainsi que les sommes perçues.

### Quelques cas pratiques d'enregistrement

#### Le contrat de bail

Le contrat de bail d'un immeuble, quelle que soit la destination des lieux, doit être enregistré.

Pour les baux qui ne sont pas destinés à l'habitation, le bailleur ou le locataire (c'est à déterminer dans le contrat) doit faire enregistrer le contrat dans les quatre mois de sa signature.

Les droits d'enregistrement s'élèvent dans ce cas à 0,2 % du montant cumulé des loyers et des charges imposés au locataire pour toute la durée du bail.

**Exemple :** si, pour un bail de quatre ans, le loyer est de 1000 € par mois, l'enregistrement du bail coûtera 48 mois x 1000 € x 0,2 % = 96 €.

Si le délai de quatre mois est dépassé, une amende équivalente aux montants des droits sera due. Pour les baux destinés exclusivement à l'habitation, l'enregistrement doit être effectué par le bailleur. Il est gratuit pour autant qu'il soit effectué dans les deux mois de la signature du contrat de bail. Passé ce délai, une amende forfaitaire de 25 € peut être réclamée par le SPF Finances.

Si, dans un même contrat de bail, l'immeuble est loué en partie à titre d'habitation et en partie à d'autres fins professionnelles, l'enregistrement du contrat est payant pour tout l'immeuble.

#### Le compromis de vente

Le compromis de vente doit également être enregistré dans les quatre mois de sa signature. Les droits d'enregistrement sont calculés sur la valeur vénale du bien (et non pas sur le prix d'achat du bien).

L'Administration générale de la Documentation patrimoniale contrôle la valeur vénale attribuée aux immeubles vendus. Si le prix d'achat est inférieur à la valeur vénale qui a été établie, la différence constitue une insuffisance entraînant la perception de droits d'enregistrement supplémentaires et une amende.

Le montant des droits varie en fonction de la région et du type de bien (habitations modestes, etc.).

**Exemple pour la Wallonie** : si vous achetez un bien à 500 000 €, le taux de base des droits d'enregistrement est de 12,5 %. Vous payerez donc un montant de 62 500 € pour autant que cette somme soit réglée dans les quatre mois de l'enregistrement du contrat qui acte la vente. Si vous dépassez

ce délai, vous devrez payer un montant complémentaire de 62 500 €. Ici aussi, si le délai de quatre mois est dépassé, une amende équivalente aux montants des droits sera due.

Les exemples cités ci-avant illustrent bien, le retard dans le paiement des droits peut avoir de lourdes conséquences. Il est donc important de vérifier au cas par cas les délais pour l'enregistrement et le paiement des droits.

**Carole De Ruyt**  
Avocat - CairnLegal

## PROPRIÉTÉ

# LES (NOUVEAUX) DÉLAIS DE PRESCRIPTION ACQUISITIVE EN MATIÈRE IMMOBILIÈRE

Entré en vigueur ce 1<sup>er</sup> septembre 2021, le nouveau livre 3 du Code civil a profondément remanié la matière du droit des biens. Les délais de prescription acquisitive applicables en matière immobilière n'ont pas échappé au vent de la réforme, dont ils sortent incontestablement simplifiés.

### Ancien régime

Depuis le Code civil originaire de 1804, le possesseur d'un immeuble est susceptible, par l'écoulement du temps, d'en acquérir la propriété (ou tout autre droit réel). Longtemps, ce délai était fixé, pour les possesseurs de bonne foi, à dix ou vingt ans, selon que le véritable propriétaire habitait ou non dans le ressort de la cour d'appel dans l'étendue duquel l'immeuble était situé. Cette différence de délai se justifiait par le fait que, si le propriétaire est domicilié loin du bien possédé, il faut lui laisser davantage de temps pour agir en revendication, car il lui sera moins souvent donné l'occasion de réaliser l'usurpation de son bien ; n'oublions pas qu'on se déplaçait principalement à cheval il y a deux siècles ! Dans tous les cas, l'intéressé devait s'appuyer sur un "juste titre", c'est-à-dire un acte théoriquement translatif de propriété (comme la vente) mais qui a été posé sans avoir eu l'effet escompté pour la raison simple que l'aliénateur n'était pas le propriétaire de la chose vendue. *Quid* maintenant des possesseurs de mauvaise foi (c'est-à-dire ceux qui savent pertinemment ne pas être propriétaires du bien possédé) ? Le délai culminait alors à trente ans, sans autre forme de condition.

### Nouveau régime

Ce régime passablement complexe, l'article 3.27 du Code civil (issu de la loi du 4 février 2020 et entré en vigueur ce 1<sup>er</sup> septembre 2021) le simplifie notablement. À la trappe, tout d'abord, l'exigence de juste titre, notion trop proche de la bonne foi (et donc quelque peu redondante). Exit, ensuite, la différence de délai pour les possesseurs de bonne foi, tous alignés désormais sur la durée de dix ans ; cette différence n'a plus lieu d'être en effet à notre époque, intimement caractérisée par l'hypermobilité et l'abolition des distances. Il reste que cette diminution du délai de prescription doit inviter à la vigilance les propriétaires dont le bien serait possédé. Et, pour les possesseurs de mauvaise foi (toujours soumis au délai trentenaire), rien ne change.

### En guise de conclusion

Que se passe-t-il avec les prescriptions *non achevées* au 1<sup>er</sup> septembre 2021 ? Le temps déjà écoulé est anéanti et le nouveau délai prend alors le relais... mais s'arrêtera en tout état de cause le jour où les durées de prescription cumulées correspondront au délai précédemment prévu. Traduction : la réforme ne saurait avoir pour effet l'allongement d'une prescription en cours, histoire de ne pas trahir l'attente légitime du possesseur. Il se peut en revanche que, de ce fait, des délais globaux soient raccourcis, dans l'hypothèse où les nouveaux délais seraient plus brefs que les précédents ; songeons au possesseur de bonne foi d'un immeuble dont le propriétaire est domicilié en dehors du ressort de la cour d'appel (au sein duquel est sis son bien) et qui, au 1<sup>er</sup> septembre 2021, avait prescrit moins de dix ans.

**Nicolas Bernard**  
Professeur à l'Université  
Saint-Louis-Bruxelles

	Possesseur de bonne foi	Possesseur de mauvaise foi
Régime précédent	10 ou 20 ans + juste titre	30 ans
Nouveau régime	10 ans	30 ans

# L'AGENT IMMOBILIER ET LES SIGNES DISTINCTIFS



Comment un agent immobilier peut-il se démarquer de ses concurrents ? Il dispose à cette fin d'une gamme de signes distinctifs visant précisément à assurer la reconnaissance de l'agent immobilier et/ou de ses produits et services afin d'éviter toute confusion avec la concurrence.

## La protection du nom commercial et de la dénomination sociale de l'agent immobilier

Le **nom commercial** est l'appellation sous laquelle l'agent immobilier, personne physique ou morale, exerce ses activités. Il couvre le nom sous lequel l'agent immobilier travaille ainsi que l'enseigne apposée sur ses bureaux. Le nom commercial est protégé sans obligation de dépôt ou d'inscription, conformément à l'article 8 de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle. La protection s'acquiert par le simple usage du nom commercial, mais elle est limitée au secteur d'activité et à la zone géographique dans laquelle l'agent immobilier est connu. S'approprier le nom commercial déjà utilisé par autrui dans la même zone géographique pour essayer de détourner sa clientèle ou faire usage d'un nom commercial ressemblant à celui d'un concurrent et susceptible de créer une confusion avec les activités de celui-ci constituent autant de pratiques du marché interdites par le Code de droit économique belge (ci-après "CDE") pouvant faire l'objet d'une action en cessation et/ou d'une action au fond en dommages et intérêts.

La **dénomination sociale** désigne quant à elle le nom apparaissant dans les statuts de l'agent immobilier exerçant ses activités sous la forme d'une société. Elle bénéficie d'une protection spécifique en vertu de l'article 2:3, § 1<sup>er</sup>, du Code belge des sociétés et des associations, lequel énonce que "chaque personne morale doit être désignée par une dénomination

qui diffère de celle de toute autre personne morale. Si la dénomination est identique à une autre, ou si la ressemblance peut induire en erreur, tout intéressé peut la faire modifier et réclamer des dommages-intérêts, s'il y a lieu". Le droit commun de la concurrence déloyale et de la responsabilité civile peut également être mobilisé pour protéger les atteintes à la dénomination sociale d'un agent immobilier personne morale.

Le nom commercial et la dénomination sociale sont les signes distinctifs de l'agent immobilier qui permettent de l'identifier et de le distinguer de ses concurrents.

## Le droit des marques au service de l'agent immobilier

Contrairement au nom commercial et à la dénomination sociale, la **marque** – qu'elle soit verbale, figurative ou complexe<sup>1</sup> – est le signe distinctif des produits et services de l'agent immobilier et non de son entreprise. La fonction première de la marque est ainsi de permettre à l'agent immobilier de désigner ses produits et services afin de les distinguer de ceux proposés par ses concurrents. Comme tous les droits de propriété intellectuelle, la marque confère à l'agent immobilier un droit exclusif et lui permet de s'opposer à ce qu'un tiers utilise le même signe ou un signe similaire pour les mêmes produits et services ou pour des produits et services similaires.

Contrairement au nom commercial, la protection par le droit des marques ne naît pas par le simple usage de la marque par l'agent immobilier, mais nécessite le dépôt et l'enregistrement de la marque auprès d'un office de propriété intellectuelle – il pourra notamment s'agir de l'Office Benelux de la Propriété intellectuelle (OBPI) ou de l'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle (EUIPO). *A posteriori*, il sera également possible d'effectuer un dépôt international auprès de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

La protection octroyée par le droit des marques est plus facile à mettre en œuvre que celle octroyée par le nom commercial dans la mesure où la marque est reconnue par un titre officiel alors que pour prouver un nom commercial, il faudra établir l'usage qui en a été fait, ce qui implique de produire des factures, cartes de visite, papier à en-tête, etc. depuis le début de l'activité, ce qui n'est pas toujours simple. L'étendue territoriale de la protection est également différente. L'étendue de la protection du nom commercial est en effet variable et dépendra de la zone de rayonnement du nom commercial (la Belgique, une région, une province voire une commune). Celle de la marque est en revanche stable et portera, selon le cas, sur le Benelux, l'Union européenne, voire au-delà en cas de marque internationale.

1 - C'est-à-dire, respectivement, sous forme d'un ou de plusieurs mots constitués de lettres, d'un logo ou d'un logo contenant un/des mot(s).

Il n'est évidemment pas exclu que le nom commercial d'un agent immobilier (ainsi que, le cas échéant, sa dénomination sociale) et la marque qu'il utilise pour désigner ses produits et services soient identiques.

### La protection du nom de domaine de l'agent immobilier

Enfin, le **nom de domaine** désigne l'identité de l'entreprise de l'agent immobilier sur le web. Il permet d'identifier et de distinguer l'entreprise de l'agent immobilier de ses concurrents en ligne. Le contenu du radical, à savoir le terme qui compose le nom de domaine, peut être identique au nom commercial et/ou à la marque utilisé(e) par l'agent immobilier auquel cas il bénéficiera de la même protection que le nom commercial et/ou la marque. Le nom de domaine est par ailleurs protégé en tant que tel, notamment par le CDE qui prohibe les enregistrements abusifs de noms de domaine – constitue par exemple un enregistrement abusif celui d'un nom de domaine identique (ou suffisamment ressemblant pour induire un risque de confusion) à une marque, à un nom commercial ou à une dénomination sociale appartenant à quelqu'un d'autre (voy. l'article XII.22 CDE) – et prévoit la possibilité d'obtenir la cessation de l'enregistrement d'un nom de domaine et la radiation de ce dernier ou son transfert par son titulaire dans certaines hypothèses.

### CONSEIL

L'agent immobilier peut se prévaloir de plusieurs signes distinctifs afin de se démarquer (ainsi que ses produits et services) de ses concurrents. Le choix par l'agent immobilier de l'un ou l'autre signe distinctif dans le cadre de son travail devrait selon nous dépendre de plusieurs facteurs, notamment de la forme sous laquelle l'agent immobilier exerce son activité (personne physique ou morale, seul ou en groupe), de l'étendue géographique de celle-ci, de la gamme de produits et services qu'il propose ainsi que du budget qu'il est prêt à consacrer pour la création d'une identité commerciale forte. L'idéal pour se protéger des concurrents est cependant le dépôt et l'enregistrement d'une marque, et ce, d'autant plus que la protection par le droit des marques n'est pas forcément onéreuse : à titre d'exemple, le dépôt d'une marque pour une classe de produits et de services représente un coût administratif de 244 € pour le Benelux et de 850 € pour l'Union européenne.

**Marc Isgour**

*Avocat au barreau de Bruxelles - Assistant à l'ULB  
Maître de conférences à l'IHECS*

**Nikolay Marinov**

*Avocat au barreau de Bruxelles - Assistant à l'ULB*

### ASSURANCES

## QUI ASSUME LE RISQUE D'UN VOL OU D'UN DÉGÂT CAUSÉ À L'IMMEUBLE PENDANT LA VISITE ORGANISÉE PAR L'AGENT IMMOBILIER ?

L'hypothèse envisagée est celle de la mission, classique, confiée à un agent immobilier de rechercher un acquéreur pour un immeuble et d'organiser les visites à cette fin. Si, lors de l'une de celles-ci, un vol de contenu ou un dégât à l'immeuble est commis par le visiteur, qui en assume le risque ?

### Que prévoit le contrat ?

Par sécurité, l'agent immobilier sera bien inspiré d'envisager cette question lors de l'établissement du contrat d'entreprise/ de prestations de services qu'il présentera à son client pro-

priété-vendeur. Il veillera à prévoir une clause par laquelle il délaisse les risques liés à l'immeuble (et à son contenu éventuel) au propriétaire-vendeur, durant le mandat de l'agent immobilier, en ce compris pendant les visites.

De manière proactive, l'agent immobilier conseillera à son propriétaire-vendeur de souscrire une assurance destinée à protéger son immeuble en cas de dégradations ou à le couvrir en cas de vol durant le temps de la mise en vente. Il prendra toutefois le soin de solliciter un abandon de recours à l'égard de l'agent immobilier afin d'éviter que l'assureur se retourne vers lui pour engager sa responsabilité en cas de sinistre.

>>

### Quid si le contrat ne prévoit rien ?

L'auteur du vol ou de la dégradation, le candidat visiteur donc, sera personnellement responsable de sa faute ou de celle des personnes dont il doit répondre et qui l'accompagnent lors de sa visite. Le propriétaire-vendeur disposera donc toujours d'une action envers cet auteur, à la condition qu'il soit identifié.

Toutefois, selon les cas, le propriétaire-vendeur pourrait être tenté d'engager la responsabilité de son agent immobilier, qui se trouvait sur les lieux au moment où le méfait a été commis, étant peut-être plus solvable et/ou assuré contre ce risque.

Quelle est l'étendue de sa responsabilité ? Il est certain que l'agent immobilier ne porte aucune responsabilité objective, c'est-à-dire sans faute de sa part, dans le cadre de son activité professionnelle, et en particulier lors de ses visites.

Il peut toutefois être attendu de lui qu'il adopte une attitude bienveillante à l'égard de l'immeuble lorsqu'il s'y rend pour compte de son client, sans la présence de celui-ci, avec des candidats potentiels. Il apparaît tenu, en agent immobilier

prudent et diligent, à une obligation de surveillance de ses visiteurs pour prévenir tout sinistre et éviter toute atteinte à l'immeuble et à son contenu, sans toutefois que cette obligation puisse être qualifiée de résultat dans son chef.

Selon les auteurs Laurent Collon et Bernard Louveaux, l'agent immobilier n'a pas, sauf convention contraire, d'obligation de garde de l'immeuble en dehors des visites. Il n'y a d'obligation de garde que durant les visites organisées à son initiative, dans le cadre de sa mission. Il doit ainsi se limiter à veiller à ce que son passage sur les lieux ne soit pas source de dégradations ou de difficultés ultérieures. Son départ de l'immeuble implique également de prendre toutes les mesures que prendrait le propriétaire : fermeture sécurisée des accès et des fenêtres, activation de l'alarme le cas échéant...

### L'assurance peut-elle couvrir ?

L'agent immobilier assume personnellement la responsabilité de tout acte posé dans l'exercice de sa profession et sa déontologie lui impose de souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle. Cette police d'assurance couvrira d'abord sa responsabilité extracontractuelle à l'égard des tiers.

En l'absence de clause au contrat délaissant les risques au propriétaire-vendeur, l'agent immobilier devra s'assurer que sa police inclut une garantie lui permettant d'assurer également sa responsabilité contractuelle à l'égard de son client propriétaire-vendeur, notamment dans le cas spécifique d'un incident de type vol ou dégât causé à l'immeuble lors d'une visite.

La responsabilité d'un vol de contenu ou d'une dégradation à l'immeuble lors d'une visite n'a rien de théorique. Il convient donc d'envisager clairement la question dans le contrat soumis au propriétaire-vendeur et de s'assurer adéquatement contre ce risque le cas échéant.

**Florent Stockart et Bruno Devos**

*Avocats au cabinet elegis-LEB (barreau de Liège-Huy)*

**SUR [WWW.FEDERIA.IMMO/FR/PUBLICATIONS](http://WWW.FEDERIA.IMMO/FR/PUBLICATIONS),  
RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES DAY-TO-DAY.**