



federiamag'

Les réflexions immobilières



À vous de voir...

Les déjeuners de l'immobilier ► Page 27

La perception de commissions occultes par un syndic constitue un délit pénal ► Page 28

Le Billet d'humeur d'Eric Legrand ► Page 30



IMMOCAUTION®

Votre garantie locative sans dépôt bancaire



C'est simple, pratique, et rapide !

Vous êtes un professionnel de l'immobilier et souhaitez fidéliser vos clients bailleurs et locataires, développer votre portefeuille et augmenter vos revenus ? Eurocaution Benelux SA vous soutiendra volontiers avec des produits innovants comme l'assurance caution de garantie locative ImmoCaution®.

Devenez partenaire d'Eurocaution. Prenez contact avec nous sans plus attendre.

AVANTAGES :

- Pas de dépôt en espèces
- Examen du locataire compris
- Garantie locative irrévocable
- Certificat de cautionnement sécurisé
- Pas de frais administratifs pour le bailleur
- Souscription en ligne en moins de 24 heures

EuroCaution Benelux S.A. | Siège Social : 35A, Avenue John F. Kennedy L-1855 Luxembourg | info@eurocaution-benelux.com | tél. + 32 (0)25 88 27 63
www.immocaution.eu



ImmoCaution® est recommandé par :





FEDERIA

édito

COLOPHON

► Rédaction

Rédacteur en chef:
Stéphane Kirkove

Marianne Burton
Anne-Sophie Chevalier
Catherine Schwennicke
Nicole Kennis
Philippe Pierson
Éric Legrand
Rodolphe d'Oultremont
Jean-Pierre Lannoy
Maître Vedure

► Mise en page

www.babaproductions.be

► Publicité

hugues.debellefroid@federia.be

► Éditeur Responsable

Federia asbl
Rue de Rodeuhaie, 1
B-1348 Louvain-la-Neuve
Tél : 02 880 82 83
federia@federia.be

Les articles, textes, photos et illustrations publiées dans le magazine sont protégés par la loi belge du 30 juin 1994 relative aux droits d'auteurs. toute reproduction des articles, textes, photos et illustrations est interdite sans demande préalable à l'éditeur responsable et sans mention de la source. L'éditeur n'est pas responsable des articles, textes, photos et illustrations livrés par des tiers. Ces documents n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.

Chères Consœurs, Chers Confrères,

Notre profession est en train de vivre un tournant que je qualifierais d'historique. Les principales organisations professionnelles d'agents immobiliers de la partie francophone du pays se parlent depuis des mois et ont enfin pris la décision de se réunir au sein d'une seule et même structure professionnelle : **Federia**.

Quel projet ! Tout cela paraît presque évident aujourd'hui. Et pourtant, cela n'était pas le cas il y a encore près d'un an. La méconnaissance de l'autre en était la principale cause.

Je me souviens encore de mes premières rencontres avec **Hugues de Bellefroid** il y a plus de deux ans. Très vite, lors de nos discussions, nous nous sommes rendu compte que nos associations n'étaient pas aussi éloignées que l'on voulait le dire. Chacune poursuit en fait le même objectif : défendre par tous les moyens la profession d'agent immobilier et améliorer l'encadrement de celle-ci.

Au fil du temps, nous avons appris à gommer nos étiquettes et nos préjugés. L'ABSA nous a alors rejoints dans nos échanges et, tous ensemble, nous sommes arrivés à la même certitude : les agents immobiliers ne peuvent plus se payer le luxe de travailler chacun de leur côté face aux très nombreux défis de l'évolution de notre société. Sans une organisation professionnelle unie et forte, c'est l'avenir de notre profession qui est en jeu.

Certes, il reste encore beaucoup de choses à mettre en place et à accomplir. Federia arrivera à remplir ses objectifs si et seulement si les agents immobiliers le veulent bien. L'enthousiasme affiché par un très grand nombre de consœurs et confrères à l'annonce de ce projet me conforte dans l'idée que nous allons réussir !

Merci à tous ceux qui œuvrent de près ou de loin au développement de cette nouvelle structure et longue vie à Federia !



Nicolas Watillon
Président



Les 4^{èmes} Congrès de Federimmo et Réflexions Immobilières

Ils connaissent de francs succès grâce aux nombreux participants, à la qualité de l'organisation tant au niveau de la compétence des orateurs, des lieux retenus et des excellents repas servis. Merci à mes collègues organisateurs et à vous, les participants.

Ce furent des moments de très grandes émotions. En effet, l'annonce du regroupement des "frères ennemis" **Federimmo et Réflexions Immobilières accompagnés par l'ABSA a été très chaleureusement accueilli par plus de 450 congressistes.**

La présence de madame **Céline Fremault, ministre bruxelloise** en charge du logement nous a confortés dans l'idée que notre nouvelle asbl Federia a un vrai rôle à jouer dans les projets politiques en lien avec l'immobilier en général et avec nos métiers en particulier.

Le 11 mars dernier, a eu lieu la première Assemblée générale de Federia. Nous avons décidé de mettre en place pas moins de six groupes de travail : Tableau syndic et régisseurs, Tableau courtiers, Congrès 2015, Communication (magazine, newsletter, mail, réseaux sociaux), Représentation à l'IPI, Représentation dans les instances représentatives des agents immobiliers et Etudes et formations. Comme vous l'aurez compris, il y a du travail sur la planche Federia.

Cette assemblée générale fut suivie par un cocktail d'"inauguration" de notre nouvelle asbl qui fut relevé par la présence des président et vice-président de l'IPI, Yves Van Ermen et Paul Houtard.

Il me reste à vous annoncer la date du premier grand congrès de Federia: **Save The Date le 20 novembre 2015.**

Hugues de Bellefroid
Secrétaire Général





Postez des biens immobiliers gratuitement,
trouvez en un rapidement.



Shelterr

Dites nous où vous voulez vivre



www.shelterr.com

Le nouveau site immobilier Belge

📍 70 rue Américaine - 1050 Bruxelles - Belgique 📞 +32.2.534.43.46 ✉ info@shelterr.com

Les nouveaux rendez-vous des agents immobiliers

Nous avons déjà mis l'accent sur l'évolution amorcée d'une profession qui a toujours beaucoup fait parler d'elle. Pas toujours en bien ? Sans doute mais l'autocritique et la prise de conscience qu'elle implique constituent sans doute le meilleur moyen de redresser la barre quand c'est nécessaire et, surtout, d'évoluer dans la direction qu'imposeront le cours des événements et les lois du marché. Or, celui-ci, côté immobilier, est en pleine mutation et cela ne fera que s'accroître. Explications : la Belgique, à commencer par sa position géographique, s'inscrit au cœur d'une grande partie de l'Europe en compagnie des ténors du secteur, voisins français en tête. D'où l'obligation d'ouvrir grand les yeux sur ce qui se fait à l'échelon européen où le secteur immobilier connaît en maintes régions une croissance étourdissante à tous les niveaux. Bonne raison pour prendre ce train en marche car, nul n'en doute, aucune marche arrière n'est au programme.

On ne vit plus de la même façon, on prend enfin l'environnement en compte et le regard sur notre environnement a changé.

Pourquoi et comment ?

Les explications ne manquent pas mais on retiendra surtout la règle incontournable des besoins, ceux-ci ayant pris une ampleur exponentielle : on ne vit plus de la même façon, on prend enfin l'environnement en compte et le regard sur celui-ci a changé : le "moderne", comme on disait assez stupidement, a disparu pour faire place à une vision enfin attirée par des concepts branchés sur des espaces bien utilisés, les principes évolutifs faisant que l'on n'habite plus un logement : on entend se mettre en symbiose avec lui. D'où ces nouvelles propositions très techniques voulant que volume et espace s'adaptent au fil du temps et des événements familiaux. Un processus que nos voisins français ont eu la bonne idée d'introduire dans notre pays où le marché s'est longtemps enlisé dans des formules jugées aujourd'hui désuètes et ce pour le plus grand bien des utilisateurs comme de l'économie prise au

sens large. Les Belges, demeurés longtemps frileux à l'égard de ces concepts novateurs ont pris le train en marche : aujourd'hui, les acquéreurs s'ouvrent de plus en plus à cette autre manière d'habiter, autrement dit à des formules évolutives, davantage ouvertes sur la vie en général et dotées d'une souplesse modulaire mieux adaptée aux manières de vivre actuelles et à venir.

Et quid des syndicats ?

Il est évident que des mutations de cette taille concernent au premier plan le rôle des syndicats. Eux aussi doivent suivre ce mouvement ascensionnel dans tous les sens du terme et introduire dans leur mission, jusqu'ici relativement conventionnelle il faut bien le dire, des attitudes en adéquation avec des évolutions encore peu envisageables voici peu, à savoir :

- **la taille des copropriétés** récemment construites, phénomène appelé à se généraliser et qui va s'accroître avec le temps. Ainsi, dans le sud de la France, on compte déjà de nombreux **ensembles d'habitations regroupant jusqu'à 2500 personnes** selon des tranches d'âge les plus variées
- la diversité des publics qui s'intéressent à cette formule dans l'immédiat ou en prévision de l'avenir
- les attentes de ces occupants d'un nouveau genre qui vont influencer notablement le rôle des syndicats tout en créant des postes de travail ouverts à une grande diversité de personnels se rapprochant, par exemple, des emplois prodigués par l'hôtellerie
- l'apparition de navires amarrés pour de bon dans le port d'une grande ville et reconditionnés pour offrir un vaste choix de logements à fleur d'eau.

Ainsi, les habitants de ces paquebots immobiliers s'attendent à disposer de services divers allant jusqu'au remodelage du volume habitable qui sera de plus en plus souvent conçu pour pouvoir en varier la volumétrie et répondre, en cas de changement d'occupants, à des besoins d'espaces personnalisés en fonction des occupants. Ceux-ci s'attendent à trouver dans ces méga copropriétés des services



© Serge Anton

intégrés encore inconnus dans les grands ensembles existants (à l'exception des tours) à savoir :

- ▶ du personnel d'entretien ménager
- ▶ des coursiers
- ▶ des gardes d'enfants et/ou une garderie
- ▶ une assistance du 3^{ème} âge
- ▶ des intervenants techniques
- ▶ un comptoir d'accueil pour les visiteurs, livraisons, etc
- ▶ des dépanneurs polyvalents

Un futur engageant et prometteur

Certains verront dans ces mutations une évolution très attendue de la conciergerie traditionnelle mais on dira aux sceptiques que l'avènement de ces styles de vie n'a rien d'improbable. A terme, la Belgique en

comptera aussi car, ils se révéleront incontournables.

Néanmoins, notre petit pays se montrant généralement très prudent face à l'inconnu et aux bouleversements spectaculaires, il convient de s'attendre à une évolution progressive. Cela dit, un bon observateur percevra dès maintenant les indices de ce bouleversement immobilier dont les signes annonciateurs se manifestent déjà ainsi que le révèlent une balade au Canal de Bruxelles et aussi dans les environs de Gand et d'Anvers voire de Courtrai où des développements hôteliers et résidentiels très typés sont symptomatiques de ce futur proche.

Aux a.i. de se montrer curieux et de s'offrir quelques balades très convaincantes pour faire connaissance avec cette évolution qui deci-delà se conjugue déjà au présent.

Marianne Burton
Journaliste

▶ AVIS AUX A.I. : LA DOMOTIQUE EST DE RETOUR !

Tous les professionnels du logement se souviennent des invasions successives de la domotique dans leur arsenal professionnel. Ces feux de paille ont finalement disparu des argumentaires car, en fin de compte, ils n'apportaient pas grand-chose. Apparemment, ils laissèrent néanmoins assez de souvenirs pour revenir aujourd'hui sous une autre dénomination, à savoir la connexion dont les initiateurs font grand bruit. Pour être sûr de faire le bon choix immobilier, il conviendrait, selon certains, d'opter pour un logement connecté. C'est-à-dire à la pointe du progrès en matière d'habitation. Et cela en dépit des échecs successifs de la domotique qui, rapidement réduite au rang de snobisme, disparut sans même que l'on s'en aperçoive. A ceux qui, aujourd'hui, sont atteints par le virus de la connexion dont la dénomination "modeuse" contribue pour beaucoup au succès de cette mode naissante. On conseille de se documenter en prenant le temps tout en se bardant de scepticisme

Au nom de la prudence et du bon-sens, il convient de rappeler que la domotique, après plusieurs vagues d'échecs retentissants et de shows spectaculaires proposés notamment à Batibouw a disparu de la sphère immobilière. Elle revient aujourd'hui sous une dénomination certes plus dans l'air du temps mais beaucoup se demanderont s'il suffit de se sentir en "connexion" pour convaincre. On peut penser que la clientèle des agents immobiliers attend autre chose de leur conseiller.

Le leasing immobilier,

nouvelle tendance en matière de financement de l'immobilier professionnel !

Tôt ou tard vous réfléchirez à l'achat ou la construction d'un bâtiment d'exploitation. Vous souhaitez alors être au courant des dernières tendances de financement sur le marché.

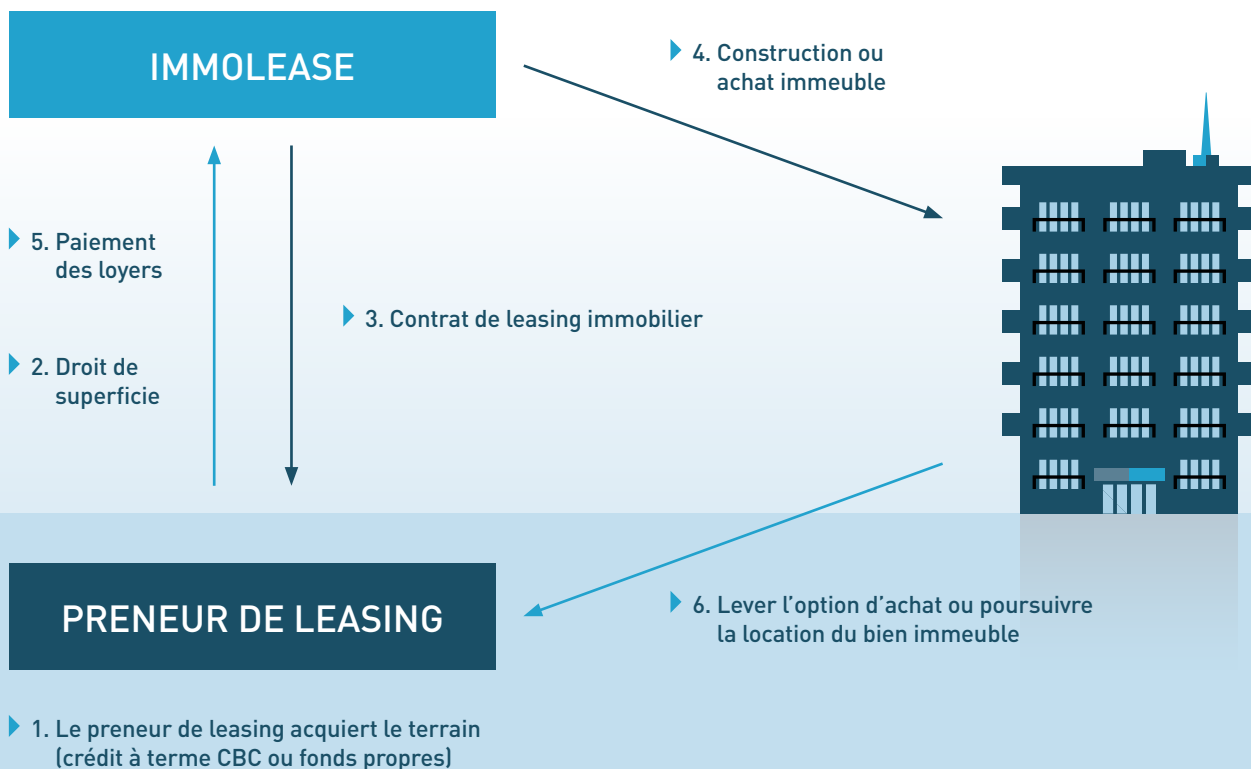
Saviez-vous que parmi les produits bancaires, le **leasing immobilier** est devenu un moyen de financement à part entière pour l'acquisition de l'immobilier professionnel ?

Le produit offre des possibilités favorables de financement pour l'achat d'un immeuble existant avec application des droits d'enregistrement ou pour la construction d'un nouveau bâtiment d'exploitation sous régime TVA.

En prenant en compte les critères comptables et règles fiscales, le leasing immobilier peut-être décrit comme une forme de crédit qui fonctionne de la manière suivante :

- ▶ un **lessor** (par exemple KBC Immolease spécialiste de ce genre d'opération) achète ou construit, sur indication d'un **lessee** (le client) un immeuble professionnel, sur base d'un **droit réel** comme par exemple un droit de superficie ou d'emphytéose.
- ▶ le lessor conclut un **contrat** de leasing avec le lessee, par lequel les droits d'utilisation et le risque économique sur le bâtiment d'exploitation sont transférés au lessee. Celui-ci paie une **redevance** mensuelle contractuelle convenue.
- ▶ A la fin du contrat de leasing, le lessee dispose d'une **option d'achat** ou de poursuite de location du bien immeuble.

Concrètement, un leasing immobilier se déroule comme un leasing mobilier :





De plus en plus de sociétés font appel au leasing immobilier car cette forme de crédit offre différents avantages :

- ▶ le fait de pouvoir comptabiliser les redevances directement en charges par un renting ou un leasing **hors bilan** et par la même occasion ne pas alourdir le bilan de la société.
- ▶ la possibilité d'obtenir des **subsidés** éventuels pour le bien immobilier, dans le cas d'un leasing financier qui est lui un contrat "on-balance" (sur le bilan du lessee)
- ▶ la faculté de **transférer le contrat de leasing financier ou renting** du bâtiment leasé d'une manière simple et avantageuse vers une autre société et ceci sans révision de la TVA ; Ceci permet au lessee de réaliser une **structuration patrimoniale favorable** et d'anticiper la réalisation du planning successoral.
- ▶ le fait d'assurer un **emploi** valide dans le cadre de la taxation étalée des plus-values en cas de leasing financier.

De plus, les **frais** pour cette forme de crédit sont **peu élevés** :

- ▶ pas ou peu de frais d'inscription hypothécaire
- ▶ frais de dossier limités
- ▶ pas de frais de gestion.

En cas de construction, un autre avantage non négligeable différencie le leasing d'une location normale.

Un leasing immobilier d'un nouveau bâtiment commercial peut se réaliser **sous régime de la TVA**.

Le preneur de leasing construit son immeuble selon ses propres souhaits et normes techniques, contrairement au simple locataire.

D'un point de vue budgétaire, les redevances périodiques sont connues au début de la convention de leasing et celles-ci ne sont pas soumises à l'indexation.

Par le paiement des redevances, le lessee dispose, à la fin de la période du leasing, d'une option d'achat de **3%** du montant de l'investissement pour un leasing financier et de **10%** pour un renting.

Contrairement à la location où, en cas d'achat de l'immeuble commercial, celui-ci devra être acheté à sa valeur de marché.

Vous l'avez compris, avec l'ensemble des possibilités et des solutions que le produit de leasing peut offrir, le leasing immobilier peut être considéré comme un **produit sur mesure**, innovant et flexible, donc idéal pour optimiser certains investissements immobiliers.

Si vous avez des questions n'hésitez pas à contacter

Christophe de Potter
Senior Manager
Corporate Business Development
0495/25 90 91
christophe.depottier@cbc.be

Nicole Kennis
Directrice Sales & Operations
KBC Immolease

Un leasing immobilier d'un nouveau bâtiment commercial peut se réaliser sous régime de la TVA.

Un nouvel acteur débarque !

Le CEFIM s'implante dans le paysage de la formation immobilière. L'objectif ? Offrir un panel de formations variées et d'excellent niveau. Les agents immobiliers doivent pouvoir tous s'y retrouver, quels que soient leurs besoins.

Le métier d'agent immobilier ne cesse d'évoluer, rapidement, suivant le rythme effréné des modifications législatives et des progrès techniques et énergétiques.

Aussi, tout professionnel de l'immobilier qui se respecte ne peut se passer d'une formation continue s'il souhaite maintenir la qualité de ses services. Afin d'assurer des formations en adéquation totale avec les besoins de la profession, les **asbl Federimmo, Réflexions Immobilières, Absa** et **Formatimmo** ont donc décidé d'unir leurs forces.

C'est ainsi que le **Centre d'Étude et de Formations Immobilières** (CEFIM) a été porté sur les fonds baptismaux en septembre dernier et officiellement inauguré courant novembre. L'objectif de cette nouvelle association entièrement vouée à l'étude immobilière ? Générer une formation de qualité qui répondrait aux différentes demandes et aspirations des agents immobiliers. Des formations juridiques, technico-pratiques, informatiques, linguistiques (vocabulaire immobilier) ou encore axées sur la communication ou le marketing. Rien de moins.

"Le CEFIM veut offrir un panel de formations très large qui permettra à tous les professionnels de s'y retrouver", explique **Jonathan Delhez**, coordinateur du centre. "Il convenait de générer une organisation émanant des différentes associations professionnelles. Chacune d'entre elles organisait des formations de son côté, mais sans concertation aucune", ajoute **Jean-Pierre Lannoy**, président du Comité Scientifique du CEFIM. "Il était grand temps d'aller un cran plus loin, d'élargir la palette des formations offertes et de la faire concorder aux besoins réels des agents immobiliers. Très peu de formations techniques étaient proposées jusqu'à présent, et cela alors que l'agent immobilier est souvent dépassé par les évolutions techniques en matière de rénovation ou des normes énergétiques, par exemple", constate le dirigeant.

Le CEFIM va permettre de valoriser le côté pratique du métier. Ces séances prévoyant des visites de chantiers ou des participations à des ateliers répondent aux souhaits des agents immobiliers. Elles permettront de leur donner des outils et de se sentir mieux dans leur profession. L'idée est de proposer régulièrement des visites de chantier ou d'organiser des ateliers pratiques. Nombreux sont les professionnels du secteur à rechercher des formations qui tiennent compte de l'évolution des techniques de construction ou de rénovation. "C'est pourquoi ces formations pratiques permettront notamment d'appréhender des systèmes techniques et leur vocabulaire propre. Les agents immobiliers y sont confrontés quotidiennement et n'y comprennent bien souvent pas grand-chose. Nos formations vont également suivre de près l'évolution du cadre législatif lié aux aspects environnementaux et au métier d'agent immobilier en général. L'idée est de broser le métier de la manière la plus large qui soit", précise Jonathan Delhez.

"A terme, notre projet doit contribuer à la reconnaissance de notre métier par le grand public. Via le CEFIM, nous montrerons que les acteurs de l'immobilier marquent un grand intérêt à l'innovation, aux modifications techniques et législatives", ajoute encore Jean-Pierre Lannoy.

Aussi, le centre va s'ouvrir à de nombreux partenaires, tels que Bruxelles Environnement, la Région wallonne mais aussi les universités. "Si le but est de générer des formations pratiques, il peut être aussi d'essayer de relever le niveau et d'organiser des formations de haut niveau en collaboration avec le monde universitaire".

Le CEFIM s'est par ailleurs doté d'un comité scientifique. "Il est important de nous entourer d'experts dans différents domaines. Nous avons besoin de leur soutien et de leur expertise". Car, il ne faut pas oublier, si le CEFIM est un centre de formation, il est également un centre d'étude. Il souhaite d'ailleurs clairement positionner son expertise en produisant des articles, notamment. "Il est important que nous ayons une cellule qui puisse répondre à des questions plus génériques et donc intervenir dans des colloques".

Anne-Sophie Chevalier

PROGRAMME DES FORMATIONS ORGANISÉES PAR LE CEFIM

pour les mois de mars/avril/mai/juin 2015, sous réserve de modifications :

- ▶ Comprendre le système de chauffage (+ visite de chaufferie) - *P. Despierres*
- ▶ Droits réels et démembrements - *A. Vranckx*
- ▶ Les grands principes de la taxation immobilière - *A. de la Chevalerie*
- ▶ Rôle et missions des auxiliaires de justice (syndic judiciaire, syndic provisoire)
- ▶ Le bail de résidence principal - *C. de Ruyt*
- ▶ Le bail commercial - *C. de Ruyt*
- ▶ Le bail de résidence secondaire - *C. de Ruyt*
- ▶ Le bail à ferme - *C. de Ruyt*
- ▶ Signer un contrat de location résidentiel - *A. Vranckx*
- ▶ La comptabilité des copropriétés - *E. Arpigny*
- ▶ Pathologies du bâtiment : quand s'inquiéter ? Qui contacter ?
Rôles des ingénieurs - *Glenn Fack*
- ▶ Optimisation de la communication autour d'un bien immobilier - *M. Franckx*
- ▶ Contrat de syndic et missions extraordinaires du syndic
- ▶ Les nouvelles copropriétés
- ▶ Les outils de communication pour les agents immobiliers - *M. Franckx*
- ▶ Relation entre l'agent immobilier et le propriétaire/ acquéreur - *M. Franckx*
- ▶ Optimisation de l'organisation du travail de l'agent immobilier et de l'agence immobilière - *M. Franckx*
- ▶ La prise de vue immobilière, spécificités et techniques - *L. Bidaine*
- ▶ Le traitement post prise de vue - *L. Bidaine*
- ▶ Les problèmes d'emploi dans les copropriétés sous l'angle des ressources humaines
- ▶ La prévention des conflits en copropriété



Rendez-vous sur notre site pour les horaires de nos formations :

www.cefim.be

D'autres sujets viendront agrémenter l'offre des formations...

Plus d'information via :
CEFIM asbl

c/o Business center du Cercle du lac
Rue de Rodeuhaie, 1
B-1348 Louvain-la-Neuve
Tél.: 010/39 44 56 - info@cefim.be

Cette fois, nous nous entretenons avec **Filip Dewaele**, administrateur délégué du Groupe Dewaele, fort d'une vingtaine d'implantations en Flandre et à Bruxelles.



Filip Dewaele était déjà membre de l'organisation professionnelle flamande CIB Vlaanderen au moment de la création de l'Institut professionnel. *"L'Institut et, partant, l'ensemble du secteur, ont énormément évolué en 20 ans. Nous avons assisté à une professionnalisation poussée sur*

Vendre, c'est ce qu'il y a de plus agréable.

le marché. La formation permanente a joué un grand rôle dans cette évolution, mais le fait que la profession soit devenue beaucoup plus "sexy" a également eu son importance." Ainsi, selon l'homme fort du groupe

immobilier, les agents immobiliers ont davantage la possibilité aujourd'hui de se positionner, alors qu'auparavant, il fallait surtout s'évertuer à justifier l'existence de la profession. Il y a 6 ans, Filip Dewaele a été élu au sein du **Conseil national**. Ce mandat lui a donné la possibilité d'examiner les choses dans une perspective plus large et de faire de son expérience une plus-value pour l'ensemble du secteur. *"Mais l'inverse est vrai également. Les mandataires du Conseil national sont des agents immobiliers ayant chacun leur propre vision du monde. Il est toujours instructif de rencontrer des personnes ayant un autre background."*

une vision à long terme pour continuer à grandir. Nous trouvons que le service fourni revêt assurément autant d'importance que la vente proprement dite", explique-t-il.

Innover

Le Groupe Dewaele n'est pas le seul acteur du secteur immobilier à se profiler comme un prestataire de services. Comment Filip Dewaele tente-t-il concrètement d'être innovant, d'avoir cette petite longueur d'avance ? "Notre luxe, c'est d'avoir des personnes capables de travailler sur un projet qui ne devra pas nécessairement porter ses fruits dès le lendemain. Nous avons quelques projets en cours qui, selon moi, ont énormément d'avenir. Ainsi, nous proposons le concept "pre-sale" : nous mettons une habitation en vente et chaque personne intéressée ne peut formuler qu'une seule offre sur place. Le propriétaire a ensuite la possibilité de vendre au plus offrant, ce qui se produit d'ailleurs dans plus de la moitié des cas. Une autre initiative, baptisée Van der Build, concerne les biens immobiliers très exclusifs nécessitant parfois beaucoup de publicité et une approche totalement différente en matière de marketing. Nous essayons aussi d'intégrer de manière très poussée toutes les connaissances et informations accumulées au fil des années dans notre mode de fonctionnement."

Notre luxe, c'est d'avoir des personnes capables de travailler sur un projet qui ne devra pas nécessairement porter ses fruits dès le lendemain.

Il nous parle avec beaucoup d'enthousiasme. Cependant, en raison de son agenda chargé, l'administrateur délégué ne peut plus être actif sur le terrain aussi souvent qu'il le souhaiterait. "Et c'est ce qui me frustre quelquefois. Vendre, c'est ce qu'il y a de plus agréable. Quoi de mieux qu'une situation de "win-win-win" satisfaisant à la fois l'acquéreur et le vendeur et nous permettant de faire une bonne affaire ? J'adorerais pouvoir consacrer plus de temps à l'activité immobilière pure", nous confie Filip Dewaele.

Nous demandons d'ailleurs à tous nos collaborateurs d'avoir cette passion pour le métier. "Lorsque nous demandons aux candidats pourquoi ils ont choisi le secteur de l'immobilier, nous ne voulons pas les entendre dire qu'ils pensent pouvoir bien gagner leur vie." À bon entendeur !

Collaborer

Lorsque Filip Dewaele s'est lancé comme agent immobilier en 1993, ses débuts ont été modestes. "Nous étions quatre sur le marché. C'était le bon temps !" plaisante-t-il. "Ce qui explique notre croissance ? La collaboration sur tous les plans. Avec des collègues, des associés, des collaborateurs,... Pour développer une structure, il faut pouvoir coopérer." Pourtant, s'entendre avec des "conculègues" est moins facile qu'il n'y paraît. "Bien entendu, la guerre se livre sur un champ de bataille. Mais nous ne sommes pas des hard sellers. Il est essentiel d'avoir

Résumé de la conférence donnée lors du Congrès du 14 novembre sur **la prévention et la gestion des conflits**

par Catherine Schwennicke

La conférence nous a éclairés sur les causes et les mécanismes déclencheurs des conflits et des comportements agressifs en faisant référence à un modèle inspiré des neurosciences (l'approche neurocognitive et comportementale, J. Fradin)

Deux types d'agressivité ont été mis en évidence :

► **agressivité défensive** qui consiste à défendre un intérêt, une valeur, une opinion. Il s'agit ici du stress de lutte. Les signes visibles sont :

- voix forte
- regard frontal
- gestes brusques
- mâchoire crispée
- tensions corporelles dans le haut du corps (épaules, nuques,...)
- visage empourpré
- et ressent un sentiment sincère et fort d'avoir raison

► **agressivité offensive** qui consiste à vouloir déstabiliser son interlocuteur afin d'obtenir plus que ce à quoi on aurait droit. Les signes visibles sont :

- flatterie et séduction
- manipulation
- apitoiement sur lui-même
- culpabilisation
- moquerie du faible
- menaces
- et génère une appréhension pouvant aller jusqu'à la peur.

Tout l'art est de rapidement identifier dans quelle agressivité est son interlocuteur pour le gérer efficacement.

C'est possible de limiter et de désamorcer les conflits en comprenant l'influence de son attitude sur l'agressivité de l'autre.

Nous avons exploré les **boutons rouges** qui augmentent l'état d'énerverment et d'agressivité (mettre de l'huile sur le feu) et les **boutons verts** qui désamorcent instantanément la colère et l'énerverment.

L'importance de rester soi-même calme face à l'agressivité d'un interlocuteur. La gestion de ses propres émotions est essentielle si l'on veut résoudre efficacement un conflit.

Prefrontality propose des workshops sur la gestion et la prévention de l'agressivité. Au programme :

- comprendre le mécanisme et les causes du stress ;
- expérimenter des outils pratiques pour gérer son propre stress ;
- identifier les différentes formes d'agressivité en lien avec les territoires cérébraux ;
- s'exercer au langage verbal et non-verbal approprié à la gestion de l'agressivité ;
- désamorcer les situations susceptibles de générer des conflits

Le programme s'appuie sur les liens découverts entre nos comportements et le fonctionnement de nos territoires cérébraux en jeu.

Pour plus de renseignements :

catherine@prefrontality.be

www.prefrontality.be

0476/42.28.30



Luminus

À VOTRE SERVICE

Quand un partenaire fiable devient un partenaire de confiance

Voilà déjà plusieurs années que **CIB et Luminus** ont développé un **partenariat fructueux**. En quoi consiste-t-il? Chaque agent CIB qui travaille avec nous présente Luminus à ses clients comme son fournisseur de gaz et/ou d'électricité préféré. Des dizaines de milliers de clients de CIB ont déjà répondu favorablement à cette proposition. Et profitent désormais de la fiabilité du service de Luminus, **deuxième plus important fournisseur d'énergie en Belgique**.

Vous souhaitez vous aussi **élargir votre offre de services** avec Luminus? **Appelez** sans attendre le **078/150 210** et laissez-nous vos coordonnées. Luminus vous rappellera le plus rapidement possible pour vous expliquer personnellement comment vous et vos clients pouvez tirer profit de ce partenariat avec Luminus. Ou envoyez simplement un e-mail à Immo&Construction@Luminus.be.



Vu de France

Le fonctionnement des copropriétés et donc des syndicats de copropriété a fait l'objet d'une refonte avec la loi Alur signée par le Président de la République le 24 mars 2014 et publiée au Journal Officiel le 26 mars 2014

Un des enjeux de cette loi est de réduire les coûts pour les copropriétaires et donc pour les locataires indirectement. Les modifications ont porté sur de nombreux sujets. En voici quelques uns.

Séparation des comptes bancaires de la copropriété et du syndic :

Pour les copropriétés de plus de 15 lots, le syndic ne pourra plus utiliser son propre compte bancaire comme cela était le cas jusqu'à présent. Un compte séparé par copropriété devra être ouvert au nom du syndicat des copropriétaires (Associations des Copropriétaires chez nous).

Pour les plus petites copropriétés, sur base d'une décision de l'assemblée générale, le compte unique du syndic sera admis sous réserve pour le syndic d'avoir une gestion analytique pour chaque copropriété concernée (création d'un sous compte par copropriété).

Honoraires des syndicats :

Les honoraires des syndicats seront de plus en plus forfaitisés pour réduire les frais excessifs annexes au contrat de base. Une liste de ces prestations complémentaires sera établie et les montants des honoraires pour ces prestations seront plafonnés.

Budget prévisionnel :

En accord avec le conseil syndical (conseil de copropriété chez nous), le syndic établira un budget prévisionnel pour donner, aux copropriétaires, une meilleure vue sur les dépenses futures. Le montant de l'approvisionnement du fonds des travaux sera fixé en rapport avec ce budget prévisionnel. Comme chez nous, ce fonds sera attaché au lot et plus à la personne et un compte séparé devra être ouvert à cet effet.

Honoraires liés aux travaux exceptionnels :

Les honoraires liés à des travaux exceptionnels ne sont plus fixés par le contrat de syndic mais doivent être soumis au vote des copropriétaires lors d'une assemblée générale. L'objectif est de permettre d'avoir une négociation avec le syndic et donc de faire des économies

Mise en concurrence des syndicats :

Lors du renouvellement des contrats ou pour les nouvelles copropriétés, la mise en concurrence est obligatoire.

Economie par la mise en ligne de la gestion :

La mise en ligne des documents de la copropriété avec un accès sécurisé devient obligatoire.

Registre national des copropriétés :

L'inscription au registre national des copropriétés (institution publique) est devenue obligatoire pour les copropriétés de plus de 200 logements. Faute de cette inscription des amendes sont prévues et les aides publiques ne seront pas accordées (dans le cas des primes à la rénovation par exemple).

Fiche synthétique de la copropriété :

Un état des lieux sera établi annuellement sur la situation financière de la copropriété et l'état du bâtiment. La non-réalisation de cette fiche synthétique est une cause de révocation du syndic. Ces dispositions entreront progressivement en vigueur en fonction de la taille des copropriétés.

Décisions de travaux simplifiées :

Des changements de règle de majorité pour les travaux seront également à prendre en compte pour faciliter les travaux.

Recouvrement des impayés renforcés :

Un copropriétaire en retard de paiement de ses charges, aura sa voix annulée en assemblée pour ne pas bloquer les procédures de recouvrement des impayés comme la saisie de son lot.

Cette loi Alur concerne un très grand nombre de logements en copropriétés en France dont une grande partie est gérée par un syndic professionnel.

Des nouveaux contrats types ont vu également le jour avec ces changements.

Les offres de gestion uniquement en ligne se multiplient et plusieurs syndics se lancent dans le pari de réduire les coûts de gestion en impliquant le conseil syndical et en assurant une gestion "à distance".

En pratique, l'entrée en vigueur de certaines dispositions a été reportée à une date ultérieure ou à compter de l'entrée en vigueur des décrets d'application. Les échéances ont souvent été fixées en fonction de la taille des copropriétés. Force est donc de constater que tout n'est pas encore en place.

Comme on peut le voir, certaines de ces dispositions se rapprochent de celles existantes en Belgique. Mais, ne devrions-nous pas nous inspirer de certaines d'entre elles qui ne sont pas présentes dans notre réglementation actuelle comme par exemple sur les tarifications des honoraires...

Philippe Pierson
Membre Federia



Agents immobiliers et vente de produits d'assurances

1

a) Est-ce qu'un agent immobilier ne disposant pas d'agrément de l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) peut vendre le produit Korfine et/ou le produit d'EuroCaution Benelux ?

L'intermédiation en assurances consiste en toute activité visant à fournir des conseils sur des contrats d'assurance, à présenter ou à proposer des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ou à les conclure, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution.

En principe, la vente de produits d'assurances nécessite de disposer d'un agrément délivré par la FSMA.

Toutefois, la réglementation en vigueur en Belgique prévoit certaines conditions (cumulatives) dans lesquelles il est possible de bénéficier d'une exemption d'agrément.

J'ai examiné les produits proposés par Korfine (Garantie Locative) et par EuroCaution Benelux (Immo-Caution), pour apprécier si les agents immobiliers qui les vendent peuvent bénéficier d'une exemption d'agrément.

▶ **Korfine**

La vente du produit de "Garantie Locative" ne s'inscrit pas dans le cadre d'une exemption d'agrément pour l'agent immobilier, car c'est un contrat d'assurance vie de la Branche 26 (produit de capitalisation). L'agent immobilier souhaitant proposer à ses clients le produit Korfine doit être agréé comme intermédiaire en assurance.

En outre, la presse a fait état du mode de fonctionnement du produit Korfine (Article du journal De Tijd du 16 février 2015). Dès lors que les agents immobiliers doivent remplir électroniquement la demande d'assurance, ils ne peuvent pas être considérés comme des apporteurs d'affaires.

▶ **EuroCaution Benelux SA**

À l'inverse du produit Korfine, le produit ImmoCaution est une assurance caution, qui rentre dans les possibilités d'exemption d'agrément.

À cet égard, au regard des conditions de l'exemption, il convient de rappeler que l'agent immobilier est par définition mandaté par son client, le bailleur, pour lui trouver un locataire. Dans ce cadre, proposer au locataire la souscription du produit d'assurance précité respecte les conditions d'une exemption d'un agrément, car ce produit constitue un complément au service réalisé par l'agent immobilier.

b) Dans la négative quelles sont les sanctions pour les agents immobiliers ?

L'exercice d'une activité d'intermédiaire en assurances sans être inscrit auprès de la FSMA est sanctionné par une amende et, le cas échéant, par une peine d'emprisonnement.

2

Quelles obligations doivent respecter les agents immobiliers disposant d'un agrément FSMA en cas d'intermédiation des produits des sociétés en matière d'informations précontractuelles ?

Les agents immobiliers inscrits au registre des intermédiaires en assurances doivent respecter les mêmes informations précontractuelles que tous les autres intermédiaires. Ils devront en outre appliquer l'ensemble des règles issues de la réforme "Twin Peaks 2" (ils devront notamment disposer d'une notice d'information, exposer le calcul de leur commission, avoir une politique de conflits d'intérêts, etc.)

3

Quels produits d'assurances et dans quelles conditions l'agent immobilier peut jouer un rôle d'intermédiaire sans disposer d'un agrément auprès de la FSMA ?

Il faut apprécier au cas par cas, au regard des produits proposés par les compagnies d'assurances, si les intermédiaires peuvent les vendre sans avoir d'agrément.

Voici les conditions que le produit d'assurance doit avoir :

- a) le contrat d'assurance requiert uniquement une connaissance de la couverture offerte par l'assurance;
- b) le contrat d'assurance n'est pas un contrat d'assurance vie;**
- c) le contrat d'assurance ne comporte aucune couverture de la responsabilité civile;
- d) l'intermédiation en assurance ne constitue pas l'activité professionnelle principale des personnes considérées;
- e) l'assurance constitue un complément au produit ou au service fourni par un fournisseur quel qu'il soit,** lorsqu'elle couvre:
 - i. le risque de mauvais fonctionnement, de perte ou d'endommagement des biens fournis par ce fournisseur, ou
 - ii. l'endommagement ou la perte de bagages et les autres risques liés à un voyage réservé auprès de ce fournisseur, même si l'assurance couvre la vie ou la responsabilité civile, à la condition que cette couverture soit accessoire à la couverture principale relative aux risques liés à ce voyage;
- f) le montant de la prime annuelle ne dépasse pas 500 euros.

4

Quelles démarches doivent faire nos membres afin de devenir intermédiaire en assurance pour vendre les produits de Korfine?

Pour devenir intermédiaire en assurance, il convient de s'inscrire auprès de la FSMA et de respecter les conditions pour obtenir l'agrément. Les informations sont disponibles sur le site internet de la FSMA (<http://www.fsma.be>).

Il est aussi possible de devenir sous-agent d'un courtier en assurances, ceci nécessite cependant de suivre des cours réguliers de formation.

5

La situation peut-elle évoluer à l'avenir, sur le plan légal ?

À terme, lorsque les prochaines évolutions législatives actuellement en négociation auront abouti, toutes les personnes qui vendent des produits d'assurances devront vraisemblablement bénéficier d'un agrément de la FSMA, même si une procédure simplifiée pourrait être prévue dans certains cas (lorsque la vente de produits d'assurances est accessoire au métier initial).

Maître Verdure
Euridis





activimmo.eu

DUNLOP

SPORT

Le commissaire aux comptes

L'article 577-8/2 régit la fonction du commissaire aux comptes. Ce que la loi dit sans le dire c'est que cette disposition s'applique à toutes les copropriétés sans distinction aucune. Le nombre de lots ne change en rien cette disposition.

Ce que la loi dit en six groupes de mots :

1. l'assemblée générale

L'assemblée générale est seule habilitée à désigner le commissaire aux comptes (désignation à la majorité absolue).

2. annuellement

Cette désignation est effectuée annuellement (en principe au cours de l'assemblée générale ordinaire de l'association des copropriétaires).

3. copropriétaire ou non

Le commissaire aux comptes n'est pas choisi obligatoirement au sein des propriétaires. L'assemblée peut désigner un tiers extérieur. Ce tiers extérieur peut être un professionnel mais cela n'est pas obligatoire. Cette mission n'est pas réservée aux Réviseurs d'Entreprises ou aux Experts Comptables (voir à cet effet l'arrêt rendu dans ce sens par la Cour constitutionnelle).

4. les obligations

Le commissaire aux comptes doit respecter des obligations qui sont déterminées par le règlement de copropriété.

Par exemple :

- Rendre un rapport qui sera joint à la convocation de l'Assemblée Générale qui statuera sur les comptes

- Effectuer la vérification à une fréquence déterminée (par exemple : trimestriellement pour les immeubles d'une certaine importance, annuellement pour les plus petits)

- Être présent lors de l'Assemblée Générale pour y donner lecture de son rapport et répondre le cas échéant aux questions des copropriétaires

► ...

5. les compétences

Le commissaire aux comptes doit répondre d'un certain nombre de compétences déterminées par le règlement de copropriété.

Le commissaire ne doit pas avoir de diplôme spécifique, mais la fonction n'a bien sûr de sens que si la personne désignée a des notions de comptabilité et connaît aussi les principes de base de la copropriété

6. le règlement de copropriété

Le règlement de copropriété détermine les obligations et les compétences de la mission de commissaire aux comptes.

En pratique, mieux vaut prévoir une quinzaine de la tenue d'une Assemblée Générale quelques mois après la date de clôture de l'exercice comptable.

Le rapport du Commissaire aux comptes n'est pas contraignant pour l'Assemblée Générale.

La mission du commissaire aux comptes n'est évidemment pas compatible avec la mission de syndic. Par contre dans beaucoup de copropriétés, le commissaire aux comptes est choisi parmi les membres du Conseil de Copropriété. Cela n'est peut-être pas non plus très heureux.

Le syndic veillera à demander décharge pour le Commissaire aux comptes et veillera également à proposer de couvrir sa responsabilité en cas de mandat non rémunéré.

L'assemblée générale désigne annuellement un commissaire aux comptes, copropriétaire ou non, dont les obligations et les compétences sont déterminées par le règlement de copropriété.

Philippe Pierson
Membre Federia

Pour mémoire

(à l'attention des syndicats)

Nous, syndic, sommes très concernés sur la loi du 2 juin 2010, ses implications, sa pratique, sa jurisprudence, ses pièges... Concernés à un point tel que l'on en oublie parfois les modifications intervenues dans le courant des années suivantes : la loi du 13 août 2011 et celle du 15 mai 2012.

Découvrez-en un petit résumé au verso de cette fiche et n'hésitez pas à la découper et à la conserver pour mémoire ! ▶



► LOI DU 13 AOÛT 2011 PARUE AU MONITEUR LE 29 AOÛT 2011 :

Mise en concordance des statuts : le délai est prolongé jusqu'au 1^{er} septembre 2013. Il s'agissait pour les syndicats de soumettre les statuts coordonnés à l'assemblée générale.

Passons sur cette disposition **puisque la loi du 17 août 2013** (parue au Moniteur le 22 août 2013) prévoit un nouveau délai, soit le 1^{er} septembre 2014.

Mais il semble qu'un nouvel arrêté royal devrait paraître cette année et modifier une nouvelle fois les dispositions de 2010 !

Quelle saga ! Ainsi, beaucoup de copropriétés se réfugient dans un confortable attentisme.

► LOI DU 15 MAI 2012 PARUE AU MONITEUR LE 8 JUIN 2012 :

Domicile légal de l'association des copropriétaires (article 577-5 §1^{er}) : le domicile légal de l'association est situé au bureau ou au domicile du syndic. Et l'article 577-8 §4 : Sous réserve de dispositions contraires dans le présent chapitre, la correspondance recommandée est, à peine de nullité, adressée au domicile ou, à défaut, à la résidence ou au siège de social du syndic et au siège de l'association des copropriétaires.

Importante précision également : art. 577-8 § 4 al. 11 : elle doit permettre aux copropriétaires d'avoir accès à tous les documents ou informations à caractère non privé, de toutes les manières définies dans le règlement de copropriété ou par l'assemblée générale, *et notamment par un site internet* : cette dernière phrase a été supprimée.

Frais d'envoi afférents à la convocation de l'assemblée générale (article 577-6) : seront mis à charge de l'association des Copropriétaires. On attire surtout l'attention ici sur le fait que les frais d'envois recommandés aux copropriétaires qui souhaitent être convoqués de la sorte, sont portés en frais communs et non en frais privatifs.

L'article 577-8 a été complété d'un paragraphe 8 : **il existe une incompatibilité entre l'exercice de la fonction de syndic et la qualité de membre du conseil de copropriété.**

Contestation des arriérés dus par le cédant et saisie-arrêt (lors d'une mutation) :

Le texte a été modifié comme suit : si le cédant conteste ces arriérés, le notaire instrumentant devra en aviser le syndic par lettre recommandée à la poste envoyée dans les trois jours ouvrables qui suivent la passation de l'acte authentique constatant la cession (art.577-11/1, al.2)

Et aussi, très important : à défaut de saisie-arrêt conservatoire ou de saisie-arrêt exécution notifiée dans les vingt jours (au lieu de douze jours) qui suivent la réception dudit acte, le notaire pourra valablement payer le montant des arriérés au cédant (art. 577-11/1, al.3).

Il est surprenant de constater la méconnaissance de certains notaires de cette adaptation de la loi 15 mai 2012. A nous d'être encore plus prudents !

Stéphane Kirkove
Membre Federia

Pour être complet, le 3 août 2012 était publié au Moniteur l'arrêté royal du 12 juillet 2012 fixant un plan comptable minimum normalisé pour les associations de copropriétaires. Je ne vais pas m'étendre sur ce sujet car vous avez tous pris vos dispositions en cette matière/

Dans notre métier, se rafraîchir la mémoire n'est jamais inutile et j'espère que ce "petit mémo" vous y aidera chaque fois que nécessaire.





Les déjeuners de l'immobilier et les Tables rondes ABSA



Les traditionnels déjeuners de l'immobilier continuent avec Federia. Ces moments privilégiés de rencontres entre professionnels ont contribué au succès de cette formule conviviale. Voici les dates prévues des prochains mois:

- ▶ le mardi 21 avril à Bruxelles
- ▶ le mercredi 27 mai à Mons
- ▶ le vendredi 19 juin à Liège



Les Tables rondes ABSA à Nivelles Sud toujours plus intéressantes. Voici les dates prévues des prochains mois :

- ▶ le vendredi 27 mars
- ▶ le vendredi 24 avril
- ▶ le vendredi 29 mai
- ▶ le vendredi 26 juin

Faut-il le rappeler ? La perception de commissions occultes par un syndic constitue un délit pénal

L'actualité de ces dernières semaines, largement amplifiée par des associations de copropriétaires, démontre que certaines pratiques que l'on considérait comme révolues depuis pas mal d'années sont toujours d'actualité au sein de bureaux de syndic.

Il est donc avéré que la perception de commissions occultes sur des commandes établies pour compte d'associations de copropriétaires constitue pour certains syndics ou régisseurs une source de revenus substantiels au point d'organiser des structures commerciales parallèles pour déguiser, taire ou effacer l'origine des rentrées financières illicites.

D'autres cabinets de syndics semblent percevoir des commissions avec la complicité de centrales d'achats se targuant auprès des associations de copropriétaires

de générer d'importantes économies mais omettant de préciser l'existence d'une ristourne commerciale cachée.

Comme le souligne l'article 504 bis du Code pénal, la corruption tant publique que privée constitue un délit¹, son paragraphe 2 s'appliquant à la qualité du syndic d'une association de copropriétaires.

Cette disposition est confirmée par l'article 314 du Code Pénal qui précise que "Les personnes qui, dans les adjudications de la propriété, de l'usufruit ou de la location des choses mobilières ou immobilières, d'une entreprise, d'une fourniture, d'une exploitation ou d'un service quelconque,

auront entravé ou troublé la liberté des enchères ou des soumissions, par violences ou par menaces, par dons ou promesses ou par tout autre moyen fraudu-

leux, seront punies d'un emprisonnement de quinze jours à six mois et d'une amende de cent euros à trois mille euros."

On ne peut être plus clair d'autant que les dispositions déontologiques et la jurisprudence de la Chambre Exécutive confirment largement cette interdiction et le récent code de droit économique abonde largement pour une transparence totale dans les relations entre le consommateur et le prestataire.

Tout syndic, professionnel ou non, qui adopte une telle attitude fait preuve d'un total mépris tant à l'égard de ses mandataires, de ses confrères et de l'Institution qui organise le métier.

C'est bien ainsi que l'a rappelé le Président de l'IPI, Yves Van Ermen à l'occasion d'un déjeuner de travail de l'ABSA, précisant que "tout syndic percevant des commissions occultes sera poursuivi devant les chambres exécutives, l'IPI se réservant le droit de dénoncer ces faits auprès du Procureur du Roi et de se constituer partie civile".

Faut-il encore rappeler que soucieux d'assurer une transparence dans le processus de fonctionnement des copropriétés, la loi du 2 Juin 2010 impose au syndic par son article 577-8 § 4 d'établir annuellement un rapport d'évaluation des contrats de fournitures régulières (14°) mais aussi de solliciter l'autorisation préalable de l'assemblée de contracter avec toute personne ou société avec laquelle il entretient des liens privilégiés (15°).

Un accord de rétribution financière occulte entre le syndic et le ou les fournisseurs met à néant les objectifs du législateur.

Comment est-il encore possible de générer un esprit de confiance réciproque entre les copropriétaires et le syndic à l'occasion de la réalisation de travaux ?

L'assemblée générale fait-elle le bon choix en sollicitant l'intervention du fournisseur X plutôt qu'Y s'il

La corruption est en force, le talent est rare. Ainsi, la corruption est l'arme de la médiocrité qui abonde, et vous en sentirez partout la pointe.

**Le Père Goriot
Honoré de Balzac**

existe un accord occulte alors que fréquemment le syndic sera interrogé en assemblée générale sur la pertinence de s'adresser à l'une ou l'autre entreprise ?

Il est également judicieux de rappeler que le fournisseur écarté à tort pourrait d'ailleurs mettre en cause la responsabilité du syndic et solliciter des dommages liés au dépôt de l'offre (établissement de devis, réunions, visites sur place) s'il devait s'avérer que le marché a été tronqué, le législateur tendant à reconnaître dans la phase précontractuelle l'égalité des adjudicataires dans la réception de toutes les informations utiles au dépôt de l'offre.

Cette pratique délictueuse altère l'ensemble du processus de fonctionnement de l'association, le syndic n'étant plus l'organe objectif de vérifications des prestations fournies auprès de la Copropriété.

En rendant obligatoire la rédaction d'un contrat entre le syndic et l'association des copropriétaires, il est permis au syndic de valoriser ses relations globales souscrites entre son bureau et des fournisseurs et cela en toute transparence, le but étant que l'association puisse réaliser une économie intéressante.

En outre et en pratiquant de la sorte, le syndic fait preuve de loyale concurrence à l'égard de ses confrères.

En ayant recours au système des commissions, il donne au métier une image dégradante et brise la confiance établie avec les copropriétaires. Il met à néant la volonté du législateur de rendre plus performant le fonctionnement des associations de copropriétaires. Si le modèle économique du bureau de syndic ne peut se passer de perception de commissions occultes, il est grand temps de changer d'orientation ou encore d'adhérer à un cycle de recyclage de manière à rappeler les compétences et les performances que l'on attend d'un syndic professionnel.

Faut-il encore rappeler que la Belgique est le seul pays en Europe qui reconnaît le métier de syndic professionnel et que nous avons la chance de pouvoir exercer cette profession dans un marché peu concurrentiel.

On comprendra alors l'énervement de nombreux confrères qui ont pris comme principe de valoriser le métier de manière loyale et honnête souhaitant être considérés comme des experts dans l'administration des associations de copropriétaires.

Que dire encore de la déception de ceux qui quotidiennement assument des fonctions de représentations de la profession ou participent à des débats visant à promouvoir le produit "copropriété" et dont la clé de voûte reste le syndic.

C'est à ce titre dès lors que Federia et l'ensemble des associations qui en constituent sa plate-forme s'associent pleinement aux initiatives de l'IPI visant à éradiquer ces pratiques.

Jean-Pierre Lannoy

Membre Federia

Syndic - Expert judiciaire certifié en droit immobilier - Copropriété



1 - Art. 504bis. ← Inséré par L 1999-02-10/39, art. 5; En vigueur : 02-04-1999 → § 1^{er}. Est constitutif de corruption privée passive le fait pour une personne qui a la qualité d'administrateur ou de gérant d'une personne morale, de mandataire ou de préposé d'une personne morale ou physique, de solliciter ou d'accepter, directement ou par interposition de personnes, une offre, une promesse ou un avantage de toute nature, pour elle-même ou pour un tiers, pour faire ou s'abstenir de faire un acte de sa fonction ou facilité par sa fonction, à l'insu et sans l'autorisation, selon le cas, du Conseil d'administration ou de l'Assemblée générale, du mandant ou de l'employeur. - § 2. Est constitutif de corruption privée active le fait de proposer, directement ou par interposition de personnes, à une personne qui a la qualité d'administrateur ou de gérant d'une personne morale, de mandataire ou de préposé d'une personne morale ou physique, une offre, une promesse ou un avantage de toute nature, pour elle-même ou pour un tiers, pour faire ou s'abstenir de faire un acte de sa fonction ou facilité par sa fonction, à l'insu et sans l'autorisation, selon le cas, du Conseil d'administration ou de l'Assemblée générale, du mandant ou de l'employeur.

Statistiques, indices et...?

Billet d'humeur

(qui n'a jamais mieux porté son nom)

Exercice édifiant : tapez "marché immobilier en Belgique" sur notre ami Google. 829.000 résultats. Disons vulgairement qu' "on n'est pas "rendu".

Sous ce fatras d'informations, inévitables puisque tout un chacun y va de sa diatribe aussi pointue que "madame Irma-esque", se croyant à la pointe de l'information dans un métier, **le nôtre**, que d'aucuns continuent à croire primitif (faut-il un Q.I. supérieur à 20 pour estimer un bien ?), surgissent les inévitables statistiques et indices, et leurs cortèges de jolis graphes colorés. Ah, voilà enfin LA vérité !

Les statistiques sont cruciales, mais il semble que personne n'aborde leurs limites dans l'immobilier (et ailleurs d'ailleurs) :

- Que vous sert à savoir que la maison moyenne (quelle moyenne ?) a augmenté de X% dans votre arrondissement ? Pourquoi cette augmentation s'appliquerait-elle à la maison que vous êtes en train d'estimer, puisque les termes "toutes choses étant égales par ailleurs" semblent oubliés par tous ? La maison a-t-elle été entretenue ? Ses équipements ont-ils été updatés pour correspondre aux standards actuels ? Les maisons voisines sont-elles avenantes ? Et quand bien même, plus basiquement, est-elle susceptible d'attirer un coup de cœur ? Nul n'a encore calculé de coefficient de "mochitude" semble-t-il...
- Prenons une maison achetée en mai 2008, c-à-d au plus haut point de l'évolution des prix, et que les propriétaires désirent vendre aujourd'hui. Bonne idée(?), mais de deux choses l'une :
 - Ils désirent recouvrer leur investissement, auquel cas, la maison ne se vendra pas, et elle ne rentrera jamais dans ces chères statistiques

- Ils raisonnent et la vendent au prix du marché ; la vente se fait, le prix est intégré dans les statistiques... mais où se traduira dans les statistiques la décote de parfois 30 % ?

- Les "Experts" parlent de "tendances statistiques" pour augurer sur l'avenir. Bien... On a vu ce que ça a donné en mai 2008 (6 mois avant la crise financière, pour rappel...). Qui a vu arriver le mur ? Les statistiques immobilières sont perpétuellement et obligatoirement en retard, et ce retard est d'autant plus grave dans une période susceptible de variations comme celle que nous traversons.

*Je ne crois
aux statistiques
que lorsque je
les ai moi-même
falsifiées.*

Winston Churchill

Elles ne peuvent que s'appliquer au passé, et au vu du "tordage de cou" que certains leur font subir, Winston Churchill n'avait pas tort. Pour preuve, les sermons de Cassandra que nous assèment d'éminents spécialistes sur la surévaluation de l'immobilier belge ; certains articles datent de 2009. C'est pour le moins prospectif, pour rester poli. Il est évident que si l'histoire bégaie et que nous vivons de crise en crise

depuis 1975, ces Cassandres auront donc raison à un moment ou un autre...

L'immobilier n'a que peu à voir avec la Mécanique Quantique (ça se saurait...), dans laquelle l'outil statistique est indispensable pour approcher d'ailleurs non pas LA réalité, mais *une* réalité.

Revenons sur terre, ce qui dans le cas de notre métier, est pour le moins indispensable.

23 %

10 %

Quelques points (ou brèves de comptoir...) :

- ▶ Du début des années 2000 jusqu'à la crise de 2008, le métier de courtier pouvait se limiter à placer des panneaux. Nul ne se posait de question de financement ; pour rappel des dossiers à 130 % de la valeur du compromis, sans expertises, n'effrayaient pas nos amis banquiers. Un dossier actuel à 80 % de quotité a *certaines* chances d'être éventuellement accepté...
- ▶ Avant 2008, tout le monde s'est donc servi à satiété, agents, banquiers, notaires... et clients bien entendu ! D'où viendrait à ces derniers l'idée de changer de maison comme de voiture ? L'augmentation perpétuelle prônée par certains ressemble à la machine du même métal, utopique.
- ▶ Un accès plus difficile à la propriété est-il réellement un mal ? Ne s'agit-il pas simplement d'une correction d'un ratio propriétaires/locataires, permettant aux propriétaires de se réintéresser à l'investissement locatif de qualité ? Endetter certains acheteurs pour un achat immobilier qu'ils ne pourront entretenir et réparer le cas échéant, procède d'une mauvaise politique. L'effet plus pervers encore a été de laisser entre les mains des propriétaires privés la frange la plus précaire des locataires, normalement destinée au logement dit "social" qu'elle est en droit d'obtenir, mais qu'une politique déplorable ne peut accueillir...
- ▶ Nous ne vivons en pas en Belgique dans un monde de Bisounours, où toutes les transactions sont en permanente augmentation en nombre et en volume, ni dans un monde où toutes les valeurs s'écroulent, comme en temps de guerre.

Ceci dit, ne jetons pas le bébé avec l'eau du bain : en plus du sens commercial, notre métier est un métier de calcul et d'obtention d'informations ; donc, lors de la première visite d'un bien :

- ▶ l'expérience va vous dicter de suite une "estimation"... OUBLIEZ-LA et CALCULEZ ! Les véritables calculs d'estimation (par reconstruction, par capitalisation d'un revenu, ou plus rarement par actualisation des cash flows) auront deux objectifs : isoler l'émotion et valoriser votre travail auprès du client. Ce premier calcul vous donnera une valeur qu'on peut qualifier d'intrinsèque.

- ▶ Vous comparez ensuite cette valeur à celle issue de points de comparaison. Nous retrouvons *ENFIN* dans cette dernière des éléments statistiques. Mais ces éléments doivent être à la fois locaux et "frais". Des points anciens n'ont aucune valeur actuellement. La linéarité n'est pas de mise chez nous.
- ▶ Confrontez ensuite ces valeurs à votre idée première. Et si celle-ci est le fruit de l'expérience, elle est aussi celui de votre "culture". Et c'est en lisant beaucoup d'articles consacrés à l'évolution immobilière, aux indices et aux statistiques en tout genre, que l'agent fondera les bases de cette culture.

En résumé, calculez, lisez, mais surtout soyez critiques, vous n'en serez que plus professionnels !

Eric Legrand
Membre Federia

74 %

14 %

Courtier up, syndic down

Les auditoires ne désempissent pas et le nombre d'agréés IPI est en progression constante depuis plusieurs années. Autant de signes qui ne trompent pas... La profession d'agent immobilier a bel et bien le vent en poupe ! Du moins celle de courtier...

Dans la Haute Ecole Charlemagne à Liège, qui propose un baccalauréat en immobilier, le nombre d'étudiants a été multiplié par quatre en seulement 10 ans. Même tendance à l'EFPME (Bruxelles) et l'IFAPME (Wallonie) où l'intérêt pour la formation "agent immobilier" ne faiblit pas. Cet engouement croissant pour le métier se reflète dans les statistiques de l'Institut professionnel des agents immobiliers qui, rappelons-le, gère l'accès à la profession. Au 1^{er} janvier 2015, ils étaient 9.379 agréés IPI, soit une progression de 2,4% sur un an. Un record !

Une tendance palpable depuis 2011

Le nombre de professionnels affiche une progression constante depuis 2011, après une petite baisse enregistrée trois ans durant au plus fort de la crise économique. Cette hausse se reflète dans la part croissante que prennent les agents immobiliers en matière de transactions immobilières. Car les consommateurs sont toujours plus nombreux à se tourner vers les professionnels tant pour la vente, que la location ou la gestion de leurs biens immobiliers. La raison est certainement à chercher du côté de la complexité croissante des transactions immobilières, tant sur le plan juridique qu'économique. "Ceux qui pensent que la manne tombe du ciel se trompent", prévient Yves Van Ermen, président de l'IPI. "Seuls ceux qui font preuve de professionnalisme et se concentrent sur la qualité et l'innovation réussissent à se faire une place sur ce marché concurrentiel".



A l'IPI, on veut éviter qu'une hausse du nombre de professionnels actifs sur le marché et une concurrence accrue n'influent négativement sur la qualité des prestations que sont en droit d'attendre les consommateurs. Au contraire, elles doivent stimuler les professionnels et les pousser à se démarquer en proposant des services adéquats et des conseils avisés et éclairés. Pas question que l'attrait pour la profession ne nuise à son image !

C'est pourquoi l'Institut met tout en œuvre pour tirer les compétences des agents immobiliers vers le haut. Ainsi, l'IPI se met un point d'honneur à soigner l'encadrement des stagiaires et à les guider dans leur apprentissage.

Les futurs agents immobiliers doivent, par exemple, passer un test de compétences avant l'entame de leur stage. Ce test permet d'évaluer leurs points forts et leurs points faibles auxquels ils sont tenus de remédier en cours de stage. Ce test de compétences a été mis en place en janvier 2014. Il est actuellement en cours de révision. A l'avenir plus poussé, il va tenir davantage compte des compétences indispensables à la pratique des métiers de courtier ou de syndic. "De même, nous insistons sur l'obligation déontologique pour les titulaires de suivre 10 heures de formation permanente par an", poursuit Yves Van Ermen. Il est primordial que les agents immobiliers, qu'ils soient courtiers, syndics ou régisseurs, tiennent leurs connaissances à jour. Dans la mesure du possible, ils doivent pouvoir conseiller leurs clients tant sur le plan juridique, fiscal ou encore technique, par exemple. C'est dans cet esprit que l'IPI a décidé d'externaliser ses formations dès le début de l'année 2015. "L'objectif est de maintenir la qualité des formations dispensées tout en élargissant l'offre", explique le président de l'IPI.

Une ombre au tableau

Mais, derrière l'optimisme qu'affichent les statistiques globales de l'IPI, apparaît une réalité qui a de quoi inquiéter le monde de la copropriété. A l'heure actuelle, nombre de titulaires sont encore inscrits aux deux colonnes du tableau, même s'ils exercent uniquement le métier de courtier et non celui de

syndic – ou inversement. C'est pourquoi l'IPI ne peut pas encore déterminer clairement le nombre de professionnels qui exercent soit comme courtier, soit comme syndic. Toutefois les chiffres des stagiaires sont un peu plus loquaces.

Depuis le 1^{er} septembre 2013, les nouveaux agents immobiliers doivent faire un choix dès l'entame de leur stage. Exerceront-ils comme courtier ou comme syndic? Souhaitent-ils s'engager dans les deux métiers? Ce choix qu'ils sont amenés à poser dès le début de leur stage donne une bonne indication quant à l'attrait qu'exercent les activités réservées à l'agent immobilier. Sans surprise: la gestion d'immeubles séduit nettement moins que la vente ou la location.

Mais la très faible proportion de nouveaux venus se destinant exclusivement au métier de syndic est toutefois très étonnante, même inquiétante... La relève des syndics ne semble malheureusement plus assurée, alors que le mode de vie en copropriété est appelé à se développer davantage dans les années à venir.

l'IPI met tout
en œuvre pour
tirer les compé-
tences des agents
immobiliers
vers le haut.
Ainsi, il se met
un point d'hon-
neur à soigner
l'encadrement des
stagiaires et à les
guider dans leur
apprentissage.

Vers une pénurie de syndics

La toute grosse majorité des nouveaux stagiaires (inscrits à l'IPI depuis le 1^{er} janvier 2014), à savoir 83%, se destine exclusivement au métier de courtier. Dix pour cent exerceraient volontiers à la fois comme syndic ou comme courtier (quitte à faire un choix plus tard, en cours de stage ou après quelques années de pratique professionnelle), tandis que seuls 7% optent d'entrée de jeu pour le métier de syndic. Trop peu de candidats syndics donc... Les

nouveaux syndics ne seront vraisemblablement pas assez nombreux pour prendre la relève de la génération actuelle et combler les départs à la retraite. Un problème dont l'Institut professionnel des agents immobiliers prend bien évidemment la mesure. Aussi, l'IPI entend faire appel aux vocations et travailler encore davantage à l'amélioration de l'image de la profession d'agent immobilier en général, et du métier de syndic en particulier.

Anne-Sophie Chevalier

Les sociétés patrimoniales immobilières

Achats Ventes et Constitutions

L'intermédiation en matière d'investissement immobilier, qui constitue l'essentiel du travail des courtiers immobiliers, se divise en deux types d'opérations :

- ▶ courtage d'actifs immobiliers (asset deal) dont l'activité est réglementée par la loi qui confère le monopole de l'intermédiation, sauf certaines exceptions, aux Agents Immobiliers membres agréés par l'IPI.
- ▶ courtage d'actions de sociétés immobilières (share deal) dont l'activité est libre, et ne nécessite donc pas d'agrément à l'IPI. Vous conviendrez avec moi qu'il y a là une anomalie.

Fondamentalement, il y a deux types d'acheteurs de biens immobiliers :

- ▶ Ceux qui investissent dans le but d'utiliser eux-mêmes le bien qu'ils achètent : le logement familial, la deuxième résidence, le bureau ou les locaux qui abriteront le siège de l'entreprise familiale, etc...
- ▶ Ceux qui investissent dans un objectif de placement. Le but est d'en obtenir un revenu, soit par les loyers, soit par la réalisation d'une plus-value. Cette présentation ne concerne que cette dernière catégorie.

1

Objectifs de l'investisseur : Croissance ou Rendement ?

L'investisseur se trouve devant une dualité : soit un objectif de croissance, ce qui implique la capitalisation des revenus, soit un objectif de rendement immédiat, c'est-à-dire une distribution des revenus.

- ▶ La croissance suppose la réalisation d'une plus-value à long terme : les bénéfices ne sont pas perçus par les actionnaires mais réinvestis dans la société afin d'augmenter sa valeur.

Pendant les premières années de l'acquisition d'un immeuble, les sociétés sont exposées à des charges plus lourdes qui additionnées aux amortissements, les mettent en perte fiscale, pertes qui sont reportées d'année en année et qui s'accumulent.

Rappelons quand même que quand nous parlons de perte fiscale récurrente, cela ne signifie pas que le cash-flow soit négatif, autrement l'actionnaire s'appauvrirait tous les ans.

On peut dès lors se poser la question de savoir comment réaliser son bénéfice à l'échéance et récupérer la mise de départ.

C'est lors du désinvestissement que l'investisseur supporte une charge fiscale. Le tout est de mesurer si *in fine*, cette charge est inférieure ou non à celle qui aurait été payée si l'investissement avait été effectué en direct. Dans les faits, ainsi que cela a été démontré dans diverses simulations, on observe que la charge fiscale supportée par l'investisseur en société se limite *grosso modo* à un impôt de 33,99% sur la moitié de la plus-value réalisée sur la revente de l'immeuble à l'échéance. Sur une longue période, c'est beaucoup moins qu'un impôt annuel à taux progressif sur les revenus globalisés.



Rodolphe d'Oultremont

- ▶ Rendement à court terme : les actionnaires souhaitent percevoir des revenus réguliers au détriment de la croissance.

Si l'objectif de l'investisseur est de percevoir régulièrement le produit de son investissement parce qu'il en a besoin pour assurer son train de vie, il aura intérêt à investir plutôt dans du logement résidentiel (pour bénéficier de la base taxable forfaitaire du Revenu Cadastral) et à le faire directement en tant que personne physique. Tout cela reste vrai tant que le revenu cadastral n'augmente pas de façon démesurée et que le régime de taxation sur le revenu cadastral ne disparaît pas.

2

Comment sécuriser une acquisition de société :

En cas d'acquisition des actions, l'investisseur devra prendre toute une série de précautions particulières. En effet, en achetant les parts d'une société, on achète tous ses actifs et ses passifs connus et inconnus, avec toutes les conséquences que cela entraîne. Le candidat acheteur demandera à l'actionnaire vendeur d'examiner les comptes préalablement à la confirmation de son engagement d'acheter. Le temps que dure cet examen est dénommé la période de "due diligence".

Il est prudent de se faire assister par un avocat spécialisé pour effectuer les audits et vérifications appropriées pendant la période de "due diligence".

A l'échéance de la "due diligence", les parties signent le contrat de cession des parts en tenant compte des résultats de l'audit et mettent en place les garanties qui s'imposent. Généralement une garantie pour passifs occultes sera demandée par l'acheteur au candidat vendeur pour couvrir les risques inhérents à la vie de la société relatifs à la période antérieure à la vente.

3

Le désinvestissement : Stratégie d'optimisation

Avant d'investir, l'investisseur doit anticiper la façon dont il compte récupérer sa mise et les bénéfices qu'il fera. Il doit se poser certaines questions, notamment, envisage-t-il de :

- ▶ Garder le bâtiment toute sa vie pour le transmettre à ses enfants.
- ▶ Garder le bâtiment jusqu'à sa pension et prendre sa plus-value à ce moment-là.
- ▶ Revendre le bâtiment dès qu'il aura atteint un niveau de plus-value qu'il estime suffisant, en espérant que ce soit le plus rapidement possible.

En conclusion, quand le moment sera venu de récupérer sa mise, l'investisseur actionnaire peut le faire de différentes façons :

- ▶ Vendre les actions de sa société avec tout ce qu'elle contient.
- ▶ Faire vendre par la société le ou les immeubles qu'elle possède.
- ▶ Procéder à la liquidation de la société. Cette procédure est longue et coûteuse.
- ▶ Procéder à la vente des actions de la société avec ses liquidités à un autre investisseur qui a besoin d'une société pour loger un nouveau projet immobilier.
- ▶ Se faire absorber par une Sicafi, c'est-à-dire apporter les actions de la société immobilière qu'on possède à une Sicafi en échange d'actions de la Sicafi.

Il est prudent de se faire assister par un avocat spécialisé pour effectuer les audits et vérifications appropriées pendant la période de "due diligence"

Extraits de la conférence donnée par
Rodolphe d'Oultremont
Membre Federia



L'appartement a été vendu trop bas

Quel est le premier devoir de l'agent immobilier ?

C'est d'évaluer correctement le bien à commercialiser. Comme c'est le premier devoir, c'est aussi la première responsabilité de l'agent immobilier.

Nous allons voir une jurisprudence inédite qui illustre cruellement cette réalité (Civ., Bruxelles, 76^{ième} chambre, 12 octobre 2011).

Le siège de la matière figure aux articles 45 et 46 du Code de déontologie qui, rappelons-le, entrent dans la mission de courtage par le biais de l'article 1135 du Code civil.

Les estimations et évaluations de l'agent immobilier courtier, qu'elles soient concises ou développées, doivent être faites de manière sincère, sans préjudice d'éventuels affinements, dit l'article 45.

Le corollaire de cette obligation est que l'agent immobilier a l'obligation d'exprimer à son commettant des réserves au sujet du prix que ce dernier voudrait imposer, s'il estime ce prix excessif ou trop bas (art. 46).

Bref, l'agent immobilier courtier est investi d'un véritable devoir de conseil dans la fixation du prix. Et définir le prix de commercialisation est évidemment le point de départ de la mission.

Cette estimation n'est pas figée. Les articles 49 et 50 du Code font obligation à l'agent de rendre compte au commettant de la réponse du marché à l'évaluation, c'est-à-dire au prix de présentation.

L'article 2 de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 précise que cette communication doit être au moins mensuelle.

Revenons à la jurisprudence qui nous occupe.

L'appartement était en vente en viager avec réserve d'usufruit. La propriétaire avait 74 ans et l'agent immobilier avait mandat (et donc pas seulement mission) de vente.

Comme d'usage en viager, le contrat prévoyait que la commission sera payée par l'acquéreur.

La mission indiquait que le bien était valorisé à 225.000 € négociable jusqu'à 190.000 €, pour une rente mensuelle de 650 €, sans bouquet, négociable à 600 € avec une durée maximale de 15 ans.

Faites le compte, cela fait 108.000 € pour la nue-propriété si la venderesse reste en vie jusqu'à 89 ans (âge où la propriétaire est déjà statistiquement morte).

L'agent immobilier mandataire vend le bien à ces conditions (600 € par mois sans jouissance pour l'acheteur et durant maximum 15 ans, sans bouquet).

Peu après, la propriétaire se rebiffe et reproche à l'agent mandataire d'avoir vendu trop bon marché.

L'acheteur a été très vite trouvé et n'a même pas visité le bien ; c'est dire, constate le tribunal, que l'affaire était bonne...

Le tribunal va se livrer à de savantes considérations sur la concordance entre l'évaluation (qui est au demeurant requise pro fisco) et la fixation de la rente, sans trouver d'explication logique.

Le tribunal stigmatise *"la hâte étonnante avec laquelle le bien a été vendu sans véritable présentation au marché peut résulter de la seule volonté de l'agent immobilier de finaliser l'opération au plus vite, couplée à la constatation – qui ne peut a priori lui être reprochée – par l'acquéreur, que l'affaire lui paraissait très intéressante."*

Tout ceci conduit le tribunal à juger que l'agent immobilier a commis un dol (une tromperie) lors de la conclusion de la mission immobilière "en diffusant une information incomplète et trompeuse, manifestement destinée à pourvoir conclure très rapidement une vente sans prise en compte des véritables intérêts du commettant."

Et de conclure que *"cette information a conduit le commettant à laisser sortir de son bien à la discrétion de l'agent immobilier sans obtenir de garantie suffisante que ses intérêts soient correctement pris en compte."*

L'agent immobilier est reconnu fautif. Le tribunal nomme un expert pour établir le dommage résultant de sa faute.

Mais le tribunal ne décèle aucune collusion entre l'agent immobilier et l'acheteur ; la vente est donc sauve et la propriétaire est condamnée à l'exécuter.

Cette jurisprudence est intéressante à deux titres :

1. Le jugement exprime une nouvelle fois que l'agent immobilier n'est plus un simple courtier chargé de trouver acquéreur. Il est avant tout un conseiller qui doit guider le vendeur dans la transaction et assurer la qualité de l'opération pour son commettant.
2. En se plaçant sur le plan du dol, le tribunal a considéré qu'une manœuvre pour amener le commettant à vendre à bas prix pour rapidement et commodément cueillir la commission, était un vice de consentement dans la conclusion de la mission immobilière.

Cela revient à faire de l'évaluation un élément sensible du contrat entre l'agent immobilier et le commettant, en définitive une condition du courtage.

Mais il ne faut pas s'arrêter là car la fixation du prix de commercialisation est aussi une question d'exécution, et pas seulement de conclusion du contrat.

En effet, c'est tout au long de la mission que l'évaluation doit être remise en cause et adaptée, en fonction du déroulement de la mission.

Si l'agent immobilier réalise que le prix est trop bas, il ne peut amener son commettant à vendre ; il doit lui proposer de revoir les conditions de commercialisation.

*l'agent immobilier
courtier est investi
d'un véritable
devoir de conseil
dans la fixation
du prix. Et définir
le prix de com-
mercialisation est
évidemment le
point de départ de
la mission.*

Gilles Carnoy
Avocat

A VENDRE

Trampoline
366 cm de diamètre

65 €

Tél secrétariat Federia
02 380 82 83

A VENDRE

Lampadaire sur pied,
de couleur blanche.
Photo sur demande.

55 €

Tél secrétariat Federia
02 380 82 83

CET ESPACE EST GRATUIT POUR LES MEMBRES FEDERIA

Toutes les annonces
sont acceptées

(dans les limites de la bienséance)

EXEMPLE

Recherche de toute
urgence Stagiaire
en Région wallonne

Tél ou mail

(le secrétariat de Federia
peut vous servir de
boîte aux lettres)

EXEMPLE

A vendre - Magnifique
voiture de luxe ayant
servie à véhiculer des
clients récalcitrants.

Prix à débattre entre
confrères ou consœurs

info@info.be

Une sélection de nos formations gratuites* avril/mai/juin 2015 :

☒ « Permis d'urbanisme » *** NOUVEAU***

Quels sont les plans et règlements en matière d'urbanisme à Bruxelles et en Wallonie ? Quelles sont les autorisations administratives concernant le permis d'urbanisme ? Quelles sont les principales étapes de la procédure d'instruction des demandes de permis ? Quelles sont les principales infractions et leurs conséquences ? Comment anticiper et gérer les contentieux ? Quels travaux et interventions sont soumis au permis d'urbanisme ? Tant de questions auxquelles cette formation apportera une réponse.

- ➔ **Durée** : une fois trois heures, de 13h30 à 16h30
- ➔ **Où** : Mons : le mercredi 27 mai
Bruxelles : le mercredi 3 juin
Liège : le mercredi 10 juin
Nivelles : le mercredi 17 juin

☒ « Traitement des objections » ***INCONTOURNABLE***

Cette formation a pour objectif principal de traiter de manière pratique les vingt objections les plus courantes reçues par les Agents immobiliers. Argumenter, c'est aider le client à prendre la bonne décision, mais il y a des étapes préalables à bien respecter. Enfin, le formateur vous proposera également son argumentaire original en vue de faciliter vos prises de mandats.

- ➔ **Durée** : une fois six heures, de 9h30 à 16h30
- ➔ **Où** : Bruxelles : le mercredi 1 avril
Namur : le mercredi 22 avril
Mons : le mercredi 29 avril
Liège : le mercredi 6 mai

☒ « Gestion Locative »

La gestion locative est une partie moins connue de la gestion de la propriété. Ainsi le gestionnaire de biens exerce non seulement la gestion administrative, financière et technique, mais vise également un rendement optimal de location pour le client. Le gestionnaire s'assure également que le locataire et le bailleur respectent leurs obligations (contractuelles). Pour exercer sa mission, il doit développer ses connaissances notamment de la législation en matière de location, les droits d'enregistrement, etc..

- ➔ **Durée** : une fois trois heures, de 13h30 à 16h30
- ➔ **Où** : Bruxelles : le mardi 26 mai
Nivelles : le mardi 2 juin
Liège : le mardi 9 juin

Et bien d'autres formations (informatique, développement personnel, langues, communication, commercial, marketing, immobilier, technique, ressources humaines ...) à retrouver sur www.fs323.be/formation

immoport

CE SONT DE TRÈS BELLES
PERSPECTIVES

MAIS C'EST SURTOUT



L'unique site dédié
exclusivement aux
**professionnels de
l'immobilier**



Plus de
70.000 biens
publiés depuis son
lancement le 26
janvier dernier



Déjà
1.300 agences
immobilières
qui nous font
confiance



Une **baisse**
importante
de vos **frais**
de publication
d'annonces

Immoportal, c'est également une audience en constante augmentation par le biais d'une campagne publicitaire nationale sur divers médias, tels que : **RTL TVI, PLUG RTL, BEL RTL, CLUB RTL, RTL NEWMEDIA, NOSTALGIE, RADIO CONTACT, ANTIPODE, EMOTION, ARABEL,....**

WWW.IMMOPORTAL.COM

Retrouvez-nous aussi sur



Téléphone **02 880 07 17**

E-mail **info@immoportal.com**

Address **Nysdam Office Park
Avenue Reine Astrid 92
B-1310 La Hulpe**