



federiamag'

Ensemble pour la défense de notre profession !



Le Congrès
EN IMAGES
page 14

Congrès 2017

Une réussite totale !

Nos honoraires : plus aucun mystère ! ▶ Page 10

Agent immobilier VS. Coach immobilier ▶ Page 28

Agent immobilier et réforme de l'urbanisme wallon ▶ Page 32

RED

Real Estate Development



Un service triplement intéressant pour vos clients

Un partenariat avec **Luminus Real Estate Development**, c'est l'assurance de combler les besoins de vos clients grâce à un triple service :

- un **contrat de gaz**
- un **contrat d'électricité**
- un **service entretien chaudière.**

Faites la différence, contactez vite votre conseiller **Geoffrey Simon** pour plus d'informations sur un **partenariat avec Luminus RED** :

Par téléphone: **0498/94 83 69**

Par e-mail: **geoffrey.simon@edfluminus.be**





FEDERIA

édito

L'année 2018 a déjà bien démarré !

Et ce, à tous points de vue

Revenons quelques instants sur la fin de l'année 2017 qui s'est clôturée en beauté avec le Congrès ! **Cette nouvelle approche du Congrès fut une très belle réussite** avec la soirée de l'Immobilier et la journée de conférences au mois de novembre dernier. Vous avez été nombreux à nous confier qu'au-delà des informations, ce fut un véritable moment d'échanges et de partages et surtout, que cela manquait dans la profession ! Et nous vous en remercions, car c'est en grande partie grâce vous ! Sachez que nous sommes déjà occupés à vous concocter la version 2018 du Congrès ! Encore un peu de patience et nous pourrons vous communiquer les informations.

Pour ce début d'année 2018, en matière législative, nous avons pu voir des modifications en ce qui concerne le bail d'habitation pour la région de Bruxelles-Capitale (celui pour la Région Wallonne étant sur le point de sortir) ; les nouvelles mesures en matière d'enregistrement et les assouplissements en matière d'infractions urbanistiques en Wallonie ! A ce titre, **n'oubliez pas que Federia met régulièrement à jour des documents types** en tenant compte de toutes ces modifications législatives ! Ceux-ci sont mis à la disposition des membres dans l'Espace Membre du site.

Federia c'est également des avantages négociés auprès de ses partenaires. A ce sujet, nous vous annonçons dernièrement de nouvelles réductions ou gratuités avec MyRent Pro (pour l'enregistrement des baux), ou encore CadastreFinder et Anti-Blanchiment. Mais ce n'est pas tout ! **Federia a la volonté de sélectionner ce qu'il y a de mieux pour ses membres** ; de nouveaux avantages vous seront présentés dans les prochains mois.

Je n'en dis pas plus... toutes les informations utiles se trouvent dans ce numéro et de manière régulière dans nos mailings hebdomadaires, envoyés tous les mardis. N'oubliez pas de tenir votre boîte mails à l'œil !

Bonne lecture !



Déborah Vanesse
Présidente

► **Coordination :**

Charlotte De Thaye

► **Rédacteur en chef :**

Stéphane Kirkove

► **Comité de rédaction :**

Jacques Carlier
Bruno Despret
Hugues de Bellefroid
Stéphane Kirkove

► **Ont contribué :**

Jonathan Delhez
Claire Gilissen
Stéphane Kirkove
Kevin Polet
Nathalie Schryvers
Gilles Tjigtgat
Déborah Vanesse

► **Mise en page :**

www.babaproductions.be

► **Publicités :**

federia@federia.immo

► **Impression :**

Graphius Group
Eekhoutdriesstraat 67,
B-9041 Gent

► **Éditeur Responsable :**

Federia asbl
Rue de Rodeuhaie, 1
B-1348 Louvain-la-Neuve
Tél : 010 39 44 84
federia@federia.immo

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.



Les actualités de Federia

Voilà quelques temps que Federia souhaite communiquer davantage sur ses actualités, à savoir les actualités et modifications législatives, les actions menées par Federia pour défendre la profession d'agent immobilier ou enfin, les nouveaux partenariats négociés pour ses membres ! Et vous ne serez pas déçus avec toutes les informations de ce numéro ! Pour être sûr de ne rien manquer, n'oubliez pas de vous inscrire à la Newsletter hebdomadaire (via federia@federia.immo).

Nouvelles mesures relatives aux droits d'enregistrement en Wallonie

Le premier janvier 2018 est entré en vigueur le décret wallon du 13 décembre 2017 **adoptant diverses mesures relatives aux droits d'enregistrement.**

Qu'est-ce qui change à partir du 1^{er} janvier 2018 ?

1 Suppression du taux de 15% en cas d'achat d'une troisième habitation.

2 Instauration d'un abattement des droits d'enregistrement de 20.000 euros sur l'achat d'une première habitation moyennant respect des obligations imposées par le décret.

Cette réduction de la base imposable s'applique également en cas d'acquisition d'un terrain à bâtir ou d'une habitation en construction ou sur plan ainsi qu'en cas d'acquisition d'un terrain sur lequel est érigée une construction que l'acquéreur prévoit de démolir pour y reconstruire sa résidence principale.

Ces deux nouvelles dispositions s'appliquent aux actes authentiques passés à partir du 1^{er} janvier 2018 ainsi qu'aux actes sous seing privés qui reçoivent date certaine à partir du 1^{er} janvier 2018.

3 En matière de ventes en viager constatées par un acte authentique :

- possibilité de bénéficier d'un taux de 6% lorsque la vente porte sur l'habitation qui est la résidence principale du vendeur depuis au-moins cinq ans ;
- adaptation de la base imposable lorsque la convention a pour objet la nue-propriété d'un immeuble dont l'usufruit est réservé au vendeur : la valeur minimale à prendre en compte pour le calcul des droits d'enregistrement ne sera plus la valeur vénale de la pleine propriété mais un pourcentage de celle-ci (50% ou 40% selon que la durée maximale de la rente est inférieure (ou égale) à 20 ans ou supérieure à 20 ans) ;

Ces nouvelles dispositions concernant les ventes en viager s'appliquent aux actes authentiques passés à partir du 1^{er} janvier 2018.

Les documents types ont été modifiés et mis à la disposition des

Régionalisation du bail d'habitation en Région de Bruxelles-Capitale

Le premier janvier 2018 est entrée en vigueur l'ordonnance du 27 juillet 2017 visant la **régionalisation du bail d'habitation en Région de Bruxelles-Capitale**.

Qu'est-ce qui change à partir du 1^{er} janvier 2018 ?

1 De nouvelles règles impératives s'appliquent aux baux d'habitation en général ainsi qu'aux baux de résidence principale.

Ces nouvelles règles visent notamment et essentiellement :

Pour les baux d'habitation en général :

- ▶ Les informations pré-contractuelles devant être fournies au locataire ;
- ▶ Les mentions et indications devant être reprises dans le contrat de bail ;
- ▶ L'état du bien loué et l'état des lieux avec l'instauration d'un modèle-type d'état des lieux à valeur indicative ;
- ▶ Les travaux, réparations et entretiens devant être réalisés en cours de bail avec l'instauration d'une liste non limitative des réparations et travaux d'entretien à charge du preneur ou du bailleur ;
- ▶ L'instauration d'une grille indicative des loyers ;
- ▶ Les cessions et sous-locations ;
- ▶ Le régime des obligations du bail au décès du preneur.

Pour les baux relatifs à la résidence principale du preneur :

- ▶ La durée du bail ;
- ▶ Le droit d'information du preneur en cas de transmission du bien loué ;
- ▶ La garantie locative.

2 De nouvelles règles propres au bail de logement étudiant sont par ailleurs édictées pour autant que les parties consentent à l'application de ce nouveau régime.

- ▶ Outre l'application des règles applicables aux baux d'habitation et, le cas échéant, de certaines règles applicables aux baux de résidence principale, des conditions spécifiques en terme de durée du bail sont édictées ;
- ▶ Il est par ailleurs prévu la création d'un label spécifique pour les logements destinés aux étudiants.

3 De nouvelles règles propres à la colocation sont également édictées pour autant que les parties consentent à l'application de ce nouveau régime.

- ▶ Outre l'application des règles applicables aux baux d'habitation et, le cas échéant, de certaines règles applicables aux baux de résidence principale, des conditions spécifiques en terme de renom sont édictées ;
- ▶ Il est par ailleurs prévu l'établissement par les colocataires d'un pacte de colocation formalisant les aspects de la vie en communauté ainsi que les modalités pratiques de ce mode d'habitat.

Enfin, l'ordonnance instaure de nouvelles normes en matière de données pouvant être exigées du candidat locataire, d'habitat intergénérationnel et solidaire ou de bail glissant.

Grande révolution en matière d'infractions urbanistiques en Wallonie !

En novembre 2017, la Région wallonne a adopté un décret relatif aux infractions urbanistiques entré en vigueur le 17 décembre dernier. Deux nouvelles mesures d'assouplissement sont désormais inscrites dans le Code de Développement Territorial (CoDT) d'application.

De quoi s'agit-il ?

1 L'amnistie pour les actes et travaux qui ont été réalisés avant le 1^{er} mars 1998 :

S'ils n'ont pas fait l'objet de poursuites pénales ou civiles et s'ils ne figurent pas dans la liste d'exclusion reprise au sein du nouvel article D.VII.1 bis (voir énumération en fin d'article), ces actes et travaux infractionnels bénéficient désormais d'une "présomption de régularité". Cela implique qu'ils seront automatiquement régularisés sans aucune démarche administrative à réaliser !

Plus aucun permis de régularisation ne doit être introduit pour les actes et travaux amnistiés et plus aucune poursuite pénale, civile ou administrative ne peut être engagée !

Ce mécanisme s'applique de plein droit, le citoyen ne doit accomplir aucune démarche ou formalité pour pouvoir bénéficier de cette amnistie. Cependant, la question se posera naturellement lors d'une vente. Le vendeur sera donc bien avisé de conserver un dossier (photos, plans,...) démontrant que les actes et travaux

qu'il a réalisés sur son bien sont antérieurs au 1^{er} mars 1998. Tout élément de preuve est le bienvenu, afin de garantir au futur acquéreur que son bien n'est plus grevé d'infraction urbanistique car il entre dans les conditions de l'amnistie.

Federia se réjouit de cette nouvelle mesure qui offre ainsi une sécurité juridique à toute une série de situations et permet de faciliter bon nombre d'opérations immobilières ou d'éviter des situations de blocage en cas de vente.

2 La perte du caractère infractionnel des actes et travaux dans le temps pour les actes et travaux qui ont été réalisés après le 1^{er} mars 1998 :

2.1. Le CoDT comprenait déjà une disposition stipulant que le maintien des actes ou travaux réalisés sans le permis requis ou en méconnaissance de celui-ci n'est pas constitutif d'une infraction **au terme d'un délai de 10 ans** après l'achèvement des travaux, **pour autant qu'une série de conditions cumulatives soient réunies.**

Federia et la défense de ses membres !

Il y a quelque temps de cela, plusieurs agents immobiliers ont contacté Federia pour faire part de leur mécontentement et du problème qu'ils rencontraient avec la politique commerciale du site www.2ememain.be.



En effet, après vérifications, le site www.2ememain.be s'est permis, sans quelconque accord, de publier sur son site les biens d'agences immobilières.

Federia n'a pas manqué de rappeler aux responsables du site www.2ememain.be que les annonces immobilières devaient répondre à de nombreux critères légaux et de préciser que certaines annonces, de par leur nature ou par la simple volonté des clients, ne pouvaient être publiées en-dehors des canaux de communication

sélectionnés par les agences elles-mêmes. Federia a également mis en demeure les responsables du site www.2ememain.be de retirer immédiatement l'ensemble des annonces pour les biens immobiliers qui appartiendraient aux agences immobilières non consentantes à la politique de publication du site.

Enfin, après quelques échanges, Federia s'est engagée à communiquer aux équipes de www.2ememain.be, les noms des agences immobilières non consentantes à cette politique de publication (ainsi que les adresses mails) afin que l'ensemble des publications des biens de ces agences immobilières soient immédiatement retirées du site www.2ememain.be.

En substance, ces conditions visent la zone dans laquelle les travaux ont été réalisés, leur conformité aux normes du guide régional et un écart maximum de 20 % par rapport à certaines conditions du permis octroyé (ex : emprise au sol, dimension minimale ou maximale de la parcelle,...). Par ailleurs, certaines conditions spécifiques doivent être rencontrées en cas de réalisation d'un auvent en extension d'un hangar agricole autorisé. Sont également, de manière générale, visés les cas de non-respect des ouvertures autorisées et les cas de non-respect des tonalités autorisées par le permis d'urbanisme.

2.2. Cette disposition a été complétée. Depuis le 17 décembre dernier, les travaux qui ne rencontrent pas les conditions permettant de bénéficier du délai de 10 ans et qui ne rentrent pas dans les exceptions mentionnées au point 3. ci-dessous ne constituent plus une infraction **au terme d'un délai de 20 ans** après l'achèvement des travaux.

2.3. Attention, ces limitations dans le temps du caractère infractionnel des actes et travaux mettent à l'abri le propriétaire de toute poursuite pénale ou civile mais la situation urbanistique du bien reste, quant à elle, irrégulière. Ainsi, contrairement au mécanisme de l'amnistie, une demande de permis d'urbanisme de régulation doit malgré tout être introduit.

3 Exceptions à l'amnistie et à la perte du caractère infractionnel :

Dans un souci de protection de l'environnement et afin de ne pas compromettre le bon aménagement de notre territoire, ces deux mesures ne s'appliquent pas aux actes et travaux :

- ▶ qui ne sont pas conformes à la destination de la zone du plan de secteur sur laquelle ils se trouvent, sauf s'ils peuvent bénéficier d'un système dérogatoire sur la base soit de la réglementation en vigueur lors de l'accomplissement des actes et travaux, soit d'une réglementation ultérieure entrée en vigueur avant le 1^{er} mars 1998 ;
- ▶ qui consistent à créer un ou plusieurs logements après le 20 août 1994 ;
- ▶ réalisés au sein d'un site reconnu par ou en vertu de la loi du 12 juillet 1973 sur la conservation de la nature ;
- ▶ réalisés sur un bien concerné par une mesure de protection du patrimoine ;
- ▶ pouvant faire l'objet d'une incrimination en vertu d'une autre législation que celle de l'aménagement du territoire (ex : environnement, déchets,...) ;
- ▶ ayant fait l'objet d'un procès-verbal de constat d'infraction ou d'une décision judiciaire pour infraction.

Si vous êtes dans le cas, n'hésitez pas à communiquer vos coordonnées (par mail à federia@federia.immo) afin que Federia puisse les transmettre aux équipes de www.2ememain.be. Le nécessaire pourra ainsi être effectué.

Federia et de nouveaux avantages pour ses membres

Située à Liège, Visé et à Verviers, l'entreprise de déménagement agréée, Groupe SPIROUX, propose un service de déménagement sur mesure aux particuliers et aux entreprises.



Depuis des décennies, ces déménageurs "pro" et expérimentés mettent en œuvre leur professionnalisme à satisfaire les besoins de leurs clients, des plus simples aux plus complexes.

Spécialiste du déménagement depuis trois générations, Groupe Spiroux multiplie ses compétences dans le montage, le stockage, le démontage, l'installation et l'emballage de biens matériels, archives, mobiliers,... qui leur sont confiés !

Groupe Spiroux propose une offre avantageuse aux membres Federia !

Profitez pleinement en tant que membre Federia des réductions sur les outils digitaux !

Les services digitaux deviennent sans cesse plus importants dans le monde de l'immobilier. L'utilisation d'outils digitaux augmente considérablement dans le secteur immobilier. En tant que membre Federia, vous pouvez profiter d'une réduction sur de nombreux d'outils. Voici brièvement la liste de ces outils dont vous pouvez tirer avantage :

MyRent Pro

L'utilisation de l'application digitale MyRent Pro pour les enregistrements en ligne des contrats de bail d'habitation est devenue cette année obligatoire pour tous les agents immobiliers. Par ailleurs, l'application a aussi été étendue à l'enregistrement en ligne de tous les contrats de location. Avec les nouvelles possibilités d'enregistrement, MyRent Pro n'a toutefois rien perdu de sa facilité d'utilisation. Que ce soit pour enregistrer un bail commercial, un bail à ferme ou un bail de droit commun, cela reste aussi simple qu'avant d'utiliser cette application !

▶ **Prix bail d'habitation :**

5 euros HTVA par enregistrement

▶ **Prix autres types de baux :**

10 euros HTVA par enregistrement

GRATUITÉ
&
RÉDUCTIONS

AVANTAGE MEMBRE FEDERIA

Réduction de 5 euros par enregistrement. En conséquence, pour les membres Federia, les frais administratifs de 5 euros pour les contrats de location relatifs au logement sont pris en charge par Federia et, pour les autres types de contrats, les frais sont diminués de moitié, de 10 euros à 5 euros.

Anti-Blanchiment

Anti-Blanchiment, l'outil qui vous aide à accomplir vos obligations dans le cadre de la loi anti-blanchiment, a récemment été approuvé par le SPF Economie. Si vous utilisez l'outil correctement, vous êtes considéré en ordre avec vos obligations anti-blanchiment. En 2018, l'outil Anti-Blanchiment vous offre plusieurs abonnements adaptés à votre organisation. Ceci vous permet de sélectionner l'abonnement qui vous convient le mieux. Grâce aux screening et profil de risque gratuit concernant les contacts, vous pouvez utiliser l'outil Anti-Blanchiment d'une manière avantageuse.

▶ **Formules d'abonnement :**

Bronze : 20 transactions + rapport annuel :
180 euros HTVA

Argent : 100 transactions + rapport annuel :
360 euros HTVA

Or : nombre indéterminé de transactions +
rapport annuel : 540 euros HTVA

▶ **Prix par transaction :**

15 euros HTVA

50% de
RÉDUCTION

AVANTAGE MEMBRE FEDERIA

Ristourne de 50 % à l'achat d'une formule d'abonnement. En conséquence, les membres Federia récupèrent la moitié du prix d'un abonnement au choix.

CadastreFinder

CadastreFinder est le service en ligne avec lequel chaque agent immobilier agréé bénéficie d'un accès immédiat au Cadastre. CadastreFinder dispose de plusieurs méthodes pour faire une recherche : numéro de la parcelle, numéro d'entreprise et adresse. Le consommateur ne sera plus tributaire des lenteurs administratives et pourra être aidé plus rapidement et plus efficacement par son agent immobilier.

► **Prix par demande** : 9,9 euros HTVA



AVANTAGE MEMBRE FEDERIA

Ristourne de 10 % par demande. Les ristournes acquises seront comptabilisées chaque trimestre.

Pour bénéficier de ces avantages, n'oubliez pas de nous communiquer votre numéro national (federia@federia.immo).

Plus d'infos sur www.guichetimmobilier.be

ImmoTransit.be



Pour trouver votre maison AVANT LES AUTRES

Retrouvez nos biens exclusifs sur immotransit.be

ImmoTransit.be 

Le site partenaire de la fédération des agences immobilières francophones

Nos honoraires : plus aucun mystère !

Les résultats tant attendus de l'enquête
menée par Federia et l'ABSA



Le Congrès fût un indéniable succès

Je ne puis commencer cet article sans remercier d'abord les organisateurs de cet événement remarquable qui fera date dans l'histoire de Federia. Une organisation sans faille, une salle bien choisie dans une ville magnifique, une ambiance chaleureuse et des conférences abordant des thèmes qui sont au centre des préoccupations de tout agent immobilier. Sincèrement, bravo et merci à Deborah Vanesse et Charlotte De Thaye, merci à tous ceux qui ont participé à l'organisation de ce mémorable Congrès !

Et les partenaires, aussi, étaient de haut niveau en présentant des produits de qualité, souvent novateurs, avec une information riche et des compétences hors du commun.

Ce n'était pas seulement un Congrès pour partager, échanger, mieux se connaître... **C'était aussi une occasion unique de mieux se situer parmi ces marchés complexes qui régissent le monde de l'immobilier, que l'on soit syndic, régisseur ou courtier.**

Car nous avons toujours la tête dans le guidon et prenons dès lors un peu trop souvent l'habitude de reporter des questions essentielles telles que la rentabilité de nos professions : faut-il offrir tel service sans demander d'honoraires ou les inclure dans un forfait ? En régie ou pas ? A quel taux horaire ? Suis-je concurrentiel ? Estimations gratuites ? Que demander pour une mutation ? Quelle est la moyenne d'honoraires pour une mission de syndic d'un immeuble de 50 lots, de 10 ou 100 ?

Nous étions tous impatients de connaître les résultats de l'enquête. Et on peut dire que "l'échantillon" était le bon. En effet, les confrères qui ont participé à cette enquête en communiquant leurs chiffres étaient indiscutablement représentatifs. Pour preuve, les résultats communiqués n'ont laissé personne indifférent et chacun s'est retrouvé dans ces chiffres.

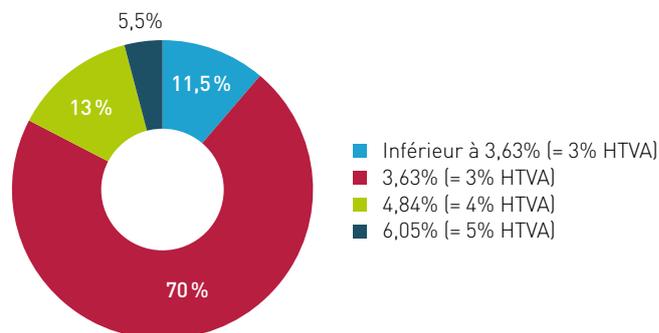
Dans l'ensemble, les conclusions nous sont apparues comme des évidences. Ainsi, elles ont permis de nous rassurer quant à nos bonnes intuitions transformant en quelque sorte le bon pressentiment en certitude. C'est important. D'ailleurs, durant la présentation, j'ai entendu mes proches voisins-congressistes dirent : **"ok, je suis dans le bon !"**.

Epinglons certains résultats :

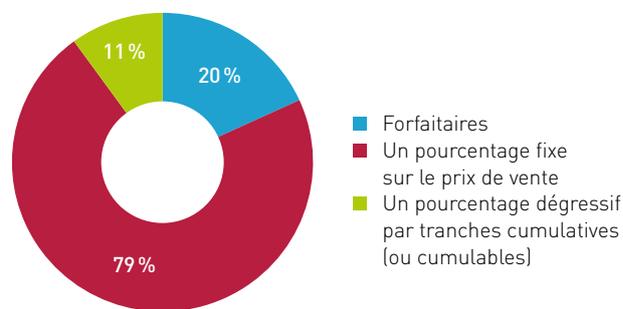
Côté courtiers

- ▶ **Près de 84 % des missions sont exclusives** : pas de commentaire si ce n'est que c'est plutôt un bon score !
- ▶ **Seuls 3 % des courtiers ne collaborent jamais** : il faut donc retenir que la grande majorité des courtiers collaborent. C'est plutôt sympa !
- ▶ **61 % des courtiers ne connaissent pas le MLS (ou service inter-agences) alors que 21 % estiment que c'est l'avenir de la profession.** 14,5 % ne sont pas intéressés. Cela donne à réfléchir !
- ▶ **Pour la moitié des courtiers, les estimations sont gratuites dans tous les cas. Mais 47 % des courtiers facturent l'estimation uniquement si le client demande un rapport écrit.** Pour 3% des courtiers, l'estimation est toujours payante. Bon à savoir !
- ▶ **Quant aux honoraires, 20 % des courtiers appliquent un montant forfaitaire et 79 % optent pour le pourcentage fixe sur le prix de vente.**
- ▶ Majoritairement, le montant des honoraires est de 3 % hors tva (pour 70 % des courtiers).

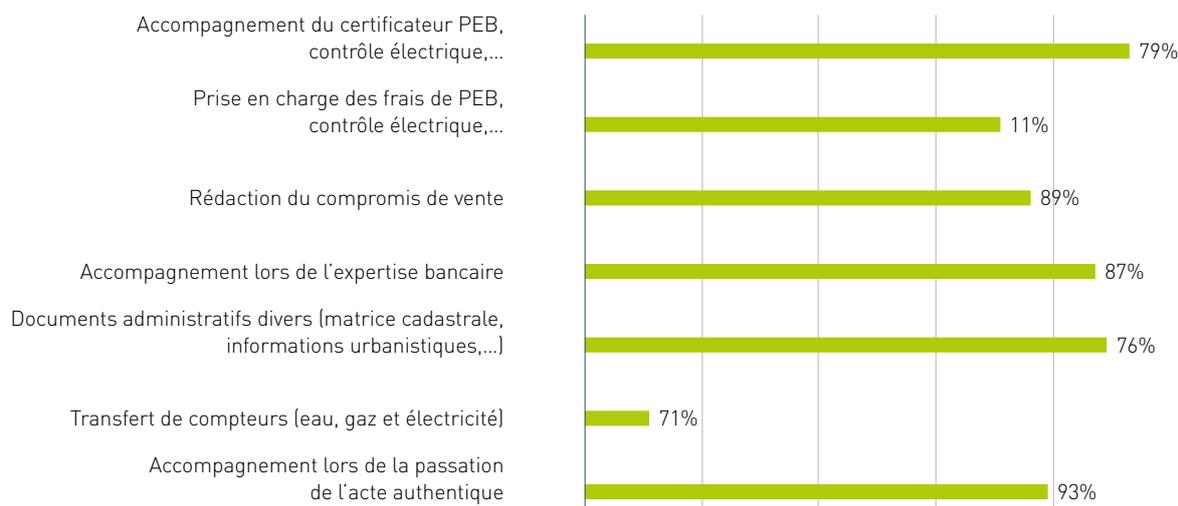
Pour le pourcentage fixe calculé sur le prix de vente, cela représente majoritairement :



De manière générale, vos honoraires en ce qui concerne la vente de biens sont :



Quels sont les services supplémentaires inclus dans les honoraires ?



- ▶ **Plus de 74 % des courtiers rédigent le compromis de vente et le soumettent aux Notaires avant signature alors que 19,4 % ne rédigent pas le compromis de vente.** 6,4 % des courtiers rédigent le compromis MAIS ne le soumettent pas aux Notaires avant signature.
- ▶ 56,5 % des courtiers font des missions de recherche pour les acquéreurs.

Profil des personnes interrogées

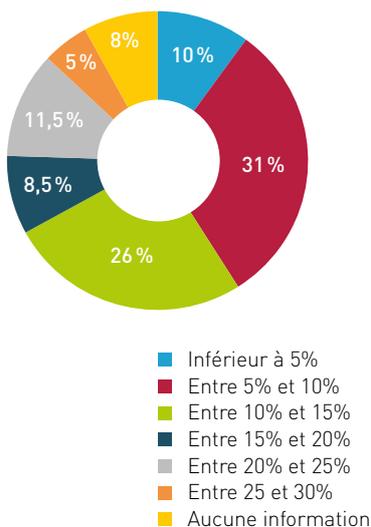
- 67,7 % des courtiers sont des hommes et 32,3 % des femmes. En Wallonie : 51 % sont des hommes et 49 % des femmes.

Moyenne d'âge

- Les moins de 30 ans représentent 9,7 % et les plus de 60 ans 17,7 %.
- 27,4 % ont entre 51 et 60 ans alors que 19,4 % ont entre 31 et 40 ans.
- 25,8 % ont entre 41 et 50 ans.

En conclusion, l'agent immobilier est plutôt âgé, du moins, parmi les personnes interrogées mais ces chiffres recourent d'autres enregistrés par l'IPI.

Le budget publicité
(pourcentage en CA)



Une chose est sûre : côté syndic, la relève doit être assurée car la pénurie s'accroît au fil des ans.

Et maintenant, côté syndic

D'abord, il est intéressant de noter que la Belgique compte **189.517 copropriétés** recensées en 2016 dont 119.354 en Flandre, 35.813 en Wallonie et 34.350 à Bruxelles.

En nombre d'appartements : 1.326.010 en Belgique dont 774.938 en Flandre, 241.886 en Wallonie et 309.186 à Bruxelles.

Si l'on prend le cas de Bruxelles, il est surprenant de constater que le nombre moyen d'appartements par immeuble est de 9 lots ! A l'échelle nationale, le nombre moyen est de 7 lots par immeuble !!

Quels sont les honoraires moyens par lot et par mois

► Pour des copropriétés de 2 à 9 appartements :

Bruxelles	38,47 euros
Brabant Wallon	28,81 euros
Province de Namur	18,80 euros
Province de Liège	30,59 euros
Province du Luxembourg	20,23 euros
Province du Hainaut	24,11 euros

Et la moyenne Wallonie & Bruxelles : 35,13 euros par mois par lot.

► Pour des copropriétés de 10 à 24 appartements :

Bruxelles	25,24 euros
Brabant Wallon	19,61 euros
Province de Namur	18,23 euros
Province de Liège	22,86 euros
Province du Luxembourg	20,19 euros
Province du Hainaut	19,96 euros

Et la moyenne Wallonie & Bruxelles : 23,78 euros par mois par lot.

► Pour des copropriétés de 25 à 49 appartements :

Bruxelles	22,13 euros
Brabant Wallon	18,60 euros
Province de Namur	18,34 euros
Province de Liège	21,47 euros
Province du Luxembourg	16,92 euros
Province du Hainaut	18,47 euros

Et la moyenne Wallonie & Bruxelles : 21,12 euros par mois par lot.

► **Pour des copropriétés de 50 à 99 appartements :**

Bruxelles	20,75 euros
Brabant Wallon	21,69 euros
Province de Liège	20,59 euros
Province du Luxembourg	18,21 euros
Province du Hainaut	18,21 euros

Et la moyenne Wallonie & Bruxelles :
20,52 euros par mois par lot.

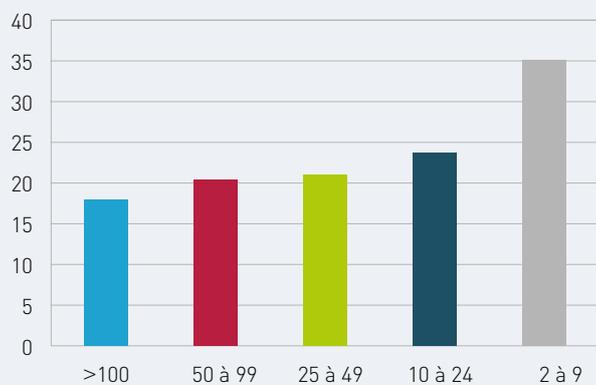
► **Pour des copropriétés de plus de 100 appartements:**

Bruxelles	18,05 euros
Brabant Wallon	19,51 euros
Province de Namur	17,32 euros
Province de Liège	20,91 euros
Province du Hainaut	7,76 euros

Et la moyenne Wallonie & Bruxelles :
18,08 euros par mois par lot

Ndlr : pour cette catégorie d'immeubles, le résultat sur Bruxelles est assez représentatif puisqu'il est calculé sur 48 copropriétés. Mais pour la Wallonie, le résultat porte sur 8 immeubles. Il est donc difficile d'analyser les résultats obtenus sur un aussi petit échantillon. Cela s'explique bien entendu par le faible nombre de copropriétés de grande taille en Wallonie.

Honoraires mensuels moyens par lot



>100	18,08€
50 à 99	20,52€
25 à 49	21,12€
10 à 24	23,78€
2 à 9	35,13€
Moyenne	25,97€

Et les honoraires complémentaires ?

Le coût horaire pendant les heures de bureau est de 55,64 euros en moyenne et en dehors des heures de bureau : 83,30 euros.

► **En matière de rappel de paiement :**

1 ^{er} rappel	11,41 euros
2 ^{eme} rappel	23,12 euros
3 ^{eme} rappel	60,65 euros

► **Une assemblée générale supplémentaire :
203,56 euros en moyenne**

Suivi d'un dossier contentieux	136,83 euros
Suivi d'un dossier sinistre	161,84 euros

► **Pour une réponse au Notaire ou à l'agent
immobilier dans le cadre d'une mutation :**

Pour l'article 577-11 §1 et §2	111,60 euros 123,74 euros
Prorata temporis	85,25 euros

Total des honoraires moyens en matière de mutation :
320,59 euros.

La plupart des syndicats d'immeubles ne sont pas soumis à la TVA. Ils ne la récupèrent pas non plus.

Hugues de Bellefroid a annoncé les résultats pour les courtiers et Yves Van Ermen s'est chargé de communiquer les résultats pour les syndicats. Je tiens à les remercier chaleureusement. On peut dire que les passionnés sont passionnants !!!

Yves n'a pas manqué de rappeler les articles 8, 25 et 28 de notre code de déontologie :

- **Article 8 :** ...stipuler de manière claire et non ambiguë les obligations des parties, en particulier en ce qui concerne le mode de calcul et de paiement des honoraires.
- **Article 25 :** les honoraires doivent assurer la rentabilité, l'honorabilité et l'exercice indépendant de la profession.
- **Article 28 :** l'agent immobilier ne peut réclamer d'honoraires, de défraiements ou d'indemnisation qui n'aient été légalement ou conventionnellement admis.

Chacun tirera ses propres conclusions. Mais à propos des honoraires, voici la mienne : ce n'est pas en diminuant le niveau des honoraires (quelle que soit notre spécialité) que l'on pourra redorer l'image de la profession. Bien au contraire, garantir un meilleur service, répondre aux attentes de la clientèle, augmenter ses compétences par la formation passent par une révision des honoraires à la hausse et pas l'inverse. C'était la conclusion de mon article sur l'ubérisation de nos professions dans le numéro 11 de notre magazine.



Le Congrès, en images

► La Soirée de l'Immobilier









 **SOGIS** SPRL / BVBA
Solutions pour la Gestion Immobilière et le Syndic
L'innovation au cœur de la gestion

100% full web



SOGIS SYNDIC

SOGIS GESTION LOCATIVE

SOGIS BNB

La suite logicielle bilingue la plus avancée du marché

De véritables progiciels dotés d'un puissant moteur comptable à partie double, combinés à l'intelligence de l'automatisation

Restez connecté avec vos clients,

MySyndic

MyGestion

l'extranet des propriétaires et locataires.

SOGIS est l'éditeur N°1 de logiciels d'administration de biens avec déjà plus de 350 cabinets de syndic et de gestion locative à son actif en Belgique. Profitez de nos solutions complètes et évolutives. Nos logiciels répondent aux besoins de nos clients qu'il s'agisse de grandes ou petites structures et sont entièrement basés sur la législation belge en vigueur.

N

NORALSY

ANDY 4G

Le parlophone vidéo sans fil en technologie 4G



Le téléphone,
le parlophone idéal



Les plus

Recevez la vidéo de votre visiteur sur tous vos smartphones & tablettes

- Le réseau téléphonique audio en secours
- Jusqu'à 5 fois moins cher qu'un système filaire
- Installation en seulement quelques heures
- Pas de combiné dans les logements
- Pas de câblage vers les logements
- Pas de maintenance nécessaire
- Une application 100% évolutive pour toujours + d'innovation**



SECURITE
Pierre Clabots sa/nv

DISTRIBUTEUR EN BELGIQUE
DE LA GAMME PRODUITS ET DU CONCEPT NORALSY

Avenue Van Volxem 61-63 - 1190 Bruxelles

Tél. 02/346.02.70

sales@pierreclabots.be



absa

Association Belge des Syndics
et Ammouillateurs de Fonds

SYNDIC info 53

Le bulletin d'information de l'Absa Déc 2017



dans ce numéro:



Que coûte un syndic ?	1
Baux: Nouvelles Regles A Bruxelles.	3
Merci à tous ces copropriétaires de l'ombre qui contribuent au bon fonctionnement de leur copropriété..	4

QUE COÛTE UN SYNDIC ?

Voilà souvent la question posée par les copropriétaires. Question bien difficile et complexe. Pour le congrès de Federia, nous avons réalisé une étude auprès de nos membres afin d'avoir une vision du marché actuel sur Bruxelles et en Wallonie.

Mais justement, quel est le marché ? Difficile de répondre à cette question étant donné qu'il n'existe aucune statistique sur les copropriétés. Mais nous pouvons déterminer une fourchette.

Nous disposons cependant de la statistique du nombre d'immeubles à appartements construits et du nombre d'appartements.

A Bruxelles, nous avons 34.350 immeubles pour un total de 309.186 appartements. Et en Wallonie, nous avons 35.813 immeubles pour un total de 241.886 appartements.

Au niveau de la Belgique, nous avons, un total de 189.517 immeubles pour 1.326.010 appartements.

Oui, mais tous les immeubles à appartements ne sont pas en copropriété. Ce chiffre représente la fourchette haute. Constatons aussi que, en Belgique, les immeubles sont composés en moyenne de 7 appartements.

Par ailleurs, la Banque Carrefour des Entreprises a indiqué qu'elle a 75.000 copropriétés enregistrées. Et si nous appliquons la moyenne nationale, nous obtenons 525.000 appartements en copropriétés. Ce chiffre représente la fourchette basse.

Au niveau des honoraires, les syndics ont des obligations imposées par la loi et par le code de déontologie de l'IPI.

Les trois principales sont :

- 1) ils doivent présenter un contrat écrit qui stipule de manière claire et non ambiguë les obligations des parties, en particulier en ce qui concerne le mode de calcul et de paiement des honoraires.
- 2) les honoraires doivent assurer la rentabilité, l'honorabilité et l'exercice indépendant de la profession.
- 3) Et finalement, l'agent immobilier ne peut réclamer d'honoraires, de défraiements ou d'indemnités qui n'aient été légalement ou conventionnellement admis.

Dans le projet de modification de la loi sur la copropriété du Ministre Geens, il est prévu que le

Au niveau des honoraires, les syndics ont des obligations imposées par la loi et par le code de déontologie de l'IPI.

Suite à la page 2



FEDERIA





QUE COÛTE UN SYNDIC ? Suite de la page 1

contrat du syndic devra comprendre notamment « la liste des prestations sous forfait et la liste des prestations complémentaires et leurs rémunérations. Toute prestation non mentionnée ne peut donner lieu à une rémunération sauf décision de l'assemblée générale. »

Notre étude comparative a porté sur les honoraires de base et les honoraires complémentaires. Elle a porté sur un ensemble de 1.402 copropriétés représentant 34.570 appartements. Ce qui, vu les chiffres évoqués ci-dessus, est un échantillon représentatif. La plus petite copropriété est composée de 2 appartements et la plus grande de 325 appartements.

Au niveau des honoraires, rappelons ici qu'il n'existe pas de barème car il est interdit par la loi. Les syndics sont libres à ce niveau. De même pour les frais administratifs demandés.

Certains effectuent le calcul réel de ceux-ci, d'autres demandent un forfait qui est un pourcentage des honoraires de base, et d'autres encore les incluent dans les honoraires de base.

Rappelons aussi que quasi la totalité des syndics professionnels travaillent non assujettis à la T.V.A. Les chiffres que nous présentons sont donc les honoraires de base y compris les frais administratifs et TTC.

Et les honoraires de base varient de 4,21 /mois/appt à 313,83 /mois/appt. !!

Effectivement, de nombreux paramètres peuvent influencer le prix : la qualité du service, la qualité de l'association des copropriétaires, la région, ...

Mais regardons cela d'un peu plus près.

Il est d'abord à souligner que 25% du marché des syndics est constitué d'immeubles entre 2 et 9 appartements. Ce qui est une petite surprise. Beaucoup de petites copropriétés sont malgré tout gérées par des professionnels. Et près de 45% du marché est constitué d'immeubles entre 10 et 24 appartements.

Les écarts d'honoraires entre Bruxelles et les provinces commencent à diminuer. Par exemple, la région de Liège est presque au même niveau que la région Bruxelloise.

Le niveau des honoraires varie aussi en fonction du nombre d'appartements dans la copropriété.

La moyenne des honoraires pour les immeubles de plus de 100 appartements étant de 18,08 /mois/appt, et pour les immeubles entre 2 à 10 lots de 35,13 /mois/appt. Notons cependant que dans cette dernière catégorie beaucoup de syndic travaillent avec un forfait minimum.



En conclusion de cette étude comparative, nous constatons que les honoraires moyens d'un syndic en région Bruxelles et en région Wallonne s'élèvent à 25,97 /mois/appt.

MERCI À TOUS CES COPROPRIÉTAIRES DE L'OMBRE QUI CONTRIBUENT AU BON FONCTIONNEMENT DE LEUR COPROPRIÉTÉ.

La période est à l'heure des bilans et mettre à l'honneur tous ces copropriétaires qui, tout au long de l'année, œuvrent pour le bien-être de leur copropriété, semble bien justifié.

En fonction de leur compétence, de leur disponibilité, de leurs intérêts pour la Copropriété ils contribuent tout au long de l'année à améliorer le « vivre ensemble » qui constitue un des fondements de la pérennité de la Copropriété et diminue le risque de contentieux.

Il n'est plus à démontrer qu'une copropriété à haut

niveau participatif des copropriétaires constitue une plus-value dans la gestion de l'immeuble et, aussi faible qu'il soit, il contribue déjà à responsabiliser les autres membres de l'association.

Cette participation peut avoir de nombreuses facettes, comme par exemple, une programmation étudiée des travaux à mettre en œuvre, une validation des actions entreprises par le syndic, une présence lors du passage des prestataires ou encore une écoute des habitants afin d'améliorer le confort et instruire des initiatives à valider par l'assemblée générale.

Suite à la page 4

BAUX : NOUVELLES REGLES A BRUXELLES



Pour tous les baux, OBLIGATIONS

1° Informations avant la signature du contrat de bail :

- ✚ La description du bien
- ✚ Le loyer
- ✚ Une énumération complète et l'estimation des charges communes et privatives
- ✚ L'existence ou pas de compteurs individuels d'eau, de gaz et d'électricité
- ✚ Le certificat PEB
- ✚ La présence ou pas d'un syndic de copropriété

2° Informations que le bailleur a le droit de demander au candidat locataire :

- ✚ Son identité et le moyen de le contacter
- ✚ Le nombre de personnes qui composent le ménage
- ✚ Le montant (ou une estimation) de ses ressources financières

En dehors de cette liste, le bailleur ne peut exiger aucune autre information

Pendant la location

- 1) Le bailleur est obligé d'informer formellement son locataire de la mise en vente du logement
- 2) Le bailleur peut réaliser des travaux en cours de bail, à certaines conditions et sans l'accord du locataire. Ils améliorent le confort de l'habitation (exemple : nouveaux châssis de fenêtres). Si, à cause de ses travaux, le bailleur prévoit une augmentation du loyer, il doit obtenir l'accord du locataire 1 mois avant le début du chantier
- 3) On ne sous-loue ou on cède plus son bail (si celui-ci l'autorise) sans formalités écrites (état des lieux intermédiaire obligatoire, communication des données du locataire remplaçant)

BAUX DE COURTE DUREE

Désormais, le preneur peut y mettre fin avant l'échéance moyennant un préavis de trois mois et une indemnité d'un mois de loyer.

Le bailleur ne peut résilier que s'il veut occuper personnellement le bien, mais il doit attendre l'échéance pour les baux d'une durée de moins d'un an.

Le bail peut être prolongé plusieurs fois, aux mêmes conditions, pendant maximum trois ans.

C'est toujours le bailleur qui doit procéder à l'enregistrement du bail.

BAIL ETUDIANT

L'ETUDIANT

- ✚ Doit prouver sa qualité d'étudiant (preuve d'inscription ou de demande)
- ✚ Peut renouveler le même bail (aux mêmes conditions de loyer) par période d'un an
- ✚ Peut résilier le bail à tout moment, avec préavis de deux mois et sans indemnité
- ✚ A la rentrée, peut résilier le bail jusqu'à un mois avant son entrée dans les lieux, avec une indemnité d'un mois de loyer

LE BAILLEUR

- ✚ *Peut résilier le bail à l'échéance avec préavis de trois mois, sans indemnité*
- ✚ Le nouveau label « logement étudiant » qui sera octroyé aux kots qui respectent des critères de qualité implique obligatoirement l'utilisation d'un bail étudiant
- ✚ Le bail est choisi de commun accord entre le bailleur et le locataire qui peuvent toujours opter pour un bail classique

Plus d'informations ? www.logement.brussels





absa

Association Belge des Syndics
et Administrateurs de Biens



FEDERIA

MERCI À TOUS CES COPROPRIÉTAIRES DE L'OMBRE QUI CONTRIBUENT AU BON FONCTIONNEMENT DE LEUR COPROPRIÉTÉ.

Suite de la page 2

Le duo « syndic – conseil de copropriété » ou encore « syndic – copropriétaire de référence » pour les petits ensembles, contribue de toute évidence à améliorer la performance de la Copropriété.

Chaque acteur agit en fonction de son rôle et de ses compétences dans l'intérêt unique de l'association des copropriétaires et de l'objet même de l'association.

Au-delà des compétences légales du Conseil de Copropriété, qui lui confèrent la fonction de vérifier si les décisions adoptées par les assemblées générales sont exécutées par le syndic, il existe de véritables opportunités pour les copropriétaires de s'investir dans leur copropriété.

Malheureusement et trop souvent, l'investissement personnel de ces copropriétaires n'est pas suffisamment reconnu, désillusions et déceptions se font ressentir à l'écoute des débats des assemblées générales.

Comment alors créer ou augmenter la participation des Copropriétaires ?

Une nouvelle fois, le syndic doit être à la manœuvre, car même s'il existe au sein de chaque copropriété un copropriétaire plus difficile que les autres, il y a au moins 3 ou 4 copropriétaires disposés à l'aider mais également à œuvrer pour le bien de la Copropriété.

Le syndic ne peut écarter le souhait d'un copropriétaire de s'investir dans le processus de fonctionnement, sa qualité de professionnel lui permet d'en expliquer les limites.

Le syndic doit également établir un canal d'informations privilégiées et constantes vers ces personnes de manière à ne pas les altérer dans leurs initiatives.

Sans excès, mais avec une juste parole, des paroles de reconnaissance doivent leur être attribuées à l'occasion des assemblées générales.

Et aux copropriétaires qui souhaitent s'investir dans le fonctionnement de leur copropriété, rappelons qu'il existe depuis 4 années des formations organisées par l'EFP et dénommées : Les lundis soir de l'Immobilier qui, tout au long de l'année, aborde des thèmes différents dispensés par des experts et formateurs spécialisés : http://www.efp-bxl.be/fr/formation/les_lundis_de_l_immobilier -

Pôle services : 02/370 85 70
Mail : pole.services@efp-bxl.be

Le Bulletin d'Information de l'Association
Belge des Syndics et Administrateurs de
Biens

Editeur responsable J. CARLIER
Rédacteur en chef J. CARLIER
Rédaction

Y. VAN ERMEN
JP. LANNON
J. CARLIER

Mise en page:

Henry BROUSMICHE
info@adv-art.be
crédit photos: Fotolia
& Henry BROUSMICHE

Pour nous contacter:
Par courrier:

ABSA
Rue de Rodeuhaie 1
1348 Louvain-La-Neuve

Par Email: info@absa.be

Vous pouvez aussi contacter votre syndic
pour plus de renseignements sur notre
asbl.





créateur d'espaces hall d'entrée

FABRICATION FRANÇAISE

PORTES D'ENTRÉE D'IMMEUBLES

PORTES SECONDAIRES

BOÎTES AUX LETTRES

5 GAMMES de portes de hall d'entrée



Gamme
Sécurité Renforcée
Sérénité antivandale & antieffraction



Gamme Décor
Créativité, design & robustesse



Gamme Résidence
Finesse, clarté & sécurité



Gamme Cib'Isol
Performance thermique

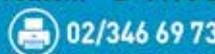
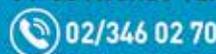


Gamme Cib'AEV
Etanchéité Air Eau Vent

Accessibilité : Motorisation possible sur l'ensemble des gammes



Distribué en Belgique par SPC (Sécurité Pierre Clabots)
61-63 Avenue Van Volxem - B-1190 Bruxelles [Forest]



02/346 02 70 02/346 69 73 sales@pierreclabots.be



► La journée de conférences





VENDRE OU LOUER

www.logic-immo.be

Logic Immo c'est la référence immobilière tant en magazine qu'en digital. La garantie de trouver preneur pour les biens qui vous sont confiés.



LOGIC
-IMMO.BE

Le site immobilier dont vous n'allez plus pouvoir vous passer





3 OUTILS POUR LES SYNDICS PROFESSIONNELS DÉVELOPPÉS PAR DES SYNDICS PROFESSIONNELS

ITEM SOLUTION

SOLUTION WEB QUI VOUS AIDE POUR :

- ✓ **planifier votre temps** et optimiser vos actions.
- ✓ **un moyen efficace et simple de communication** entre les copropriétaires.
- ✓ **mémoriser toutes les actions demandées au syndic** et donne un statut du suivi de celles-ci.
- ✓ **permet un suivi des contrats** de maintenance de la copropriété
- ✓ **archive les documents de la copropriété** pour rendre l'information disponible en permanence et organisée par classeurs.
- ✓ **convoquer les assemblées** générales.

CRYPTO

DES SOLUTIONS MÉTIERS INNOVANTES POUR :

- ✓ **la solution pour la gestion des copropriétés** et la régie locative
- ✓ **la solution la plus poussée au niveau comptabilité** des copropriétés et en régie locative
- ✓ **l'Organiseur pour optimiser le fonctionnement de votre société** d'administrateur de biens.

UNE AIDE À LA COMPTABILITÉ

(BPO) QUI CONSISTE :

- ✓ **à réaliser l'encodage** et l'affectation comptable des pièces préalablement scannées et adressées par le syndic. Celles-ci seront accessibles en ligne à tous les copropriétaires en toute transparence
- ✓ **à générer les décomptes**, les budgets, les rappels de paiement, les ordres de paiement afin de permettre au syndic de prendre les actions utiles.
- ✓ **une aide à la comptabilité** disponible sur Item Solution et Crypto

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF POUR LA BELGIQUE



BMC Tools SPRL, Av. Louise, 230/5 1050 Bruxelles
www.bmctools.be // info@bmctools.be



Merci à nos partenaires pour leur soutien et leur présence !
Rendez-vous dans quelques mois pour l'édition du Congrès 2018 !

Agent immobilier VS. Coach immobilier : rivalité ou opportunité ?



Le **coaching immobilier** est une activité du domaine de l'immobilier née au Canada qui permet au propriétaire vendeur d'un bien immobilier (maison, appartement, commerce) de se voir formé, conseillé et assuré une stratégie de communication, afin de traiter avec l'acheteur sans intermédiaire.

L'**amalgame** est souvent fait entre l'agent immobilier, véritable intermédiaire dans le processus de vente et d'achat d'un immeuble et un coach qui "aide" le vendeur à trouver son acheteur.

L'**agent** immobilier, propose à la vente un bien pour lequel il a obtenu une mission, le **coach immobilier vend une aide** à la mise en vente (de particulier à particulier), tandis que le **chasseur** immobilier aide l'acheteur à trouver le bien qui lui correspond. Le coaching immobilier est donc exclusivement **un service de conseils**. Le coach immobilier n'est pas dans l'obligation de détenir un agrément IPI, contrairement à l'**agent immobilier**.

Pour autant qu'il ne se livre à aucune activité d'intermédiation entre propriétaire vendeur et acquéreur, le coach immobilier n'agit pas en tant que professionnel de l'immobilier, ce qui ne nécessite aucun agrément.

Attention, même s'il ne franchit pas la frontière ci-dessus, le coach immobilier n'en demeure pas moins tenu au respect des dispositions du code de droit économique qui protège le consommateur et impose certaines mentions aux contrats de services.

Le coach immobilier ne doit pas d'avantage entretenir la confusion entre son rôle et celui de l'agent immobilier en vantant les mérites d'un agent immobilier qu'il n'est pas ou encore en proposant sur son site des biens à vendre ou à louer avec un contact vers une personne différente du propriétaire...

Enfin, toute "campagne" de dénigrement doit être proscrite et la "publicité comparative" doit répondre aux conditions légales qui sont :

- ▶ La publicité ne peut être trompeuse
- ▶ La publicité doit comparer des biens ou services ayant le même objectif
- ▶ La comparaison doit porter sur des éléments objectifs
- ▶ La publicité ne peut créer de confusion entre l'annonceur et le "concurrent"
- ▶ La publicité ne discrédite ou ne dénigre pas le concurrent
- ▶ La publicité ne tire pas indûment profit de la notoriété du concurrent
- ▶ La publicité ne présente pas le service comme une imitation

La publicité comparative qui ne répond pas à ces conditions cumulatives est interdite.

Les contours et les limites du coaching immobilier étant fixés, il convient de constater que cette activité

n'est absolument pas fermée aux agents immobiliers qui peuvent l'assurer seule ou encore assortir et/ou compléter leur activité d'intermédiation par le coaching immobilier.

L'agent immobilier, agréé IPI, est, sans aucun doute, le professionnel le mieux placé et le plus compétent pour informer l'acheteur et le vendeur de l'ensemble des éléments qui gravitent autour d'une vente tout en y engageant sa responsabilité... par voie de conséquence, il peut annoncer, "sans rougir", sa capacité à conseiller le vendeur dans la présentation de son bien tout en continuant à assurer tous les autres pans de sa mission d'intermédiaire ! C'est sans aucun doute une opportunité mais ce n'est, en aucun cas, une obligation pour l'agent immobilier. Chacun appréciera en fonction de ce qu'il estime devoir (ou savoir) faire. L'agent immobilier sera attentif à un point particulier, à savoir, la collaboration avec un coach immobilier indépendant.

Rappelons que l'IPI indique clairement que *"L'indépendant qui "introduit" des biens immobiliers auprès d'un agent immobilier agréé doit également disposer d'une agrégation IPI. La recherche de clients en tant qu'indépendant pour un membre agréé IPI relève des activités de l'agent immobilier et requiert donc aussi une agrégation."*

Le coach immobilier, non agréé IPI, qui collaborerait de manière récurrente avec un agent immobilier à qui il "apporterait" des clients pour lesquels le coaching n'a pas fonctionné ne risque pas grand chose... Par contre, l'agent immobilier, prend, quant à lui, d'importants risques déontologiques et civils.

...C'est sans aucun doute une opportunité mais ce n'est, en aucun cas, une obligation pour l'agent immobilier.

La jurisprudence, sévère, ci-dessous, appuiera cette dernière affirmation :

Le tribunal de première instance de Bruxelles (6^{ème} chambre) a considéré que les indépendants qui exercent une activité relevant de la profession d'agent immobilier, même pour le compte d'une agence, doivent être agréés. Comme le contrat avait été conclu au mépris d'une loi d'ordre public (par l'intermédiaire d'une personne non agréée), le tribunal en prononce la nullité : *"il (le contrat) ne peut par conséquent être la source d'aucune obligation dans le chef du défendeur (le propriétaire)."*

Un contrat nul ne peut sortir d'effet et les prestations doivent donc être restituées (retour à la situation initiale). Le service presté ne peut évidemment être restitué en nature par le propriétaire puisqu'il est consommé, mais il ne doit pas pour autant le restituer en équivalent (en argent).

En conclusion, si rivalité il y a entre les deux missions, elle doit s'opérer dans les règles ; si l'agent immobilier veut saisir l'opportunité que représente le coaching immobilier, il y est autorisé tout en respectant les limites pour éviter que l'opportunité ne se transforme en situation dangereuse...

Gilles Tijtgat

QU'EN PENSE FEDERIA ?

Tout d'abord, Federia souhaite remercier Gilles Tijtgat pour le sujet présenté lors de sa présentation au Congrès. Le sujet fut fort intéressant et très bien exposé dans son article.

Qui mieux qu'un agent immobilier, dont c'est le métier depuis toujours, pour coacher ?! Et n'oublions pas qu'aucune formation ou conseil ne remplacera jamais la performance de la prestation d'une personne dont c'est le métier, en l'occurrence, l'agent immobilier !

Ce dernier, en agissant comme intermédiaire, reste objectif lors d'une vente et fera tout pour mener celle-ci à bien sans se froisser des éventuelles remarques négatives d'un potentiel acheteur.

Le coaching est une réalité et répond à une certaine demande. Le consommateur doit simplement être bien informé des limites de cette mission. Et quoi qu'il en soit, la valeur ajoutée de l'agent est et restera indéniable.

L'automne-hiver de l'IPI

Alors que le processus parlementaire a suivi son cours quant à la réforme de la loi organisant la profession d'agent immobilier, l'IPI a poursuivi cet automne-hiver son chemin vers une professionnalisation plus pointue des agents immobiliers.

Cette fin d'année fut la période des salons/congrès pour l'IPI. Avec, d'abord celui de Federia les 16 et 17 novembre, qui a permis à l'IPI, via le discours de son vice-président, de saluer le travail de Deborah Vanesse et de son équipe, qui ont donné à Federia l'aura d'une fédération active et très à l'écoute de ses membres. Grâce aux exposants présents et aux conférences organisées, les agents immobiliers ont pu quitter le Casino de Spa en ayant gagné en connaissance, en savoir-faire et en échanges avec d'autres professionnels du secteur, des professions connexes et autres partenaires.

L'IPI a ensuite planté son stand dans le tout premier Salon de la copropriété qui s'est tenu le 23 novembre dernier dans le Palais 3 de Brussels Expo. L'occasion de rencontrer de nombreux syndicats et aussi d'échanger avec autant de copropriétaires. Un moment important pour faire comprendre au grand public ce que l'IPI peut faire pour lui. Du côté du nord du pays, l'Institut était aussi présent au salon de la CIB Vlaanderen qui s'est déroulé le 8 décembre au Casino d'Ostende.

A quoi sert l'IPI ?

La question peut paraître saugrenue à certains mais, on a pu s'en rendre compte lors des échanges de vues exprimés durant les conférences du Congrès Federia, des agents immobiliers ne cernent toujours pas ce que l'IPI peut et ne peut pas faire pour eux.

En tant qu'ordre professionnel des agents immobiliers, dépendant du ministre des classes moyennes, l'IPI est un organe de droit public qui a reçu trois missions essentielles :

- ▶ contrôler l'accès à la profession et écarter les illégaux via son service du dépistage ;
- ▶ organiser les stages et examens nécessaires pour l'obtention du titre d'agent immobilier ;

- ▶ et, assurer le respect du code de déontologie par les agents immobiliers.

A côté de ces trois missions de base, l'IPI informe les agents immobiliers au quotidien sur le secteur et sur l'évolution juridique de nombreuses matières qui les concernent. L'Institut offre aussi quelques outils tels que : une aide à la formation continue par des formations gratuites, un helpdesk juridique apportant des premiers conseils juridiques, une assurance collective couplée à la cotisation et des documents à télécharger comme les contrats type.

C'est en ce sens que, durant cette fin d'année, de nombreuses communications ont été faites via les IPI-Mails et l'IPI-News pour aider les agents immobiliers à être à jour en matière de fiscalité et autres réglementations régionales. Allez voir dans vos mails et sur le site de l'IPI. Vous y trouverez toutes les informations pour suivre ce qui va changer en 2018 et pour comprendre comment mener au mieux vos missions dans les trois régions.

Mais, si certains agents immobiliers connaissent mal leur Institut, c'est encore plus flagrant du côté du grand public.

C'est pourquoi l'IPI a décidé de produire plusieurs vidéos explicatives sur son rôle et ses missions. Une première vidéo est déjà accessible sur son site internet. Elle consiste en une présentation générale de l'Institut. Elle explique de manière succincte ce que l'IPI fait pour les agents immobiliers. Grâce à cette vidéo, les consommateurs comprendront mieux l'intérêt de passer par des agents immobiliers comme partenaires fiables de l'immobilier et verront que le contrôle du secteur par l'Institut est garant de qualité.

L'amélioration de la communication vers les agents immobiliers, les agents immobiliers en devenir et les consommateurs est l'un des objectifs que s'est fixé l'IPI. L'Institut a également beaucoup travaillé et continue à le faire sur deux autres grands chantiers à propos desquels il reviendra dans ses prochaines publications : la réforme de l'organisation du stage et la lutte renforcée contre les illégaux.

Claire Gilissen

Responsable de la communication pour les francophones à l'IPI

Vous êtes **copropriétaire**, vous ne voulez pas supporter les conséquences des **charges impayées** dans votre copropriété résidentielle

Une solution existe



Assurance 'charges d'emprunt'

La copropriété doit recourir au prêt pour financer des travaux : l'assurance couvre la copropriété contre les défauts de paiement des charges relatives au remboursement du prêt et pendant toute la durée de celui-ci.

Assurance 'charges annuelles'

L'assurance, souscrite annuellement, couvre la copropriété contre les défauts de paiement des charges votées en assemblée générale.

Les assurances 'tranquillité' d'Atradius ICP :

les **conséquences financières** des charges impayées par des copropriétaires ne sont **plus supportées** par les autres copropriétaires :

Atradius ICP **indemnise** la copropriété et prend en charge le **recouvrement** et les **frais** qui en découlent.

**Vous souhaitez vous assurer ?
Parlez-en à votre syndic***

Pour nous contacter : 081/32.46.17
icpcommercial@atradius.com
www.atradiusicp.com | www.atradius.be



Atradius

› Instalment Credit Protection

*l'association des copropriétaires souscrit le contrat d'assurance par l'intermédiaire de son syndic.

Agent immobilier et réforme de l'urbanisme wallon : évolutions notables ou *statu quo* au terme de l'année 2017 ?

1 Agent immobilier et urbanisme. Il s'agit aujourd'hui tout au plus d'un secret de polichinelle : l'agent immobilier est forcément – à un moment ou à un autre – confronté dans sa pratique à des questions urbanistiques.

Ce phénomène s'explique, d'une part, par les obligations déontologiques d'information et de conseil. Plusieurs décisions de justice rappellent que l'agent immobilier doit, dans la mesure de ses possibilités, s'enquérir de la situation urbanistique d'un bien pour lequel il est missionné, sans toutefois qu'il soit possible de déterminer exactement la portée de cette exigence. En effet, on observe dans ces décisions divers degrés d'exigence à l'égard de l'agent immobilier en fonction des circonstances de fait.

D'autre part, en Belgique, chaque droit régional institue des mécanismes d'information urbanistique auxquels l'agent immobilier n'est pas étranger. A ce propos, en Région wallonne, le droit de l'urbanisme a connu une réforme considérable qui est d'application depuis le 1^{er} juin 2017. L'ancien Code wallon (CWATUP) a été remplacé par le Code du développement territorial (CoDT) qui modifie la matière de l'information urbanistique, sans la révolutionner. La situation de l'agent immobilier connaît donc, de manière générale, un *statu quo* car, comme le CWATUP, le CoDT prévoit que certaines informations urbanistiques doivent être communiquées aux stades de la publicité (art. D.IV.76) et de la conclusion d'un acte de cession (D.IV.99). Il faut cependant relever certains changements.

2 Agent immobilier, débiteur de l'information urbanistique ? Selon certains, l'agent immobilier ne serait pas concerné par les obligations du CoDT, à tout le moins lors de la conclusion d'un acte de cession, puisqu'à cette occasion le Code vise uniquement le cédant, son mandataire ou l'officier public en qualité de débiteurs de l'information urbanistique (art. D.IV.100). La raison principale invoquée est que l'agent immo-

bilier interviendrait le plus souvent sur la base d'un contrat de courtage et non de mandat. Cependant, en l'absence de toute indication jurisprudentielle ou législative en ce sens, il est recommandé de considérer l'agent immobilier comme étant obligé par les dispositions du CoDT.

3 Publicité (art. D.IV.76 du CoDT). Pour les biens dont il assure la publicité et qui sont concernés par un permis d'urbanisation ou un permis de constructions groupées, l'agent immobilier doit veiller à mentionner la commune où ils se situent ainsi que la date et le numéro du permis concerné. Dans le CWATUP, d'autres obligations étaient imposées au stade de la publicité. Le CoDT les supprime mais prévoit, en revanche, que toute méconnaissance de l'article D.IV.76 sera sanctionnée pénalement (art. D.VII.1, § 1^{er}, 5^o).

4 Acte de cession (art. D.IV.99 du CoDT). Ce n'est pas une nouveauté, lorsqu'il intervient pour le cédant d'un bien, l'agent immobilier doit communiquer certaines informations urbanistiques au cessionnaire, quoiqu'un notaire assume souvent ce rôle. La pratique connaît cependant des situations dans lesquelles l'agent immobilier sera l'unique débiteur de l'information. Par exemple, cette obligation lui incombe lorsqu'il rédige – par hypothèse, sans un notaire – un bail de plus de neuf ans ou un compromis de vente. La passation ultérieure de l'acte authentique n'y changera rien. A noter que la définition de l'acte de cession et les opérations immobilières qu'il recouvre demeurent inchangées.

5 Contenu de l'information urbanistique au sens de l'article D.IV.99 du CoDT. Sans qu'il soit possible d'entrer dans les détails, on retiendra que le contenu de l'information urbanistique a évolué. Ainsi, par exemple, les informations qui correspondent au contenu du certificat d'urbanisme n° 1 et qui doivent figurer dans l'acte de cession ont légèrement été modifiées (art. D.IV.97).

Autre nouveauté, l'acte de cession doit mentionner si des infractions urbanistiques ont été commises et, le cas échéant, si un procès-verbal en a été dressé. Même si toutes les infractions ne sont pas visées par la disposition, l'agent immobilier sera bien inspiré d'inviter le cédant à l'honnêteté à ce sujet. Cela d'autant plus que, depuis le 17 décembre 2017, l'acte de cession doit aussi contenir une déclaration du cédant de la date de réalisation des derniers travaux soumis à permis et relatifs au bien concerné. Cette exigence est en lien avec la décision du législateur wallon d'"amnistier" certaines infractions urbanistiques (art. D.VII.1^{er} bis). D'après le législateur, l'obligation de déclaration du cédant devrait permettre au cessionnaire de savoir si le bien est grevé ou non d'une infraction urbanistique et si, le cas échéant, celle-ci peut bénéficier de l'amnistie.

6 Sanction en cas de méconnaissance de l'article D.IV.99 du CoDT. Il n'est pas prévu que la responsabilité pénale de l'agent immobilier puisse être engagée lorsqu'il manque à son obligation d'information urbanistique dans l'acte de cession. En revanche, sa responsabilité civile pourrait être mise en cause. A ce propos, l'agent immobilier doit faire son possible pour obtenir les informations nécessaires. S'il n'est pas en mesure d'en disposer par lui-même, il doit s'adresser par écrit – préférablement par courrier recommandé afin de donner une date certaine à son envoi – à la commune qui doit lui revenir dans les trente jours

de la réception de la demande (art. R.IV.105-1, al. 3). Si aucune réponse ne parvient dans le délai, le CoDT prévoit que l'acte de cession peut être conclu en mentionnant expressément la défaillance de la commune (art. D.IV.100). Malgré ce mécanisme légal, il est recommandé à l'agent immobilier de faire état des informations qui lui sont accessibles, notamment via le site Géoportail de la Région wallonne.

7 Conclusion. Si les considérations qui précèdent sont générales et ne se veulent nullement exhaustives¹, un agent immobilier averti en vaut – certainement – deux. Confrontée à un droit wallon de l'urbanisme en mouvement, la profession expose quotidiennement sa responsabilité civile et, le cas échéant, pénale.

Kevin Polet²

Avocat au Barreau de Bruxelles

1- On se réfèrera utilement concernant l'information urbanistique notamment à :

- sous l'empire du CoDT : P-Y. Erneux et M. Van Molle, "Les obligations spécialisées d'information dans les contrats immobiliers et les voies d'accès", in *Le nouveau Code du développement territorial (CoDT)* (coord. M. Delnoy et Ch-H. Born), Bruxelles, Larcier, 2017, p. 415 et ss ;
- sous l'empire du CWATUP : M. Pâques et C. Vercheval, *Droit wallon de l'urbanisme. Entre CWATUP et CoDT*, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 687 et ss.

2- Les commentaires relatifs au présent texte peuvent être communiqués à kevin.polet@hsp.be.



CERCLE DU LAC

CRÉER L'AVENIR PAR LES HOMMES ET LES IDÉES

La vente en viager

Actualités

Depuis plusieurs mois, nous entendons parler de la vente en viager à maintes reprises. Federia a posé quelques questions à Nathalie Schryvers, spécialiste du viager afin d'en savoir plus.

Pouvez-vous nous expliquer brièvement votre parcours ?

Après mes études de droit à l'UCL, j'ai commencé une première carrière professionnelle de 20 ans dans le secteur "banque-finance". Cela a été l'occasion d'acquérir de l'expertise dans différents domaines, dont la valorisation d'immeubles et la gestion de patrimoines. Parallèlement, j'ai suivi aux FUSL à Bruxelles le Certificat en Impôt des Personnes Physiques en cycle post-universitaire. En 2007, j'ai quitté le secteur de la finance pour ouvrir une agence immobilière spécialisée en viager. C'était une évidence pour moi : la vente en viager est au carrefour des matières juridiques, immobilières et financières. Depuis lors, j'exerce ce magnifique métier de niche et j'ai le plaisir de partager mon expérience en animant des formations sur la vente en viager comme expert-formateur au Centre d'Etudes et de Formations Immobilières. Depuis peu, je suis également active à l'IPI au titre de membre élu suppléant à la Chambre Exécutive.

Est-il possible de préciser en quelques mots en quoi consiste la vente en viager ?

Pour définir brièvement la vente en viager, je dirais qu'il s'agit d'un contrat de vente d'un bien immobilier suivant lequel le prix convenu par les parties n'est pas payé à la signature de l'acte mais est converti en un bouquet payé à l'acte de vente et une rente mensuelle, nette d'impôt et indexée, dans la majorité des cas.

C'est un contrat aléatoire par définition, condition essentielle de validité du contrat. C'est la durée de vie effective du crédientier qui constitue l'aléa du contrat. On parle de viager libre lorsque le vendeur quitte les lieux et cède la pleine propriété du bien vendu à l'acte authentique de vente. On parle de viager occupé (90% des ventes en viager actuellement) lorsque le vendeur se réserve l'usufruit du bien et cède la nue-propriété à l'acte authentique de vente.

Le prix de vente en viager sera fixé en fonction de la valeur vénale du bien, de l'espérance de vie du (des) crédientier(s), du taux de rendement supposé du capital investi et de la nature du viager (libre ou occupé). Les actes authentiques de vente en viager contiennent des clauses spécifiques garantissant le bon déroulement du contrat pour chacune des parties : clause résolutoire, pacte comissoire exprès, répartition des charges entre usufruitier et nu-propriétaire, assurance du bien, indexation de la rente, ...

Depuis le 1^{er} janvier 2018, un nouveau décret est d'application pour la vente en viager, de quoi s'agit-il ?

Un nouveau Décret fiscal est d'application au 1^{er} janvier 2018, il concerne les articles Art. 7 & 10 :

- a) **Art. 7** : L'article 44 du Code des droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe, est complété par un alinéa rédigé comme suit :
"Ce droit est réduit à 6% pour
- ▶ les ventes en viager,
 - ▶ ayant pour objet la vente de l'habitation qui est la résidence principale du vendeur depuis au moins 5 ans,
 - ▶ constatées par acte authentique. Cette réduction n'est pas applicable aux conventions sous seing privé présentées à l'enregistrement."
- b) **Art. 10** : L'article 48 du Code des droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe, est complété par un second alinéa rédigé comme suit :
"Par dérogation à l'alinéa 1^{er}, pour
- ▶ les ventes en viager de la nue-propriété d'un immeuble dont l'usufruit est réservé par l'aliénateur,
 - ▶ constatées par acte authentique et visées à l'article 44, alinéa 2, la base imposable ne peut être inférieure à :
 - 50 % de la valeur vénale de la pleine propriété si la durée maximale de la rente est inférieure ou égale à 20 ans ;
 - 40 % de la valeur vénale de la pleine propriété si la durée maximale de la rente est supérieure à 20 ans."

Un exemple vaut mieux qu'un long discours :

Madame Granjean, 76 ans, propriétaire de sa maison, perçoit une pension qui ne lui permet plus de faire face à ses dépenses en augmentation : soins de santé, besoin d'aide pour l'entretien de la maison et du jardin, transformation/rénovation nécessaires (remplacement de la chaudière, remplacement du bain en douche, escalier électrique,...). Madame Granjean se plaît dans son logement actuel et ne souhaite pas déménager.

La vente en viager occupé (vente de la nue-propriété) lui permettra de percevoir un bouquet à la signature de l'acte de vente et ensuite une rente mensuelle nette d'impôt et indexée qui viendra utilement compléter ses revenus de pensions insuffisants.

Exemple chiffré :

- ▶ Valeur vénale du bien : 300.000€
- ▶ Valeur de l'usufruit à vie : 115.000€
- ▶ Valeur de la nue-propriété : 185.000€
- ▶ Bouquet à l'acte : 30.000€
- ▶ Rente mensuelle nette indexée : 900€
- ▶ Calcul des droits d'enregistrement en Wallonie pour une vente en viager de la nue-propriété répondant aux conditions du nouveau décret :
 $185.000€ \times 6\% = 11.100€$

Et si les agents immobiliers souhaitent en savoir plus sur la vente en viager en Belgique ?

Les Editions juridiques Anthemis ont publié récemment le premier ouvrage traitant de la question et apportant des réponses concrètes aux questions liées à la vente avec rentes viagères.

Destiné à un large public, ce recueil permet de clarifier la pratique de la vente en viager dans l'ensemble de ses aspects juridiques et financiers.



Dernièrement, vous avez participé au Colloque sur la vente en viager, pouvez-vous nous en dire quelques mots ?

Ce fût un beau succès pour le colloque sur la vente immobilière en viager organisé début janvier au Cercle du Lac par les Editions Anthemis. Dans le prolongement de la publication du premier ouvrage traitant de la vente d'immeubles en viager en Belgique, le Président du Parlement Wallon, Monsieur André Antoine, a exposé les enjeux du nouveau décret wallon favorisant le viager en Wallonie à partir du 1^{er} janvier 2018.

Le Président André Antoine a souligné que :

"Cet indispensable allègement fiscal doit s'accompagner d'une large démarche pédagogique, afin de dépasser la frilosité parfois irrationnelle des acheteurs et vendeurs belges en matière de vente viagère. ... permettant ainsi un meilleur accès à la propriété et une tranquillité pour nos aînés."

Les exigences de la situation sociale et économique de notre pays nous incitent à redécouvrir cette technique parfois mal aimée parce que souvent méconnue.

Face à l'inadéquation économique actuelle entre les coûts élevés de la dépendance du quatrième âge et l'incertitude de rendement des capitaux de retraite, la vente en viager a plus que jamais un rôle à jouer sur l'échiquier des modes de financements alternatifs.

De manière générale, à qui conseillez-vous de s'adresser en pratique ?

La vente d'immeuble en viager est une opération complexe qui demande des qualifications pointues dans les domaines juridiques (clauses particulières), financiers (calcul de la nue-propriété, bouquet et rentes), patrimonial et fiscal. Afin d'assurer la sécurité juridique des ventes en viager, les agents immobiliers spécialisés en viager, de même que les notaires, sont les acteurs de référence pour ce type d'opérations de vente d'immeubles.

Interview de Nathalie Schryvers
Immo Le Viager - www.leviager.eu

EUROCAUTION®



ASSURANCE LOYERS IMPAYÉS

Nouveau :
Proposez à vos bailleurs d'adhérer à une assurance loyers impayés.



IMMOCAUTION® RETAIL

L'assurance caution de garantie locative pour les particuliers. La seule alternative au futur fonds commun de garantie locative.



IMMOCAUTION® BUSINESS

L'assurance caution de garantie locative pour les entreprises.



CONDICTIO®

Un contrat de protection juridique couvrant les frais juridiques des bailleurs.



ASSURANCE LOI BREYNE

Nouveau :
En cas de vente en état futur d'achèvement les promoteurs doivent donner un cautionnement pour garantir l'achèvement de la construction.

Demandez un rendez-vous !

Un responsable commercial se fera un plaisir de vous rencontrer à votre agence pour vous présenter nos solutions et analyser avec vous la meilleure façon de collaborer.

Parce que **9 utilisateurs** sur **10** les réclament,

La réalisation de vos visites virtuelles



est entièrement

GRATUITE

pour les agences immobilières sur IMMOWEB

En collaboration avec Ricoh et Eyespy360.com

IMMOWEB 360°

BOUGE AVEC VOUS



360.IMMOWEB.BE



2018, année de la formation continue !

Laissez-nous vous poser une petite question : en tant que professionnel de l'immobilier, comment envisagez-vous votre avenir ? Vous voguez au gré des opportunités en supportant une bonne dose de stress devant chaque nouveau défi, ou vous avez conscience que pour rester compétitif dans un environnement ultra-concurrentiel, vous devez vous démarquer ? Vous avez 10 secondes pour réfléchir.

À vous de voir...

Si vous vous retrouvez dans la première proposition, sachez que la formation continue peut vous apporter de quoi voguer sur des eaux plus calmes, voire d'explorer de nouveaux horizons. Au CEFIM, nous sommes convaincus qu'une approche basée sur la mise à jour continue de vos connaissances dans un secteur aussi mouvant que l'immobilier peut vous faire gagner en confiance. Parce que trois heures de formation vous permettent d'adopter une vision réflexive sur votre quotidien et d'apprendre au contact d'experts triés sur le volet. Dans de nombreux cas, vous découvrez de nouvelles pratiques et des nouvelles tendances qui vous donneront une longueur d'avance quand il s'agira de décider de la direction à prendre.

Par contre, si après réflexion, vous vous situez dans la deuxième proposition, nous avons de bonnes nouvelles pour vous ! Peut-être faites-vous partie des 3.965 participants à l'une de nos 185 formations développées l'année dernière à travers l'ensemble de la Belgique francophone. Si vous êtes convaincus que demain, supporter les changements ne suffira plus, mais qu'il vous faudra les anticiper, le CEFIM prévoit pour vous un programme particulièrement riche grâce à de nouveaux accords conclus entre le CEFIM et le FS323.

Toujours une formation du CEFIM à l'agenda

Concrètement, cela veut dire que vous avez accès à un portefeuille de plus de 40 thèmes de formation accessible en permanence via :

- ▶ L'IPI, dont les formations sont gratuites pour tout détenteur d'un numéro IPI et payantes dans tout autre cas. Pensez à vos collègues sur liste d'attente, n'oubliez pas de vous désinscrire en cas d'empêchement !
- ▶ Le FS323, dont les séances sont gratuites pour les employés du secteur et pour les employeurs sous certaines conditions, payantes dans tout autre cas.
- ▶ Les Midis de la Copropriété, dont le programme est connu pour toute l'année, dont les séances sont gratuites via le FS323 et payantes dans tout autre cas avec avantages en cas de réservations multiples.
- ▶ Formations CEFIM, dont les formations sont gratuites si éligibles au FS323 ou payantes dans tout autre cas.

Une à six formations par jour en Belgique francophone : investissez en vous grâce aux formations du CEFIM ! Et n'oubliez pas, nous sommes toujours à l'écoute de vos suggestions de formation.

Plus d'information au 010 39 44 56
ou sur le www.cefim.immo

CEFIM

Centre d'étude et de
formations immobilières





FEDERIA

Demande d'adhésion 2018

à retourner au secrétariat de Federia asbl
soit par courrier à l'adresse suivante : Rue de Rodeuhaie, 1 à 1348 Louvain-la-Neuve,
soit par mail federia@federia.immo

JE SOUSSIGNÉ(E) :

Nom : Prénom :

Société /Agence :

N° Entreprise : N° I.P.I. :

Adresse postale :

Code postal : Localité :

Téléphone : Mobile :

Adresse mail :

SOUHAITE ADHÉRER À L'ASBL FEDERIA EN TANT QUE :

MEMBRE ADHÉRENT

STAGIAIRE IPI

STAGIAIRE, étudiant ou employé
d'un membre Federia

Je certifie sur l'honneur ne pas avoir subi de sanction de l'IPI depuis les 5 dernières années.

J'ai fait l'objet d'une sanction de l'IPI – *merci de préciser la nature de la sanction :*

.....

En date du – *merci de préciser la période :*

J'ai pris connaissance des articles 3.3 et 3.4 des statuts de Federia, comprenant les conditions d'admission au titre de membre Federia et demande mon affiliation (statuts disponibles en ligne sur www.federia.immo).

Je prends note que la cotisation annuelle (2018) est de 300 € + TVA (membre adhérent) ou 75 € + TVA (pour les stagiaires, étudiants de dernière année et les employés des membres Federia).

JE M'INSCRIS EN TANT QUE :

COURTIER ET/OU

SYNDIC/RÉGISSEUR

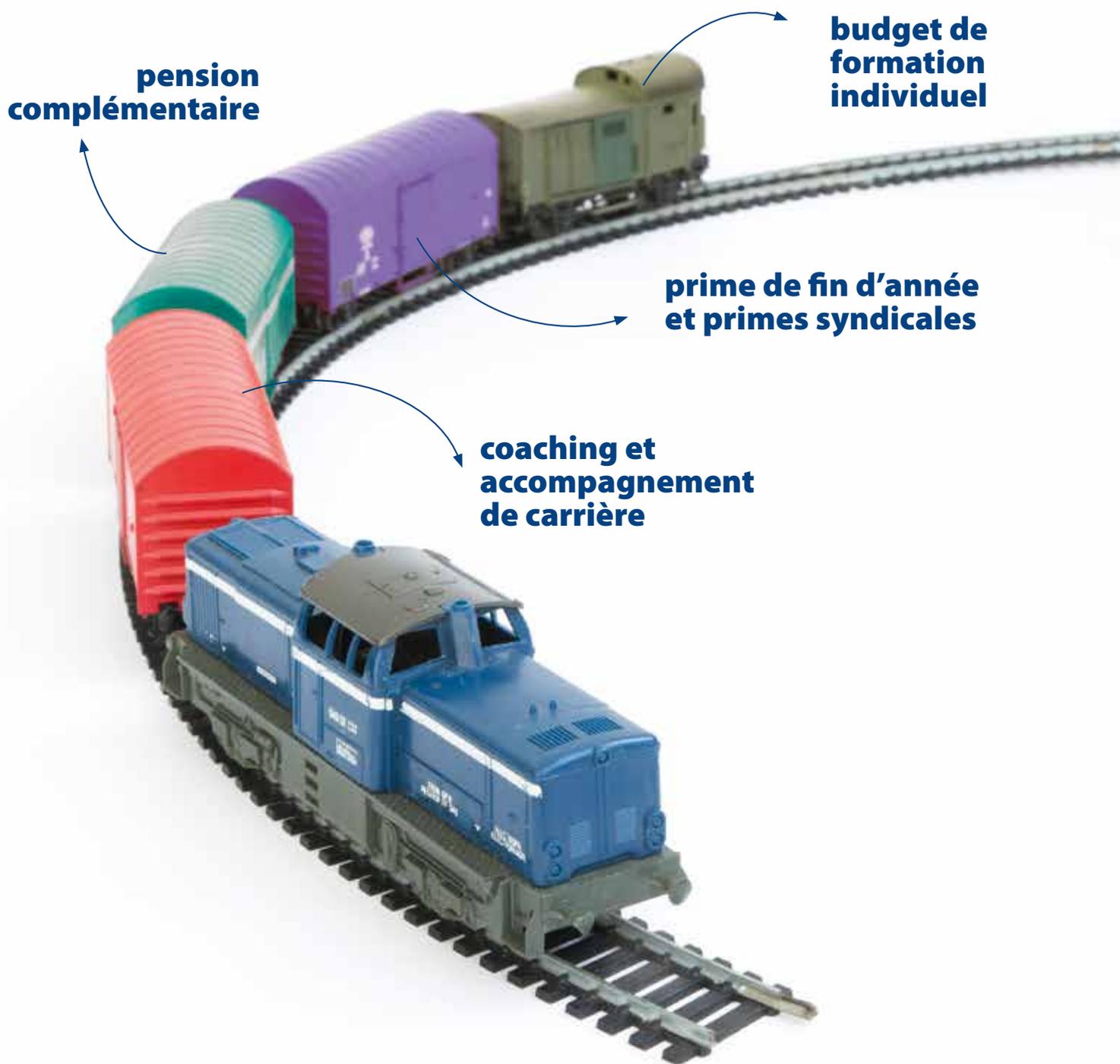
Votre demande sera soumise au prochain conseil d'administration.

Date :

Signature :



Avec le FS 323 vous êtes sur la bonne voie



Avec le Fonds Social 323 vous êtes toujours sur la bonne voie pour avancer dans votre carrière. Pas seulement avec la locomotive de nos formations, mais aussi avec le wagon du coaching et de l'accompagnement de carrière, de la pension complémentaire et la prime de fin d'année et les primes syndicales et budget de formation individuel. Horaires des trains sur www.fs323.be

