



federiamag'

Ensemble pour la défense de notre profession !



Le Congrès
EN IMAGES
page 9

Participation en nombre pour le Congrès 2018 à Spa !

Retour sur l'un des deux sujets présentés au Congrès ► Page 4

Les actualités de Federia ► Page 16

Le nouveau code de déontologie des agents immobiliers ► Page 28



FEDERIA

► **Coordination et rédaction :**
Charlotte De Thaye

Rédacteur en chef :
Stéphane Kirkove

Comité de rédaction :
Bruno Despret
Hugues de Bellefroid
Stéphane Kirkove

Ont contribué :
Chrystelle Charlier
Jonathan Delhez
François Kaiser
Stéphane Kirkove
Steven Lee
Jean Laurent Lepeu
Déborah Vanesse
Jean-Marc Welsch

► **Mise en page :**
www.babaproductions.be

► **Publicités :**
federia@federia.immo

► **Impression :**
Graphius Group
Eekhoudriesstraat 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.

Un seul mot : **MERCI !**

Au nom de Federia, nous vous remercions pour votre participation en nombre au Congrès du 5 octobre dernier à Spa. En effet, nous avons pu compter sur la présence de plus de 375 personnes à la Journée de Conférences. Grâce à l'intervention du FS323, bon nombre d'agents immobiliers ont pu y assister avec leurs employés et stagiaires efp/IFAPME... de manière totalement gratuite !

Nous avons également pu accueillir les étudiants des Hautes Ecoles Charlemagne et Condorcet (qui avaient du faire une longue route pour nous rejoindre à Spa). Ces étudiants ont ainsi pu s'imprégner des sujets et tendances qui touchent la profession des agents immobiliers. Une belle opportunité de rencontre entre futurs collaborateurs / stagiaires et agents immobiliers titulaires (maîtres de stage).

Si vous êtes venus au Congrès... Surtout n'hésitez pas à nous communiquer vos impressions, vos commentaires ou encore, vos souhaits (via federia@federia.immo) car nous sommes déjà occupés à préparer l'édition 2019 ! C'est ensemble que nous pourrons nous améliorer pour répondre encore mieux à vos attentes.

Cette Journée du 5 octobre fut très enrichissante avec le matin "Courtiers, Syndics... mutations à venir" et sa conférence – débat sur les pistes d'avenir et les changements de la profession avec le MLS et la place des réseaux sociaux et des techniques Marketing dans la profession. L'après-midi, la place était réservée à nos deux orateurs hors-pair qui ont réussi à "Balayer les idées reçues sur le monde de l'immobilier et ses acteurs" en chamboulant les vraies fausses vérités de l'assemblée du jour !

Le sujet du MLS était le thème vedette de ce Congrès et à lui seul, il suscite déjà pas mal de réactions de la part des agents immobiliers... Nous allons donc nous pencher activement sur le projet ces prochains mois.

édito

Lors du Congrès, nous avons pu également compter sur la participation du Conseil Francophone du Notariat Belge qui est venu présenter quelques mots sur notre collaboration. A ce titre, nous nous réjouissons des bonnes relations entretenues et des projets communs qui sont sur le point d'aboutir de manière concrète. Nous y reviendrons en temps utile. Federia est également ravie de l'accueil que le Conseil Francophone a pu recevoir de la part des agents immobiliers au Congrès.

L'année 2018 touche à sa fin et avec elle, son lot de dossiers importants dont les nouveaux baux pour la Région de Bruxelles-Capitale et la Région Wallonne. 2019 s'annonce tout aussi intéressante avec notamment, la nouvelle loi sur la Copropriété, le nouveau code de déontologie, le décret sol,... Bref, autant de moments où Federia sera présente et ne manquera pas de vous informer.

Mais avant cela, il me reste à vous souhaiter une excellente fin d'année et de très belles fêtes entourées de tous vos proches !

Rendez-vous en 2019 !



Déborah Vanesse
Présidente



Au revoir...

L'ABSA exprime sa profonde tristesse suite au décès de son président, également membre du conseil d'administration de Federia.

Professionnel de renom en région bruxelloise, membre fondateur de l'ABSA, actif de très nombreuses années au sein du conseil d'administration de l'ABSA dont il deviendra président, **Jacques Carlier** était également administrateur de Federia.

Homme de grande éthique, très engagé dans la défense des intérêts de la profession, d'une fiabilité à toute épreuve, Jacques Carlier était un meneur sur qui on pouvait compter.

Son départ inopiné représente assurément une très grande perte tant pour l'ABSA que pour Federia.

Au-delà des fonctions, pour beaucoup d'entre nous, c'est également un ami qui s'en va. Un homme attachant et, au-delà des apparences, quelqu'un de sensible, toujours à l'écoute, prêt à répondre aux problèmes de ses confrères ou collègues.

Le partage des expériences, du vécu, est ce qu'il appréciait tout particulièrement, c'est assurément ce que nous retiendrons également de lui.

Tant l'ABSA que Federia s'associent à la douleur de la famille de Jacques ainsi que de ses proches et leur présente de sincères condoléances.

Au revoir l'ami...

Jean-Pierre Craninx
Vice-président

Retour sur l'un des deux sujets présentés au Congrès Federia du 5 octobre 2018

Le Congrès Federia fut une journée passionnante qui a commencé avec le débat "Courtiers, syndicats, ... les mutations à venir". Et en filigranes, comment s'adapter à ce nouveau mode connecté et des réseaux sociaux. Pour ce faire, Federia a fait appel à trois professionnels afin de participer à un débat et en préalable, de présenter des pistes d'avenir et d'aborder les changements de la profession.

Les deux sujets présentés, le *Multiple Listing Service*, ou MLS en point de mire et la place des réseaux sociaux et des techniques de marketing dans la profession. Federia a demandé à ces trois professionnels de rappeler les grandes lignes de leur exposé au travers de ce Federiamag. Voici ce que vous avez peut-être manqué ?!

L'agence immobilière 3.0 au temps des millenials

Dans dix ans, plus **personne** ne vivra sans internet. Dans dix ans, les générations Y et Z, à savoir les personnes ayant aujourd'hui entre 18 et 35 ans, n'envisageront plus une seconde de consulter **une** agence autre que celle qu'ils auront appris à connaître via internet.

L'enjeu est bel et bien là : les millenials ne voudront plus d'une communication glacée se limitant à Immoweb et à un magazine papier. Ils ne voudront plus de la prospection téléphonique parce que, dans ces générations, c'est 69,4% de personnes qui ne **téléphonent** plus.

Démontons un autre argument qui ressort encore : "les gens ne cherchent pas tous l'information sur internet".

Sur une population de plus de 10 millions d'habitants, en 2014, c'est 3,4 millions de personnes connectées sur mobile. En 2016, c'est 13,18 millions ! Plus que la Belgique. Ce qui signifie que certaines personnes sont connectées sur **plusieurs appareils mobiles**. La Belgique, c'est 85% de familles connectées. Seuls 11% des Belges n'ont jamais utilisé internet et la majorité a plus de... 75 ans. 9,64 millions de Belges sont des internautes actifs. 6 millions utilisent quotidiennement les réseaux sociaux.

La progression d'internet est fulgurante. C'est une révolution sociale 50 fois plus rapide que la généralisation de l'électricité ou 30 fois plus rapide que l'apparition de la télévision dans les foyers.

91% des Belges accèdent à internet sur PC. 55% sur mobile. Ce qui signifie, par exemple que si votre site n'est pas responsive, donc pas adaptable à tous

les formats de téléphones ou de tablettes, vous êtes déjà dépassés.

Concrètement, quels sont les enjeux de ces chiffres du business de l'immobilier ? Que pouvez-vous, que devez-vous faire ?

La première chose est que, naturellement, vous devriez tous posséder un site unique, personnalisé, adapté à tous les appareils et parfaitement référencé. C'est la base de tout. Votre site, c'est votre carte de visite 2.0. Une carte de visite que n'importe quel internaute devrait pouvoir trouver à toute heure du jour ou de la nuit sur une simple recherche.

L'internaute immobilier est majoritairement féminin, exerce une profession qui rémunère bien et a entre 25 et 64 ans en majorité. Parmi eux, seuls 4% ont l'intention d'acheter **dans l'année** et 96% ont un projet immobilier à plus long terme : l'immobilier est donc un secteur dans lequel s'installer comme un compagnon de longue durée est crucial.

Sur un mois, un Belge sur 3 regarde des annonces immobilières peu importe son besoin d'achat. L'immobilier fait rêver et projeter.

Et c'est ICI que les réseaux sociaux sont ultra efficaces. Le Belge regarde les biens immobiliers pour rêver, en activité ludique. Lui proposer un lieu où trouver ces biens, accompagnés d'informations sympathiques et distrayantes est la meilleure, voire la seule façon qui, à l'avenir, vous garantira d'être l'agent dont il a besoin à l'instant T de sa vie où il est en période de vente ou d'acquisition.



Les agents de demain seront ceux qui auront eu l'idée de proposer ces contenus à leurs abonnés car ils feront partie de l'inconscient collectif des facebookiens, des instagrammeurs, des "pinterestiens". Au moment de vendre ou d'acheter, ils iront naturellement chez l'agent qu'ils auront la sensation de connaître, pas chez un autre qui les appellera par téléphone pour les démarcher. Vous devez devenir inoubliables. Incontournables.

Le marketing peut encore vous appuyer un peu plus par un entrelacement étroit entre votre site et le quotidien des prospects. Des tas d'agences et de groupes sont en train de développer une stratégie marketing qui peut réellement les pousser vers l'avant et leur permettre de devenir réellement pérennes. Le marketing immobilier est la seule voie pour un futur serein.

D'ici quelques années, tous ceux qui ne se seront pas adaptés auront tout simplement changé de métier.

Bienvenue dans l'immobilier de demain !

Chrystelle Charlier

*Sur un mois,
un Belge sur 3 regarde des
annonces immobilières
peu importe son besoin
d'achat. L'immobilier
fait rêver et projeter.*

Immo Square, en la personne de Jean-Marc Welsch, et MLS Côte d'Azur, avec Monsieur Jean Laurent Lepeu, sont intervenus sur le sujet des **mutations à venir dans le secteur immobilier**.

Du côté de Immo Square...

Disposant d'une expertise européenne et Nord-américaine, Immo Square possède une vision professionnelle des pratiques immobilières comparées entre les 2 continents. Ce positionnement relativement unique lui permet d'imaginer les évolutions possibles et probables du secteur immobilier en Europe.

Au Canada, la profession immobilière est organisée autour d'un système de collaboration : le **Multiple Listing Service** ou MLS.

Au Québec, le fonctionnement est unique en Amérique du Nord. En effet, aux États Unis plus de 850 plateformes MLS collaborent pour les 1.400 associations régionales, au Canada ce n'est pas moins de 75 plateformes MLS pour 100 associations régionales, et au Québec, 1 seule plateforme MLS (Centris) pour 12 associations régionales (en cours de regroupement en 1 seule association).

Du côté de MLS Côte d'Azur : Les 15 années qui ont changé l'immobilier

En 2001, une petite dizaine d'agents immobilier décidaient de créer une association visant à promouvoir et développer sur la Côte d'Azur un concept qui existait depuis longtemps aux USA : le Multiple Listing Service, ou MLS.

Il s'agissait de rompre avec les habitudes individualistes des professionnels et du "chacun pour soi", en constituant un fichier commun des mandats exclusifs des agences.

Convaincus du bien-fondé de leur démarche, notamment pour le bénéfice de leurs clients, ces pionniers se sont attachés, année après année, à convaincre le plus grand nombre de leurs confrères à rejoindre, et à mettre en place, avec leurs partenaires, les outils et les modes opératoires collaboratifs adaptés à leur métier.

C'est aujourd'hui 500 agences et plus de deux mille collaborateurs, qui ont ainsi complètement réactualisé leurs méthodes de travail, et qui, chaque jour, échangent leurs informations et collaborent au sein du MLS Côte d'Azur, constituant ainsi la plus grande organisation de ce type en France.

Les 4 facteurs clefs de succès du MLS

Le succès de la démarche MLS repose sur une promesse faite par les agents immobiliers à leurs clients : **collaborer pour mieux les servir**.

En gage de cette promesse, l'organisation du MLS repose sur **4 principes fondateurs** :

1 L'exclusivité
Au sein du fichier commun du MLS, ce sont uniquement les mandats exclusifs des agences qui sont mis en commun ; tous les mandats exclusifs, sans exception.

2 L'exhaustivité
Le MLS a vocation à réunir tous les agents immobiliers d'un même bassin. Ce n'est pas un club fermé, réservé à un petit nombre, c'est une démarche de toute la profession, représentée dans toute sa diversité.

3 La neutralité
Le MLS doit être neutre et indépendant. Les statuts de l'organisation garantissent cette neutralité et la représentativité de tous, suivant le principe "un homme, une voix". Le contrôle des outils mis en œuvre au sein du MLS et le partage des informations suivent également ce même principe de neutralité.

4 La régulation
Comme dans toute communauté 2.0, il faut des règles et des principes de fonctionnement stricts. Le contrôle du respect de ces règles par les agents immobiliers est essentiel au bon fonctionnement du système. Le MLS met en œuvre les organes internes indispensables à ce contrôle et à la régulation des échanges entre les professionnels.

*Promesse faite par
les agents immobiliers
à leurs clients : collaborer
pour mieux les servir.*

Le fonctionnement du MLS

Afin de mettre en œuvre ces principes fondateurs, l'association MLS Côte d'Azur s'est dotée d'une gouvernance, d'outils, de règles et d'organes de régulation totalement dédiés au bon fonctionnement de la démarche :

► La gouvernance

- La stratégie de développement et l'évolutivité du règlement intérieur sont définis par le Conseil d'Administration de l'association. Il est composé d'agents immobiliers bénévoles élus démocratiquement par l'assemblée générale des adhérents.
- Au sein du Conseil et sous son contrôle, un Bureau Exécutif assure la mise en œuvre de la stratégie.
- Une cellule opérationnelle constituée de salariés, de consultants et de partenaires travaille sur instructions du Bureau Exécutif.

► Les outils de partage de l'information

- Les adhérents du MLS bénéficient d'outils modernes et performants leur permettant :
 - De partager leurs mandats en temps réels
 - De disposer de puissants moteurs de recherche
 - De disposer d'une base de données unique de références des biens vendus et d'outils statistiques leur permettant d'accéder à une véritable expertise du marché local.

► Les règles communes

- Les règles du MLS ont vocation à garantir aux clients des agences immobilières le respect de ses principes essentiels, et notamment :
 - Le partage des mandats et leur diffusion au sein du fichier commun
 - La fiabilité et la qualité de l'information partagée
 - La visibilité des biens à vendre
 - La transparence dans la gestion des offres d'achats
 - Le partage équitable et transparent des honoraires
- Ces règles sont réunies au sein d'un règlement intérieur opposable à tous les adhérents.

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**



Avec le MLS, on choisit l'agent immobilier pour le service qu'il offre. Cette approche change totalement le paradigme de la profession.

► **Le contrôle et la régulation de la collaboration**

- Au sein du MLS, les agences immobilières sont contrôlées en amont sur leur aptitude à collaborer au sein du fichier commun, et en aval par des audits périodiques.
- La fiabilité des informations partagées est contrôlée en temps réel par une équipe de modérateurs.
- En cas de difficulté entre adhérents ou de non-respect des règles, le MLS dispose d'un organe de médiation et d'une commission de discipline susceptible de prononcer des sanctions pouvant aller jusqu'à l'exclusion.

Au Québec, du point de vue des commissions, si un partage est obligatoire, le montant n'est pas déterminé. La pratique habituelle est un partage à 50/50 (sur une base de commission globale entre 4% et 5%) mais c'est le courtier inscripteur qui fixe la rémunération du courtier collaborateur. Il n'est pas rare que le courtier inscripteur propose 2,5 % au collaborateur, alors que le taux global n'est que de 4%, ainsi le courtier inscripteur donne une attractivité supplémentaire à son inscription.

Les intérêts du MLS et évolutions à prévoir

Ce mode de fonctionnement permet de valoriser le métier d'agent immobilier en le plaçant en tant que véritable expert. Plus qu'un prestataire, il devient un partenaire de confiance agissant dans les intérêts du client.

La visibilité du bien est donc considérablement démultipliée, assurant au mandant l'accès à un bien plus grand nombre d'acheteurs potentiels que dans le cadre d'un mandat exclusif classique ou de plusieurs mandats simples.

De plus, ce système permet de présenter sur les différents supports le même bien avec un seul prix et une seule description préalablement contrôlée par la communauté des professionnels eux-mêmes.

Enfin, avec le mandat exclusif multi-diffusé® MLS, le mandant bénéficie d'un interlocuteur unique, choisi par lui en fonction de ses compétences et de son positionnement sur le marché, tout en disposant de la force de frappe de tous les autres professionnels. C'est une relation de collaboration gagnante et de convergence d'intérêts entre le mandant, son mandataire et toutes les autres agences.

Cette organisation bouleverse le métier de l'agent immobilier : avant le MLS, on choisissait un agent immobilier pour les produits qu'il proposait. Avec le MLS, on choisit l'agent immobilier pour le service qu'il offre (puisque tous les agents immobiliers ont les mêmes produits). Cette approche change totalement le paradigme de la profession.

Mais plus que cela, le MLS permet un contrôle des données et au moment où l'on parle tant de l'Ubérisation de la profession, le seul rempart à cette tendance reste de contrôler les données. Si la profession est capable de s'organiser pour mettre en place ce contrôle, alors elle sera armée pour affronter les ruptures que vont imposer les majeurs de la Proptech*. A contrario, s'il elle ne s'organise pas rapidement, nous sommes pessimistes sur la capacité de la profession à résister aux millions de \$ investis sur la technologie et les nouvelles pratiques pour disrupter le marché.

Les chiffres clés du MLS Côte d'Azur

- 480 agences – 2100 Collaborateurs
- 10.000+ mandats exclusifs partagés / an
- 40 % de parts de marché de la transaction
- 4.000 à 5.000 ventes / an
- 1,2 Milliard d'€ de ventes immobilières / an
- 68 M€ d'honoraires de transaction /an

* Proptech : ensemble de startups qui fournissent des produits innovants, technologiques ou des modèles nouveaux pour les marchés immobiliers.

Retrouvez
l'ensemble
des photos

de la Journée de
Conférences et de la Soirée
de l'Immobilier sur
[www.federia.immo/fr/
galerie](http://www.federia.immo/fr/galerie)



Participation en nombre pour le Congrès 2018 à Spa !

Le 5 octobre dernier a eu lieu notre Congrès 2018 avec la Journée de Conférences et la Soirée de l'Immobilier au Casino de Spa ; mais ça, vous le saviez !

Une fois de plus, nous tenions à **vous remercier de votre présence et participation** lors des conférences, des échanges avec les partenaires et à la Soirée !

Lors de ce Congrès, Federia, en partenariat avec le CEFIM, le FS 323 et l'IPI, a pu récompenser les meilleurs étudiants de l'année académique 2017-2018 de l'efp et de la Haute Ecole Charlemagne. L'occasion de féliciter ces étudiants pour le bon travail accompli.

Nous sommes à l'écoute de nos membres... mais pas que ! Si vous avez participé à la Journée de Conférences et/ou à la Soirée de l'Immobilier et que **vous souhaitez formuler vos observations** ; surtout... n'hésitez pas à le faire !

Nous vous en serions reconnaissants car c'est ainsi que nous pourrions nous améliorer encore pour les prochaines éditions.

Crédits photos : © Hocks Michel
et Christelle Anceau



Haute Ecole Charlemagne



efp



► La journée de conférences







► La Soirée de l'Immobilier





LA GESTION ET LE SYNDIC SANS CONTRAINTE

100% full web 😊

- ✓ GESTION LOCATIVE *pour les régisseurs et gestions propres*
- ✓ SYNDIC
- ✓ GESTION DE COURTE DURÉE (BNB)



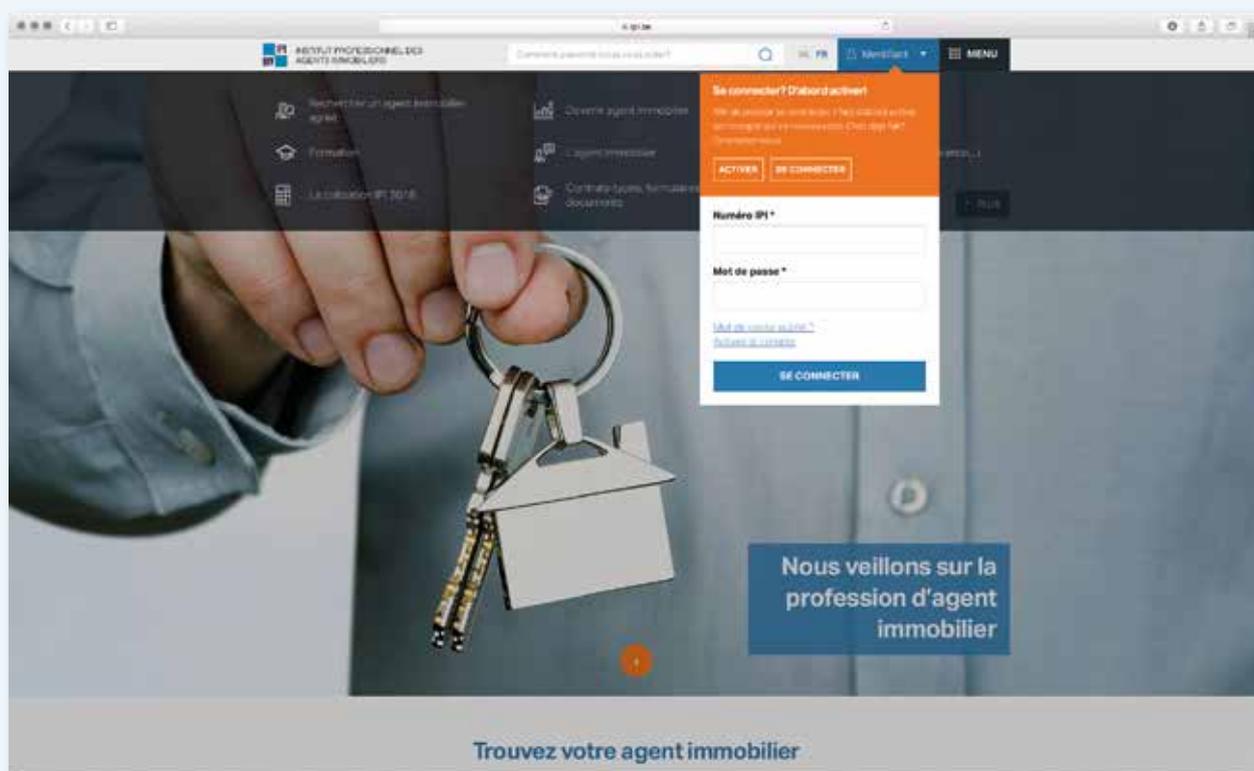


Merci à nos partenaires pour leur soutien et leur présence !
Rendez-vous dans quelques mois pour l'édition du Congrès 2019 !

Congrès 2018 : attestation de participation IPI

La Journée de Conférences du Congrès 2018 valait pour **4h de formation agréées par l'IPI**. Vous êtes nombreux à nous contacter pour obtenir votre attestation de participation à la Journée du 5 octobre dernier. Sachez que Federia ne délivre plus d'attestation mais a bien validé votre participation auprès de l'IPI.

Vous pouvez retrouver votre attestation de participation – *tout comme pour les autres événements Federia auxquels vous avez pu participer* – **dans votre Tableau de bord sur le site de l'IPI**.



Comment faire ?

- ▶ Rendez-vous sur le site www.ipi.be et connectez-vous à votre Espace Personnel via "Identifiant".
- ▶ Vous aurez ensuite accès à votre Tableau de bord.
- ▶ Il vous suffit de cliquer sur "Formations".
- ▶ Vous aurez ainsi accès à l'aperçu des formations suivies.



Les actualités de Federia

Federia souhaite communiquer davantage sur ses “news”, 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 !

Pour être sûr de ne rien manquer, n’oubliez pas de vous inscrire à la Newsletter hebdomadaire (via federia@federia.immo).

Compte de tiers - comptes rubriqués : nouvelles dispositions légales



Depuis le 1^{er} août 2018, de nouvelles dispositions légales sont entrées en vigueur.

En effet, le 22 janvier 2018 a été publiée au Moniteur belge la loi du 21 décembre 2017 modifiant la loi du 11 février 2013 organisant la profession d’agent immobilier.

L’article 8 de la loi du 21 décembre 2017 a inséré dans la loi du 11 février 2013 un chapitre 4/1 intitulé “Fonds de tiers et compte de qualité” comprenant un article 21/2 stipulant que tout agent immobilier exerçant une activité **d’intermédiaire** ou de **régisseur** établit une distinction entre ses fonds propres et les fonds de tiers.

Cette disposition ne concerne donc pas l’activité de **syndic** dont la titularité et l’utilisation des comptes sont régies par d’autres dispositions.

En résumé :

- ▶ Les fonds que l'agent immobilier intermédiaire ou régisseur reçoit au profit de clients ou de tiers doivent être versés sur un compte de tiers qui est un compte global sur lequel sont reçus ou gérés les fonds qui doivent être transférés à des clients ou à des tiers, ou sur un compte rubriqué qui est un compte individualisé ouvert dans le cadre d'un dossier déterminé ou pour un client déterminé ;
- ▶ Ces comptes de tiers et comptes rubriqués doivent être ouverts auprès d'une institution agréée par la Banque nationale de Belgique sur la base de la loi du 22 mars 1993 relative au statut et au contrôle des établissements de crédit ou auprès de la Caisse des Dépôts et Consignations ;
- ▶ Ces comptes doivent par ailleurs au moins répondre aux conditions suivantes :
 - Le compte de tiers et le compte rubriqué ne peuvent jamais être en débit ;
 - Aucun crédit, sous quelque forme que ce soit, ne peut être consenti sur un compte de tiers ou sur un compte rubriqué et ils ne peuvent jamais servir de sûreté ;
 - Toute compensation, fusion, ou stipulation d'unicité de compte entre le compte tiers, le compte rubriqué et d'autres comptes en banque est exclue et aucune convention de netting ne peut s'appliquer à ces comptes ;

Il est par ailleurs précisé que l'IPI peut fixer des règles complémentaires concernant le maniement de fonds de clients ou de tiers et en organise un régime de contrôle, sauf s'il s'agit de comptes gérés dans le cadre d'un mandat judiciaire.

L'agent immobilier doit transférer les fonds reçus sur son compte de tiers à l'ayant-droit dans les plus brefs délais

En outre, les modalités relatives à la gestion, à l'accès, au contrôle et à la surveillance des comptes peuvent être fixées par Arrêté royal.

- ▶ Sauf circonstances exceptionnelles, **ou en ce qui concerne l'agent immobilier régisseur, sauf convention contraire**, l'agent immobilier doit transférer les fonds reçus sur son compte de tiers à l'ayant-droit dans les plus brefs délais ;
- ▶ Si, pour des motifs fondés, l'agent immobilier ne peut transférer les fonds à l'ayant-droit **dans les quatre mois de leur réception**, il doit les verser sur un compte rubriqué si le montant total des fonds reçus, soit pour le compte d'une même personne, soit à l'occasion d'une même opération, soit par dossier, dépasse à ce jour, le montant de 2.500 euros ;
- ▶ L'agent immobilier doit enfin verser à la Caisse des dépôts et consignations l'intégralité des sommes, quel qu'en soit le montant, qui n'ont pas été réclamées par l'ayant-droit ou ne lui ont pas été versées dans les deux ans suivant la clôture du dossier dans le cadre duquel elles ont été reçues par l'agent immobilier.

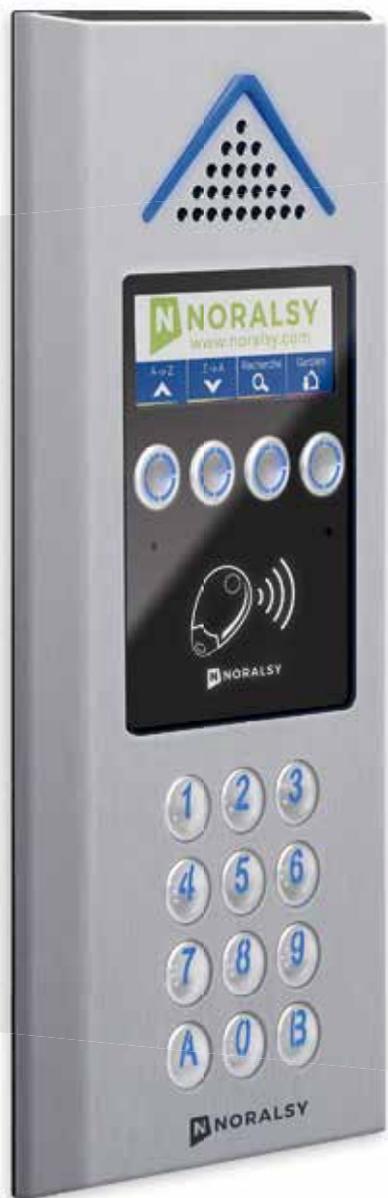
Le délai de deux ans est cependant suspendu tant les sommes concernées font l'objet d'une procédure judiciaire.

N

NORALSY

PORTAPHONE 4G

OPTEZ POUR LE MEILLEUR



APPLI PORTAPHONE

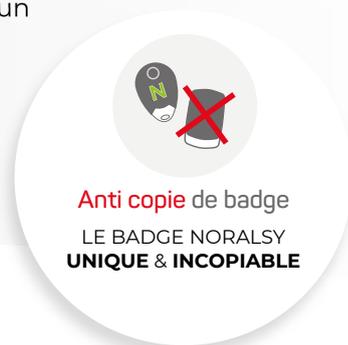
Haute qualité d'image, 100% vidéo garantie*, ouverture hall & portes auxiliaires (parking, ...), fonctions zoom, plein écran, mode discret, historique de visiteurs avec mémoire d'images, ...



PORTAPHONE 4G

Caméra HD, écran LCD, lecteur Vigik rétro-éclairé, clavier grandes touches & braille, boîtier en aluminium, ultra fin et compact (même taille qu'un clavier codé).

Disponible à partir du **printemps 2019**



INTERPHONE SANS FIL AVEC APPLI VIDÉO

Joignable chez soi & à l'extérieur, vidéo de vos visiteurs sur smartphones et tablettes, pas de câblage, mise en œuvre en quelques heures, investissement minimal, pas de maintenance, mise à jour instantanée à distance sur www.baticonnect.com.

Plus de détails sur WWW.NORALSY.COM



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

* La seule appli qui se déclenche pour 100% de vos appels visiteurs sous réserve de réseau data au moment de l'appel. En cas d'absence de data l'appel est redirigé en audio sur votre téléphone.



absa

Association Belge des Syndics
et Administrateurs de biens

SYNDIC info 57

Le bulletin d'information de l'ABSA déc 2018



dans ce numéro:

Emploi des langues dans les copropriétés ?	1
Assurance multirisques habitation en copropriété	
La gestion des sinistres	2

EMPLOI DES LANGUES DANS LES COPROPRIETES

La loi du 2 juin 2010 modifie l'art 557/11 du code civil en insérant un point 2 « l'Emploi des langues dans les Copropriétés ».

Il est rappelé que cette disposition est en vigueur depuis le 01-09-2010.

Tout copropriétaire peut ainsi obtenir une traduction des textes qui proviennent de l'association des copropriétaires. Les frais de traduction seront à charge de la copropriété.

Dans le cas des copropriétaires francophones possédant un bien en région flamande, ceux-ci peuvent demander une traduction des documents de l'association des copropriétaires en français.

Dans le cas de copropriétaires flamands possédant un bien en région wallonne, ceux-ci peuvent demander une traduction des documents de l'association des copropriétaires en néerlandais.

Dans le cas des copropriétaires flamands dont le siège de la copropriété est situé dans la région de BRUXELLES CAPITALE, une traduction des documents peut être demandée soit en français, soit en néerlandais.

Il est entendu que les traductions doivent être à disposition dans un délais raisonnable.

Quelles sont les documents visés par une traduction ?

- Les Statuts de la copropriété.
- Les procès-verbaux d'assemblées générales.
- Les comptes annuels.

Quid des procès-verbaux des conseils de copropriété et avis du syndic ? Selon différents avocats, il est considéré que les conseils de copropriété et avis du syndic ne sont pas visés par la loi.

Un copropriétaire peut-il demander une traduction dans une autre langue que les langues officielles du pays ?

Les traductions dans une autre langue que les langues officielles du pays peuvent être obtenues à la demande d'un copropriétaire.

Le syndic n'a cependant pas l'obligation de fournir une traduction dans une autre langue et certainement pas aux frais de la copropriété.

Qu'en est-il de l'emploi des langues en matière judiciaire ?

Si un copropriétaire dépose une requête rédigée en français dans une région linguistique néerlandophone, cette requête doit être accompagnée d'une traduction en néerlandais lorsque l'audience est notifiée en région flamande.. ♦



FEDERIA





ASSURANCE MULTIRISQUES HABITATION EN COPROPRIÉTÉ : LA GESTION DES SINISTRES

Le déroulement complet du règlement d'un sinistre dépend de multiples facteurs : les statuts de la copropriété, les termes de la police d'assurance (conditions générales et particulières du contrat), qui est responsable du sinistre, la cause de celui-ci etc... Il est donc impossible de proposer de manière complète et systématique les dispositifs nécessaires à la gestion de n'importe quel type de sinistre. Cet article n'a donc d'autre ambition que d'exposer des principes de base, à peu près tous susceptibles de subir des exceptions en fonction des circonstances. Une règle générale absolue subsiste toutefois : du fait que le contrat d'assurance est quasi systématiquement souscrit au nom et pour compte de la copropriété, le syndic doit donc être tenu informé des sinistres survenus et lui seul peut introduire une déclaration de sinistre à la compagnie d'assurance ou chez le courtier. Pour tout le reste, il faut donc garder à l'esprit que tout ce qui suit pourrait commencer par « En règle générale... » ou par « sauf exception... ». Avant d'agir, interrogez donc toujours votre syndic.

Les statuts de copropriétés prévoient donc quasi systématiquement une assurance commune à tous les propriétaires. L'assurance couvre l'immobilier, qu'il soit commun et/ou privatif. Il est donc, sauf exception, inutile pour un copropriétaire de souscrire à son nom, de manière personnelle, une assurance du même type. Une idée, trop répandue, consiste à croire qu'en cas de double assurance, on pourrait être indemnisé deux fois pour le même sinistre. Ce n'est pas le cas, il n'y aura qu'une seule indemnisation en cas de sinistre couvert. Rappelons également que ce type de police d'assurance couvre le « contenant » mais pas le « contenu » (si l'on désire faire assurer son mobilier, il faut souscrire une police séparée personnelle). Il est bon de rappeler ici que les voitures et motos sont considérées comme du contenu et les dégâts à ces engins de locomotion ne sont pas couverts par l'assureur de la copropriété, sauf option spécifique souscrite dénommée « véhicule au repos ».

Comme la police d'assurance est prise au nom de la copropriété, c'est le syndic qui est l'intermédiaire entre le propriétaire et la compagnie d'assurance et/ou le courtier. Le règlement d'un sinistre, depuis sa constatation jusqu'à son aboutissement se déroule en plusieurs étapes mais donc toujours sous la supervision du syndic.

Étape 1

Un occupant (propriétaire ou locataire) a subi un sinistre que ce soit, par exemple, un incendie dans sa cuisine ou de l'humidité dans son mur ou encore une vitre cassée, etc.. Le propriétaire de l'appartement en informe le syndic, par écrit, dans les plus brefs délais en expliquant les circonstances, la date de survenance du sinistre et en lui faisant, si possible, parvenir des photos.

Étape 2

Le syndic signale le sinistre au courtier en assurances (ou directement à la compagnie s'il n'y a pas d'intermédiaire) et vérifie avec ce dernier si le type de sinistre est bien couvert par la police d'assurance, avant de le déclarer. Il faut savoir que tous les contrats ne se valent pas. Pour ne donner qu'un exemple, certains contrats excluent les infiltrations par les balcons, d'autres pas. Il est important de ne déclarer un sinistre à la compagnie d'assurance que si sa cause est bien couverte. En effet, il faut éviter les déclarations inutiles car elles restent inscrites au moins 5 ans à la statistique des sinistres de la copropriété. Si la sinistralité est trop importante (en fréquence et/ou en montants d'indemnisation), la compagnie d'assurance réagira et imposera une franchise majorée et/ou rompra le contrat de manière unilatérale à sa plus proche échéance.

Notons également qu'en cas de changement de compagnie d'assurance, la statistique des sinistres « suit » la copropriété.

En assurance responsabilité automobile, on parlerait de « bonus/malus ».

Pour éviter ces désagréments, la copropriété peut également décider, via décision d'assemblée générale, de ne déclarer que les sinistres qui dépassent un certain montant et d'être son « propre assureur » pour les petits sinistres susceptibles d'alourdir la statistique.

Étape 3

Si l'origine du sinistre est inconnue ou difficile à déterminer, on fait appel à un expert, logiquement aux frais de la compagnie d'assurance et après accord de celle-ci, afin de déterminer la/les cause(s). Notons que si le sinistre n'est pas couvert, la recherche ne le sera pas non plus. Ceci peut générer des



altercations car il faut parfois imputer les frais de recherche, par la suite, à un copropriétaire qui croyait que la compagnie d'assurance les supporterait...

Étape 4

L'origine du sinistre définit en règle générale le responsable de celui-ci. Ce responsable, le « gardien de la chose », peut être la copropriété (si l'origine se trouve dans les communs), un copropriétaire ou un locataire. Dans ce dernier cas, c'est l'assurance du locataire qui couvrira les dégâts in fine. Certaines responsabilités sont évidentes telles une baignoire qui a débordé, une friteuse qui a pris feu, etc... C'est hélas parfois beaucoup plus difficile à définir. Il faudra également régulièrement faire appel aux statuts pour distinguer ce qui est commun et privatif car cela peut varier d'une copropriété à l'autre (pour les balcons par exemple, les châssis de fenêtre, etc...). Notons que si ça n'est pas suffisamment explicite, on se référera à la règle habituelle qui préconise que tout ce qui n'est pas à l'usage exclusif d'un seul propriétaire est considéré comme étant partie commune.

Étape 5

Pour ses lots privatifs, afin d'estimer son dommage, son préjudice, c'est le propriétaire et non le syndic qui fait établir un/des devis nécessaire à chiffrer la/les réparations. Le syndic s'occupe quant à lui de faire établir le/les devis pour les parties communes s'il y a lieu. Les devis couvrent les travaux de démolition nécessaires à la réparation puis ceux de remise en état des lieux touchés. Ils sont envoyés à l'assureur pour accord, préalable nécessaire avant l'exécution de remise en ordre. La réparation de la cause proprement dite n'est généralement pas remboursée (remplacement du tuyau troué, réfection des carrelages non étanches de la douche, etc.) mais là encore il faudra vérifier les termes de la police d'assurance. Si la cause est permanente (tuyau qui fuit par exemple) et susceptible d'aggraver le dommage, la réparation doit être effectuée immédiatement dans le contexte des mesures conservatoires ou d'urgence. Les pièces remplacées et tous les éléments susceptibles de démontrer la cause et sa gravité (par exemple un morceau de tuyau percé) doivent impérativement être conservés jusqu'à la visite de l'expert. Idéalement il est également vivement conseillé de prendre des photos durant la réparation afin de montrer clairement l'origine du problème et les actions entreprises pour mettre fin au sinistre et/ou limiter les dégâts. Il ne faut en aucun cas commencer les autres travaux avant l'accord de l'expert ou de la compagnie.

Étape 6

Dans presque tous les cas, la compagnie d'assurance mandatera un expert qui sera rendu sur place afin de vérifier si le montant des devis n'est pas exagéré et qui sera généralement chargé de proposer un montant d'indemnisation à l'amiable sur base de ceux-ci. Si le montant d'indemnisation proposé par l'expert semble trop faible, il peut être discuté et l'intervention d'un contre-expert peut être sollicitée. Notons que la plupart

des compagnies incluent un forfait d'indemnisation pour couvrir les honoraires et frais d'un contre-expert en cas de sinistre couvert. Le forfait est cependant rarement suffisant pour couvrir l'intégralité des coûts d'un contre-expert. Si deux ou plusieurs compagnies d'assurance sont impliquées (p.e. voisin, locataire du voisin et copropriété) les experts des compagnies impliquées se réunissent sur place afin de tenter de s'entendre sur la responsabilité de chacun(e). Accorder leurs agendas peut malheureusement prendre beaucoup de temps malgré tous les efforts déployés par le syndic.

Les experts, pour des dommages peu importants, sont généralement mandatés pour tenter de clôturer directement le sinistre lors de leur première visite, en faisant signer un procès-verbal d'accord amiable par toutes les parties. C'est donc à ce moment qu'il faut défendre son dossier avec les éléments qui permettent d'établir précisément le préjudice subi. L'assistance du courtier peut ici s'avérer utile, son rôle étant également de défendre les intérêts de la copropriété et des copropriétaires assurés par ses soins. Lors de sinistres plus importants ou lorsque le dossier n'est pas abouti (par exemple l'origine du sinistre n'est pas clairement établie), l'expert rend son rapport et la compagnie d'assurance en dispose « comme elle l'entend ». Elle peut dès lors l'accepter, l'accepter sous conditions, le refuser, l'amender et proposer un montant d'indemnisation sur base de son analyse, sauf évidemment si elle considère que le sinistre n'est pas couvert.

Étape 7

Si le sinistre n'est pas clôturé directement sur place en présence des parties, lors de la visite de l'expert, le syndic transmet la proposition de la compagnie d'assurance aux propriétaires concernés afin que ces derniers marquent ou non leur accord. S'ils acceptent les montants d'indemnisation proposés, le syndic le communiquera à la compagnie d'assurance qui versera les sommes convenues dans un délai qui dépasse rarement la quinzaine qui suit l'acceptation.

Étape 8

C'est sur le compte de la copropriété que l'indemnisation est versée, ce qui est logique puisque c'est la copropriété qui a souscrit le contrat d'assurance global. Le syndic établira donc le décompte final et sera chargé des versements définitifs vers le/les propriétaires concernés. Notons que certaines compagnies ne versent que 80 % du montant du dommage établi et n'acceptent de céder les 20 % restant que sur base de la présentation des factures qui correspondent aux devis établis et acceptés par l'expert. Il en est de même pour la TVA qui n'est jamais versée (pour les non assujettis) sans présentation des factures de réparation. La gestion comptable et financière d'un sinistre n'est dès lors pas anodine dans le chef du syndic.

Toute indemnisation dans le contexte d'un sinistre - ou presque - est donc amputée d'une franchise, c'est-à-dire d'une somme forfaitaire que l'assureur déduit du montant du préjudice établi.



absa

Association Belge des Syndics
et Administrateurs de biens



FEDERIA

ASSURANCE MULTIRISQUES HABITATION EN COPROPRIÉTÉ LA GESTION DES SINISTRES

suite de la page 3

C'est le responsable (gardien de la chose) qui supporte la franchise. Il arrive que cette franchise (+/-256 € en 2018) soit majorée en raison de la statistique des sinistres (voir supra). L'auteur du présent article considère - mais cela n'engage que lui - que seule la franchise légale devrait être supportée par le/les responsable(s), le solde étant à la charge de la copropriété puisque le surcoût est la conséquence d'une sinistralité commune trop importante. Il est toutefois indispensable de faire voter cette disposition par une assemblée générale pour l'appliquer.

Nous constatons donc que l'intervention administrative, comptable et (souvent) technique du syndic dans la gestion d'un sinistre est importante, de l'ouverture jusqu'à la clôture définitive du dossier.

Il est donc cohérent que ce dernier soit rémunéré pour ces prestations qui peuvent parfois nécessiter de nombreuses heures de travail et s'étaler sur de nombreux mois.

Du fait qu'un sinistre, par définition, est un fait accidentel, il est très rare que le syndic inclue le coût de ces prestations dans son forfait qui reprend ses tâches globales récurrentes.

Son contrat devra donc idéalement indiquer comment ce travail spécifique sera rémunéré.

Une option peut être souscrite auprès de la plupart des compagnies d'assurance pour couvrir les coûts « collatéraux » générés par la gestion des sinistres. C'est ce qu'on appelle dans le jargon : « les pertes indirectes ». Cette option est évidemment payante et directement proportionnelle au montant qu'on peut obtenir en matière de pertes indirectes (généralement 5 % ou 10 % du montant du préjudice, versés en sus).

Il n'est pas rare que la copropriété décide de souscrire à cette option afin de couvrir les honoraires et frais du syndic en matière de gestion de sinistres. Ceci doit évidemment être décidé de manière précise lors d'une assemblée générale.

Certaines compagnies proposent également de couvrir, de

manière forfaitaire, le coût du syndic, le plus souvent proportionnellement au montant du dommage à réparer. Ceci est



généralement proposé dans certains « packs » de couvertures spécifiques aux copropriétés.

Il est donc recommandé de bien analyser les contrats à l'origine afin de bien déterminer les couvertures et les options souscrites (ce qui est déterminant pour la prime à verser évidemment).

Notons encore, qu'en matière de contrats d'assurance, les conditions particulières prévalent toujours sur les conditions générales. Il est donc toujours nécessaire de bien analyser les 2

volets du contrat pour savoir ce qui est couvert, dans quelles circonstances, pour quels montants et quelles franchises. ♦

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

Editeur responsable J-P CRANINX

Rédacteur en chef J-P CRANINX

Rédaction

M. TIHON
C. SCHUMMER

Mise en page:

Henry BROUSMICHE

info@adv-art.be

crédit photo: Adobe Photo Stock
& 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.

MEILLEURS VOEUX

2019





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

Les annexes du bail d'habitation en pratique



Est-il obligatoire de joindre les annexes au bail ? Doit-on les enregistrer ? Les parties doivent-elles les signer ?... Autant de questions pratiques auxquelles Federia a souhaité vous apporter une réponse.

Tout d'abord, tant pour la Région Wallonne que pour la Région Bruxelloise, **seule l'annexe explicative** doit obligatoirement être jointe aux contrats de bail (article 3, § 2 du Décret du 15 mars 2018 et article 218, § 5 du Code bruxellois du Logement).

Les annexes wallonnes et bruxelloises relatives à **la liste non-limitative des réparations locatives** ne doivent pas obligatoirement être jointes aux contrats. Nous les avons insérées dans les documents types afin de vous permettre de les joindre si vous le désirez.

Ensuite, il est utile de savoir qu'il n'y a pas d'obligation d'enregistrement en ce qui concerne les annexes mais, si elles sont **jointes au contrat**, elles seront enregistrées gratuitement.

Enfin, les contrats de bail doivent faire l'objet d'un écrit et comporter une série de mentions obligatoires (identités des parties, loyer, durée,...). La signature des parties sert à démontrer leurs accords sur le contenu du contrat.

En revanche, les annexes en question sont des textes légaux standards qui ne sont pas susceptibles de faire l'objet de négociation entre les parties. Elles ne doivent donc pas être signées et s'appliquent en tout état de cause.

Contrôles du Ministère Economique sur les mentions obligatoires

Nous tenons à vous informer que le Service Inspection du Ministère des Affaires Economiques procède à des contrôles et est étonné que les agents immobiliers contrôlés ne communiquent pas correctement les informations requises par l'art. XII.6 du code de droit économique.

Il est bon de rappeler que tout agent immobilier a dans **l'obligation de communiquer certaines informations sur son site Internet**, à savoir :

- Le nom du bureau
- L'adresse du bureau
- Les téléphone, fax et adresse e-mail
- Le numéro d'entreprise (Banque-Carrefour des Entreprises) et/ou de TVA
- Les coordonnées de l'autorité de surveillance : "Institut professionnel des agents immobiliers, rue du Luxembourg 16 B, 1000 Bruxelles"

- Le titre professionnel : "agent immobilier agréé IPI" ou le cas échéant "agent immobilier stagiaire", suivi du numéro IPI
- L'indication du pays dans lequel l'agrégation a été octroyée (en l'espèce, la Belgique)
- Et enfin, une référence à la déontologie de l'IPI, ce qui est faisable via un lien vers le code de déontologie de l'Institut professionnel des agents immobiliers

Il est également important de rappeler que cela doit permettre aux visiteurs de votre site Internet d'**accéder facilement et directement à vos données**, sans devoir chercher après l'information.

Il vous est conseillé de reprendre ces informations, soit **en bas de chaque page** de votre site, soit **dans une rubrique dédiée** (par exemple : "Qui sommes-nous ?", "Contact", "Mentions légales",...) visible et accessible facilement depuis chaque page de votre site.

Lutte contre la discrimination au logement

La Région Wallonne se penche sur la lutte contre la discrimination en matière de logement.

A ce sujet, Federia fait partie d'un groupe de travail, constitué à la demande du cabinet de Madame la Ministre De Bue, Ministre du Logement, en collaboration avec la DGO4 et divers intervenants dont l'objectif commun est de lutter contre les discriminations en matière de logement.

Participer à un tel groupe de travail permettra à la Fédération de pouvoir faire part des complexités rencontrées sur le terrain lors de la mise en location d'un bien mais également, de veiller à sensibiliser les agents immobiliers sur la discrimination au logement

afin de réduire le phénomène et de leur éviter notamment, de lourdes sanctions. Nous ne manquerons pas de vous tenir informés de ce qui sera mis en place.

Bon à savoir

Le CEFIM a déjà organisé plusieurs formations sur la thématique de la discrimination en matière de logement, en 2018. Restez connectés et consultez régulièrement le site du CEFIM pour celles à venir en 2019.

Nouvelle rubrique de petites annonces

Les petites annonces sont destinées aux agents immobiliers membres de Federia et aux étudiants en matières immobilières. Cette rubrique est uniquement prévue pour faire part d'opportunités professionnelles telles que des propositions de services et des recherches de collaborateurs

ou de stagiaires, des cessions d'affaires ou de clientèle, des recherches d'association, des partages d'expérience, ou d'autres communications professionnelles sans caractère de publicité commerciale. Elle n'est donc pas prévue pour présenter des biens immobiliers pour compte de clients.

HONESTY – Rejoignez-nous !

Nous recherchons des commerciaux VENTE pour la province de Namur ! Passionné par le contact humain, vous êtes une personne chaleureuse, vive d'esprit, audacieuse et pro-active. Vous possédez une capacité à décoder les documents juridico-administratifs. Le travail ne vous fait pas peur et vous avez envie de vous investir dans un nouveau job !

Plus de détails sur cette offre ?

<https://honesty.be/jobs>

Vos CV sont attendus sur l'adresse rh@eme-conseil.com avec la communication "HONESTY – Commercial Namur".



Syndic de copropriétés basé à Auderghem recherche gestionnaire ou stagiaire IPI, temps plein ou partiel pour la gestion d'un portefeuille d'immeubles situé à Schaerbeek, Evere et Woluwe.

Intéressé(e) : contactez Stéphane Kirkove (0478/78 97 78)

Si vous aussi, souhaitez publier une de vos annonces, n'hésitez pas à nous contacter via federia@federia.immo, pour savoir comment faire.

Un agent bien formé en vaut deux



À l'aube d'une année 2019 que nous prévoyons riche en développements en tous genres, nous jetons un œil dans le rétroviseur pour faire le bilan d'une 2018 durant laquelle de nombreux objectifs que nous nous étions fixés ont été atteints. Notamment depuis que le CEFIM organise l'ensemble du programme de formations à destination des employés via le FS323, mais pas que...

Plus de demandes, donc plus de thèmes

Tout d'abord, la volonté du CEFIM était d'élargir considérablement son offre de formation en profitant de vos nombreux retours via les multiples contacts que nous entretenons avec vous au quotidien. Pari réussi car nous avons aujourd'hui un portefeuille de plus de 100 thématiques dans les matières juridiques, techniques, managériales et commerciales. Ces formations sont désormais prêtes à l'emploi et adaptables à votre entreprise dans le cadre des formations sur mesures (liste complète sur demande).

Ensuite, et au regard du nombre croissant de sollicitations en ce sens, nous avons développé des cycles complets vous permettant de travailler des compétences spécifiques en lien avec l'immobilier. Citons par exemple le cycle 'Syndic débutant' qui connaît toujours plus de succès, car nous mettons tout en œuvre pour que les apprentissages puissent être valorisables directement, notamment à travers l'exposition de nombreux cas pratiques. D'autres thématiques seront développées en 2019 (expertise, gestion locative, spécialisations techniques, etc.), restez connectés.

Des partenariats pour mieux vous servir

Toujours dans cette recherche d'acquisition de nouvelles compétences, le CEFIM s'est associé avec l'efp (centre de formation en alternance pour la région de Bruxelles-Capitale) pour vous proposer des formations techniques (chose que nous réalisons avant) en y ajoutant une dimension pratique. Autrement dit, plus question de rester assis toute la journée, il faut mettre les mains dans le cambouis! Et cela semble vous convenir puisque vous étiez une dizaine d'inscrits au premier module portant sur l'électricité. D'autres modules arriveront tout au long de l'année prochaine (plomberie, chauffage, peinture, etc.).

La loi sur la discrimination au logement, véritable cheval de bataille

Avant de conclure, laissez-nous vous rappeler que le CEFIM organise une série de formations portant sur la discrimination au logement, ceci à la demande de l'IPI et du FS323, en partenariat avec UNIA. Vous avez été plus de 100 agents immobiliers à suivre les sessions organisées en Wallonie et à Bruxelles. Si vous aussi vous souhaitez confronter votre pratique d'agent immobilier aux exigences légales en la matière, rendez-vous sur www.cefim.immo, plusieurs séances viendront compléter le programme 2019! Attention, les clients mystères sont actifs depuis quelques semaines, mieux vaut adopter les bons réflexes...

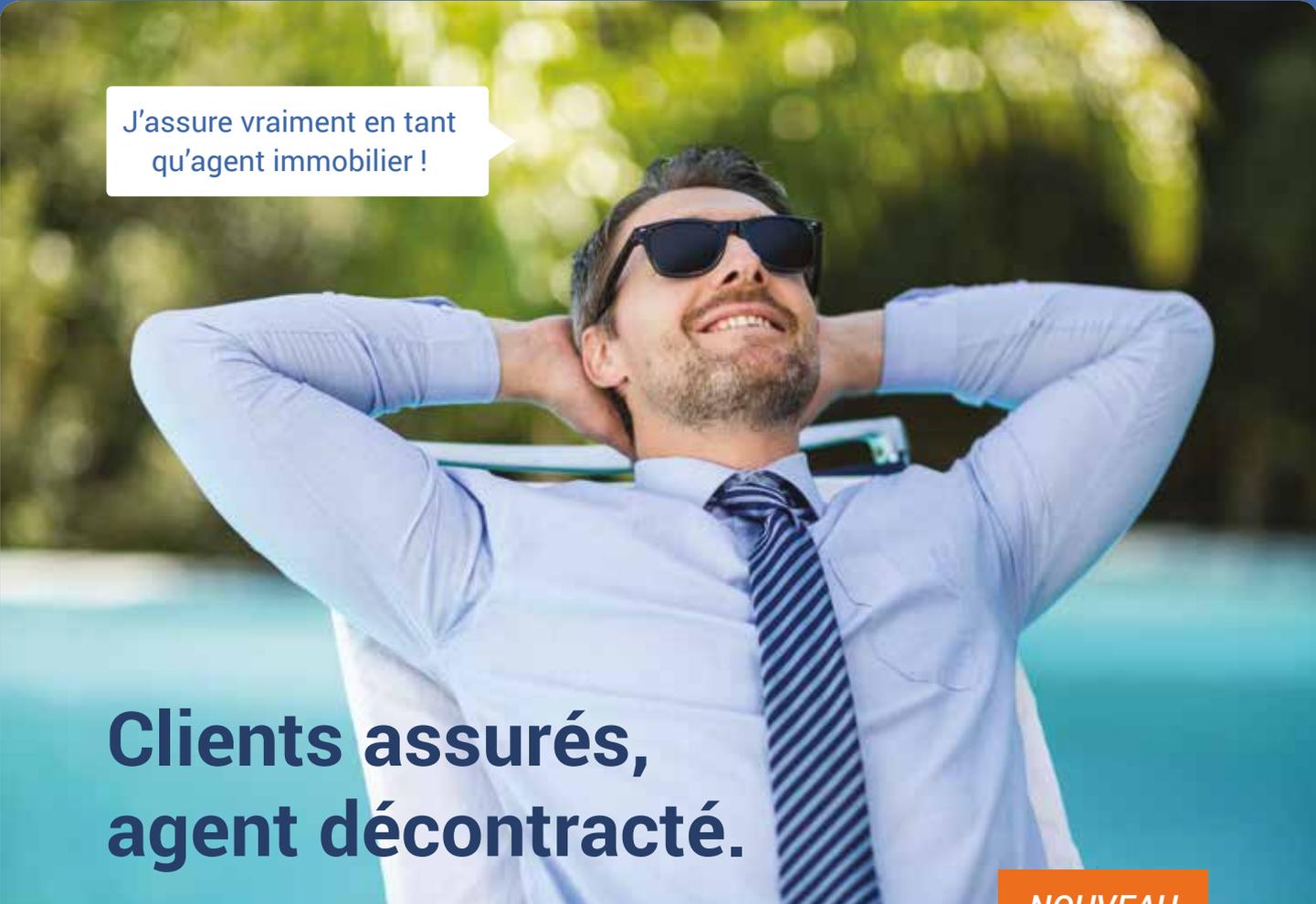
Enfin, le CEFIM connaît une croissance rapide de la demande de formations en Belgique francophone, ce qui nous amène à recruter plusieurs profils d'experts et de formateurs. Vous êtes tenté(e) par l'aventure? Contactez-nous!

CEFiM

Centre d'étude et de
formations immobilières



info@cefim.be
www.cefim.immo



J'assure vraiment en tant
qu'agent immobilier !

Clients assurés, agent décontracté.

NOUVEAU

Je propose à mes clients l'assurance garantie loyers impayés qu'ils méritent.
Mes clients sont satisfaits et Immoweb me paye pour ça.

Être agent immobilier, c'est bien. Proposer des services innovants à ses clients, c'est encore mieux. Gagnez de l'argent en devenant le partenaire d'Immoweb PROTECT, la nouvelle assurance garantie loyers impayés by Qover.

IMMOWEB PROTECT

ASSURANCE GARANTIE LOYERS IMPAYÉS

Prenez rendez-vous avec Erika pour un conseil personnalisé
<http://pro.immowebprotect.be/contact>

Le nouveau code de déontologie des agents immobiliers

Notre actuel code de déontologie est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2007. Depuis, nos professions ont forcément évolué. A partir du 1^{er} janvier 2019, un nouveau code de déontologie sera d'application.

L'IPI et son Ministre de tutelle ainsi que de nombreux professionnels étaient demandeurs de clarifications et d'améliorations des textes. C'est chose faite et Federia vous invite à découvrir les principales nouveautés auxquelles les agents immobiliers devront se conformer :

► La formation (article 37)

Actuellement, l'agent immobilier doit effectuer 20 heures de formation réparties sur deux ans. A partir du 1^{er} janvier 2019, **l'agent immobilier devra accomplir 10 heures par année civile et par colonne.** Ainsi, pour les agents inscrits aux deux tableaux, il s'agira de suivre 10 heures de formation ciblées syndic et 10 heures de formation ciblées courtier.

A ce sujet, rappelons que Federia ainsi que le CEFIM sont promoteurs de nombreuses formations de qualité, partout en région francophone et destinées à tous les agents immobiliers quelle que soit leur spécialité.

► Conservation des documents

L'article 83 imposait à l'agent immobilier syndic de tenir toutes les pièces justificatives relatives aux décomptes, ainsi qu'un état détaillé du patrimoine de l'ACP durant 5 ans.

L'article 83 est devenu l'article 84 et impose maintenant un délai de conservation des documents **durant 10 ans.** Cette modification est évidemment contraignante car l'on double le volume d'archives à conserver. Certains syndics devront réfléchir à des solutions de stockage et d'inventaires pour s'adapter à cette modification du code surtout lorsqu'ils gèrent un gros portefeuille.

Par ailleurs, fort logiquement de nombreux syndics ne disposent déjà plus des archives antérieures à 2014 en dehors bien entendu de certains dossiers : permis d'urbanisme ou d'environnement, DIU, garantie décennale...

► Nom de la compagnie d'assurance professionnelle et numéro de police

Il faut préciser le nom de la compagnie d'assurance (AXA) et le numéro de police : 730.390.160. **Ces mentions doivent figurer sur chaque document et sur le site internet.** On aurait pu se simplifier la vie en mentionnant simplement assurance professionnelle via IPI n°... dès lors que la cotisation de l'Institut comprend d'office la couverture d'assurance RC professionnelle et caution.

► Important pour les courtiers

L'article 50 précise que **l'agent immobilier doit toujours vérifier** auprès de son commettant potentiel s'il a déjà confié antérieurement une mission d'intermédiation à un autre agent immobilier et si ce dernier a transmis une liste des candidats potentiels ayant reçu individuellement une information précise sur le bien.

► Pour une meilleure collaboration entre confrères

L'article 25 du code insiste sur les bonnes relations entre confrères lorsqu'ils travaillent de manière co-exclusive : **“les relations doivent être caractérisées par un véritable esprit de collaboration”.** Ils doivent échanger toutes les informations et tous les documents dans l'intérêt de la mission et établissent à cet effet une convention écrite de collaboration.

► Commissions, c'est non !

On ne le répètera jamais assez : la perception de commissions occultes est un délit extrêmement grave que la Chambre exécutive punit fermement.

A l'article 26 (devenu 27), le mot "commissions" manquait. C'est corrigé à présent : "L'agent immobilier ne peut, sauf conventions particulières entre toutes les parties concernées, percevoir d'honoraires, **de commissions**, d'avantages ou de gratifications que son commettant, ou le cas échéant, d'un confrère avec lequel il a obtenu un accord de collaboration".

► Pour les syndicats : l'article 77 est important

Voici le genre de réglementation qu'il faudra parfois faire lire à certains copropriétaires suspicieux : "l'agent immobilier syndicat doit, pour chaque association de copropriétaires dont il est le syndicat, disposer d'un compte distinct **dont il est le seul responsable, tel que prescrit par la loi**".

(Il m'arrive encore, lors d'une reprise d'immeuble, de constater que le conseil de copropriétés a également signature sur le compte bancaire de l'Association !)

► Ne pas respecter l'article 79 constitue une faute grave

L'agent immobilier syndicat fera le nécessaire pour veiller à ce que les indemnités, ristournes, remboursements, et de manière générale, **toute somme revenant à l'association des copropriétaires soit versée directement sur le compte de cette dernière**.

► Transmission des dossiers d'un immeuble

A l'article 85, l'on demande au syndicat sortant de dresser **un inventaire détaillé** des pièces transmises.

► Et pour le régisseur

Si l'agent immobilier régisseur reçoit une procuration de son commettant en vue de le représenter à l'assemblée générale des copropriétaires, cette procuration ne peut concerner qu'une assemblée générale, hormis le cas d'une procuration notariée générale ou spéciale (article 85).

Voilà pour les principaux changements ; d'autres modifications sont plus secondaires et relèvent surtout de la terminologie comme, par exemple, le mot "courtier" devient "intermédiaire".

ET SI ON TERMINAIT PAR UN PETIT QUIZZ ?

Rien de tel pour mémoriser un texte de façon ludique ! Il s'agit de pointer le ou les énoncé(s) correct(s) :

1. A partir du 1^{er} janvier 2019, l'agent immobilier ne manquera pas de faire figurer la mention suivante :
 - a) qu'il est assuré en RC professionnelle et caution via son accès à l'IPI.
 - b) que sa responsabilité civile professionnelle est couverte par AXA.
 - c) que sa responsabilité civile professionnelle est couverte par AXA sous le n° de contrat 730.390.160.
2. L'agent immobilier syndicat conserve les documents de l'association durant :
 - a) 5 ans
 - b) 7 ans
 - c) 10 ans
3. L'agent immobilier et sa formation
 - a) L'agent immobilier inscrit aux deux colonnes doit suivre au moins 20 heures réparties sur deux années (10 heures sur des matières en syndicat, 10 heures sur des matières sur le courtage).
 - b) L'agent immobilier inscrit aux deux tableaux doit suivre 10 heures par année civile sur des matières qui concernent le syndicat et 10 heures par année civile sur des matières qui concernent le courtier.
 - c) L'agent immobilier, syndicat ou courtier (intermédiaire) doit suivre 20 heures de formation par année civile.
4. Lorsque plusieurs agents immobiliers collaborent ensemble, le code de déontologie a mis l'accent sur :
 - a) L'affichage ;
 - b) Le partage de commission ;
 - c) Des relations caractérisées par un véritable esprit de collaboration.
5. Lors de la transmission des documents, le syndicat veillera à établir :
 - a) La liste des dossiers sinistres ;
 - b) Un inventaire détaillé des pièces transmises ;
 - c) La liste des dossiers en cours.



Et maintenant, pour les “experts en déontologie”, voici quelques questions peut-être plus pointues :

6. Qu’entend-t-on par devoir de discrétion ?

Et quand ce devoir de discrétion est-il levé ? (cochez les énoncés corrects)

- a) L’agent immobilier est tenu au devoir de discrétion qu’il doit également faire respecter par les personnes travaillant sous son autorité.
- b) L’agent immobilier ne peut communiquer des données, faits et opinions relatifs à une mission à des personnes autre que celles qui sont autorisées à en prendre connaissance, et ce, aussi bien durant sa mission qu’après sa mission.
- c) Ce devoir de discrétion est levé notamment :
 - dans l’exercice de sa défense personnelle devant les instances judiciaires ou disciplinaires.
 - lorsqu’il a été déchargé expressément de son devoir de discrétion par le commettant sur certains éléments qui concernent spécialement ce dernier.
 - lorsqu’il constate que l’on agit en fraude de ses droits ou de ceux de son commettant et qu’il s’avère qu’une communication doit être faite pour sauvegarder ou rétablir ces droits.
 - lorsque des informations utiles ou nécessaires à l’exercice de la mission doivent être transmises ou échangées avec des personnes impliquées dans celle-ci tels que les collaborateurs internes ou externes, ou des spécialistes.
- d) L’agent immobilier ne peut jamais fournir des informations erronées en prétextant son devoir de discrétion.

7. Lorsque l’agent immobilier syndic ou administrateurs commande des fournitures ou travaux, à quoi devra-t-il particulièrement attentif ? (cochez ce qui est correct)

- a) Il devra disposer d’une provision suffisante pour honorer les prestations/fournitures.
- b) Il ne peut passer commande à des fournisseurs lorsqu’il a un lien familial ou juridique avec ceux-ci, sauf autorisation ou ratification du commettant dûment informé de ce lien.
- c) Il veillera à ce que les fournisseurs ou entrepreneurs disposent des autorisations ou agréments requis en vertu des lois et réglementations.
- d) Il ne peut pas passer commande à une société qui n’est pas installée en Belgique.

8. Quelle attitude se doit d’avoir le syndic en cas de conflit ? (cochez l’énoncé correct)

- a) L’agent immobilier syndic veille à adopter une stricte neutralité dans les conflits qui impliqueraient des copropriétaires ou des occupants et ne concernent pas l’association, sans préjudice de ses obligations légales ou conventionnelles ou du respect à attacher à une décision de justice.
- b) L’agent immobilier doit défendre une cause qui lui paraît juste.

9. L’agent immobilier dans ses rapports avec l’Institut (cochez les énoncé(s) correct(s))

- a) L’agent immobilier ne peut être poursuivi sur un plan disciplinaire que pour des comportements qui ont fait l’objet d’une plainte ou de manquements dont les organes compétents de l’Institut ont été informés.
- b) Dans le cadre de l’instruction d’un dossier disciplinaire ouvert à son encontre, et après avoir été informés des manquements qui lui sont reprochés, l’agent immobilier veillera à communiquer aux organes compétents de l’Institut toutes les informations et tous les documents qui lui sont demandés dans la mesure où ces informations et documents sont en rapport direct avec les manquements qui lui sont reprochés.

10. Dans la détermination des honoraires de l'agent immobilier intermédiaire, l'article 65 du code de déontologie interdit de stipuler un mode de rémunération qui peut être source de conflit entre l'agent immobilier courtier et son commettant.

De quoi s'agit-il ?

(cochez les énoncé(s) correct(s))

- a) En prévoyant par exemple des honoraires correspondant au surplus entre le montant initialement convenu avec son commettant et celui effectivement obtenu.
- b) Le montant de la TVA doit pas être repris dans la convention de courtage.

Par Stéphane Kirkove

Et voici ce qu'il fallait répondre :
1C - 2C - 3B - 4C - 5B - 6ABCD - 7 ABC - 8A - 9AB - 10AB



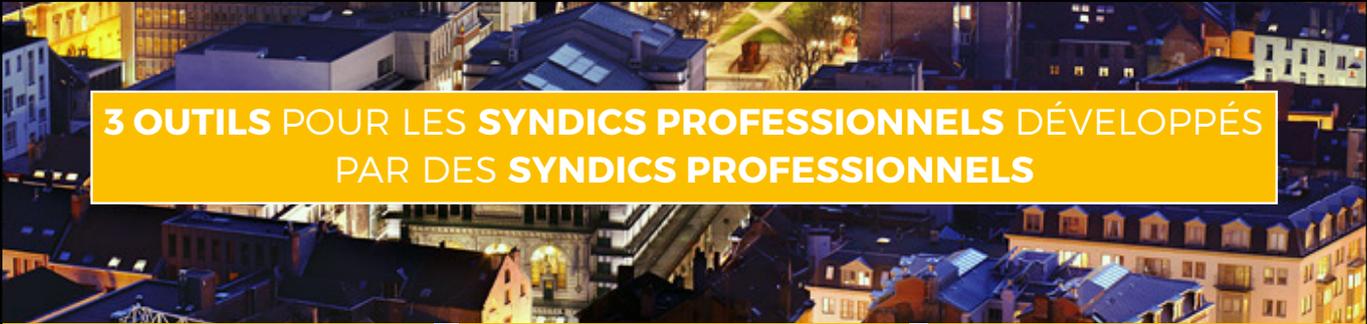
Le comité de rédaction est en deuil

En écrivant cet article, j'ai une pensée émue pour notre ami **Jacques Carlier**.

Il va nous manquer ! Lui qui était toujours à nos côtés ! Nous pensons tous bien à lui et à sa famille.

Bon voyage mon ami.

S. K.



3 OUTILS POUR LES SYNDICS PROFESSIONNELS DÉVELOPPÉS PAR DES SYNDICS PROFESSIONNELS

ITEM SOLUTION SOLUTION WEB QUI VOUS AIDE POUR :	CRYPTO DES SOLUTIONS MÉTIERS INNOVANTES POUR :	UNE AIDE À LA COMPTABILITÉ (BPO) QUI CONSISTE :
<ul style="list-style-type: none"> ✓ planifier votre temps et optimiser vos actions. ✓ un moyen efficace et simple de communication entre les copropriétaires. ✓ mémorise 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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



Excellents résultats

du service Dépistage de l'IPI en 2018 et jurisprudence importante pour l'Institut et la profession

100% de réussite en justice pour l'IPI dans la défense du titre d'agent immobilier !

Nous pouvons l'annoncer fièrement, le service Dépistage de l'IPI a déjà obtenu d'excellents résultats cette année. En effet, sur les 27 décisions (jugements, arrêts, jugements d'accords) qui ont déjà été prononcées cette année dans des dossiers liés à l'exercice illégal de la profession, toutes ont été rendues en faveur de l'Institut.

Ordre de cessation immédiate sous peine d'astreinte = ± 90% des décisions de justice

Dans 24 cas, le contrevenant a reçu l'ordre de cesser immédiatement toute activité sous peine d'astreinte. Dans les trois autres dossiers, le faux agent immobilier avait déjà reçu l'ordre de cesser toute activité (avec astreintes) par le passé, ouvrant ainsi la voie à la procédure de recouvrement de ces astreintes. L'Institut a obtenu gain de cause dans les trois dossiers et l'intéressé a effectivement été condamné au paiement des astreintes prévues.

L'astreinte moyenne s'élève à 3.550 euros par jour et par infraction, mais peut dans certains cas s'élever à 5.000 euros par jour et par infraction.

La majorité des décisions rendues s'appuient sur des motivations standards. Mais dans quelques dossiers, le juge a réitéré certains principes de manière claire et sans équivoque. Ces principes sont d'une grande importance pour l'Institut, car ils assoient la jurisprudence sur laquelle nos avocats pourront s'appuyer dans les futurs dossiers.

Nous vous résumons ci-après quelques jugements et arrêts importants ayant déjà été rendus cette année.

L'agrégation IPI n'est pas contraire à la libre circulation des services !

La Cour d'appel a clairement indiqué que l'obligation d'inscription auprès de l'IPI ou l'agrégation IPI n'est pas contraire à la libre circulation des services au sein de l'UE. L'arrêt en question a également confirmé que la localisation du bien immobilier sur lequel porte la transaction n'est pas pertinente.

Il s'agit d'un dossier où un agent immobilier étranger exerçant en Belgique (sans numéro IPI) en tant que courtier pour des biens immobiliers situés à

Plusieurs arrêts ont permis en 2018 d'approfondir la notion "d'assistance déterminante".

l'étranger a considéré que la réglementation belge en matière de courtage ne lui était pas ou ne pouvait lui être applicable. Le juge n'a donc pas suivi son interprétation.

Un actionnaire d'une société qui exerce des activités de courtage immobilier doit être considéré comme associé actif et donc doit être agréé IPI !

Par ailleurs, plusieurs arrêts ont confirmé qu'une personne qui détient des actions d'une société et qui exerce effectivement des activités de courtage immobilier dans cette société doit être considérée

ImmoTransit.be



by FEDERIA

**ADHÉREZ
À LA RÉVOLUTION
IMMOBILIÈRE**



VOTRE portail, **VOTRE** ASBL

Pour tous renseignements : paola@immotransit.be - 0489 66 78 88

Sur les 27 décisions qui ont déjà été prononcées cette année dans des dossiers liés à l'exercice illégal de la profession, toutes ont été rendues en faveur de l'Institut.

comme un associé actif et doit dès lors détenir un numéro IPI afin de pouvoir exercer légalement cette activité.

Le fait de disposer en outre d'un statut de salarié au sein de l'entreprise ne rend pas la situation légale. Seul le salarié "pur" - celui qui n'est pas gestionnaire, administrateur ou associé actif au sein de l'entreprise dans laquelle il travaille - peut exercer des activités de courtage immobilier, à condition qu'il soit placé sous le contrôle et la surveillance d'une personne agréée IPI au sein de la structure de l'entreprise.

Pas d'agrément pour un employé qui exerce des activités de courtage immobilier si c'est du "personnel propre" à l'entreprise !

Un autre arrêt confirme que la règle selon laquelle les employés n'ont pas besoin de l'agrément IPI pour exercer des activités de courtage immobilier ne s'applique qu'au "personnel propre". Le détachement de travailleurs est, sauf exception, interdit en Belgique.

En d'autres termes, seul l'employé qui dispose d'un contrat d'employé avec l'entreprise pour laquelle il travaille peut exercer des activités de courtage immobilier dans le cadre de cette entreprise.

Assistance déterminante, une notion de plus en plus claire !

La définition de l'agent immobilier est la suivante : "celui qui fournit une assistance déterminante à la vente ou à la location de biens immobiliers dont il n'est pas le propriétaire".

Plusieurs arrêts ont permis en 2018 d'approfondir la notion "d'assistance déterminante".

Les actes suivants sont ainsi considérés, entre autres, comme une assistance déterminante :

- ▶ Effectuer des visites à domicile (avec des acheteurs potentiels)
- ▶ Fournir des informations sur des biens immobiliers dont on n'est pas propriétaire
- ▶ Même si le propriétaire effectue lui-même ces deux premières étapes, mais confie le suivi du dossier à un tiers, cela doit également être considéré comme étant du courtage immobilier.

Une simple régularisation ne suffit pas toujours !

D'autres jugements confirment encore la jurisprudence dominante selon laquelle un contrevenant, qui n'exerce (prétendument) plus d'activités de courtage car la société du contrevenant a été entretemps reprise par une personne agréée IPI, se verra malgré tout interdit d'exercer la profession d'agent immobilier tant qu'il reste actif dans ladite société. Le tribunal estime à raison que, tant que la personne restera active dans ladite société, il y aura un risque réel de récidive, contrairement à l'avis de certains avocats qui estiment que l'Institut n'a plus d'intérêt juridique à ce que leur client incriminé soit condamné en cas de "régularisation".

L'Institut estime que le tribunal a tout à fait raison de ne pas suivre cet avis, car il y a toujours un risque de récidive si la personne concernée continue à être active dans l'entreprise.

Steven Lee

Directeur Communication
et Formation à l'IPI



Coaching et accompagnement
de carrière

Pension
complémentaire

La recette du succès du fs323

Budget de
formation
individuel

Primes syndicales
et de fin d'année



Au FS 323 nous rassemblons les bons ingrédients pour une carrière réussie.

Des formations, bien sûr, mais aussi des primes syndicales, des primes de fin d'année, la pension complémentaire, le coaching et accompagnement de carrière et le budget de formation individuel

Curieux de découvrir nos recettes ? Rendez-vous sur www.fs323.be



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

10% de
RÉDUCTION

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

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



Avantages Federia

Être membre, un gain annuel bien réel !

- ▶ **Assurance RC professionnelle 2^{ème} rang** incluse dans la cotisation Federia (82 € / an)
- ▶ **Autres garanties (assurance compromis, récupération d'honoraires,...)**
à des conditions tarifaires préférentielles (gain de minimum 25 € / an)
- ▶ **Documents types mis à jour** gratuitement
- ▶ Avantages pour les employés et employeurs avec le **FS323**
- ▶ **Gratuité et réduction pour les outils digitaux :**
 - **Myrent Pro** (gratuit pour les baux d'habitation et 50 % de réduction pour les autres types de baux → gain de 5 € / enregistrement de bail)
 - **Cadastre Finder** (10 % de réduction → gain de 0,99 € / extrait)
 - **Outil Anti-blanchiment** (50 % de réduction)
- ▶ Réduction aux **événements Federia**
- ▶ Réduction sur l'abonnement Internet **ImmoTransit.be** (gain de 120 €/an)
- ▶ -20% sur les formations du **CEFIM**
- ▶ Réduction avec la carte "**Network Fuel Card**" (Shell, Esso, Total et Q8)
- ▶ -20% sur l'abonnement annuel au **Forum de l'Immobilier**
- ▶ -20% sur les solutions **Skydoo**
- ▶ -10% chez les **déménagements Spiroux**
- ▶ Ristourne pour les **parcs Aqualibi, Bellewaerde et Walibi**
- ▶ **Avantages chez Sodexo** (e-Lunch Pass®, Eco Pass®, e-Eco Pass®, Cadeau Pass®, e-Cadeau Pass® et Sport & Culture Pass®)





FEDERIA

Demande d'adhésion

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

SYNDIC

RÉGISSEUR

Votre demande sera soumise au prochain conseil d'administration.

Date :

Signature :



Vous êtes **syndic**,
vous ne souhaitez pas gérer les conséquences des **charges impayées**

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 proposer nos assurances*?
Contactez-nous

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.