

DANS CE NUMÉRO

Quels sont les rôles et missions de mon agent immobilier courtier ?	1
La nouvelle certification wallonne "CertIBEau" est arrivée !	3
Connaissez-vous le compromis "langage clair" ?	3
À quoi faut-il faire attention si vous louez ou achetez un bien équipé de panneaux photovoltaïques ?	4
Nouveau prêt à taux zéro pour la constitution d'une garantie locative	5



Bienvenue dans ce premier numéro du CourtageInfo de Federia, le nouveau rendez-vous trimestriel dédié aux particuliers ! Que vous soyez propriétaire, locataire, vendeur ou acheteur, vous y trouverez de nombreuses informations utiles liées à l'actualité immobilière.

QUELS SONT LES RÔLES ET MISSIONS DE MON AGENT IMMOBILIER COURTIER ?

Dans le cadre d'une vente immobilière, les missions de votre agent immobilier sont nombreuses. De par son **expertise, ses compétences techniques et juridiques et sa connaissance du marché immobilier**, il est une véritable plus-value dans le cadre du processus de vente. Mais l'agent immobilier courtier doit respecter un certain cadre et il ne peut pas être appelé à la rescousse pour un "oui" ou pour un "non". En quoi consistent justement ses missions ? Focus sur la profession de courtier.

Un contrat d'intermédiaire

Le courtier immobilier est ce qu'on appelle un **intermédiaire**. Son intervention consiste à **mettre en rapport deux ou plusieurs personnes (vendeur(s) et acquéreur(s) ou bailleur(s) et locataire(s)) afin de les amener à conclure un contrat de vente ou de location d'un bien immobilier**.

Il peut intervenir dans différents secteurs :

- ▶ Le résidentiel (immobilier neuf, immobilier ancien (dit d'occasion), vente en viager, location) ;

- ▶ Le retail, c'est-à-dire les immeubles destinés aux activités commerciales (maisons commerciales, centres commerciaux, fonds de commerce,...) ;
- ▶ Le semi-industriel (entrepôts, ateliers,...) ;
- ▶ Le secteur hôtelier, récréatif, sportif et culturel ;
- ▶ Ou encore le secteur agricole et forestier.

Cela dépend du ou des marché(s) dans le(s)quel(s) il s'est spécialisé. L'élément essentiel de cette mission d'intermédiation est le **mandat** conféré par son client, en l'occurrence le vendeur qui souhaite vendre son immeuble ou le bailleur qui souhaite le mettre en location. Le courtier immobilier et son client doivent en effet signer un **contrat afin de bien déterminer les termes de cette mission dite de "louage de services"**. L'agent immobilier devra se tenir aux termes de ce contrat et ne pourra pas aller au-delà, sauf bien sûr accord entre lui et son client. Le bien faisant l'objet du mandat sera détaillé et les modalités souhaitées pour la mise en vente ou la location seront fixées (appel d'offres, plis fermés, viager, durée de la mission, modalités de publicité,...). C'est également ce document qui reprendra les règles relatives à la rémunération du courtier.



Deux grands devoirs : le conseil et l'information

L'agent immobilier a deux grands devoirs : un devoir d'information et un devoir de conseil. Il doit pouvoir conseiller un prix juste et cohérent en fonction de l'état du bien et du marché immobilier et est aussi tenu de recueillir des informations et, dans la mesure du possible, de les vérifier. Le Code de déontologie des agents immobiliers précise d'ailleurs que l'agent immobilier devra réclamer à son commettant (c'est-à-dire son client) "les documents et informations nécessaires à la réalisation de sa mission et procédera si nécessaire et dans la mesure de ses possibilités aux vérifications adéquates". Il doit en effet "transmettre une information fiable aux personnes concernées par ladite mission". L'agent immobilier informera en outre son client de tout nouvel élément qui serait susceptible de l'intéresser.

Par ailleurs, l'agent immobilier ne peut bien sûr pas, dans sa publicité et ses annonces, induire en erreur les personnes sur la disponibilité des biens et les caractéristiques essentielles de ceux-ci.

Lors de la signature du mandat avec son client, le courtier pourra, à cette occasion, apporter les conseils appropriés à son client en matière de prix de vente ou loyers de marché, et de conditions de vente ou de location.

Les détails de la mission du courtier immobilier

La mission du courtier immobilier consiste à trouver l'acquéreur qui proposera le meilleur prix compte tenu de l'état du bien et des fluctuations du marché. Cette mission comporte plusieurs étapes :

- ▶ Avant d'entamer une nouvelle mission, le courtier devra **identifier son client** et s'assurer qu'il a les pouvoirs nécessaires et la qualité requise pour vendre le bien que son client s'apprête à lui confier.
- ▶ Le courtier peut réaliser une **étude de marché** avant d'entamer un processus de vente ou de location et réaliser une **évaluation** de l'immeuble. Il connaît le marché, dispose de connaissances juridiques, fiscales, techniques... pour mener sa mission **en toute impartialité et objectivité**.
- ▶ Il pourra vérifier avec son client les **documents indispensables** dont celui-ci dispose éventuellement déjà ou qui doivent être commandés/demandés, comme le certificat PEB (Performance Énergétique des Bâtiments), le DIU (Dossier d'Intervention Ultime), l'attestation de sols (BDES), les renseignements urbanistiques, les baux éventuellement en cours, le titre de propriété, le PV de contrôle de l'éventuelle citerne à mazout,



le PV relatif aux installations électriques, les documents cadastraux, des informations relatives au montant des charges et procédures en cours s'il s'agit d'un bien en copropriété...

- ▶ L'agent effectuera une **publicité** qu'il estimera cohérente et pertinente compte tenu du bien.
- ▶ Il procédera aux **visites sur place** avec les candidats-acquéreurs ou candidats-locataires et pourra ainsi directement répondre à leurs questions et les conseiller.
- ▶ L'agent immobilier a également les qualités et l'expérience requises pour mener à bien la **négociation et réceptionner les offres** déposées par les candidats-acquéreurs ou les candidatures déposées par les candidats-locataires.

Important à savoir : l'agent immobilier ne peut pas agir à la place de son client pour accepter ou refuser une offre ou une candidature. L'accord du client devra toujours être demandé. C'est le client (vendeur ou bailleur) qui reste maître de l'acceptation d'une offre ou d'une candidature par rapport à une autre, et nullement l'agent immobilier.

Lorsque l'acquéreur ou le locataire a été trouvé, la mission principale de l'agent immobilier courtier est accomplie ! **Il peut également ensuite s'atteler à la rédaction du projet de compromis de vente.** En Région de Bruxelles-Capitale, il est plus fréquent que celui-ci soit préparé par le notaire du vendeur. Mais en Région wallonne, dans la majorité des cas, c'est votre agent immobilier qui s'en occupera. À ce sujet, nous vous renvoyons à l'article relatif au compromis dit "langage clair" dans ce numéro.

Une mission qui a ses limites

L'agent immobilier est ainsi tenu par le contenu de la mission de louage de services (la mission de courtage) qu'il a signée avec son client. Résoudre d'éventuels problèmes urbanistiques ou fiscaux ne fait pas partie de la mission initiale de l'agent immobilier. Cependant, il pourra aider son client dans ses recherches moyennant probable rémunération complémentaire.

Mais on remarque que de plus en plus souvent, l'agent immobilier est appelé à la rescousse dès qu'un problème est soulevé par un acquéreur. **L'agent immobilier n'est pas responsable des éventuels défauts du bâtiment.** Il ne pourra malheureusement pas tester chaque plaque de cuisson ou cuisiner un plat pour vérifier la puissance du four, tester tous les boîtiers de volets pour vérifier leur bon état de fonctionnement, ou encore être tenu responsable du trafic dans la rue. De même, il ne peut être tenu responsable de l'éventuel mauvais état des tuyauteries et canalisations ou du système de chauffage.

Il appartient au candidat-acquéreur de procéder à une (ou plusieurs !) visite(s) attentive(s) du bien. Il est également tout à fait libre de se faire assister par un expert, un entrepreneur, un architecte. Il doit aussi oser poser les bonnes questions au vendeur et ainsi par exemple demander de vérifier que le four fonctionne, de même que les taques de cuisson, les volets ou le système de chauffage.

Le prochain numéro de votre **CourtagelInfo** reviendra sur ces problématiques !

RÈGLEMENTATION : LA NOUVELLE CERTIFICATION WALLONNE "CERTIBEAU" EST ARRIVÉE !

La nouvelle réglementation wallonne relative aux certificats dits "CertIBEau" est entrée en vigueur le 1^{er} juin 2021.

De quoi parle-t-on ?

"CertIBEau" signifie "Certification des Immeubles Bâties pour l'Eau". Ce certificat permet d'évaluer en particulier deux éléments :

- 1° **Eau en entrée** : l'état de conformité des immeubles bâtis aux obligations relatives au **raccordement et à l'installation privée de distribution de l'eau** ;
- 2° **Eau en sortie** : l'état de conformité des immeubles bâtis aux obligations relatives à **l'évacuation et au traitement des eaux urbaines résiduaires**.

C'est donc la conformité de tous les équipements dans lesquels transitent de l'eau potable et les différentes eaux usées et pluviales qui seront passées au crible afin de déterminer s'il existe un risque sanitaire ou environnemental (compteur d'eau, robinets, chauffage, pompe à chaleur, piscine, adoucisseur d'eau, canalisations, fosse septique, égout,...).

À qui s'adresse le CertIBEau ?

L'obtention d'un CertIBEau attestant de la conformité des immeubles bâtis est notamment **obligatoire avant le raccordement d'un immeuble à la distribution publique de l'eau**.

Cela concerne donc tous les immeubles qui sont raccordés pour la première fois à la distribution d'eau à partir du 1^{er} juin 2021 ! L'obtention de ce certificat (de conformité) sera une condition nécessaire pour que le raccordement à l'eau soit définitivement mis en service et que l'immeuble ait ainsi accès à l'eau. Aucune vente d'une nouvelle construction ne pourra donc avoir lieu sans ce certificat !



En revanche, l'obtention d'un tel certificat est **facultative pour tout propriétaire d'un immeuble existant**. Tout propriétaire d'un immeuble peut en effet solliciter l'obtention d'un CertIBEau évaluant la conformité de son immeuble aux obligations en la matière.

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à interroger votre agent immobilier ou à consulter le site www.certibeau.fr/fr !

VENTE : CONNAISSEZ-VOUS LE COMPROMIS "LANGAGE CLAIR" ?

Condition suspensive d'obtention d'un financement, réserve de jouissance, occupation précaire, garantie d'éviction, garantie décennale, servitudes... Un compromis de vente regorge de termes juridiques complexes.

Pourtant, lors d'un achat immobilier, la signature du compromis de vente est un moment très important. Ce compromis de vente est un document qui lie les parties. Il est donc primordial qu'il soit rédigé avec la plus grande attention, et que l'acheteur et le vendeur comprennent bien ce qu'ils signent.

Pour faciliter la lecture et la compréhension de ce type de document, Federia et la Fédération des Notaires ont collaboré pour établir des modèles de compromis dits "langage clair". Les connaissez-vous ?

Ces modèles existent depuis 2019 déjà. Début 2021, de nouvelles versions ont été réalisées et sont dorénavant disponibles pour les trois Régions (Région wallonne, Région de Bruxelles-Capitale et Région flamande).

Intéressé ? Contactez votre agent immobilier. S'il l'utilise déjà, il pourra vous fournir toutes les informations nécessaires.

ÉNERGIE : À QUOI FAUT-IL FAIRE ATTENTION SI VOUS LOUEZ OU ACHETEZ UN BIEN ÉQUIPÉ DE PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES ?

On rencontre de plus en plus sur le marché immobilier des biens équipés de panneaux photovoltaïques. L'intérêt pour ce type de bien est grandissant. À quoi devez-vous faire attention si vous louez ou achetez un tel bien ?

Je loue un bien équipé de panneaux photovoltaïques

Il faut distinguer deux situations, selon que le propriétaire met ou non à disposition de son locataire l'installation photovoltaïque.

Le propriétaire peut en effet choisir de conserver tous les droits sur l'installation et l'électricité produite et ainsi mettre à la disposition de son locataire les quantités d'électricité produites. Les certificats verts éventuels reviennent alors au propriétaire. Attention toutefois, ce sera le propriétaire qui devra supporter les frais liés à l'entretien et à l'exploitation des panneaux.

Le propriétaire peut aussi décider de mettre à la disposition de son locataire à la fois l'immeuble mais aussi l'installation photovoltaïque. Le locataire va donc payer à son bailleur un loyer fixe pour la jouissance de l'installation (c'est-à-dire un loyer qui ne dépendra pas de la quantité d'électricité produite) et supporter les risques liés à la production (dont l'entretien des panneaux). Dans cette hypothèse, c'est le locataire qui est le producteur d'électricité et qui peut donc a priori bénéficier des certificats verts éventuels.

Le contrat de bail devra alors notamment mentionner :

- ▶ que le propriétaire met à la disposition du locataire l'immeuble, en ce compris la jouissance des panneaux photovoltaïques ;
- ▶ un loyer fixe pour la jouissance de l'installation photovoltaïque ;
- ▶ que ce droit à l'obtention de certificats verts est cédé par le locataire au propriétaire ;
- ▶ un mandat donné par le locataire à son propriétaire pour que celui-ci le représente auprès de l'Administration pour les démarches nécessaires.

Le propriétaire devra bien conserver son contrat de bail (ainsi que tous les contrats de location subséquents relatifs à l'immeuble concerné), afin de pouvoir les produire à l'Administration si elle venait à lui en faire la demande (elle peut à tout moment en obtenir copie sur simple demande).

J'achète un bien équipé de panneaux photovoltaïques

Dans cette hypothèse, il y a plusieurs questions à se poser :

- ▶ Qui est le propriétaire desdits panneaux. Est-ce le propriétaire de l'immeuble ou bien la société d'installation ?
- ▶ Des certificats verts sont-ils liés ou non à ces panneaux ?
- ▶ L'installation de panneaux photovoltaïques fait-elle partie de la vente ?
- ▶ Les certificats verts qui y sont éventuellement liés font-ils partie de la vente ?
- ▶ Existe-t-il un financement portant sur les panneaux ?
- ▶ Le vendeur dispose-t-il de l'attestation du contrôle électrique de l'installation ?
- ▶ De quand date l'installation ?

Pour éviter d'éventuelles complications dans le processus de vente, nous conseillons d'aborder ces points en amont, **avant la signature du compromis** et de prévoir dans le compromis tout ce qui peut déjà l'être. Discutez-en avec votre agent immobilier !

Les certificats verts concernent les installations de panneaux photovoltaïques mises en service avant le 1^{er} mars 2014. Ils sont inclus dans le régime appelé "SOLWATT". Ces certificats verts font souvent partie de la vente. Dans ce cas, il sera nécessaire de déclarer le changement de propriétaire au gestionnaire du réseau de distribution d'électricité.



Mais il peut aussi être décidé par les parties que le vendeur se réserve l'attribution des certificats verts jusqu'à leur extinction. Il peut en résulter une véritable lourdeur administrative (cession des certificats verts par l'acquéreur au vendeur, mandat au vendeur pour les démarches auprès de l'Administration, ...) et des tracas entre les parties (que se passe-t-il en cas d'incendie ? Qui est responsable de l'entretien des panneaux ? Que se passe-t-il en cas de baisse du rendement des panneaux ? ...).

Le propriétaire pourrait également décider "d'emporter" ses panneaux. L'acquéreur devra alors bien en être informé le plus rapidement possible. Mais des difficultés administratives et techniques pourront en découler (compatibilité des panneaux avec la nouvelle maison, risque de dégradation de la toiture, coût du transfert, ...).

Enfin, il ne faut pas confondre ce régime SOLWATT (octroi de certificats verts) avec le régime QUALIWATT, qui était le mécanisme de soutien à la production d'électricité à partir de panneaux photovoltaïques pour les installations de moins de 10 kWc raccordées au réseau de distribution **mises en service entre le 1^{er} mars 2014 et le 30 juin 2018**. Les détenteurs de telles installations se voyaient octroyer une prime annuelle, pendant 5 ans (et non pas des "certificats verts").

Pour plus d'informations, consultez le site www.energie.wallonie.be.

LOCATION : NOUVEAU PRÊT À TAUX ZÉRO POUR LA CONSTITUTION D'UNE GARANTIE LOCATIVE

Il peut parfois être difficile pour un candidat-locataire de rassembler les liquidités nécessaires à la constitution d'une garantie locative. Pour remédier à ce problème, la Région wallonne a instauré la possibilité de solliciter un **prêt à taux zéro pour constituer cette garantie locative**.

Ce prêt pourra être sollicité avant la conclusion d'un bail de résidence principale, un bail de colocation ou un bail étudiant. Le montant emprunté pourra être de **maximum deux ou trois mois de loyer, selon le type de bail conclu**. Le remboursement, dont les modalités seront établies en fonction des capacités financières du candidat locataire, devra intervenir dans les 24 ou 36 mois, selon le type de bail conclu. Ce prêt sera octroyé par la Société wallonne du crédit social.

Le candidat devra répondre à plusieurs conditions dont notamment : le bien devra être en Région wallonne (à l'exception de la Communauté germanophone), les revenus imposables du candidat ne peuvent pas dépasser un certain plafond, le bail doit avoir été conclu pour minimum un an (ou 10 mois pour un bail étudiant), le candidat ne peut pas être propriétaire d'un autre logement,...

Pour plus d'informations, rendez-vous sur :

- ▶ le site de la Société wallonne du crédit social : www.swcs.be
- ▶ le site de la Région wallonne : www.wallonie.be

À NOTER

Un mécanisme similaire existe déjà en Région de Bruxelles-Capitale. Ce prêt à tempérament, **à taux zéro également**, peut être sollicité auprès du Fonds du Logement, moyennant le respect de diverses conditions.

Retrouvez toutes les informations sur :

- ▶ le site du Fonds du Logement : www.fondsdulogement.be
- ▶ le site de Bruxelles-Logement : www.logement.brussels/louer/bail-dhabitation

Sur www.federia.immo/fr/publications, retrouvez l'ensemble des CourtageInfo et inscrivez-vous pour recevoir les prochains bulletins d'information.



LE BULLETIN D'INFORMATION DE FEDERIA

- Editeur responsable : Caroline Lejeune
- Rédaction : Pauline Servais, Laura Van Campenhout et Caroline Lejeune
- Mise en page : www.babaproductions.be

Pour nous contacter :

- Par courrier :
Federia
Avenue Pasteur 6
1300 Wavre
- Par Email :
federia@federia.immo