



Day-to-day de l'agent immobilier

Agents immobiliers, voici le dossier indispensable pour gérer vos activités au jour le jour !

Fiscalité, déontologie, comptabilité, jurisprudence, RH ou encore management, nous vous donnons les clés pour faciliter votre gestion au quotidien. Une question, une suggestion de thèmes à aborder ?

Contactez-nous via federia@federia.immo

Responsabilité

Que peut ou doit fournir un agent immobilier à son avocat dans le cadre d'un litige avec son client ?

L'agent immobilier peut engager sa responsabilité dans le cadre de la vente d'un bien. Afin de démontrer qu'il a parfaitement rempli son devoir d'information, il devra communiquer, à l'avocat qui se charge de sa défense, toute une série de documents et d'informations. Lesquels ?

Devoir d'information

La responsabilité de l'agent immobilier liée à la vente d'un bien immeuble vicié, qu'elle soit contractuelle à l'égard du vendeur ou extracontractuelle à l'égard du tiers acquéreur, est appréciée sur la base du devoir d'information de l'agent immobilier quant aux caractéristiques du bien vendu.

L'agent immobilier est en effet tenu de fournir une information claire, loyale et précise sur les caractéristiques du bien à vendre et, plus généralement, sur tous les éléments qui pourraient déterminer le consentement du futur acquéreur (Bruxelles, 28 novembre 1999, *J.L.M.B.*, 2000, p. 756).

Proactivité dans la recherche d'informations

Le devoir d'information de l'agent immobilier l'oblige à la recherche proactive d'informations.

L'article 12 du Code de déontologie des agents immobiliers prévoit en effet : « L'agent immobilier réclamera à son commettant les documents et informations nécessaires à la réalisation de sa mission et procèdera, si nécessaire et dans la mesure de ses possibilités, aux vérifications adéquates, de manière à lui permettre, notamment, de transmettre une information fiable aux personnes concernées par ladite mission. Il précisera, s'il y a lieu, les réserves sur les points à propos desquels il ne peut obtenir d'information. Il informera son commettant de tout nouvel événement dont il a connaissance et susceptible d'avoir une incidence sur les droits et obligations de ce dernier. »

L'agent immobilier ne peut dès lors se retrancher derrière les informations qui lui ont été communiquées par le vendeur si celles-ci étaient insuffisantes.

En cas de litige

En cas de litige avec son client, l'agent immobilier devra démontrer qu'il a rempli son obligation d'information en produisant la preuve de la communication à son client des documents et informations utiles à la vente tels que :

- ▶ le contrat d'intermédiation ;
- ▶ les informations sur l'identité du vendeur et du candidat acquéreur ;
- ▶ la copie datée des annonces publiées pour la vente du bien et du rapport de commercialisation du bien ;
- ▶ les informations recueillies sur le bien, en ce y compris celles reçues du client vendeur, à savoir :
 - le titre de propriété ainsi que les baux éventuels qui grèvent le bien ;
 - l'état du bien (descriptif, photos...) ;
 - les informations urbanistiques ;
 - le certificat PEB ;
 - le DIU (à savoir le dossier d'intervention ultérieure comprenant la réception provisoire des travaux, les contrats d'entreprise, les plans as built, les informations relatives à la citerne à mazout, les informations relatives au système d'égouttage...) ;
- ▶ l'offre d'achat ;
- ▶ le compromis de vente ;
- ▶ l'acte authentique de vente ;
- ▶ tous les courriers échangés en rapport avec le litige.

La responsabilité de l'agent immobilier liée à la vente d'un bien immeuble peut être engagée. Il est donc indispensable pour l'agent immobilier, d'une part, de récolter et analyser toutes les informations et tous les documents utiles à la vente et, d'autre part, en cas de litige, de les communiquer à son avocat.

Carine Malou
Avocat Lexing

Flexi-jobs : un nouvel atout pour le secteur immobilier !

Grande nouveauté pour le secteur depuis le 1^{er} janvier 2024, le système des flexi-jobs a été étendu et est désormais autorisé en CP 323 (à l'exception des travailleurs domestiques) ! Le flexi-job est un type de contrat spécifique idéal pour compléter les revenus d'un travailleur. Il est fiscalement avantageux et moins rigide qu'un contrat ordinaire. On décortique le sujet pour tout comprendre.

Quels avantages pour le travailleur ?

Le travailleur flexi-job est exempté d'impôts jusqu'à un **plafond de 12.000 € par an** : son salaire brut est donc son salaire net ! Cette limitation ne s'applique pas au travailleur pensionné : son salaire est exonéré complètement.

Il conserve également ses droits sociaux comme un travailleur ordinaire : cotisation de retraite, assurance chômage, droit aux vacances annuelles...

Quels avantages pour l'employeur ?

Comme son nom le laisse entendre, le flexi-job a l'avantage d'être *flexible* : un excellent moyen de compléter son personnel lors de pics d'activité intenses ou exceptionnels.

Prenons un exemple concret : une agence organise des journées type « portes ouvertes » le week-end. Un travailleur flexi-job engagé le samedi pourrait être la solution pour renforcer l'équipe dans le cadre de telles actions.

Aussi intéressant pour le travailleur, le flexi-job permet d'attirer des profils qualitatifs, motivés et apportant une réelle plus-value à votre business.



À noter également, le travailleur flexi-job aura un contrat de travail, comme un employé temporaire ou un intérimaire. Il sera donc considéré comme un employé et pourra effectuer des activités d'agent immobilier pour autant qu'il soit couvert par un contrat de travail (si son contrat dit qu'il peut prêter uniquement 10 heures par semaine, il ne pourra pas faire plus) et qu'il travaille sous la « supervision » d'un titulaire IPI.

Quelles conditions pour engager un flexi-travailleur ?

POUR QUI ?

Ce type de contrat n'est disponible que dans une série de secteurs définis, dont la liste s'est élargie début 2024 et qui inclut désormais la commission paritaire 323.

Il est également réservé à deux profils de travailleurs bien précis :

- ➔ Les travailleurs qui sont occupés au moins à 4/5^{ème} temps (ou occupés chez un ou plusieurs autre(s) employeur(s) à minimum 4/5^{ème} au 3^{ème} trimestre précédant le trimestre de l'engagement en flexi)
- ➔ Les pensionnés



Attention, certaines combinaisons **ne sont pas possibles** ! Il n'est, par exemple, pas permis de cumuler un contrat de travail ordinaire et un contrat flexi-job **au sein de la même entreprise**. Vérifiez bien avec votre Secrétariat social la situation de votre (futur) flexi-travailleur pour vous assurer que son engagement respecte le cadre légal.

À QUEL SALAIRE ?

Le concept est simple : le flexi-salaire doit être au moins égal au salaire « classique » applicable à la fonction exercée par le travailleur. Vous devez donc vous calquer sur les barèmes de votre secteur, comme vous le feriez pour un travailleur ordinaire. Ce flexi-salaire ne pourra, en revanche, pas dépasser 150% du salaire minimum de base pour sa catégorie.

À ce flexi-salaire, vous devrez rajouter un flexi-pécule équivalant à 7,67% du montant du salaire.

DES COTISATIONS SOCIALES PATRONALES

Si le travailleur n'est pas assujetti aux cotisations de sécurité sociale, l'employeur, lui, est redevable d'une **cotisation sociale spéciale de 28%**. Celle-ci est cependant **déductible fiscalement** à titre de frais professionnels.

CONTRATS, DIMONA ET POINTAGE

Chaque occupation de flexi-travailleur doit être couverte par **deux contrats** :

- ▶ Une convention cadre
- ▶ Un contrat de travail flexi-job (oral ou écrit)

Les flexi-jobs n'échappent pas aux **déclarations Dimona** : elles peuvent être journalières (si le contrat est oral), trimestrielles (si le contrat est écrit) et doivent être réalisées **avant le début des prestations** du travailleur.

En cas de Dimona trimestrielle, vous devrez également **enregistrer quotidiennement les prestations** de votre flexi-travailleur (via une pointeuse ou un système alternatif mis en place dans votre entreprise).

Pour plus d'informations sur le flexi-job, contactez votre **secrétariat social** !

En partenariat avec



Contrat

Glossaire du contrat d'intermédiation immobilière (3) : la mission de l'agent immobilier et les notions juridiques qui y sont liées

La troisième partie de notre glossaire sur le contrat d'intermédiation immobilière aborde la thématique suivante : la mission de l'agent immobilier et les notions juridiques qui y sont liées.

Lorsque l'agent immobilier est chargé par son client consommateur d'une mission exclusive ou non de vente, d'achat ou de location d'un bien immobilier, il conclut un contrat d'entreprise avec son client et plus particulièrement un contrat de courtage. Sa mission est donc accomplie lorsqu'il transmet à son client, qui l'accepte, « une offre valable sur un support durable » et son droit à honoraire naît.

Sauf clause contraire, le contrat d'intermédiation immobilière n'autorise pas l'agent immobilier à engager juridiquement son client consommateur. Ceci relève du contrat de mandat.

Il peut cependant être contractuellement prévu que l'agent immobilier accomplisse certaines prestations en qualité de mandataire. Ces prestations devront être expressément mentionnées.

Nous revenons plus précisément ci-après sur ces différentes notions juridiques.

Le contrat de mandat vs le contrat d'entreprise (prestation de service, louage d'ouvrage)

Pour information, les travaux de rédaction du nouveau livre 7 du Code civil sur les contrats spéciaux (dont le contrat d'entreprise et de mandat font partie) sont toujours en cours et une proposition de loi a été déposée au parlement le 12 avril 2024.

01 LE CONTRAT D'ENTREPRISE

Le contrat d'entreprise (ou contrat de louage d'ouvrage) est, *pour l'instant*, encore consacré par l'article 1710 du Code civil comme suit : « Le louage d'ouvrage est un contrat par lequel l'une des parties s'engage à *faire quelque chose* pour l'autre, moyennant un prix convenu entre elles ».

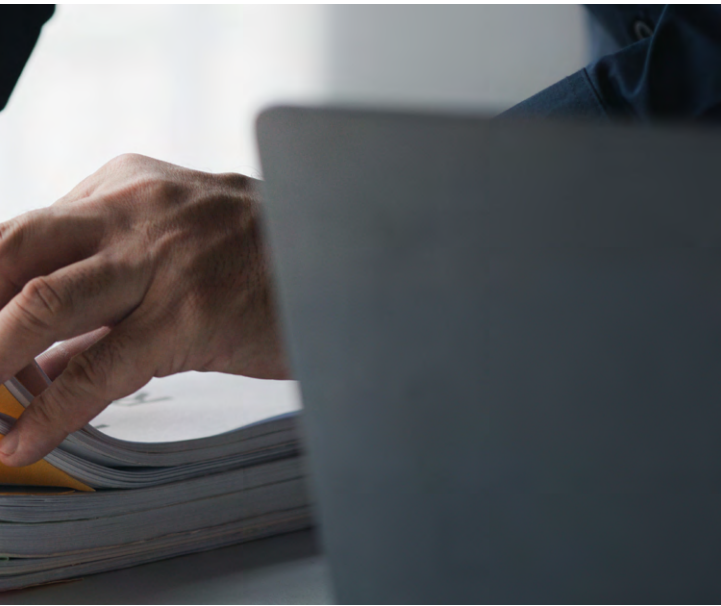
02 LE CONTRAT DE MANDAT

D'après l'actuel article 1984 du Code civil, le contrat de mandat (ou procuration) est « un acte par lequel une personne donne à une autre *le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom*. Le contrat ne se forme que par l'acceptation du mandataire ».

03 LA DISTINCTION

La différence entre le contrat d'entreprise et le contrat de mandat réside dans le type d'acte qui est accompli (1) et dans l'étendue du pouvoir donné à l'agent immobilier (2) :

- le contrat d'entreprise (ou de courtage) porte sur l'accomplissement **d'un ou plusieurs actes matériels**. Ex. : la recherche d'amateurs ;
- le contrat de mandat porte sur l'accomplissement **d'un ou plusieurs actes juridiques**. Ex. : la signature d'un contrat ou l'acceptation de l'offre au nom et pour le compte du client.



Ces deux types de contrats répondent à un régime juridique qui leur est propre.

La jurisprudence majoritaire considère que le contrat de courtage immobilier est un contrat d'entreprise (et qu'il se voit donc appliquer le régime du contrat d'entreprise), même si le contrat de courtage prévoit une clause octroyant un mandat dans certaines circonstances¹. Il convient toutefois d'être attentif au risque de requalification du contrat.

En application notamment de l'arrêté royal du 28 septembre 2023, le contrat de courtage doit mentionner expressément les mandats qui seraient alloués à l'agent immobilier :

- ▶ « Le contrat doit également clairement mentionner si l'entreprise a pour mission de conclure un contrat au nom et pour le compte du consommateur » (art. 2, 3°).
- ▶ « Si l'entreprise offre la possibilité de demander ces attestations au nom et pour le compte du consommateur, l'accord exprès du consommateur par attestation est requis » (art. 2, 4°).

¹ F. GLANSDORFF ET E. VAN DEN HAUTE, *Tome III – Les contrats – Volume 4*, Bruxelles, Bruylant, 2017, p. 37 ; A. RIGOLET, « Chapitre II – Les agents immobiliers », in Y.-H. LELEU (dir.), *Chroniques notariales*, vol. 69, Bruxelles, Larcier, 2019, p. 67.

² C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 550.

³ P. WERY, *Droit des obligations – Volume 1*, 3^e éd., Bruxelles, Larcier, 2021, p. 165.

⁴ Sur la notion de support durable, nous renvoyons à la deuxième édition de notre glossaire, *Federiamag*, n° 36, mars 2024, pp. 22 et s.

⁵ Cass., 13 janvier 1966, *J.T.*, 1966, p. 258.

⁶ Les notions de conditions suspensives et résolutoires seront définies dans la quatrième édition de notre glossaire.

L'offre

L'arrêté royal du 28 septembre 2023 (ainsi que son prédécesseur) prévoit que « lorsque le contrat d'intermédiation précise que la mission est remplie lorsqu'une offre valable a été émise, il est précisé que cette offre est faite sur un support durable qui donne au consommateur une preuve certaine de l'offre » (art. 2, 12°).

QU'EST-CE QU'UNE OFFRE ?

« L'offre est une déclaration de volonté unilatérale par laquelle une personne s'engage à conclure un contrat aux conditions qu'elle précise »².

L'offre doit remplir plusieurs conditions³ :

- ▶ **être ferme** : la présence de réserves disqualifie l'offre en une simple proposition, non contraignante, de contrat. Une offre « sous réserve d'acceptation » ou encore une offre « faite sans engagement » ne constituent pas des offres ;
- ▶ **être précise** : l'offre doit contenir toutes les informations nécessaires relatives aux éléments essentiels du contrat. À défaut, il s'agit d'une simple invitation à entrer en pourparlers. Dans le cadre de la vente d'un bien immobilier, il s'agira de la chose et du prix ;
- ▶ **être extériorisée** : l'offre doit avoir été extériorisée et avoir atteint l'autre partie. Eu égard aux exigences de l'article 8.11 du Code civil (preuve écrite au-delà de 3.500,00 € dans les relations B2C) et de l'article 2, 12° de l'arrêté royal du 28 septembre 2023, cette offre doit être formulée sur un support durable⁴.

En principe, l'offre qui rencontre ces trois conditions formera un contrat par le simple fait de son acceptation par l'autre partie.

À titre d'exemple, « la mise en vente publique volontaire d'immeubles n'est en principe qu'un appel d'offre, de telle sorte que la vente n'est parfaite que lorsque le vendeur accepte le prix offert »⁵.

Notons enfin qu'à la lecture du rapport au Roi, une « offre conditionnelle », c'est-à-dire assortie d'une condition suspensive ou résolutoire⁶, ne donnera pas droit à des honoraires dans le chef de l'agent immobilier si la réalisation/non-réalisation de cette condition n'est pas imputable au candidat acquéreur ou locataire.





L'exclusivité

Il existe deux types d'exclusivité⁷ :

- ▶ l'exclusivité restreinte : « le propriétaire s'interdit de faire vendre par une autre agence » ou par un tiers (notaire...) ;
- ▶ l'exclusivité large : le propriétaire ne peut faire vendre le bien par une autre personne et « s'interdit même de rechercher ou de vendre lui-même ».

L'arrêté royal du 28 septembre 2023 confirme que, lorsque le contrat prévoit l'exclusivité de la mission, il s'agit d'une exclusivité totale : « On entend par exclusivité le fait que le consommateur ne peut confier une mission d'intermédiation à une autre entreprise ni acheter, vendre, louer ou donner en location lui-même le bien immobilier » (art. 2, 6°).

Le consommateur sera tenu de renvoyer les personnes intéressées vers l'agent immobilier.

Le caractère exclusif de la mission de l'agent doit être porté clairement à l'attention du client consommateur et figurer dans le contrat.

Le délai de cette exclusivité, qui ne peut être supérieur à six mois, doit être obligatoirement indiqué dans le contrat. À cet égard, le rapport au Roi précise que les parties peuvent dissocier la durée de l'exclusivité de celle du contrat : « Par exemple, il est possible de convenir que l'exclusivité s'applique pendant les trois premiers mois puis que l'intermédiation soit non exclusive au cours des trois mois suivants ».

Alain A. Henderickx et Mégane Peeters
Avocats au barreau de Bruxelles
AAH LAW - aah-law.com

⁷ G. CARNOY, « Le contrat de courtage immobilier en Belgique : information, commission et résiliation », *Jurim pratique*, 2013/1, p. 128.

Social

Les nouvelles obligations de l'agent immobilier en tant qu'acteur dans la lutte contre la fraude sociale

Dans le cadre de la lutte contre la fraude sociale, il appartiendra à l'agent immobilier de faire face à deux nouvelles obligations, au risque de se faire vertement sanctionner sur le plan financier en cas de manquement. Autant anticiper.

La fraude sociale : une réelle préoccupation du législateur

La fraude sociale est une problématique récurrente bien connue des autorités belges. Le législateur a pris récemment, au travers de la loi-programme du 5 décembre 2023, diverses mesures pour intensifier la lutte contre la fraude sociale. La volonté, très clairement exprimée, est de renforcer les mécanismes de contrôle pour détecter et prévenir la fraude sociale, d'exacerber la coopération des différents services impliqués et de mettre en place des règles plus strictes et des sanctions plus sévères pour dissuader la fraude. Ce cadre légal entrera en vigueur au plus tard le 1^{er} juillet 2024. Ce dispositif intéresse de prime abord l'agent immobilier tant pour son obligation d'inscription que de retenue de sommes.



Concrètement, pour l'agent immobilier, quelles sont ses obligations en la matière ?

Deux nouvelles obligations s'imposent ainsi à charge de l'agent immobilier :

- ▶ d'une part « **l'obligation d'inscription** » dans le registre des associés actifs ou des aidants. En effet, tant les sociétés que les travailleurs indépendants exerçant l'activité d'agent immobilier devront inscrire, respectivement, leurs associés actifs et leurs aidants au sein de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE). Cette information qui reprend à ce « registre » une identification précise de ces personnes se devra d'être ponctuellement mise à jour, avec l'indication de la date de début et de fin de leur activité en tant qu'associé actif ou en tant qu'aidant dans une entité enregistrée personne physique ;
- ▶ d'autre part, « **l'obligation de retenue** ». Ce qui implique que, lorsqu'un donneur d'ordre fait appel, dans le cadre de l'exécution de travaux, à des entrepreneurs ou des sous-traitants, celui-ci devra procéder, avant tout paiement des factures, à une vérification auprès de la base de données www.checkobligationderetenue.be quant à l'existence d'éventuelles dettes sociales dans le cadre du statut social des travailleurs indépendants. Ce contrôle se réalise à l'identique des contrôles existants dans le cadre de la législation ONSS dans le chef des entrepreneurs et/ou sous-traitants concernant l'existence, là aussi, de dettes fiscales et/ou sociales.

Pour le cas où des dettes sociales existeraient, il doit alors, au moment du paiement, retenir 15 % du montant de la facture hors TVA, somme qui sera ensuite reversée à l'INASTI.

Faut-il préciser que ces mesures de prévention de la fraude sociale intéressent actuellement les secteurs visés à l'article 30*bis*, § 1^{er}, 1^o, a), de la loi ONSS dont notamment le secteur de la construction et le secteur du nettoyage. Il n'est cependant pas exclu que ce champ d'application puisse être élargi dans le futur.



En cas de non-respect de ces obligations : des amendes administratives

Pour assurer l'efficacité de ces mesures, le législateur a prévu des amendes administratives en cas de manquement :

- ▶ le défaut d'inscription est sanctionné par une amende pouvant aller de 500 à 4.000 € et à laquelle les administrateurs et gérants de la société concernée sont solidairement tenus ;
- ▶ le défaut de retenue des sommes est, quant à lui, sanctionné par une amende égale au montant qui aurait normalement dû être retenu, avec un seuil maximal de 10.000 €.

Des circonstances atténuantes ou aggravantes peuvent être prises en considération dans l'établissement de l'amende, notamment en cas de récidive. À cet effet, une procédure administrative a été prévue.

Pour l'agent immobilier exerçant en personne physique ou en société : la nécessité de redoubler de vigilance

Très clairement, pour répondre à ses obligations d'inscription, l'agent immobilier qui exerce ses activités professionnelles dans le cadre d'une société ou en personne physique se devra de procéder aux inscriptions dans le registre des associés actifs ou aidants auprès de la BCE et ce, donc, complémentirement à l'inscription UBO (étant le registre dans lequel sont inscrits tous les « *Ultimate Beneficial Owners* » ou « bénéficiaires effectifs » d'une société ou d'une autre entité juridique).

Par ailleurs, l'agent immobilier qui interviendra en qualité de donneur d'ordres pour l'exécution de travaux, ce qui peut être fréquemment le cas pour un syndic de copropriété ou un régisseur, devra là aussi avoir le « réflexe » de procéder à la vérification quant à l'existence d'éventuelles dettes sociales dans le cadre de la législation des travailleurs indépendants, et ce, avant d'effectuer le moindre paiement de la facture. Rappelons que sont visés ici les secteurs de la construction mais aussi du nettoyage.



Dans le cadre de la lutte contre la fraude sociale, il appartiendra à l'agent immobilier, au plus tard à dater du 1^{er} juillet 2024, d'assumer deux nouvelles obligations, étant d'une part de procéder auprès de la BCE aux inscriptions dans le registre des associés actifs ou aidants selon qu'il exerce en société ou en personne physique et d'autre part de procéder à la retenue de sommes avant paiement de facture en cas de dette sociale dans le cadre du régime social indépendant ; tout ceci sous la sanction d'amendes en cas d'éventuel manquement et/ou oubli.

Marc-Philippe Tordoir

Avocat au barreau de Bruxelles
www.tordoirmarc.com

Sociétés

Le registre UBO de votre société doit être actualisé au moins une fois par an !

Le registre UBO est un registre dans lequel sont inscrits tous les « *Ultimate Beneficial Owners* » ou « bénéficiaires effectifs » d'une société ou d'une autre entité juridique.

La loi du 18 septembre 2017 relative à la prévention du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme et à la limitation de l'utilisation des espèces prévoit l'obligation, notamment pour les sociétés, de recueillir et de conserver des informations adéquates, exactes et actuelles sur leurs bénéficiaires effectifs, et de transmettre ces informations au registre UBO dans les 30 jours de la constitution de la société. Le registre doit être actualisé par voie électronique à chaque modification des bénéficiaires effectifs et au moins une fois par an¹.

Les bénéficiaires effectifs d'une société sont la ou les **personnes physiques** qui, en dernier ressort, possèdent ou contrôlent cette société. Toute personne physique qui détient plus de vingt-cinq pour cent des droits de vote ou de plus de vingt-cinq pour cent des actions de la société est un bénéficiaire effectif.

Le Code des sociétés et des associations (CSA) consacre aux articles 1:33 à 1:36 des dispositions relatives au registre UBO. Ainsi, l'article 1:36 du CSA prévoit des amendes administratives pour les membres de l'organe d'administration qui ne respectent pas les obligations ci-dessus. Ces amendes sont infligées par l'administration fiscale.

L'article III.42, § 1^{er}, 6°, du Code de droit économique permet à la Banque-Carrefour des Entreprises de procéder à la radiation d'office des sociétés qui ne respectent pas leurs obligations relatives à la tenue à jour du registre UBO.

Jean Pierre Vincke
Réviseur d'entreprises honoraire



(RE)DÉCOUVREZ NOTRE CALENDRIER
DES GRANDES ÉCHÉANCES FISCALES ET
COMPTABLES AU 2^e SEMESTRE !
www.federia.immo



¹ AR du 30 juillet 2018 relatif aux modalités de fonctionnement du registre UBO.

Comité de rédaction :

Nathalie Demortier	Jean-Pierre Lannoy
Charlotte De Thaye	Muriel Masson
Anne Eloy	Laura Van Campenhout
Cécile Hekkers	

Découvrez tous les Day-to-day
sur www.federia.immo,
rubrique **Outils !**