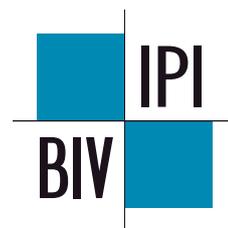


2014 > 2

# IPInews

INSTITUT PROFESSIONNEL DES AGENTS IMMOBILIERS



## PHOTOVOLTAÏQUE Comment valoriser l'installation ?



Avril - Mai - Juin 2014 • 1<sup>re</sup> année • Bureau de dépôt: Bru X

ANTIBLANCHIMENT

**Les contrôles redoublent**

INFRACTION URBANISTIQUE

**Quid de la responsabilité  
de l'agent ?**

## Sommaire



### 6 Interview

Nicolas Bernard : « Aucune Région ne va prendre le risque de diminuer l'attrait de la propriété »

### 8 À la une

Gérer le photovoltaïque à l'occasion d'une vente ou d'une location



### 14 Escapade transfrontalière

Les Pays-Bas plus laxistes

#### chroniques

**3**  
Voyons voir ce que l'avenir nous réserve

**16**  
« Le métier de syndic ne compte pas plus de brebis galeuses que les autres professions »

#### interview

**6**  
« Le bonus logement doit mieux servir les objectifs régionaux »

#### dossier

**8**  
Comment valoriser les panneaux solaires ?

#### institut

**10**  
L'IPI a été le moteur de l'amélioration de l'image de la profession

**11**  
Radiés pour graves manquements déontologiques

#### actu

**4**  
Attention aux délais de rétractation

**5**  
Le certificat d'état du sol mort-né

**12**  
De nouveaux contrôles annoncés !

#### mag

**13**  
L'agent et l'infraction urbanistique

**14**  
« La Belgique à la traîne sur les Pays-Bas en matière de marketing »



IPI-News est le journal trimestriel d'information de l'Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI)

#### Siège

Rue du Luxembourg 16 B,  
1000 Bruxelles  
www.ipi.be

#### Concept & réalisation

Anne-Sophie Chevalier  
Frank Damen

#### Editeur responsable

Yves Van Ermen

#### Ont collaboré à ce numéro

Olivier Aoust, Ellen Dejonckheere,  
Steven Lee, Serge Robert

#### Layout

Happiness

#### Imprimerie

GS Graphics

Des questions ? Des idées ?  
Des propositions ? N'hésitez pas à nous contacter. Vous pouvez joindre l'IPI via le numéro général (02/505 38 50) ou contacter directement le service de presse et communication par téléphone (0486/49 66 35) ou via mail (asc@ipi.be). Vous pouvez également nous suivre via notre page Facebook ou via Twitter. À bientôt !

©2014 – Cette publication ne peut être reproduite ou transmise sans l'autorisation de l'IPI.

#### Suivez-nous

IPI Institut Professionnel des Agents Immobiliers

@chevalieras  
@immoIPI

Institut professionnel des agents immobiliers

# Voyons voir ce que l'avenir nous réserve



Les élections ont livré leurs résultats. Et ceux-ci laissent présager d'intenses négociations. La formation des différents gouvernements ne sera certes pas tâche facile. C'est aux politiques de faire ce que l'on attend d'eux : à savoir former des coalitions solides capables de mener une politique claire, et tout cela sans drames, sans jeux de dupes ou autres crises. Une nouvelle formation tragico-comique serait néfaste pour notre économie.

Nous sommes convaincus que nos représentants vont retrousser leurs manches et se saisir des dossiers pressants à tous les niveaux de pouvoir. L'heure est au développement d'une politique de redressement économique et à l'endossement des nouvelles compétences dévolues aux Régions. C'est seulement de cette manière que nous pourrions écarter les incertitudes qui pèsent sur le secteur immobilier. Que nous réserve la régionalisation des dernières compétences qui étaient encore jusqu'au 30 juin dernier du ressort du fédéral ? Quid du bonus logement - qui n'est qu'un dossier parmi d'autres - ? Quid du bail d'habitation ? Le secteur reste attentif et ne manquera pas de suivre les travaux et décisions des

successeurs de la ministre fédérale Sabine Laruelle, du ministre wallon Jean-Marc Nollet et de ses homologues bruxellois Christos Doukeridis et flamande Freya Van den Bossche.

Ces dernières semaines, le secteur immobilier a dû intégrer plusieurs nouvelles dispositions. D'une part, de nouvelles règles de rétractation pour les contrats conclus hors agence sont désormais d'application, et d'autre part un sérieux renforcement des contrôles antiblanchiment au sein des agences a été annoncé. A l'agent immobilier de s'adapter et de prendre le train en marche. C'est pourquoi votre Institut se met un point d'honneur à vous tenir informés et vous expliquer ces nouvelles règles et leur application, et cela via les différents canaux de communication dont il dispose. Ainsi, en matière d'antiblanchiment, vous trouverez prochainement sur notre site un nouveau manuel didactique offrant une explication détaillée et accessible de la législation en vigueur, ainsi que des formulaires-type d'identification de clients. Les nouvelles prescriptions du Livre VI du Code de droit économique entrées en vigueur fin mai ont, elles aussi, un impact direct sur nos activités.

Pour vous faciliter la tâche, l'IPI tient à disposition sur son site web tous les documents nécessaires pour répondre à l'entrée en application de ces nouvelles dispositions, à savoir des nouveaux contrats de courtage (location et vente), des checklists et un formulaire de rétractation.

Nous avons fait du soutien dans votre pratique professionnelle notre leitmotiv. Et c'est bien nécessaire, car les réglementations de plus en plus complexes et exigeantes ont une implication directe sur nos activités. C'est pourquoi l'IPI poursuit pleinement sa tâche d'information et de sensibilisation. Vous pouvez compter sur nous !

*Le Bureau,  
Yves Van Ermen, président  
Luc Machon, vice-président  
Paul Houtart, vice-président  
Filip Van der Veken, trésorier*

## De nouveaux délais de rétractation

Depuis le 31 mai, tous les agents immobiliers sont tenus de travailler avec de nouvelles missions de courtage en vertu de l'application des nouvelles dispositions du Livre VI du Code de droit économique. Plusieurs modifications importantes vous concernent directement.

### ① Le délai de rétractation pour les contrats signés à l'extérieur de l'agence est prolongé

Jusqu'au 31 mai, le délai de rétraction pour les contrats signés à l'agence ou en dehors des bureaux de celle-ci était de 7 jours ouvrables. Depuis le 31 mai, le délai de rétraction dépend de l'endroit où a été signée la mission de courtage, à savoir en agence (7 jours ouvrables) ou à l'extérieur de celle-ci (14 jours calendrier). Des types de contrats différents doivent donc être utilisés.

### ② Un formulaire type pour l'exercice du droit de rétractation doit être obligatoirement fourni

En tant qu'agent immobilier, vous serez tenu de fournir au client, et ce avant la conclusion du contrat signé hors agence, un formulaire type lui permettant d'exercer son droit de rétractation.

### ③ Une liste d'informations précontractuelles doit être fournie au consommateur

La transposition de la directive droits des consommateurs implique également que toute société renforce les informations précontractuelles envers le client. Une checklist de ces informations est disponible sur le site de l'IPI, tout comme le formulaire de rétraction et les nouveaux modèles de contrats.

## Le casse-tête des taxes sur les panneaux publicitaires

Nombreuses sont les communes à avoir adopté un règlement-taxe sur les dispositifs publicitaires susceptibles de frapper les affiches et panneaux placés par les agents immobiliers. Les règles applicables sont propres à chacune d'entre elles. Il est donc primordial de vous renseigner quant aux dispositions en vigueur dans les communes sur lesquelles vous êtes actifs. Mais avouons qu'il n'est pas toujours évident de bien cerner la portée des règlements et des exonérations prévues par ceux-ci. Ainsi, certaines communes taxent la publicité, mais pas l'annonce en tant que telle (c'est-à-dire la signalisation de la mise sur le marché). D'autres taxent toute inscription, forme ou image destinées à informer le public ou attirer son attention et visent, de cette manière, également le simple panneau 'à vendre' qui aurait été apposé par le propriétaire privé. Pour en savoir plus sur les règlements adoptés par les différentes communes, vous pouvez consulter en ligne les mémentos fiscaux des communes wallonnes (<http://bit.ly/RgZHjJ>) et bruxelloises (<http://bit.ly/1n8UsPG>). ■



## A qui vendre son garage ?

Dans un jugement rendu le 04/06/2013, le tribunal de première instance de Gand a jugé contraire à la libre circulation des marchandises l'interdiction de vendre des garages ou des emplacements parking situés dans un immeuble à appartements à une personne qui ne serait pas copropriétaire de ce même immeuble.

Le raisonnement du juge est le suivant : les possibilités de parking sont considérées comme des lots distincts et indépendants des unités de logement, contrairement aux unités de stockage

ou aux caves. Une plus grande fragmentation de la propriété liée à l'augmentation du nombre de copropriétaires et l'éventuelle gestion moins efficace qui en découlerait ne semblent pas avoir été des arguments pertinents aux yeux du juge.

Les copropriétés qui auraient des dispositions similaires dans leurs statuts devraient tenir compte de l'argumentaire développé par le tribunal de Gand. Une adaptation de leurs statuts peut s'imposer. ■



## Le système de précadastration est d'application

L'arrêté royal du 18 novembre 2013 entré en application le 1er janvier dernier et complétant les règles d'identification des biens dans un acte ou document sujet à la publicité hypothécaire, remplace le système de postcadastration qui était d'application encore jusqu'à tout récemment par un système de précadastration.

Ainsi, alors que la description cadastrale n'était modifiée qu'après l'authentification de la convention de mutation de propriété, l'Administration générale de la Documentation patrimoniale attribue dorénavant une nouvelle identification à la nouvelle parcelle cadastrale résultant de la cession avant que le notaire n'établisse l'acte authentique.

Le système de précadastration est subordonné au dépôt d'un plan de délimitation contenant les éléments qui permettent de créer la nouvelle parcelle. Le but premier est d'éviter les litiges relatifs à la situation précise et à l'étendue de la nouvelle parcelle.

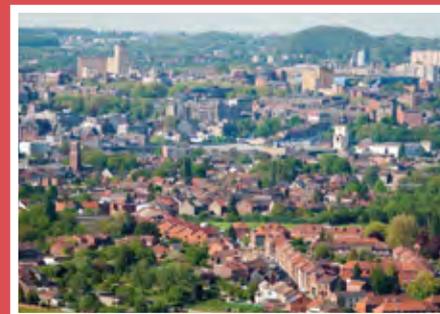
S'il ne découle de cet arrêté royal aucune obligation directe pour l'agent immobilier qui joue un rôle d'intermédiaire dans la vente de nouvelles parcelles à créer, ce dernier en subit bel et bien les conséquences indirectes.

### Fini les plans schématiques

Etant donné que l'un des objectifs de la précadastration est d'éviter tout conflit de copropriété, il paraît logique que l'identification de parcelle soit établie à la signature du compromis de vente. C'est en principe à ce moment que la vente devient définitive entre les parties.

Dorénavant, il ne suffit plus à l'agent immobilier de joindre des plans schématiques lors de la signature du compromis afin de déterminer de manière non ambiguë les parties privatives et les parties communes. Les parcelles doivent être divisées et délimitées avec précision avant la vente du lot.

L'arrêté n'impose toutefois pas le recours au géomètre-expert pour la confection des plans. Mais, en pratique, vu la complexité de la confection d'un plan de délimitation, il semble toutefois acquis que seuls les géomètres seront chargés de cette mission. L'administration est effectivement amenée à juger de la qualité du plan fourni ... avant toute approbation. ■



## Le décret sol wallon passe à la trappe

Philippe Henry, ministre wallon sortant en charge de l'Environnement et de l'Aménagement du territoire, a terminé sa législature sur une grosse déception. En effet, la fameuse révision du décret sol qui a nécessité près de quatre années de travail n'a finalement pas été votée par le Parlement wallon en temps et en heure, contrairement à ce qui était espéré et souhaité par tous. « Le texte faisait l'objet d'un accord gouvernemental. La réforme proposée intégrait des intérêts multiples et divergents. Il faisait l'objet d'un consensus avec les différents secteurs et acteurs de terrain », explique Pierre Morel, conseiller communication du ministre Henry.

Alors que s'est-il passé? Le Parlement n'a pas pu faire face au gros embouteillage de textes à avaliser avant sa dissolution. Quoiqu'il en soit, le texte est prêt, totalement finalisé et peut être repris tel quel par le nouveau gouvernement. « Si la majorité sortante reste en place, c'est tout à fait possible », laissait encore entendre Pierre Morel avant les élections du 25 mai.

Le texte proposé par le ministre Ecolo revoyait le décret sol voté en 2008. Cette législation entrée en vigueur en 2009 n'avait jamais pu être pleinement appliquée en raison de difficultés pratiques et d'incohérences dans le texte. C'est pourquoi le ministre Philippe Henry avait entrepris dès 2010 une révision du décret existant. Le nouveau texte prévoyait l'obligation pour le vendeur d'un terrain ou d'un bien immobilier de fournir à l'acquéreur un extrait conforme d'état du sol avant la conclusion de la vente. **L'obligation d'information de l'état du sol -en vigueur depuis plusieurs années en Flandre et à Bruxelles- n'est donc pas encore pour demain en Wallonie. ■**

## Les Régions héritent de nouvelles compétences

# « Le bonus logement doit mieux servir les objectifs régionaux »

Cette fois, on y est. Conformément à la promulgation de la loi spéciale relative à la sixième réforme de l'Etat adoptée le 6 janvier dernier, le bail d'habitation ainsi que la politique fiscale liée à la l'acquisition de l'habitation principale sont officiellement tombés dans l'escarcelle régionale ce 1er juillet. Mais ce transfert de compétences ne prendra tout son sens que lorsque les différentes Régions auront adopté décret et ordonnance apportant les modifications adéquates. L'heure serait-elle donc venue pour les entités fédérées de mettre en place des outils mieux adaptés à leurs spécificités en matière de logement ? Nicolas Bernard, professeur aux Facultés Saint-Louis et spécialiste du droit au logement, se penche sur la question.

**Ce glissement de compétences est une occasion en or pour mener des politiques régionales ambitieuses (ou pas) au niveau du logement locatif privé. Où en est la réflexion aujourd'hui ?**

**Nicolas Bernard :** « Le bail d'habitation est une compétence dont les Régions pensaient déjà hériter sous la législature qui vient de s'achever. Mais en raison de la chute du gouvernement en 2010 et de la longueur des négociations pour la formation du gouvernement Di Rupo Ier, le transfert de compétences a été reporté à la législation à venir. Les derniers gouvernements en place ont toutefois déjà un peu défriché le terrain, car ils s'attendaient à devoir aller au charbon. Les Régions ont réagi en ordre dispersé. C'est la Flandre qui est la plus avancée dans ce travail de débroussaillage. Mais, à l'heure actuelle, il n'y a pas encore de texte en vue, aucun embryon d'ordonnance ou de décret... »

**Beaucoup voient dans la régionalisation du bail l'occasion d'instaurer un marché locatif privé abordable...**

« Certains voient la réforme à venir comme la possibilité d'introduire une régulation des loyers. C'est exact. Jusqu'ici les Régions qui voulaient creuser cette question devaient bricoler en jouant sur les incitants fiscaux. Maintenant que le bail tombe dans leur escarcelle, les Régions pourraient très bien décider de fixer des montants maximum. Le levier existe, mais il serait extrêmement réducteur de limiter les opportunités qu'offre la régionalisation au seul aspect loyer. »

**Le bail de résidence principale appelle effectivement à être réformé...**

« La loi sur le bail de résidence principale n'est pas parfaite. Ce transfert de compétence offre l'occasion de la rendre plus effective et plus adaptée aux formes émergentes d'habitat telle que l'habitat groupé, l'habitat intergénérationnel, la colocation, etc. Il va permettre de réévaluer la durée des baux, le montant de la garantie locative, etc. La question des loyers n'est pas la principale. Ce sujet est d'ailleurs loin de faire consensus. Il ne faudrait pas qu'un éventuel échec de l'instauration d'un encadrement des loyers se répercute négativement sur l'ensemble de la régionalisation et n'aboutisse à un échec plus global de l'adoption de l'ordonnance en matière de bail. Selon moi, ces deux aspects sont à dissocier. »

**« Aucune Région ne va prendre le risque de diminuer l'attrait de la propriété sur son territoire »**

**Pourtant l'encadrement des loyers est un sujet discuté depuis bien longtemps à Bruxelles. Alors que les deux autres Régions se sont montrées discrètes sur le sujet.**

« Chaque Région a sa sensibilité. La Flandre, par exemple, est nettement moins attachée au principe de l'encadrement des loyers. La réalité du marché locatif dépend d'une Région à l'autre, et c'est à Bruxelles que les problèmes sont les plus aigus. Il est donc logique de constater que Bruxelles se soit davantage penchée sur ce problème. Le bail du logement social est régionalisé depuis 1980 et chaque Région a développé la politique qui lui semble la plus opportune. C'est ainsi que la Flandre a imposé

une condition d'apprentissage du néerlandais à l'entrée dans le logement social. Ce qui lui est tout à fait spécifique. Chaque Région imprime à sa politique du logement les accents qu'elle estime les plus judicieux. Si un dispositif de type encadrement des loyers ne devrait voir le jour qu'à Bruxelles, cela montre qu'il y a une réalité propre à cette Région. Ceci étant dit, les mentalités ne sont pas du tout mûres pour ce type de dispositif, même à Bruxelles. »

**On a évoqué la possibilité de taxer les loyers réels. Cette mesure pourrait-elle aller de pair avec l'encadrement des loyers ?**

« La taxation des loyers réels est une compétence fédérale qui va le rester. Et si la régulation des loyers à la sauce régionale fait déjà débat, alors la taxation des loyers réels est un sujet encore plus tabou. Au point qu'il ne figurait dans aucun programme de parti politique pour les élections du 25 mai dernier... Cette idée n'a aucune chance d'être concrétisée sous cette législature-ci. Elle touche au cœur de l'imposition des personnes physiques. Mais, c'est sûr que les deux thématiques vont de pair. Ne serait-ce que par le fait que si on instaure la taxe sur les loyers réels, il faut éviter que le propriétaire ne reporte l'éventuel surcroît de taxation sur le locataire. Comment empêcher cela ? Par une régulation des loyers sur le plan régional. Ces deux mesures ont donc du sens à être imaginées de pair, mais outre le fait qu'elles ressortent de niveaux de pouvoir différents, le degré de maturation d'idées est tout à fait inégal... »

**Une homogénéisation des politiques régionales vous semble-t-elle nécessaire ?**

« Je comprends les propriétaires qui souhaitent une concertation entre les différents niveaux

de pouvoir. Les propriétaires qui, par exemple, possèdent des biens sur deux, voire trois Régions n'ont certainement pas envie de jongler avec trois régimes locatifs. Mais cette réflexion est en décalage avec la réalité institutionnelle de notre pays. Chaque Région avance dans son coin et aucune ne prend vraiment la peine de se concerter avec les autres entités fédérées. »

### **Le transfert des dernières compétences fédérales en matière de logement pose également beaucoup de questions quant à l'avenir du bonus logement. Quid des discussions en la matière ?**

« Le bonus logement, par son caractère universel, touche un Belge sur deux. Les éventuelles modifications en la matière vont impacter tout le monde. Nous vivons dans un Etat fédéral et nous devons faire le deuil d'une approche concertée. Le but des Régions n'est évidemment pas de faire fuir les propriétaires. Aucune ne va être sotte au point de resserrer les boulons de manière drastique. L'intérêt des Régions est de garder leurs propriétaires et d'en augmenter le nombre. La Wallonie n'a plus vu son taux de propriétaires évoluer depuis vingt ans, quant à Bruxelles, elle a toujours enregistré un taux de propriétaires inférieur à 50%. Il n'y pas de raison de croire que les Régions vont interrompre leurs efforts en ce domaine, et ce à plus forte raison que Bruxelles tire 40% de ses propres recettes fiscales des droits d'enregistrement. Le droit d'enregistrement étant la recette fiscale la plus importante pour la Région bruxelloise, cette dernière va y regarder à plusieurs reprises avant de prendre le risque de diminuer l'attrait de la propriété sur son territoire. Elle scierait la branche sur laquelle elle est assise ! »

### **« Le bonus logement pourrait être majoré à l'attention des propriétaires bailleurs »**

### **La Région bruxelloise a donc tout intérêt à ce que les prix de l'immobilier soient au top ?**

« Le budget bruxellois vit au rythme de l'évolution du marché de l'immobilier. Si le marché se porte bien, les rentrées financières permettent de réajuster le budget à la hausse en cours d'année. A l'inverse, si le marché est en berne, Bruxelles est très embêtée parce qu'elle doit raboter ses budgets. On constate donc une hyper sensibilité des finances bruxelloises au marché immobilier, mais la situation peut paraître paradoxale... Bruxelles veut conserver un marché immobilier accessible financièrement, mais en même temps

elle a tout intérêt à ce que ce marché soit le plus dynamique possible et donc que les prix soient les plus élevés possible. Il y a là une espèce de contradiction quasi existentielle. Ce n'est pas facile à tenir les deux caps en même temps. »

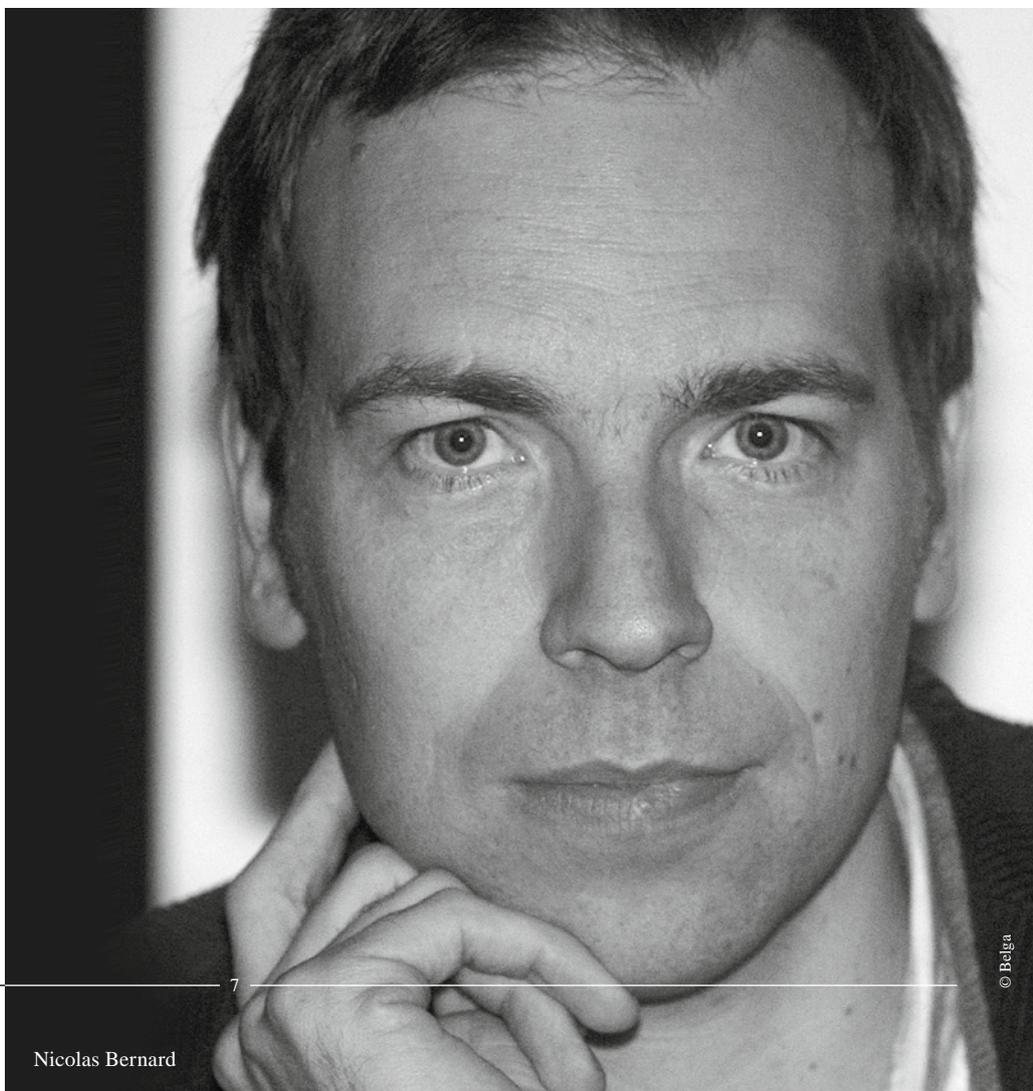
### **Le bonus logement n'est pourtant pas exempt de critiques...**

« Effectivement, son efficacité peut être questionnée. Tout d'abord, l'on constate que le bonus logement est surexploité par les personnes favorisées et complètement sous exploité par les personnes démunies. On peut parler d'un effet d'aubaine. Les acquéreurs qui utilisent ce bonus logement n'ont peut-être pas besoin de cet argent pour devenir propriétaire. On ne peut pas dire que le bonus logement soit vraiment efficace puisqu'il y a des pans entiers de la population qui ne peuvent en profiter car à la base les prix sont tels qu'il est leur impossible d'acheter. Les plus riches deviennent encore plus riches puisqu'ils peuvent acheter et déduire leurs intérêts hypothécaires de leurs revenus. Deuxièmement, le bonus logement est forfaitaire. Cette aide pourrait être davantage modulée en fonction des revenus. L'aide pourrait également être plus importante pour les primo acquéreurs

qui ont davantage besoin d'un coup de pouce financier. Il faut évidemment maintenir cet incitant fiscal, mais il y a peut-être moyen de le configurer différemment afin qu'il serve mieux les objectifs des Régions et réponde davantage à certaines situations particulières. »

### **Pourrait-il soutenir le marché locatif ?**

« Le bonus logement pourrait être majoré à l'attention des propriétaires bailleurs. En France, on aide beaucoup le propriétaire bailleur. En Belgique, pas du tout ! Ce serait plutôt l'inverse quand on sait que son revenu cadastral est majoré de 40%. On pourrait très bien imaginer une augmentation de l'incitant fiscal pour les propriétaires bailleurs. De la même manière, les Régions veulent stimuler la construction de logements neufs, mais le bonus logement est identique pour l'achat d'un logement neuf ou d'un logement existant. Or l'aide pourrait être majorée pour le marché primaire, et cela dans le but de stimuler les nouvelles constructions. Voilà deux exemples qui montrent que, sans supprimer le bonus logement, il y a sans doute moyen de le moduler plus intelligemment. » ■



Nicolas Bernard

## Vente et location

# Comment valoriser les panneaux solaires ?

**Vu du ciel, les paysages urbain et rural semblent avoir bien changé ces dernières années. Les panneaux photovoltaïques alimentant en énergie les habitations parsèment de plus en plus l'horizon. Des panneaux qui, le temps passant, sont appelés à changer de propriétaire ou d'utilisateur. Mais qu'en adviennent-ils alors ?**

### Cas de la vente

Le propriétaire qui a fait installer des panneaux photovoltaïques peut décider de vendre son bien. Trois cas sont alors envisageables :

- Il est possible d'inclure dans le prix de vente global de l'habitation le montant nécessaire pour rentabiliser le coût de l'installation photovoltaïque. Dans ce cas, le revendeur cède les certificats verts au nouveau propriétaire. Celui-ci devient responsable de la production et de la maintenance de l'installation photovoltaïque. Ce cas de figure est le plus habituel.
- Il est également envisageable de vendre la maison en incluant une clause dans le contrat visant à permettre à l'ancien propriétaire de continuer à bénéficier des certificats verts. Cette solution oblige le nouveau propriétaire à rétrocéder les certificats verts au revendeur et est donc plus difficile à mettre en œuvre. Elle oblige, en effet, les deux parties à rester en contact et peut amener à des conflits s'il n'a pas été clairement inscrit dans la clause du contrat les droits et devoirs de chacun. Il est donc vivement conseillé de préciser clairement à qui incombent les frais de maintenance ou de réparation.
- Le propriétaire peut également décider de démonter l'installation et de le réinstaller sur le toit de sa nouvelle demeure. Une solution un peu compliquée techniquement et somme toute assez coûteuse.

### Cas de la mise en location

Le bail d'habitation ne précise rien concernant les panneaux solaires. Il faut donc s'en référer à la réglementation des charges locatives et des coûts relevant du droit commun.

Lors de la location d'un bien possédant une installation photovoltaïque, deux cas sont à envisager :

- Le propriétaire met à disposition du locataire l'habitation à l'exclusion des panneaux photovoltaïques. Le locataire ne dispose d'aucun droit sur l'installation photovoltaïque mais bénéficie contractuellement de l'électricité produite par celle-ci.

Selon ce schéma, le propriétaire :

- supporte le risque lié au projet ;
- est propriétaire de l'électricité produite ;
- dispose d'un droit d'user et de jouir de l'installation de production ;
- supporte les frais liés à l'entretien et à l'exploitation des panneaux, qui relèvent donc des charges contractuellement à charge du bailleur.

Le propriétaire est donc producteur de l'électricité. Celui-ci met à disposition du locataire (utilisateur du réseau et client final) les quantités d'électricité produites. Le propriétaire est donc également fournisseur d'électricité.

- Le propriétaire met à disposition du locataire la maison/l'appartement, et ce compris la jouissance des panneaux photovoltaïques.

Dans cette hypothèse, le locataire paye au propriétaire un loyer fixe qui comporte le droit « d'user et de jouir » de l'installation photovoltaïque. Le locataire bénéficie des gains liés à l'installation et supporte les risques liés à la production ce qui suppose notamment que l'entretien et la maintenance sont des obligations contractuellement mises à charge du locataire.

Le locataire est donc le producteur de l'électricité et reçoit, le cas échéant, les certificats verts liés à la production. Toutefois, le contrat de bail pourrait comporter une cession par le locataire au propriétaire du droit à l'obtention des certificats verts.





## Qualiwatt

En Wallonie, les certificats verts ont fait place au 1er mars 2014 à la prime Qualiwatt.

En cas de vente, la prime Qualiwatt sera directement versée, pendant 5 ans, au client final, c'est-à-dire toute personne achetant de l'électricité pour son propre usage et rattaché au code EAN concerné.

La prime étant directement versée au client final, il est impossible, pour le revendeur, de continuer à bénéficier de la prime Qualiwatt s'il vend son habitation endéans les 5 ans de la mise en place des panneaux photovoltaïques. Le revendeur devra, dans ce cas, inclure dans le prix de vente de l'habitation le montant nécessaire pour rentabiliser l'installation photovoltaïque.

Il est également possible, pour le revendeur, d'inclure une clause dans le contrat de vente de l'habitation visant à imposer au nouveau propriétaire le versement annuel de la prime Qualiwatt au dit revendeur. Cette solution, plus difficile à mettre en œuvre, est cependant à déconseiller car elle oblige les deux parties à rester en contact durant toute la durée du versement de la prime Qualiwatt et peut amener à des conflits si le contrat ne précise pas la procédure en cas de défaillance de l'installation (quid des frais de maintenance ?).

En cas de location, si le code EAN est rattaché au nom du locataire, celui-ci est responsable du paiement des factures d'électricité. C'est donc à ce locataire que sera versée la prime Qualiwatt. Si le propriétaire a lui-même financé l'installation photovoltaïque, il sera nécessaire d'établir un contrat visant au versement de la prime Qualiwatt du locataire vers le propriétaire. A l'inverse, si le code EAN est rattaché au nom de propriétaire, c'est ce dernier qui recevra la prime Qualiwatt.

Les dispositions relatives aux certificats verts sont propres à chaque Région. Pour connaître précisément les procédures et les formulaires à compléter de chaque entité fédérée, nous vous invitons le cas échéant à prendre contact avec les régulateurs d'énergie régionaux.

Bruxelles :  
[www.brugel.be](http://www.brugel.be)



Wallonie :  
[www.cwape.be](http://www.cwape.be)



Flandre :  
[www.vreg.be](http://www.vreg.be)



Les certificats verts sont octroyés par les organismes de régulation de l'énergie régionaux afin de récompenser la production d'électricité verte (photovoltaïque, cogénération, éolien). Ces certificats correspondent à une quantité de CO<sub>2</sub> économisée par l'utilisation de ces technologies respectueuses de l'environnement. Lors de l'installation d'un système photovoltaïque, l'installateur prévoit un compteur vert qui comptabilise l'entièreté de la production d'électricité du système photovoltaïque. Un certificat vert est un titre immatériel qui ne prend une valeur financière que lorsqu'il est vendu. Selon les Régions, la méthode d'attribution et la valeur d'un certificat vert varient. ■





## Quelques chiffres

# Radiés pour graves manquements déontologiques

KADRY Rana – Bruxelles  
 KERCKHOFS Valérie – Strombeek-Bever  
 KESSEDIAN Nicolas – Hoeilaart  
 KRÖNER Fabrice – Wemmel  
 LAMBERT Corentin – Thieu  
 LAURENT Bruno – Haïne-Saint-Paul  
 LECOMTE Pierre-Alexandre – Leignon  
 LEVY Aaron Ronny – Bruxelles  
 MAHAUX Isabelle – Bruxelles  
 MEAN Christophe – Bruxelles  
 MEYNEN Serge – Wemmel  
 MILIOTO Antonino – Rebecq  
 MONTOIS Raphael – Bruxelles  
 MOREAU Michaël – Herve  
 NEJAR Rachid – Bruxelles  
 NOUH Samira – Tournai  
 PETROVIC Sacha – Plancenoît  
 PIERLOT Cécile – Bertrix  
 PIETERS Frédéric – Dilbeek  
 PIETROMARCHI Pietro – Bruxelles  
 PIRMEZ Perrine – Assesse  
 PLETINCKX Sigrid – Bruxelles  
 POLONIE Raphaël – Zellik  
 POTEL Valérie – Bruxelles  
 PRELAT Benjamin – Tarcienne  
 QUATRARO Ulrico – Overijse  
 QUEVIT Charlotte – Genvai  
 QUIX Priscilla – Rhode-Saint-Genèse  
 RICHIR Maxime – Ixelles  
 ROGER Céline – Liège  
 ROUILLON Arnaud – Liège  
 SEEBER Christine – Bruxelles  
 SERON Mélanie – Walhain-Saint-Paul  
 SOKAY Nicolas – Lasne  
 STIENON Philippe – Hoeilaart  
 SZMAJ Alexandre – Bruxelles  
 TESSIER Julie – Sombreffe  
 THIBAUT Jean-François – Walhain-Saint-Paul  
 VAN AERDEN Frédéric – Huldenberg  
 VAN BELLE Marie – Baisy-Thy  
 van der STRATEN WAILLET Nicolas – Ohain  
 VANDENBROUCKE Adrien – Tournai  
 WEZEL Alessandra – Bruxelles  
 WILKIN François – Heusy  
 WILLIQUET Jean-Bernard – Cortil-Wodon  
 WINSBACK Philippe – Bruxelles  
 ZAIDENBAND Sandra – Bruxelles

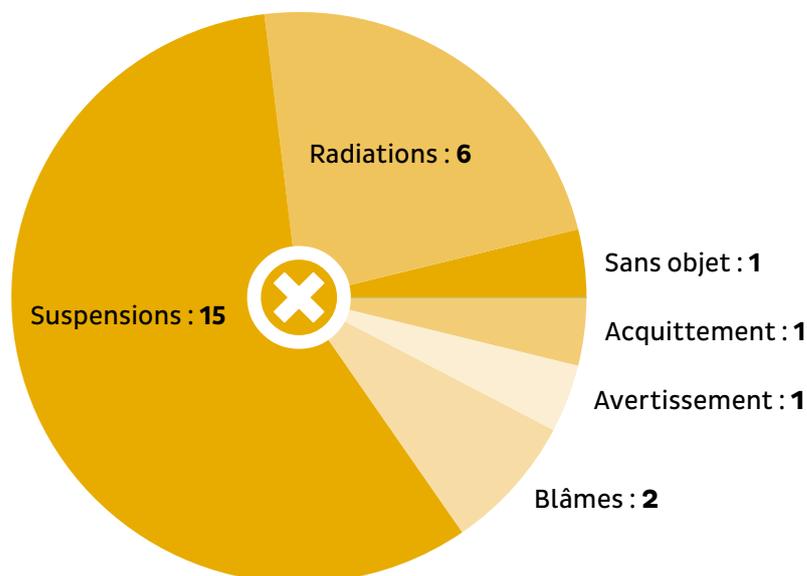
Notre Institut ne chôme pas. Une équipe de collaborateurs motivés veille au quotidien sur la profession. Elle vérifie, entre autres, que les agents immobiliers se conforment bien aux dispositions déontologiques qui sont les leurs. Comme vous le savez, en cas de manquement, le contrevenant s'expose à une sanction disciplinaire.

Au cours du premier trimestre 2014, la Chambre exécutive francophone - en d'autres termes le tribunal francophone - a rendu 26 décisions. Ces décisions concernent un total de 61 dossiers ! Certains agents immobiliers, sanctionnés lors d'une seule et même décision, ont dû répondre de nombreuses plaintes. Un confrère a ainsi dû répondre de ses actes dans 15 dossiers, rien de moins !

Sur les trois premiers mois de l'année, six agents immobiliers ont été radiés pour faute(s) grave(s). Quinze agréés IPI ont été suspendus, deux ont fait l'objet d'un blâme et un d'un avertissement.

La nouvelle loi organisant la profession d'agent immobilier prévoit la prononciation de sanctions avec sursis ou encore la suspension du prononcé de la sanction en fonction du degré de gravité de l'infraction constatée. Dès lors, une formation obligatoire - en relation directe avec l'infraction commise - peut être conditionnée au sursis ou à la suspension du prononcé. Au cours de ce premier trimestre, la Chambre exécutive francophone a fait usage de cette possibilité à deux reprises à l'encontre de syndics. Dans ces cas précis, les professionnels se sont vus ordonner de suivre respectivement 20 heures et 25 heures de formation en relation avec le métier de syndic.

## Sanctions 1<sup>er</sup> trimestre 2014



## Antiblanchiment

# De nouveaux contrôles sont annoncés !

L'Union européenne vérifie désormais que ses Etats membres veillent bien au respect de la réglementation antiblanchiment sur leur territoire national. La pression européenne devrait pousser les différents pays à intensifier les contrôles auprès des différentes professions directement impliquées dans la lutte contre le blanchiment d'argent. En Belgique, comme ailleurs.



L'Europe a mis en place un système d'évaluation par les pairs. Ainsi, les organes de contrôle belges sont contrôlés par des inspecteurs venant de Suisse, du Grand-Duché du Luxembourg, de France et d'Italie. Ils sont chargés de vérifier que les règles internationales ont bien été transposées en droit belge et que les dispositions de cette réglementation sont bien appliquées.

En Belgique, le SPF Economie est le garant du respect de la loi antiblanchiment et est donc en charge des contrôles auprès des professionnels, comme les agents immobiliers. Il est donc fort probable que vous receviez prochainement la visite d'un inspecteur du SPF Economie.

Pour que ces contrôles se passent au mieux, nous vous proposons ci-dessous la checklist sur laquelle se sont basés les inspecteurs lors de leurs contrôles effectués en 2012 :

- Données de l'agence immobilière.
- Qui est le responsable antiblanchiment au sein de l'agence?
- L'agence dispose-t-elle d'une liste d'opérations atypiques laissant supposer un blanchiment de capitaux?
- Les collaborateurs ont-ils suivi une formation sur le blanchiment de capitaux?
- L'agent immobilier a-t-il déjà été confronté à des cas de blanchiment de capitaux?
- L'agence a-t-elle déjà introduit des déclarations auprès de la CTIF?
- Méthode de travail dans le cadre de transactions

concernant le paiement?

- L'agent immobilier dispose-t-il d'un compte de tiers?
- Percevez-vous des acomptes? De quelle manière? (à vérifier sur les extraits de compte)
- Pour un certain nombre de dossiers, les inspecteurs contrôlent le prix demandé, le prix obtenu, l'acompte, le numéro de compte de l'acquéreur, le mode de paiement, le solde.
- Sur la base de ces dossiers, le SPF Economie vérifie si et quand les parties ont été identifiées. Les informations sont-elles données de manière hésitante?

Pour rappel, voici les neuf obligations de l'agent immobilier

1. Identification du client
2. Politique d'acceptation du client
3. Obligation de déclaration auprès de la cellule antiblanchiment ([www.ctif-cfi.be](http://www.ctif-cfi.be))
4. Désignation d'un responsable antiblanchiment au sein de l'agence
5. Obligation de formation : tant pour l'agent immobilier agréé que pour ses collaborateurs
6. Contribution annuelle au bon fonctionnement de la CTIF (comprise dans la cotisation IPI)
7. Interdiction totale de paiement en cash depuis le 1er janvier 2014
8. Mention obligatoire du numéro de compte dans le contrat de vente
9. Tenue d'un rapport annuel (le premier rapport annuel devra être rendu en 2015) ■

## Trois fois plus de déclarations en 2013

En 2013, l'IPI a largement informé ses membres quant à leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent. Les résultats sont là, mais -avouons-le- la profession peut encore mieux faire. Sur un an, le nombre de déclarations introduites auprès de la CTIF (Cellule de Traitement des Informations Financières) a plus que triplé. Alors qu'en 2012 à peine 22 opérations immobilières suspectes étaient relayées auprès de la cellule antiblanchiment, 67 déclarations ont été enregistrées en 2013. Ce chiffre peut bien sûr encore être amélioré, même s'il n'est pas toujours évident pour l'agent immobilier de détecter les éventuelles opérations de blanchiment. Car, comme le rappelait dernièrement le président de la CTIF Jean-Claude Delepière, l'argent blanchi a déjà fait quelques passages dans le secteur financier avant d'être investi dans l'immobilier belge, ce qui ne facilite pas la tâche du professionnel. ■

## Un bien sur deux en infraction urbanistique

# Quid de la **responsabilité** de l'agent?

**Environ un bien immobilier sur deux serait entaché d'infraction urbanistique en Wallonie et à Bruxelles. Un chiffre interpellant qui n'étonnera pourtant aucun agent immobilier. La prudence s'impose toutefois.**

« Si nous devons vendre des biens exempts de toute infraction urbanistique, nous ne vendrions quasiment plus rien », déclarait encore tout récemment un agent immobilier sous le couvert de l'anonymat. Il est vrai que nombreux sont les propriétaires à avoir aménagé des combles sans se soucier des prescriptions urbanistiques en la matière ou installé une véranda sans en avoir fait la demande préalable auprès de la commune. A la liste des infractions urbanistiques fréquemment rencontrées, ajoutons encore les aménagements illégaux de terrasses et d'abris de jardin, les modifications de destination des biens (un logement qui devient commerce) ou la division non autorisée de maisons unifamiliales en appartements.

Quelle position doit adopter le professionnel ? L'agent immobilier chargé de la vente d'un bien qui présenterait des infractions urbanistiques a tout intérêt à redoubler de vigilance. Car il engage sa responsabilité déontologique, civile, voire pénale. Le devoir d'information revêt ici, une fois encore, toute son importance !

## Une infraction lourde de conséquences

Il existe deux types d'infraction urbanistique. D'une part, l'infraction peut porter sur une construction ou une transformation réalisée sans permis ou en contravention avec le permis. D'autre part, elle peut porter sur le maintien des travaux effectués sans permis. Cette dernière est considérée comme une infraction continue qui se transmet de main en main, de propriétaire en propriétaire... et qui peut grever lourdement la valeur d'un bien. Si la véranda ne peut au final pas être régularisée ou si le bien acheté à des fins commerciales ne peut être destiné qu'à l'habitation, l'acquéreur lésé et ayant clairement subi un préjudice peut saisir la justice et se retourner contre le vendeur, l'agent immobilier voire le notaire. Le professionnel aura donc intérêt à conseiller à son client de régulariser la situation urbanistique de son bien avec la vente. Il faut toutefois savoir que durant les cinq années suivant la régularisation de l'infraction, le demandeur peut être poursuivi et se voir réclamer une amende.

Dès que le vendeur (et l'agent immobilier) a

conscience de l'infraction, il en devient responsable. Si l'acquéreur n'a pas été informé de l'infraction, il peut donc réclamer la sanction de nullité de la vente devant un tribunal. L'agent immobilier s'expose à être condamné solidairement avec le vendeur à supporter le préjudice subi par l'acheteur et donc à rembourser l'acquéreur si le vendeur est failli. En cas de résolution de la vente, il pourrait également perdre sa commission. Heureusement, dans de nombreuses hypothèses, la régularisation des infractions est bien évidemment envisageable. Les infractions peuvent être régularisées par le vendeur avant la vente, à moins que l'acheteur accepte d'acheter le bien en toute connaissance de cause...

## Responsabilité multiple

Mais attention... l'agent immobilier engage sa responsabilité pénale si, dans ses publicités, il ne respecte pas les exigences requises par l'article 281 du COBAT pour Bruxelles ou l'article 154 du CWATUPE pour la Wallonie. Ainsi, il se doit de préciser s'il existe une infraction urbanistique sur toutes ses publicités internet et papier, et surtout dans le dossier remis aux candidats acquéreurs! Par ailleurs, l'article 281 du COBAT précise que « toute personne qui, pour son compte ou à titre d'intermédiaire, met en vente, offre en location, offre en emphytéose ou en superficie un bien immobilier, doit indiquer, sans équivoque, dans la publicité y relative la destination urbanistique la plus récente et la plus précise de ce bien. »

## Bien s'informer pour bien informer

De même, l'agent immobilier est civilement responsable et se doit d'informer des problèmes urbanistiques potentiels. Il est de son devoir de bien s'informer pour bien informer. Dans un premier temps, il se renseignera auprès du propriétaire et vérifiera ensuite la véracité de ces informations auprès de la commune. Il détectera les éléments suspects et, en cas de doute et dans la limite de ses possibilités, il interrogera les autorités compétentes ou se fera assister par un expert. Si le professionnel est tenu de se renseigner et d'informer l'acquéreur des indications dont il dispose, il n'est en aucun cas en position de

déterminer quelle est l'affectation du bien ! Aussi, il incitera les candidats acquéreurs à consulter le dossier urbanistique du bâtiment auprès de la commune.

## Respect déontologique

Sans surprise, l'agent immobilier engage également sa responsabilité professionnelle et est tenu de suivre les prescriptions de son code de déontologie. Ainsi, l'article 12 précise que « l'agent immobilier réclamera à son commettant 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 ». Plus encore, l'article 53 indique que le courtier « ne peut, dans sa publicité et ses annonces, induire en erreur les personnes sur la disponibilité et les caractéristiques essentielles des biens qu'il présente ». Faute de quoi, une plainte pourra être introduite auprès de l'Institut et l'agent immobilier devra répondre de ses actes devant la Chambre exécutive de l'IPI. ■

## TEXTES LÉGISLATIFS

### Les travaux exemptés de permis...

L'article 300 du COBAT (Bruxelles) et l'article 154 du CWATUPE (Wallonie) définissent la plupart des infractions urbanistiques. Les articles 262 et suivants du CWATUPE énoncent les dispenses de permis relatives aux travaux de minimes importances. Les dispenses de permis en Région de Bruxelles-capitale sont, quant à elles, énoncées dans l'arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 13 novembre 2008 (<http://www.ejustice.just.fgov.be/loi/loi.htm>).

## « La Belgique est à la traîne sur les Pays-Bas en matière de marketing »

La profession d'agent immobilier est strictement encadrée en Belgique. Mais qu'en est-il de l'autre côté de nos frontières ? A l'occasion d'une longue conversation dans ses bureaux, Dennis Tilli, gérant de l'agence Wijnands Tilli à Maastricht, nous a expliqué les spécificités du métier aux Pays-Bas.



Dennis Tilli

« Le titre d'agent immobilier n'est plus protégé aux Pays-Bas », entame d'emblée le jeune Néerlandais. « Notre gouvernement a supprimé la prestation de serment en 2001. Une vague de personnes inexpérimentées a alors déferlé sur le marché », se désole-t-il. Toutefois, si tout un chacun peut se réclamer agent immobilier et intervenir comme intermédiaire, il est préférable d'être enregistré auprès d'une association professionnelle comme la VBO Makelaar ou la NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars). « En effet, il faut être enregistré pour faire des déclarations devant le tribunal ou pour faire accepter ses rapports d'expertise par la banque ». Mais pour cela, l'agent immobilier doit obtenir les certificats et diplômes voulus et continuer à suivre la formation requise. Cet enregistrement doit d'ailleurs être renouvelé tous les 5 ans, alors que l'agrément en Belgique est octroyé à vie. Des employés aussi peuvent exercer des activités immobilières.

### Enregistrement

Bien que l'enregistrement s'accompagne d'une paperasserie importante, Dennis Tilli l'estime crucial. « Une telle affiliation donne une garantie au consommateur, car les associations professionnelles ont leurs propres règlements et leur propre jurisprudence disciplinaire. Cependant, l'affiliation représente un certain coût, à laquelle s'ajoute encore la cotisation annuelle. C'est pour cette raison que les agents immobiliers proposant des tarifs très bon marché ne sont bien souvent pas affiliés. » En Belgique, il existe un seul Institut professionnel et une réglementation stricte, comme c'était le cas aux Pays-Bas avant 2001. « Cet accès plus strict à la profession protège le marché et permet à l'agent immobilier de maintenir ses commissions à un certain niveau », convient le professionnel. « L'image de marque de l'agent immobilier néerlandais s'est détériorée depuis la suppression des agréments.

Celle du professionnel belge est bien meilleure », convient-il.

### La technologie au service de l'immobilier

L'agent immobilier de Maastricht note des différences de taille entre les marchés néerlandais et belge. Il s'étonne notamment des droits d'enregistrement tels que pratiqués en Belgique. « Aux Pays-Bas, ils ne sont plus que de 2 %. En Belgique, ils s'élèvent à 10 % en Flandre et à 12,5 % en Wallonie et à Bruxelles ! » Dennis Tilli remarque que la profession a énormément évolué au fil des ans et que la Belgique n'égale pas le niveau des Pays-Bas en matière de marketing. « Nous utilisons notre site Internet de toutes les façons possibles pour soutenir une transaction. Clarté, accessibilité, franchise et rapidité d'information, sans pour autant négliger une multitude de données : tout cela est tellement important ! » Tilli nous fait clairement comprendre qu'il veut rester en phase avec les dernières tendances. « Prenez par exemple la réalité augmentée. Bientôt, il suffira de porter des lunettes Google devant une habitation pour obtenir toutes les informations. Ou encore, l'analyse du bâtiment par un drone nous permettra de nous y promener ou de le traverser virtuellement. Cela a quand même un impact beaucoup plus important que celui que peuvent nous assurer les médias écrits ou même une vitrine. Cette technologie constitue véritablement un défi ! » Et qu'advient-il alors des panneaux immobiliers ? « Il n'est pas fréquent qu'une personne qui passe par hasard nous contacte, mais cela peut arriver. Nous devons donc continuer à les utiliser. »

### Moins d'attestations

La question des attestations obligatoires fait moins sourcilier les professionnels néerlandais. Car une

chose est sûre : aux Pays-Bas, on ne doit pas demander autant de documents qu'en Belgique ! « Cela varie énormément d'une rive à l'autre de la Meuse », explique Dennis Tilli. « L'attestation PEB est obligatoire dans les deux pays, mais si un acquéreur procède par exemple à une rénovation en profondeur aux Pays-Bas, il est possible d'y renoncer. Par ailleurs, le certificat d'inondation est totalement inconnu chez nous. »

L'acheteur serait-il moins protégé ? « C'est juste. Mais on peut plus facilement demander des comptes à un vendeur pour un vice caché. C'est lui qui a la responsabilité de signaler un éventuel problème, et non les pouvoirs publics. Si la rue est inondée tous les deux mois et qu'il ne le signale pas au moment de la vente, il est responsable. Nous utilisons un questionnaire à compléter et à signer par le vendeur. De cette façon, nous sommes couverts... »

L'agent néerlandais soulève encore une différence de principe entre les deux pays. « Savez-vous que l'on établit le compromis avec une condition résolutoire aux Pays-Bas et une condition suspensive en Belgique ? Cela signifie qu'aux Pays-Bas, nous concluons la vente, mais nous la résilions si l'acquéreur ne reçoit pas d'hypothèque. En Belgique, la transaction proprement dite est reportée jusqu'à ce que l'acquéreur soit en règle. »

### Faire jouer la concurrence

Le client néerlandais qui souhaite confier la vente de son bien à un professionnel semble davantage faire jouer la concurrence. Il compare les agents immobiliers et leurs services, et invite presque toujours plusieurs agents. « Lorsqu'un agent immobilier est invité pour un entretien chez un acheteur potentiel, il sait qu'il n'est pas le seul. Ce que je préfère, c'est arriver troisième », nous dit Dennis Tilli avec un air un peu mystérieux. « Les statistiques prouvent qu'il est difficile d'obtenir une mission quand on est le premier à se présenter. Au premier contact, le commettant veut surtout savoir comment le système fonctionne, à quoi le trajet de vente ressemble. Il peut déjà poser des questions plus ciblées au deuxième agent immobilier. Et lorsqu'il rencontre le troisième, il s'y connaît suffisamment pour prendre une décision. » Mais cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de collaboration entre les agents immobiliers. Parfois sur requête du commettant, parfois à la demande d'un agent immobilier proprement dit. « Ce type de collaborations me semble plus fréquent aux Pays-Bas qu'en Belgique. Les Belges gardent plus de distance », conclut-il. ■

# Questions immobilières

Ceux qui pensent encore que les agents immobiliers peuvent faire ce qu'ils veulent sont dans l'erreur. Le secteur est bien organisé et strictement réglementé. Les règles qui l'entourent sont même parfois très pointues et font l'objet de nombreuses questions auprès de la hotline juridique de l'IPI. Voici les questions les plus souvent posées et les réponses des juristes spécialisés en droit immobilier.

**Je suis contacté, en ma qualité d'agent immobilier, par les propriétaires d'une habitation qui est louée via un bail de location de courte durée. Le contrat actuel court encore 6 mois et les propriétaires doivent décider s'ils résilient ou non ce dernier. Ils souhaitent continuer à louer aux locataires actuels mais voudraient idéalement augmenter le loyer. Une telle augmentation est-elle autorisée ?**

Absolument pas, car la loi sur les baux à loyer l'interdit formellement. Un bail de courte durée (3 ans ou moins) prend fin à l'expiration de la période convenue à condition que le bailleur ou le locataire résilie le bail au moins trois mois avant la date d'échéance.

Le bail de courte durée ne peut être résilié anticipativement et unilatéralement, ni par le bailleur ni par le locataire, à moins qu'il n'en ait été convenu autrement contractuellement. Un tel bail de courte durée peut être prolongé une fois. Cette prolongation doit se faire par écrit et sous les mêmes conditions. Le loyer de base ne peut dès lors pas être modifié. La durée de la prolongation peut par contre varier mais ne peut en aucun cas excéder une période supplémentaire de trois ans.

Si le locataire reste dans l'habitation après la période convenue sans que le bailleur ne s'y oppose, le bail est automatiquement converti en bail de 9 ans, prenant cours à la date d'entrée en vigueur du bail original de courte durée. Les règles qui s'appliquent aux baux de neuf ans s'appliquent alors automatiquement au nouveau bail.

**Quelques membres d'un conseil de copropriété de l'une des copropriétés que je gère en tant que syndic estiment qu'il est souhaitable dans un certain dossier de désigner un bureau d'études. Un conseil de copropriété peut-il désigner seul ce bureau d'études, tout en sachant que les membres de l'association des copropriétaires ont donné leur accord verbal à cet effet ?**

Le conseil de copropriété ne peut décider seul de désigner un bureau d'études. Une telle décision relève en effet des compétences de l'assemblée générale. Celle-ci peut éventuellement charger le conseil de copropriété de préparer cette décision et de lui soumettre plusieurs offres en la matière.

**J'ai reçu pour mission de mettre en vente une parcelle de terrain à bâtir. Assez rapidement, se sont présentés quasi simultanément deux candidats-acheteurs disposés à payer le prix demandé. Comment dois-je aborder ce cas particulier ?**

En tant qu'agent immobilier, vous souhaitez bien entendu obtenir le meilleur résultat possible pour votre commettant tout en agissant de la façon la plus honnête qui soit. En l'espèce, il est important de savoir que ce n'est pas nécessairement la première personne qui propose le prix demandé qui devient automatiquement l'acheteur. Le fait d'afficher un prix de vente constitue en effet une invitation à négocier. Le vendeur peut, en fin de compte, décider de vendre à la personne de son choix. Tant qu'il n'a pas accepté d'offre bien précise, il peut en recevoir d'autres. Il existe plusieurs raisons pour lesquelles un vendeur pourrait accepter une offre inférieure au prix de vente, même s'il existe un autre candidat-acheteur disposé à le payer. L'offre inférieure peut être émise par la famille ou les amis, ou sans condition suspensive pour l'obtention d'un crédit. Dès qu'une offre est acceptée, ni l'acheteur ni le vendeur ne peuvent par contre revenir en arrière.

Dans le cas qui nous occupe, il serait sage d'inviter les candidats-acheteurs à l'agence, de leur présenter la situation de la façon la plus transparente possible et de les informer des différentes options qui s'ouvrent à eux. Vous pouvez éventuellement offrir la possibilité aux deux candidats-acheteurs d'émettre une dernière offre sous pli fermé et de convenir au préalable que le plus offrant deviendra l'acheteur final. En tant qu'agent immobilier, vous ne pouvez pas organiser de vente publique, mais vous êtes autorisé à accepter des offres sous pli fermé.

Les membres de l'IPI peuvent adresser leurs questions juridiques directement à notre helpdesk, une ligne de conseil gratuite. Des juristes, spécialisés en droit immobilier, sont à votre disposition au numéro **070 / 211 211**.

Comme de coutume, le mot de la fin est laissé à l'une ou l'autre personnalité disposée à nous faire part de ses impressions et à jeter un regard critique sur notre secteur. Qu'ils soient politiciens, économistes, industriels, journalistes ou présidents de fédération, l'IPI-News leur ouvre ses colonnes. Place cette fois à Serge Robert, président de l'Association Belge des Syndics et Administrateurs de Biens (ABSA).



Serge Robert

## « Le métier de syndic ne compte pas plus de brebis galeuses que les autres professions »

Le métier d'agent immobilier comprend plusieurs volets dont les deux principaux sont le courtage et l'administration de biens. Cette dernière se divise en deux catégories, le syndic et le régisseur. Notre analyse portera essentiellement sur le métier de syndic puisque de récentes « affaires » ont injustement porté atteinte à la crédibilité de la profession.

Assumer correctement la fonction de syndic suppose une formation de base très complète.

On peut énumérer ici quelques-unes des principales compétences nécessaires aujourd'hui :

la gestion administrative, la comptabilité, les techniques du bâtiment, le droit en général, celui de la copropriété en particulier, l'environnement et la psychologie. Il s'agit donc d'un métier complexe mais combien valorisant pour celui qui l'exerce en donnant le meilleur de lui-même.

L'IPI fait tout ce qui est en son pouvoir pour soutenir la formation, le travail et la réputation de ses membres. Afin de mieux cerner leurs activités et de leur apporter ensuite une attention plus spécifique, il a exigé de ses membres qu'ils précisent leur activité principale, syndic ou courtier, en sachant que les régisseurs peuvent s'inscrire dans l'une ou l'autre de ces deux branches. A l'avenir, les nouveaux agents immobiliers devront faire un choix mais rien ne les empêchera de pratiquer les deux métiers, moyennant un stage et des heures de formations complémentaires.

Afin de pouvoir réagir promptement en cas de suspicion de manquements graves au code de déontologie de la part de ses membres, l'IPI a engagé cette année un référendaire qui assistera donc les assesseurs juridiques de la Chambre exécutive et les membres de celle-ci.

Les actions menées par l'IPI durant ces dernières années ont permis d'améliorer nettement la qualité du travail de ses adhérents. La profession compte aujourd'hui environ 9.000 agents immobiliers dont approximativement 7.500 courtiers et 1.500 administrateurs de biens.

### « Accroître la qualité des performances des gestionnaires passe par une formation de base de plus en plus pointue »

Tenant compte de ces chiffres, il nous faut absolument motiver les jeunes à exercer ce métier de syndic. Sur les plans humain et social, la gestion de copropriétés constitue un enrichissement pour l'agent immobilier comme pour le copropriétaire. Il ressort du reste des plaintes reçues par la Chambre exécutive que beaucoup de copropriétaires ne comprennent pas bien notre métier et qu'ils confondent souvent la faute professionnelle et la faute déontologique. La majorité des dossiers examinés à la Chambre sont consécutifs à des erreurs bénignes ou à un manque de transparence.

Les plaintes pour détournement ou fraude sont rares. Notre profession ne connaît pas plus de brebis galeuses que d'autres professions liées ou non aux activités immobilières.

Ce sont évidemment ces quelques rares individus peu scrupuleux qui ternissent l'image des agents immobiliers et des syndics en particulier.

On constate aussi que le syndic et son équipe ont de plus en plus de difficultés à faire face à la masse de travail que leur imposent les diverses législations promulguées ces dernières années. Le

montant des honoraires perçus devient insuffisant pour permettre l'engagement de collaborateurs qualifiés dont ils auraient besoin.

Accroître la qualité des performances des gestionnaires passe par une formation de base de plus en plus pointue au sein des écoles et par une formation continue durant l'exercice de la profession. Là encore, l'IPI offre des possibilités très larges avec son e-learning et les formations diverses qu'il donne à travers le pays.

Consciente de la nécessité de compléter la formation des jeunes syndics dès qu'ils ont reçu leur diplôme, l'ABSA (Association Belge des Syndics et Administrateurs de Biens) vient de créer un statut de membre stagiaire leur permettant de suivre des formations mensuelles et d'entretenir des contacts fructueux avec les membres plus expérimentés.

Il semble donc mal venu d'incriminer l'IPI lorsque l'un ou l'autre de ses membres agit d'une façon inacceptable. Ces escrocs sont du reste le plus souvent radiés de la profession à l'issue de l'instruction et du jugement qui en découle.

Si le législateur pouvait maintenant promulguer une loi qui interdirait à ceux-ci d'exercer sous le couvert d'un contrat d'emploi dans certaines agences, cela renforcerait d'autant les actions de l'IPI.

Serge Robert,  
président de l'ABSA