

2017-3

IPI NEWS

juillet-août-septembre 2017 • 20^e année • Bureau de dépôt Bru X • P705210



Dossier

LUTTER CONTRE LE BLANCHIMENT



VENDRE
EN VIAGER



FAIRE UNE BONNE
ESTIMATION



SOMMAIRE

3

Édito

Progression sereine



4

Actualités

 Congrès FEDERIA
 Formations e-learning

5

Nouveaux titulaires

6-9

Vendre en viager



10-12

Dossier

Anti-blanchiment

13 ? Questions immobilières

14-15

Estimer les biens

16

L'invité

Vincent Colin


 DES IDÉES ?
 DES PROPOSITIONS ?

 N'hésitez pas à contacter le service communication de l'IPI via cg@ipi.be.

Vous pouvez également nous suivre sur Facebook, LinkedIn et Twitter.

À bientôt!



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
Claire Gilissen,
Frank Damen,
Dorien Stevens,
Steven Lee

EDITEUR RESPONSABLE
Nicolas Watillon

**ONT COLLABORÉ
À CE NUMÉRO**
Olivier Aoust
Thomas Blairon
Vivian Hertz
Danielle Verees
et Vincent Colin

LAYOUT
Graphic Plugin

IMPRIMERIE
Nevelland



PROGRESSION SEREINE

Malgré les remous provoqués par le coup de poker politique au niveau du gouvernement wallon, le navire de l'IPI poursuit sa traversée vers une professionnalisation encore plus poussée des agents immobiliers.

Durant ce trimestre, l'Institut a changé de ministre de tutelle. Conséquence de la nouvelle composition du gouvernement wallon et de la nomination de monsieur Willy Borsus comme Ministre-Président du gouvernement wallon, Denis Ducarme est devenu Ministre des Classes moyennes, des Indépendants, des PME, de l'Agriculture et de l'Intégration sociale, en charge de la politique en matière du système ferroviaire et de la régulation du transport ferroviaire et du transport aérien. Et au niveau du gouvernement wallon, la nouvelle ministre des Pouvoirs locaux et du Logement est Valérie De Bue. Nous avons l'intention de poursuivre les bonnes relations que nous entretenons avec ces différents niveaux de pouvoir pour continuer à valoriser, ensemble, la profession d'agent immobilier.

Dans cette édition, nous faisons la part belle à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. Le contexte géopolitique est tel que le gouvernement demande à chacun, dont les agents immobiliers, de s'impliquer au mieux afin de dénoncer tout agissement illégal. Même si le rapport annuel anti-blanchiment ne doit être remis par chaque agent immobilier courtier à l'Administration générale de la Trésorerie qu'en juin, nous devons être vigilants chaque jour.

Par ailleurs, dans la continuité de la récente mise à jour de la formation e-learning sur la vente en viager, votre magazine vous propose de vous pencher sur ce type de vente très particulier et pointu. L'estimation des biens fait aussi l'objet d'un article intéressant.

Enfin, vous retrouverez dans ce numéro, les questions les plus souvent posées au helpdesk juridique, les noms des nouveaux titulaires et les dernières actualités immobilières.

Bonne lecture.

Nicolas Watillon, vice-président
et Cécile Vause, trésorier





ACTUALITÉS

Conséquence de la nouvelle composition du gouvernement wallon et de la nomination de monsieur Willy Borsus comme Ministre-Président du gouvernement wallon, l'Institut Professionnel des agents immobiliers a changé de ministre de tutelle le 26 juillet.

Denis Ducarme est devenu Ministre des Classes moyennes, des Indépendants, des PME, de l'Agriculture et de l'Intégration sociale, en charge de la politique en matière du système ferroviaire et de la régulation du transport ferroviaire et du transport aérien.

Les membres du Bureau de l'IPI se réjouissent de pouvoir rencontrer monsieur Ducarme afin de poursuivre les bonnes relations qu'ils entretenaient avec monsieur Borsus et de valoriser, ensemble, la profession d'agent immobilier.

CONGRÈS FEDERIA

Pour son congrès annuel, FEDERIA nous annonce une formule renouvelée et plus en accord avec les besoins des agents immobiliers. Prévu au Casino de Spa ces 16 et 17 novembre, le congrès sera constitué d'une soirée de gala et d'une journée de conférences et d'ateliers qui feront la part belle aux partenaires commerciaux venus présenter les nouveautés du marché en matière de technologies et d'aides à l'exercice de la profession. L'IPI sera présent et la participation au congrès compte pour 4 heures de formation agréées IPI.

Renseignements via federia@federia.immo ou sur www.federia.immo/congres.

FORMATIONS E-LEARNING

Deux nouvelles formations ont été totalement remises à jour durant l'été et sont disponibles sur www.eipi.be. Elles portent sur le **bail de résidence principale** en Wallonie et à Bruxelles. Une matière essentielle constituant l'un des piliers de la connaissance des agents immobiliers. Au-delà des généralités que sont le caractère impératif de la loi et les conditions d'application, ce cours précise les obligations mutuelles et les effets de l'inexécution des obligations. Les différentes durées sont abordées ainsi que les situations de cession, de sous-location ou de transmission du bien loué.

Par ailleurs, en juin, deux autres formations en ligne de l'IPI ont également été rafraîchies: celles sur la vente en **rente viagère** (ne ratez pas notre article en pages 6 à 9) et celle sur **les impôts sur les plus-values de biens immobiliers**. Une situation à laquelle chaque agent immobilier sera au moins une fois confronté au cours de sa carrière. En Belgique, les plus-values réalisées sur l'immobilier ne sont pas imposées par une taxe particulière. Le régime fiscal sur les plus-values fait partie des différents impôts sur les revenus, le plus important étant l'impôt sur les personnes. Les dispositions pertinentes sont contenues dans le Code des impôts sur les revenus. Cette approche typiquement belge a pour conséquence que les plus-values sont imposées de différentes manières. Le régime fiscal spécifique diffère entre autre en ce qui concerne la qualité du (re)vendeur, la nature des revenus, etc. Ce cours clarifie beaucoup de choses en la matière.

Comme toutes les formations d'e-learning de l'IPI, elles sont obligatoires pour les stagiaires et peuvent être suivies par les titulaires en recherche de perfectionnement.





NOUVEAUX TITULAIRES

BIENVENUE À NOS NOUVEAUX CONFRÈRES!

Le 21 septembre, Nicolas Watillon et Cécile Vause, respectivement vice-président et trésorier de l'IPI, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires francophones s'étant déplacés pour recevoir leurs certificats et panonceaux bien mérités. Retrouvez ici les nouveaux titulaires du trimestre!

ARITZ Madeleine

ARSLAN Murat

BEKHTI Nadia

BELPAIRE Geoffrey

BERCKMANS Julien

BONNEEL David

BRED A Johanne

CASULA Anthony

CAUWE Charlotte

CHARLES Estelle

CHIKHI Rachid

COLEMBIE Eric

DALPIAZ Benjamin

DE RAM Aëla

DUMONCEAU Maryvonne

DUROISIN Jean

FRESON Jean-Jacques

FRIDENBERGS Alban

GOFFIN Pierre

HAMDOUN Laura

HELLA Renaud

HEMULA Vincent

HEUGEBAERT Sylvie

HOUPPERTZ Xavier

KATENDE Nicole

LANGENAEKEN Tanguy

LAZZARO Giordano

LEGRAND Charlotte

LONNEUX Manon

MARTIN Loris

PEREIRA MARTINS Laetitia

PIRAUX Norman

REMY David

RIZZO Marino

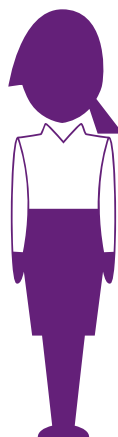
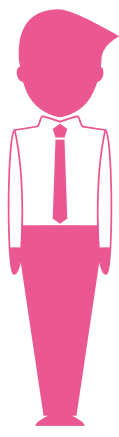
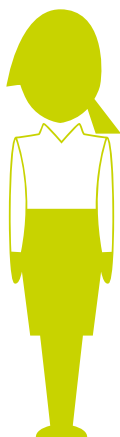
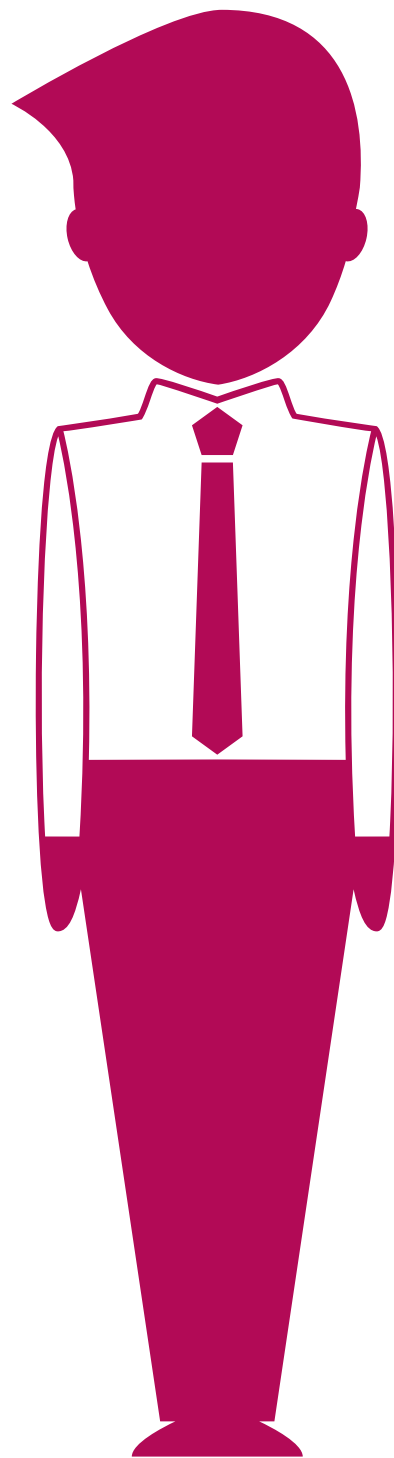
SADOWSKI Valérie

SELVES Laurent

SPIRLET-FASSIN Adeline

STAS de RICHELLE Nathalie

VERHEYEN Tanguy





2017-3

IPINews

LA VENTE EN VIAGER

Vieillesse de la population, baisse des rendements bancaires, durcissement des conditions d'obtention de prêts, ... la conjoncture est favorable à un type de vente encore tabou: la vente en viager.

Une vente en viager est une vente avec une modalité de paiement particulière, à savoir totalement ou partiellement via une rente viagère. Dans le cas d'une telle vente, il s'agit d'un contrat aléatoire, c'est-à-dire d'un contrat dont les effets pour les parties dépendent d'un événement incertain, la date exacte du décès du viager.

Pour qu'une vente en viager soit valide, il faut une **incertitude** dans le chef de chaque partie contractante. Au moment de la conclusion de la convention, les deux parties doivent donc avoir une chance réelle de gain ou de perte. A défaut, la convention est nulle. Une deuxième condition de validité à laquelle la vente doit répondre est

l'exigence d'une rente suffisante. Le caractère incertain de la rente viagère n'est pas seulement évalué sur base de l'espérance de vie, mais également sur base du montant des arrages. Une rente trop basse pourrait indiquer qu'il s'agit en réalité d'une donation déguisée. Troisièmement, il est exigé que la **rente soit payée avec une certaine périodicité.** Les parties peuvent en convenir librement. Elle peut être payée mensuellement, annuellement ou même par semaine ou par trimestre. Il y a enfin **l'exigence de durée limitée.** La durée du paiement de la rente doit nécessairement être limitée au décès du vendeur. A défaut, il ne s'agit pas d'une rente viagère mais d'une rente perpétuelle.

AVANTAGES POUR LE VENDEUR

1. Disposer d'un revenu périodique complémentaire
2. Toucher une rente non taxable (si on vend à une personne physique)
3. Eviter des droits de succession prohibitifs en cas de filiation éloignée
4. Plus de gestion de locataires (si viager libre)

AVANTAGES POUR L'ACQUEREUR

1. Souvent plus rentable que plusieurs investissements bancaires
2. Pas de crédit hypothécaire
3. Possibilité d'acheter sans emprunter (ou moins)
4. Pas de gestion de locataires (si viager occupé)





Nathalie Schryvers est une spécialiste du viager. Cette licenciée en droit a d'abord travaillé 20 ans dans la finance. Puis, avec un certificat en expertise judiciaire et un autre en impôt des personnes physiques en poche, elle s'est lancée à bras le corps dans notre profession pour se spécialiser dans les transactions de vente en viager. Depuis peu, elle partage sa passion avec les confrères en tant que formatrice de l'IPI. Elle est aussi membre suppléant de la Chambre exécutive de l'IPI.

1. Nathalie, qui sont les personnes qui recourent au viager?

Selon mes estimations, le viager représente 1 à 2% du marché des ventes immobilières en Belgique. Et, au sein de cette vente particulière, le viager occupé est fortement majoritaire par rapport au viager libre. Les vendeurs sont soit des personnes âgées qui n'ont pas d'enfants ou pas de relations avec eux soit des personnes dont les enfants sont déjà bien installés dans la vie et qui auront moins besoin de recevoir un patrimoine entier en héritage. La société évolue, il arrive de plus en plus que cela soit les enfants de 40, 50 ans qui viennent chercher des informations pour que leurs parents passent leurs vieux jours dans de meilleures conditions financières.

2. L'offre rencontre-t-elle la demande ?

Sur le marché du viager occupé cela s'équilibre bien car d'une part, comme les banques n'offrent plus la sécurité, de plus en plus d'investisseurs recherchent des investissements sécurisés sur le long terme. Et de l'autre côté, celui des vendeurs, la conjoncture est telle que les personnes âgées envisagent ce moyen en complément de leur pension pour maintenir leur niveau de vie.

Le marché du viager libre (qui ne représente que 10% des ventes) fonctionne quant à lui très différemment. Cela dépend du type de produit. Tantôt ce type de vente s'adresse à des investisseurs purs et durs, pour les maisons de rapport par exemple. Tantôt il s'agit plutôt

du premier logement familial pour des jeunes parents qui peuvent ainsi accéder à la propriété sans recourir au secteur bancaire. On comprend aisément que le prix d'équilibre ne se forme pas de la même manière entre offre et demande sur ces sous-marchés aux acteurs si différents.

3. Quelles questions un agent immobilier doit-il poser au(x) vendeur(s) et acheteur(s) pour fixer correctement les modalités de vente?

Il est crucial de bien comprendre les besoins du vendeur car l'objectif poursuivi définira la formule. Je creuse toujours les motivations profondes du vendeur pour déterminer les modalités de la vente car chaque contrat est différent.

Pour l'agent immobilier, il est essentiel de garder en tête que nous sommes assis entre 2 chaises. D'un côté nous sommes au service de notre commettant qui est le vendeur et de l'autre côté, en ce qui me concerne, mes honoraires seront versés par l'acquéreur-investisseur. Il faut garder une totale impartialité et objectivité à tous moments. D'autant que le contrat de vente en viager doit être parfaitement équilibré au moment de la signature de l'acte authentique de vente et garantir la présence d'un aléa, condition essentielle de sa validité. Les aspects juridiques et financiers doivent être équilibrés au jour de la signature car, contrairement à une vente classique, la vente en viager ne fait que commencer à sortir ses effets ce jour-là, pour ensuite perdurer plusieurs années. Pour éviter des litiges, il est crucial que cet acte soit rédigé dans les règles de l'art.



”

Contrairement à une vente classique, la vente en viager ne fait que commencer le jour de la signature de l'acte

4. Comment calculer le bouquet et la rente pour que les 2 parties considèrent le contrat comme intéressant ?

La qualité de l'expertise de départ est fondamentale. Si l'on évalue le bien trop bas on va à l'encontre de l'intérêt du vendeur, ce qui n'est pas déontologique, d'autant que les vendeurs sont souvent des personnes âgées; et si on surévalue dans un marché de niche comme cela, le bien ne se vendra pas, avec des conséquences financières au quotidien parfois dramatiques pour le propriétaire (dettes, saisies,).

Pour calculer le bouquet et les rentes, il faut surtout utiliser les bonnes tables de calcul de rente. Par exemple, il ne faut pas prendre celles pour calculer l'usufruit dans le cadre d'une succession. On en trouve beaucoup sur internet mais elles ne sont pas toutes à jour ou sont incomplètes. J'y fait référence dans ma formation.

5. La vente en viager demande-t-elle beaucoup plus de travail de préparation qu'une vente classique?

Oui, car il est essentiel de bien exposer les solutions. Chaque dossier est du sur-mesure qui doit correspondre parfaitement aux besoins du vendeur. En fait, nous ne faisons pas vraiment le même métier que la majorité de nos confrères. Un agent immobilier spécialisé en viager fait d'abord un métier de finance. Tous les dossiers commencent par les aspects financiers, patrimoniaux et successoraux et nous abordons seulement par la suite la partie immobilière. Ce travail en amont prend du temps en projections

financières et explications. Il arrive souvent que l'on n'arrive jamais à la partie immobilière car les vendeurs optent pour une autre solution. C'est un métier très enrichissant et agréable où l'on a une relation plus durable avec le vendeur et l'on aide les personnes âgées à trouver un complément de revenus ou une solution successorale.

Nous intervenons aussi après la vente au moment de l'indexation annuelle et lors de la répartition des charges entre l'usufruitier et le nu-propriétaire, lors de la première année du décompte annuel. Nous sommes également très attentifs à la rédaction des clauses de l'acte authentique qui sont particulières aux ventes en viager. Lorsqu'elles sont trop laconiques (assurances, répartition des charges, appel de fonds de réserve,) cela conduit souvent les parties devant le juge pour trancher les conflits. Cela peut être évité en étant vigilant lors de la rédaction des actes: adaptation sur mesure de toutes les clauses de l'acte, absence de contradiction entre elles, maintien de l'aléa. Ce travail se fait de concert avec les études notariales.

6. Quels sont alors les avantages pour l'agent immobilier de proposer ce type de vente ?

C'est un métier passionnant. Ces recherches préliminaires ont bien évidemment un impact important en terme de rentabilité mais, dans mon bureau, il est d'usage que les honoraires de l'agent immobilier soient pris en charge par l'acquéreur car c'est un investissement financier. Je travaille sur un système de forfait au cas par cas qui est connu à l'avance par l'investisseur. Et puis l'expérience, comme dans tous les métiers, fait que l'on devient plus rentable et plus productif.

7. Y a-t-il des risques pour l'agent immobilier ?

Il y a un peu plus de risques au niveau juridique. C'est la raison pour laquelle j'insiste sur la nécessité d'un bagage juridique et que je n'accepte que des licenciés en droit comme stagiaires. Car les deux parties posent des questions à tous moments. Alors il faut être précis et prudent. Quand on ne sait pas, surtout on ne dit pas ! Car l'inverse pourrait être dommageable pour tout le monde.



8. Vous délivrez des formations IPI pour les agents immobiliers. Quelles observations en tirez-vous?

C'est un plaisir pour moi de partager mes connaissances. Mais une formation de 3 ou 6 h ne suffit pas pour faire ce métier. Suivre la formation est l'occasion d'estimer si on se sent capable de proposer ce type de vente ou pas. Cette formation permet aussi de repérer les situations où l'on peut conseiller à son commettant de se tourner vers un notaire ou vers un confrère spécialisé en viager. Cela me rend heureuse d'aider les confrères à mieux faire connaître cette formule aux personnes âgées.

9. Si les participants à votre formation ne devaient retenir qu'une seule chose, quelle serait-elle ?

Si on fait du viager, il ne faut faire que cela car il y a tellement de points sensibles, notamment au niveau juridique. Pour réaliser des ventes en viager de qualité, il faut se spécialiser et pratiquer régulièrement.

Lors d'un achat en viager, **c'est bien souvent le vendeur qui est désigné par les parties en tant que viager.**

Mais saviez-vous :

- que les parties peuvent aussi choisir de désigner **l'acheteur comme viager**, auquel cas il devra payer toute sa vie une rente, même après le décès du vendeur. Dans ce cas, la rente est alors ensuite payée aux héritiers du vendeur. Cela n'arrive toutefois que rarement.
- que la personne sur la tête de qui la rente viagère est établie ne doit pas nécessairement être partie à la vente. **Les parties peuvent ainsi désigner un tiers.** Cela peut être n'importe qui, par exemple un partenaire, un enfant, un autre membre de la famille ou un ami / une

connaissance du vendeur. La personne ne doit même pas donner son accord pour être désignée comme viager, elle ne peut pas non plus refuser. Vu que le viager ne pose pas d'acte juridique, il ne doit pas nécessairement disposer de capacité juridique (p. ex. un enfant mineur, une personne avec un trouble mental). Il est seulement exigé que le viager soit en vie.

- qu'il est également possible de **désigner plusieurs personnes comme viager**. Cela peut être utile entre partenaires ou si le bien vendu est en copropriété entre plusieurs personnes. Si plusieurs viagers sont désignés, le débirentier/acheteur est en principe tenu de payer intégralement la rente jusqu'à ce que toutes les "têtes" soient décédées.



Ne manquez pas notre nouveau cours d'e-learning sur www.eipi.be. Vous pouvez aussi vous inscrire sur www.ipi.be aux formations délivrées pour l'IPI par Nathalie Schryvers.



ANTI-BLANCHIMENT

REMP LISSEZ VOS OBLIGATIONS

Relisez la liste des
9 obligations
des agents immobiliers
sur **www.ipi.be** dans le
dossier anti-blanchiment.

Pour nous éclairer sur ces obligations visant notamment à lutter contre le financement du terrorisme, nous avons recueilli les propos d'un avocat

spécialisé en droit fiscal, auteur et expert en matière de législation anti-blanchiment.

Alain Claes, du bureau Sherpa Law, donne également des formations en néerlandais pour l'IPI.



Alain Claes

Maître, en matière d'acceptation des clients, dans quelles situations la sonnette d'alarme de l'agent immobilier doit-elle sonner?

Pour déterminer le profil de risque du client, il y a plusieurs critères (voir encadré) à vérifier. Par exemple, un client qui est une asbl ou une personne politiquement exposée comme un ministre ou un ambassadeur constitue toujours un risque élevé. Il faut aussi faire preuve de vigilance à l'égard des Etats sans imposition ou à faible imposition étant considérés comme des paradis fiscaux. L'attention ne doit pas se limiter aux personnes concernées par la transaction.

Elle doit aussi porter sur d'autres éléments importants comme la valeur ou la forme de financement du bien. Le pays d'origine des fonds et la nationalité des personnes jouent également un rôle important. La personne qui n'a jamais exercé une activité comme indépendant et qui finance simplement son achat avec la vente de son habitation ou moyennant un crédit obtenu auprès d'une banque représente bien entendu un risque faible. Mais lorsqu'une partie ou l'entièreté de l'achat est payé avec des fonds d'origine obscure, le risque est bien entendu plus élevé.

Le respect des règles anti-blanchiment n'est **pas optionnel**. Si les agents immobiliers ne les respectent pas, quelles sanctions risquent-ils?

Le SPF Economie a prévu des amendes allant de 250 € à 1.250.000 €. Ce service public peut également transmettre le dossier à l'IPI qui pourra infliger une sanction disciplinaire pour autant qu'il s'agisse d'une infraction déontologique. De plus, une poursuite pénale est possible si le parquet estime que l'agent immobilier est impliqué de manière volontaire.

Mais si l'agent immobilier peut démontrer avoir fait le nécessaire, en expliquant de manière motivée pourquoi il n'a pas introduit de déclaration, il devrait pouvoir prouver qu'il est droit dans ses bottes. En fait, en cas de doute, il vaut toujours mieux faire une déclaration à la Cellule de traitement des informations financières (CTIF) qui a une fonction de filtre et qui ne transmettra le dossier au parquet que s'il y a effectivement des indications sérieuses.

Puisque les syndicats sont mandatés au sein d'associations de copropriétaires, ne gèrent que les parties communes des immeubles et n'ont pas de rôle d'intermédiaire comme les courtiers, l'IPI a demandé que les syndicats ne soient plus soumis à la législation anti-blanchiment. Nous avons été entendus : le projet de loi a été approuvé le 20 juillet.

L'ACCEPTATION DES CLIENTS

Voici, en synthèse, ce qui doit attirer votre attention :

LE CLIENT ET/OU LE BÉNÉFICIAIRE:

- ne se présente pas physiquement;
- est (ou la société) établi(e) dans un pays ou un territoire qualifié de non coopératif par le GAFI ou à l'égard duquel celui-ci recommande des contre-mesures ou une vigilance renforcée;
- figure sur la "EU consolidation sanction list";
- a été identifié à distance sur la base d'une copie de document probant;
- est politiquement exposé ainsi que les membres directs de sa famille et ses associés proches;
- les bénéficiaires effectifs sont des personnes dont l'identité n'a pas pu être vérifiée, et/ou pour lesquelles il n'a pas été possible d'identifier le lieu et la date de naissance, et/ou dont il n'a pas été possible de recueillir des informations pertinentes concernant l'adresse et/ou qui sont incapables ou notoirement délinquantes;
- est non-résident;
- exerce des activités dans un secteur économique sensible au risque de blanchiment de capitaux ou au financement du terrorisme;
- est une société dont une part importante du capital est représentée par des actions au porteur susceptibles de changer aisément de propriétaire;
- est un trust, une association de fait ou une autre structure juridique dont une bonne connaissance requiert une analyse plus approfondie;
- est une société en formation;
- est une ASBL ou une société étrangère sans but lucratif;
- présente des caractéristiques inhabituelles pour l'agent immobilier.

LE PRIX ET LE CONTEXTE:

- un prix de vente ou d'achat bien inférieur à sa valeur vénale;
- les opérations présentant une disproportion entre la transaction immobilière réalisée et la situation socio-économique du client;
- les opérations avec les personnes morales dont les fonds propres sont inférieurs au prix d'achat de l'immeuble;
- la distance géographique entre le lieu de résidence du client ou le lieu où se trouve l'immeuble concerné, d'une part, et le bureau ou le lieu de résidence de l'agent immobilier choisi par lui, d'autre part.

Vous avez participé à la conception de l'outil anti-blanchiment qui a été approuvé en mai par le SPF Economie. Ce logiciel, non obligatoire, vise à aider les agents immobiliers.

L'outil est surtout didactique. Il pose toutes les questions nécessaires selon la spécification du dossier et les confronte à des données constamment mises à jour, comme la liste nationale des personnes et entités liées au terrorisme.

En fait, il aide à réfléchir et il avertit l'utilisateur lorsqu'un risque se dessine. Il évalue d'abord le profil de risque par sections puis réunit toutes ces informations en une seule transaction qui est à nouveau confrontée aux critères d'analyse de risques. Il affiche alors un niveau final de vigilance. Le niveau de vigilance est indiqué à l'écran par une lumière rouge ou verte. Le responsable anti-blanchiment peut suivre tous le process via un tableau de bord. Se basant sur les informations obtenues, il ou elle décidera s'il y a suffisamment d'éléments pour introduire une déclaration auprès de la CTIF.

L'outil contient également des archives et conserve donc toutes les identifications, transactions et actualisations. C'est pratique car il faut conserver tous les documents 5 ans et dans peu de temps ce délai passera à 10 ans. Après ce délai, l'outil effacera automatiquement toutes les informations que l'agent immobilier n'a plus besoin de garder.

L'objectif est que l'outil devienne un moyen de communication entre le responsable anti-blanchiment de l'agence et la CTIF. A terme, il sera informé par la CTIF lorsque son dossier est classé sans suite ou si un dossier d'un certain type ne doit plus être déclaré. Par ailleurs, l'outil génère le rapport annuel anti-blanchiment sur base des transactions introduites. Enfin, celui qui utilise cet outil de manière systématique, donc pour toutes ses transactions, est supposé être en règle avec ses obligations anti-blanchiment. Le fait que le SPF Economie ait approuvé cet outil, en concertation avec la CTIF, constitue une garantie importante pour les agents immobiliers.



Le coût d'un calcul du niveau de vigilance par transaction (profil à risque) sur **www.anti-blanchiment.be** est de 15€ HTVA. Mais, il est possible d'opter pour un paquet forfaitaire jusqu'à la fin de cette année. Ce forfait, fixé à 90 € HTVA, inclus le calcul d'un nombre illimité de transaction jusqu'au 31/12/2017 ainsi que la production automatique du rapport annuel anti-blanchiment 2017 (qui devra être transmis au SPF Economie avant le 30 juin 2018).

Bien entendu, il est toujours possible remplir ses obligations sans passer par ce nouvel outil.

Lorsque le responsable anti-blanchiment déclare une transaction suspecte à la CTIF via cet outil, le dossier est considéré comme "On hold". Que se passe-t-il durant cette suspension ?

Dès que la déclaration est introduite via l'outil, l'utilisateur reçoit un accusé de réception. La cellule anti-blanchiment dispose de 5 jours ouvrables pour faire opposition au transfert de fonds ou classer le dossier sans suite. Ce temps d'attente ne peut pas faire renoncer l'agent immobilier à respecter cette obligation de déclaration. Sinon, il risque d'être lui-même impliqué. Si endéans les 5 jours ouvrables, l'utilisateur ne reçoit pas de nouvelles de la cellule anti-blanchiment, celui-ci peut considérer qu'il n'y a pas

d'indication qu'il s'agisse d'un cas grave. En principe, il peut alors reprendre le dossier car, à ce moment, l'obligation est remplie. Dans le cas où la cellule fait opposition au transfert de fonds, il faut arrêter le dossier immédiatement.

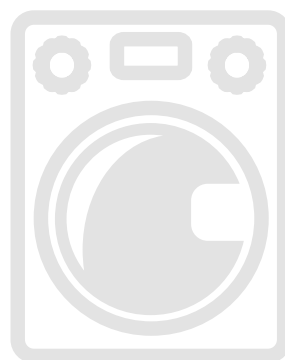
Bien entendu, l'agent immobilier ne peut communiquer le fait qu'il a introduit une déclaration auprès de la CTIF et qu'un examen est en cours. Et, pour protéger la personne qui a fait la déclaration, les instances compétentes ne révéleront jamais son identité.

L'outil anti-blanchiment coûte de l'argent mais on y gagne.

Le système nous assiste étape par étape pour remplir nos obligations au sein de cette législation dense et complexe et fait en sorte que l'on ne perde de vue aucun détail important. Nous encourageons nos membres à l'utiliser car nous sommes convaincus de la plus-value de cet outil minutieux. Le coût d'une transaction inclus aussi l'entretien, la mise à jour et le support client. Je suis convaincu que ceux qui utiliseront cet outil correctement gagneront beaucoup de temps et seront bien armés pour faire face aux contrôles à venir du SPF Economie.



Pour protéger la personne qui a fait la déclaration, la CTIF ne révélera jamais son identité"



Alain Deketelaere,
vice-président de l'IPI

Quelques sources de déclarations anti-blanchiment (Chiffres CTIF)	2014	2015	2016	% 2016
Bureaux de change	12.504	10.533	9.392	38,55
Établissements de crédits	6.955	7.747	8.662	31,77
Notaires	1.373	1.143	1.094	4,01
Experts-comptables et conseillers fiscaux	133	162	178	0,66
Agents immobiliers	72	67	35	0,13



Le secteur de l'immobilier est soumis à de nombreuses réglementations. Afin d'aider les agents immobiliers, l'IPI a mis en place un helpdesk juridique répondant à toutes les questions. Voici un aperçu des principales questions posées ce dernier trimestre à l'équipe spécialisée en droit immobilier.

Un bail d'étudiant doit-il être enregistré ?

Tous les baux, peu importe leur durée ou leur objet doivent être enregistrés (baux de logement, baux commerciaux, baux de bureaux, de droit commun etc...). Il s'agit d'une obligation fiscale. En ce qui concerne les baux destinés aux logements (c'est-à-dire les baux de résidence principale mais également les baux de résidence secondaire, baux de droit commun portant sur un logement et les "kots étudiants"), l'obligation d'enregistrer pèse sur le bailleur. Pour les autres baux, les parties sont solidairement responsables de l'enregistrement et du paiement des droits vis-à-vis de l'administration mais elles peuvent modaliser entre elles contractuellement les obligations en la matière.

Les droits d'enregistrement à 15% en Wallonie : est-ce toujours d'application ?

Depuis le 1er janvier 2016, en Région wallonne, les droits d'enregistrement passent en principe de 12,5% à 15% en cas d'acquisition d'un immeuble affecté en tout ou partie à l'habitation, si l'acquéreur possède (en Belgique ou à l'étranger) 1/3 en pleine propriété ou en usufruit dans au moins 2 autres immeubles d'habitation.

Le nouveau gouvernement mis en place en Wallonie a toutefois repris dans sa déclaration de politique régionale wallonne du 25/07/2017 le principe de l'abolition de ce taux de 15%. Cette modification n'est pas encore en vigueur et il est difficile de savoir quand elle le sera. Nous vous tiendrons informés.

L'organisation en copropriété est-elle toujours obligatoire en cas de division d'un lot ?

L'article 577-3 du Code civil prévoit que les principes relatifs à la copropriété forcée énoncés à l'article 577-2, § 9 "sont applicables à tout immeuble ou groupe d'immeubles bâtis dont le droit de propriété est réparti entre plusieurs personnes par lots comprenant chacun une partie privative et une quote-part dans des éléments immobiliers communs".

L'article précise toutefois que ces principes et règles peuvent ne pas s'appliquer si "la nature des biens ne le justifie pas" et que "tous les copropriétaires s'accordent sur cette dérogation". Cette dérogation se rencontre dans les copropriétés de parkings mais aussi dans les petits immeubles.

Litiges en cas de succession d'agences : comment les résoudre ?

L'article 2. 7° de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 prévoit que l'agent immobilier peut insérer dans son contrat une clause prévoyant le droit à une indemnité en cas de vente d'un bien dans les 6 mois de la fin du contrat d'intermédiaire. Pour que l'indemnité soit due, il faut que l'agent immobilier adresse au consommateur dans les sept jours ouvrables suivant la fin du contrat d'intermédiaire, la liste des personnes à qui il a donné une information précise et individuelle. Si ces règles sont respectées, l'agent a droit à sa rémunération. L'arrêté royal précité n'a pas envisagé l'hypothèse, pourtant courante, de la reprise du contrat d'intermédiaire par une autre agence. En théorie, cette deuxième agence a également droit à ses honoraires si une vente ou un achat intervient pendant la durée de sa mission. Elle doit cependant pouvoir démontrer qu'elle a attiré l'attention du commettant sur le risque pour lui de devoir payer deux commissions. En pratique et heureusement, les agents trouvent souvent des arrangements entre eux pour répartir la commission. Il arrive également que la deuxième agence prévoit dans son contrat que la commission ne sera due que si le bien vendu ne se trouve pas sur la liste du prédécesseur ce qui permet d'éviter les discussions à posteriori.

LE HELPDESK JURIDIQUE DE L'IPI EST À VOTRE ÉCOUTE !

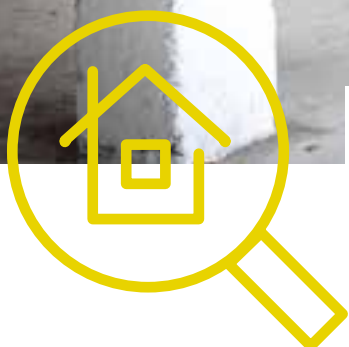
L'équipe d'avocats spécialisés en droit immobilier de **Maitre Carole De Ruyt** répond à vos questions au **070 211 211** tous les jours ouvrables de **10 à 12h** et de **13 à 18h**.



ESTIMER LES BIENS

QUE DIT LE CODE DE DÉONTOLOGIE?

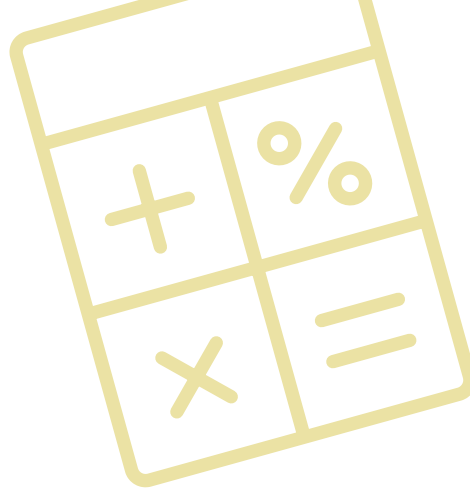
Lors de la phase précontractuelle, l'agent immobilier a l'obligation de fournir des conseils au client. Une information sur la valeur de la vente ou de location du bien, via une estimation objective fait partie de ces conseils. Le code de déontologie nous rappelle qu'un courtier qui estimerait un bien de manière irréaliste commettrait une faute déontologique.



La dernière enquête de Test-Achats portant sur l'estimation de biens comparait les méthodes d'estimation des agents immobiliers, des experts immobiliers et des notaires. Selon le célèbre magazine des consommateurs, ce sont les experts immobiliers, puis les agents immobiliers qui font les estimations les plus approfondies, loin devant les notaires. Dans "Budget & Droit 216", Test-Achats invite les consommateurs souhaitant faire estimer leurs biens à opter pour les agents immobiliers : "(...) **les agents immobiliers ne font**

pas leur travail moins bien que les notaires ou experts, ils sont gratuits alors profitez-en et allez de préférence chez eux. Sachez toutefois qu'ils vous recontacteront ensuite pour essayer d'obtenir la vente, mais libre à vous de refuser."

Cela c'est pour la manière. Mais concernant le résultat de l'estimation -la valeur du bien-, Test-Achats ne dit rien sauf : "**Le vrai prix de votre maison, c'est celui que les candidats acheteurs sont prêts à mettre..."**



Voici par contre ce que dit notre déontologie sur le sujet.

Article 45 du Code de déontologie :

"Les estimations et évaluations de l'agent immobilier courtier, qu'elles soient concises ou développées, doivent être faites de manière sincère, sans préjudice d'éventuels affinements."

Article 46

"L'agent immobilier courtier a l'obligation d'exprimer à son commettant des réserves au sujet du prix que ce dernier estimerait ou entendrait obtenir dans le cadre d'une évaluation ou d'une commercialisation de son bien si ce prix est, à sa connaissance, manifestement disproportionné à la

hausse ou à la baisse par rapport à la valeur du bien ou au prix susceptible d'être obtenu dans le cadre d'une commercialisation."

L'estimation n'est pas une science exacte mais elle doit être effectuée de manière prudente et professionnelle. Pour déterminer la valeur du bien, le courtier doit évaluer divers aspects de la propriété et pas simplement compter sur les prix moyens dans le quartier.

Le non-respect des art. 45 et 46 du code sont susceptibles d'être sanctionnés par une peine disciplinaire.

Et lorsqu'elle perçoit un conflit d'intérêt, la Chambre exécutive de l'IPI peut sanctionner plus sévèrement encore sur base des articles 38 et 68.

Article 38

L'agent immobilier doit éviter tout conflit d'intérêts. A cet effet, il indiquera sans équivoque à un commettant potentiel s'il intervient comme agent immobilier ou en une autre qualité et est tenu d'informer

le commettant de toute situation où l'éventuel cocontractant de ce dernier est une personne avec laquelle il a un lien moral, familial ou juridique.

Un cas jugé en août 2009 par la Chambre exécutive constitue un bel exemple. Ce jour-là,

un agent immobilier était entendu sur les faits suivants mis à sa charge :

1. Avoir obtenu au début 2008 de Monsieur et Madame ... propriétaires d'un appartement sis à Uccle, rue ..., qu'ils confient à votre agence, la sprl ..., dont vous êtes gérant, une mission de recherche d'acquéreur de ce bien au prix de 125.000 € correspondant à votre estimation, tout en vous faisant autoriser à vendre le bien jusqu'à 120.000 €, et cela alors que l'expert du Fonds du logement l'avait évalué le 5/3/2008 à 200.730 € avant travaux et qu'un autre expert l'a évalué le 28/2/2008 à 150.000 € également avant travaux ;
2. Avoir fait vendre le bien au prix de 122.500 € à la sprl ..., dont la sprl représentée par vous-même, est la gérante, et avoir ainsi créé, sans en aviser vos mandants, un conflit d'intérêts d'autant plus patent que le bien a été expertisé à des valeurs sensiblement plus élevées et qu'un des experts a expliqué comme suit la différence entre le prix de vente et la valeur estimée : "le demandeur est agent immobilier et donc à la source pour trouver les bonnes affaires..." ;

On le comprend, il y avait aussi dans ce cas transgression de l'article 68 du Code de déontologie.

Article 68

L'agent immobilier courtier, lui-même ou par personne interposée, ne peut, quant à un bien pour lequel il s'est vu confier une mission, manoeuvrer aux fins de devenir cocontractant de son commettant, que ce soit ou non via un mécanisme d'option cessible. Toutefois, il peut proposer ouvertement de devenir cocontractant de son commettant, à la condition qu'il renonce à poursuivre la mission relative au bien concerné et que les intérêts légitimes de son commettant ne soient pas lésés.

Etant donné l'absence d'antécédent disciplinaire dans son chef, la Chambre exécutive a décidé d'appliquer à cet agent immobilier la sanction de la suspension du droit d'exercer pour une durée de 3 mois.

En tant que conseiller, l'agent immobilier a également le devoir d'émettre des réserves si son commettant à l'intention de trop surestimer son bien. Le rôle de l'agent immobilier est d'expliquer à son commettant pourquoi son souhait est irréaliste.



L'INVITÉ

Maître Vincent Colin, notaire à Estaimbourg a accepté de nous faire part de son avis sur la profession d'agent immobilier. Maître Colin est président de la Commission "Immobilier et informatique" du Conseil Francophone de Fednot, fédération qui soutien près de 1200 études notariales.



Maître Vincent Colin

J'exerce depuis près de 15 années au sein d'une étude située dans une agréable commune du Hainaut, entre Tournai et Mouscron. L'étude comprend douze employés et deux notaires. Bien que je m'exprime ici au nom du Conseil Francophone, le regard que je porte sur la profession d'agent immobilier est bien entendu influencé par mon expérience du terrain. De mon terrain, devrais-je dire, qui n'est pas le même quelques encablures plus loin.

Agents immobiliers ou notaires, nous pratiquons de très belles professions. Nous jonglons avec des aspects financiers, juridiques, administratifs, au service de l'humain. A l'exception de quelques cas isolés, on ne peut pas parler de concurrence entre nous mais bien de complémentarité. Une complémentarité que nous devrions renforcer.

En effet, dans le contexte d'uberisation des services aux personnes, on peut craindre que les plus-values que nous apportons soient moins visibles, bien que réelles. Les professionnels que nous sommes doivent montrer leur apport, le défendre et le mettre en avant. Sinon, d'aucuns pourraient croire "qu'il suffit de..."

Cela dit, des expériences récentes me font relativiser cette crainte. On a déjà vu arriver dans nos études des clients avec des "accords" de vente ficelés par le biais d'internet. Il s'avère que ces accords omettent toute une série de précisions. Bref, l'amateur a vu la maison et a fait une proposition de prix acceptée par le vendeur. Personne ne s'est soucié de la situation urbanistique, de la fiscalité (tant pour l'acquéreur que le vendeur), ou encore du contrôle électrique et ses

conséquences. Dans ces cas, le notaire doit alors négocier et donner des précisions à posteriori, créant ainsi des tensions entre les parties, au risque de faire échouer la vente. Tensions bien inutiles et évitables !

Les agents immobiliers et les notaires ont un rôle à jouer. Mais ils devront continuer à adapter leur façon de travailler. Certaines étapes dans le processus de vente seront informatisées, voire ubérisées. Le professionnalisme et le relationnel doivent rester au cœur de nos métiers. Nous devons l'appliquer entre nous.

La complémentarité entre l'agence immobilière chargée d'une vente et l'étude notariale doit exister à tout moment et idéalement, dès avant le début de la mise en vente.

Certains agents immobiliers font parfois montre d'une certaine précipitation dans l'analyse du dossier. Il ne faut pas hésiter à prendre contact avec l'étude notariale car nous avons souvent une connaissance des clients (problème de capacité, d'instance en divorce, de médiation de dette,...) et des biens. Récemment, un simple appel téléphonique aurait permis à l'agence de préciser le mode fiscal de la vente (TVA).

Un dialogue à tous les niveaux

Si les agences immobilières et les études doivent mieux communiquer sur le terrain, une entente entre les instances, les fédérations professionnelles, est aussi nécessaire. Ce qui est aujourd'hui le cas.

Au niveau local, la collaboration doit se poursuivre jusqu'à la signature de l'acte

authentique. La présence de l'agent immobilier lors de l'acte est pour moi très importante. En effet, on constate souvent qu'une série de points sont débattus lors et après le compromis de vente. L'agent immobilier est celui qui dispose de tous les détails de la vente, voire celui qui a permis d'aboutir à une solution. Nous le savons, ces détails peuvent porter sur de nombreux points, tels la libre disposition du bien, l'enlèvement de la cabane de jardin, du store motorisé ou de tels luminaires, ou encore la prise en charge du coût d'un plan. La présence de l'agent immobilier, en tant qu'intermédiaire, permettra de déterminer ce qui a été réellement convenu.

Un autre cas de figure est celui du compromis rédigé par l'étude notariale, suite à une négociation menée par une agence : la présence de l'agent immobilier est dans ce cas indispensable.

Il faut constater que ces dernières années, la présence des agents immobiliers, notamment à l'acte, est en net recul. Il s'agit clairement d'une tendance générale qui connaît bien entendu des exceptions locales.

Je terminerai en insistant sur la collaboration que nous devons développer dans l'intérêt du client, à chaque étape de la vente, pour apporter la sécurité juridique nécessaire aux opérations.

Travailler ensemble en regardant dans la même direction est pour moi une conviction qui devrait s'imposer aux yeux de tous aujourd'hui.