

2017-4

IPI NEWS

octobre - novembre - décembre 2017 • 20^e année • Bureau de dépôt Bru X • P705210



BESOIN DE SYNDICS



**CONTRATS ÉCRITS
ET PRÉCIS**



L'IPI EN VIDÉO



SOMMAIRE

3

Édito

Pourquoi pas syndic?

4

Actualités

Congrès Federia, salon de la copropriété, absences aux formations,...



6-7

Vidéos

L'IPI en images



8-11

Dossier

Le succès des syndics



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
Boris Wagnon
Danielle Verees
et Patrick Charlier

LAYOUT

Graphic Plugin

IMPRIMERIE

Nevelland



12-13

Déontologie

Contrats écrits et précis

14

Nouveaux titulaires

 15 ?

Questions immobilières

16

L'invité

Patrick Charlier, UNIA



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!


 Cécile Vause
 Nicolas Watillon

POURQUOI PAS SYNDIC?

Dans cette édition, nous mettons l'éclairage sur les syndicats. Cette profession complexe et variée a fait cette année l'objet de plusieurs processus législatifs.

Et, nous le disons depuis longtemps, la relève ne se fait pas assez vite pour remplacer les syndicats professionnels qui vont partir à la retraite, ni pour combler les besoins des nouveaux immeubles qui continuent de pousser aux quatre coins du pays. Pendant ce temps, des sociétés proposant aux particuliers des boîtes-à-outils du parfait syndic commencent à voir le jour. "Une tentative de remplacer cette profession qui est loin d'être simple. Rapidement, le constat sera fait: une bonne gestion de copropriétés nécessite un syndic **professionnel, même s'il n'agit qu'en tant que coach.**"

En cette fin d'année, l'Institut s'est doté d'outils audiovisuels pour mieux communiquer avec ses membres et les consommateurs. Il est important que les agents immobiliers cernent tout ce que l'Institut peut faire pour eux et que le grand public comprenne mieux l'intérêt d'avoir recours à un agent immobilier professionnel pour effectuer ses opérations de courtage et/ou de gestion immobilière. Si vous étiez au congrès de Federia, vous avez pu assister au lancement de notre première vidéo. Placée sur www.ipi.be ainsi que sur nos réseaux sociaux, elle est donc accessible à tous. Grâce à elle, et à celles qui seront produites en 2018, le consommateur comprendra mieux les métiers de l'agent immobilier, l'intérêt de passer par ces partenaires professionnels fiables et la garantie de qualité apportée par le contrôle permanent du secteur par l'Institut.

Le respect de notre code de déontologie et des législations est également le garant d'une profession reconnue et de qualité. Malheureusement, nous avons dû constater que la loi anti-discrimination n'est pas encore comprise ni appliquée par certains de nos membres et ce malgré les nombreuses informations et formations organisées par l'Institut mises à disposition des agents immobiliers. C'est évidemment inacceptable et nous le déplorons. En fin de numéro, vous retrouverez la carte blanche que le directeur d'Unia nous a rédigée. A la lecture de celle-ci, vous comprendrez qu'il y a encore des efforts à faire dans le chef de certains d'entre nous.

Par ailleurs, dans cet IPI-News, ne manquez pas les questions les plus souvent posées au helpdesk juridique, les noms des nouveaux titulaires et les dernières actualités immobilières.

Nous abordons les dernières semaines de 2017 avec la mise en œuvre d'importants objectifs que nous vous présenterons dans nos prochaines communications. En attendant, **nous vous souhaitons d'excellentes fêtes de fin d'année et nous espérons que 2018 sera prospère pour vous, tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel!**

Nicolas Watillon, vice-président
 et Cécile Vause, trésorier



2017-4
IPI NEWS

ACTUALITÉS

CONGRÈS FEDERIA

Beau succès pour le congrès annuel de FEDERIA qui s'est déroulé au Casino de Spa les 16 et 17 novembre et qui a attiré plus de 300 visiteurs.

Constitué d'une soirée de gala qui a contribué à renforcer le réseau des courtiers et syndics présents et puis d'une journée intense de conférences et d'ateliers qui ont fait la part belle aux partenaires commerciaux, il a aussi permis à l'IPI de converser avec beaucoup de ses membres. Des échanges très constructifs, notamment à propos des tarifs et du coaching immobilier.



DÉCÈS DE MONSIEUR PETER DEFREYNE

Le Président de la Chambre exécutive néerlandophone, Monsieur Peter Defreyne, est décédé le 3 novembre. Il n'avait que 52 ans et souffrait d'une pénible maladie depuis des mois.

Peter Defreyne présidait notre Chambre exécutive néerlandophone depuis la fin 2015. Jusqu'au bout, dans ces derniers mois très difficiles, il aura fait le maximum pour remplir ses obligations à l'IPI. Les mandataires et les membres du personnel de l'IPI s'associent à la douleur de la famille de Peter et de ses proches et leur présentent leurs sincères condoléances.

SALON DE LA COPROPRIÉTÉ

L'IPI était présent au 1^{er} Salon de la copropriété qui s'est tenu au Heysel le 23 novembre.

L'édition 2017 du salon était axée sur la rénovation énergétique et l'optimisation des résidences d'appartements. 2.300 visiteurs, décideurs de copropriétés ont pu trouver toutes les informations liées à l'exercice de la profession de syndic sur le stand de l'IPI.

RÉFORME DU BAIL À BRUXELLES

Le processus de régionalisation du bail s'est achevé cet automne. Le parlement de la région de Bruxelles-Capitale a adopté l'Ordonnance visant la régionalisation du Bail. Elle a été publiée ce 30 octobre au Moniteur belge et entre en vigueur ce 1^{er} janvier.

Nous reviendrons plus en détails sur ces nouveautés dans la prochaine livraison de l'IPI-News.

COMMERCIAUX INDÉPENDANTS AGISSANT POUR LE COMPTE DE PROMOTEURS

Ces derniers mois, l'IPI a obtenu gain de cause dans plusieurs affaires traitant de l'exercice illégal de la profession. Parmi elles, la confirmation que les promoteurs/constructeurs ne peuvent pas recourir à des délégués indépendants qui ne sont pas agents immobiliers agréés IPI.

Un jugement du Tribunal de commerce du Brabant wallon (Nivelles) du 6 septembre 2017 a confirmé ce que nous défendons depuis toujours:

tout qui intervient comme indépendant dans des ventes de biens immobiliers ne lui appartenant pas doit être agréé par l'IPI.

Le jugement confirme que les promoteurs immobiliers utilisant des délégués indépendants pour la vente de terrains (avec ou sans projet de construction) et d'immeubles déjà bâtis relèvent de la loi régissant la profession d'agent immobilier. N'est pas visé par là le fait pour un promoteur de vendre des projets de construction.

Le juge a considéré que le fait de se voir confier par le propriétaire, à un moment donné, une mission d'intermédiaire avec un client potentiel suffit pour tomber dans le champ d'application de la loi régissant la profession d'agent immobilier.

On fait référence ici à la notion d'assistance déterminante (communication d'éléments utiles à la négociation, visite du bien, transfert des offres, etc...) qui ne doit pas nécessairement être attachée à la personne de l'agent. Elle peut également viser la mission confiée à l'agent.

Le tribunal a également rappelé que l'obligation d'agrément IPI subsiste même lorsque l'activité n'est qu'exceptionnelle voire unique. Le public a droit à la protection légale voulue par le législateur même s'il n'est question que d'un seul immeuble. L'agent commercial indépendant travaillant pour ce promoteur/constructeur doit dès lors cesser toutes activités illégales d'agent immobilier sur le territoire belge sous peine d'une astreinte de 5.000 € par infraction et par jour.

Cette décision est toujours susceptible d'un recours.

SANCTIONS POUR ABSENCES NON JUSTIFIÉES AUX FORMATIONS GRATUITES DE L'IPI

Malgré plusieurs communications effectuées sur le sujet, malgré des courriers personnalisés envoyés aux personnes concernées, le phénomène s'est encore produit en 2017. Près de 20% des inscriptions aux formations gratuites de l'IPI n'ont servi à personne. Des centaines d'agents immobiliers ne se sont pas présentés à la formation gratuite à laquelle ils étaient inscrits et ce, sans aucun avertissement via **formation@ipi.be** ou **010/39.44.56**.

Ce comportement, qui prive d'autres agents immobiliers de la possibilité d'assister à ces formations, représente aussi des dizaines de milliers d'euros perdus pour l'IPI et pour l'ensemble des agents immobiliers (ces formations sont financées par l'IPI, c'est-à-dire par les cotisations de chacun).

L'IPI a donc décidé de prendre les mesures annoncées l'année dernière. Celles-ci ont été expliquées dans notre newsletter IPI-mail et sont consultables sur notre site www.ipi.be.



2017-4

IPINews

L'IPI EN VIDÉOS

Améliorer la communication sur l'IPI. C'est l'un des objectifs que se sont fixés les membres du Bureau lors de leur entrée en fonction en début d'année. Car, cela peut surprendre mais c'est un fait, certains agents immobiliers connaissent mal leur Institut.

L'IPI est encore trop considéré par les agents immobiliers comme un organe de contrôle de l'accès à la profession et du respect de la déontologie. Or, l'Institut fait bien plus que cela. Il soutient les agents immobiliers dans leur quotidien en offrant de nombreux services: formations, conseils juridiques, assurance collective, informations sur le secteur et son contexte, modèles de documents à télécharger et, bien sûr, chasse aux faux agents immobiliers.

Le service communication de l'Institut a donc proposé plusieurs pistes au Bureau pour faire mieux connaître l'IPI. A côté de conférences qui seront données prochainement dans les différentes écoles et fédérations, l'Institut se dote d'outils audiovisuels.

Claire Gilissen, responsable communication francophone de l'IPI:

"Via ces vidéos d'animation, on fait d'une pierre deux coups. On améliore la connaissance des agents immobiliers sur ce que fait l'IPI pour eux et, indirectement, on montre aux consommateurs et aux journalistes qui surfent sur notre site et nos réseaux sociaux, la grande valeur ajoutée des agents immobiliers."

Ces vidéos sont placées sur www.ipi.be ainsi que sur nos réseaux sociaux. Elles sont également diffusées lors de la présence de l'IPI aux congrès ou aux salons. Elles seront donc également vues par d'autres personnes que les agents immobiliers. Il est important que le grand public soit convaincu de l'intérêt d'avoir recours à un agent immobilier pour effectuer l'une des opérations les plus importantes de sa vie, à savoir la mise en vente ou en location de son ou ses biens immobiliers.

Grâce à ces vidéos, le consommateur comprendra mieux que les agents immobiliers sont des partenaires fiables et que le contrôle du secteur par l'Institut est un garant de qualité.

Actuellement vous connaissez une vidéo, celle présentant l'Institut de manière générale. D'autres devraient voir le jour dans les prochains mois ou années. Elles entreront plus en détail sur certains points comme, par exemple, le stage ou le parcours d'une plainte. D'ici là, n'hésitez pas à donner votre avis à Claire Gilissen (cg@ipi.be) sur la première vidéo et ses déclinaisons pour les réseaux sociaux.



Le réalisateur Thierry Masson
Photo: Anne Stelen

MAKING-OF DE LA VIDEO GENERALE

La production de la vidéo s'est déroulée dans un studio de montage de la région verviétoise. C'est là que, sur base du scénario, les différents éléments visuels (personnages, décors, mots clés) et sonores (voix, bruitages et musique) ont été combinés. Et ce, dans les deux langues évidemment.

Claire Gilissen,
responsable communication
francophone de l'IPI:

"Au niveau de la forme, le choix s'est rapidement porté sur une vidéo d'animation. En effet, au-delà du fait que les locaux de l'IPI ne sont pas faciles à mettre en valeur et que les membres du personnel de l'IPI préfèrent rester discrets, des images animées ont le mérite de se démoder moins vite que des images réelles. La durabilité de la vidéo était un critère important. Même si nous avons eu recours au meilleur rapport qualité-prix du marché, c'est un investissement. C'est pour cette raison que les vidéos ont été imaginées pour être le plus intemporelle possible. Par exemple, sans chiffres et sans nommer des personnes."

La durée de la vidéo fut, elle aussi, vite définie. De nombreuses études sur le comportement en attestent, la durée d'attention sur Internet est de plus en plus courte lorsqu'il s'agit de regarder une vidéo. Aujourd'hui, l'on accorde moins de 3 minutes à un film dont le sujet nous intéresse et moins de 90 secondes lorsqu'il ne nous intéresse a priori pas.

Il a donc fallu à nos scénaristes beaucoup d'ingéniosité pour raconter tout ce que fait l'IPI en moins de 3 minutes, et cela dans un langage que nous voulions accessible et didactique. Cela n'a pas été simple mais tout y est dans les grandes lignes.

Pour une minute d'un montage comme celui-ci, il faut compter une bonne journée de travail.

Chaque millième de seconde doit être réalisé avec la plus grande précision. Un véritable travail de dentellière.

LES PERSONNAGES DU FILM

Le parti pris pour le film a été d'adopter la technique de communication dite du "Testimonial". Il s'agit de laisser parler les autres de soi-même. C'est une technique très employée qui part du constat que le public a plus confiance dans ce que les autres disent de vous que dans ce que vous dites vous-même de vous.

Pour parler de l'IPI, la parole a donc été donnée à deux agents immobiliers virtuels. Un homme et une femme dont les propos sont soulignés ou complétés par une voix off représentant l'IPI.

Sur cette illustration, on peut voir la variété de personnages que nous avons. Espérons que ceux que nous avons choisis vous plaisent

Grâce à cette vidéo, en complément des autres outils mis en place récemment, nous espérons que l'Institut sera mieux connu par celles et ceux qui en sont membres et, qu'ainsi, le secteur de l'immobilier sera encore et toujours plus performant.





LE SUCCÈS DES SYNDICS

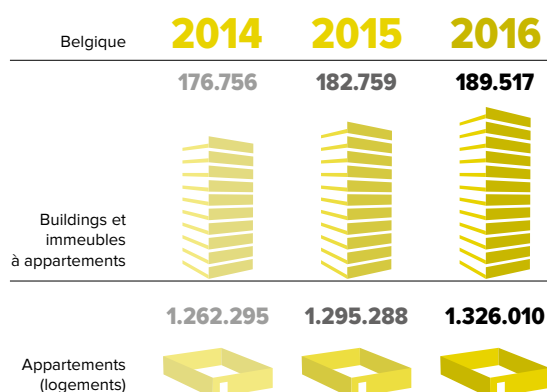
Dans ce contexte où les immeubles en copropriété gagnent de plus en plus de terrain sur les logements unifamiliaux et où les réglementations se font de plus en plus nombreuses, les syndicats seront bientôt incontournables.

Récemment, plusieurs législations en rapport avec les syndicats ont été mises à jour. Nous y revenons dans ce dossier consacré à cette profession d'avenir qui se mérite.

LOI SUR LES COPROPRIÉTÉS

Le remaniement de la loi sur les copropriétés est le fruit d'un travail de longue haleine auquel l'IPI a participé très activement. En juin 2016, le SPF Justice avait mis en place un groupe de travail pour évaluer l'article 577 du Code civil et l'améliorer. En tant que Président de l'IPI à l'époque et syndic, Yves van Ermen faisait partie de ce groupe de travail où siégeaient également Federia, la CIB Vlaanderen, les notaires, le SNPC, le VE (Verenigde Eigenaars), l'ULG et la KUL. L'enjeu était de taille car ce texte qui régit toutes les copropriétés n'était plus en phase avec la réalité de terrain. La nouvelle mouture prévoit une flexibilisation du fonctionnement de l'association des copropriétaires et de ses organes. Avec notamment un assouplissement des règles de majorité au sein de l'assemblée générale et la possibilité de pouvoir désigner un administrateur provisoire pour les cas très difficiles. On a aussi optimisé l'efficacité et la transparence en élarguant les statuts pour transférer certaines règles vers le règlement d'ordre intérieur. Et on a clarifié la manière de voter en assemblée générale selon le principe "qui paie, décide". Yves van Ermen: **"Ayant été à la source de nombreuses recommandations retenues, l'IPI est ravi. Les lignes directrices de cette nouvelle loi vont faciliter la vie en copropriété et les tâches des syndicats."**

Un nouvel avant-projet de loi a été rédigé sur base des conclusions de ce groupe de travail, et approuvé le 20 juillet dernier par le Conseil des ministres. Il devrait entrer en vigueur en juillet 2018.



Source : Statistics Belgium



Vincent Sagaert KUL,
Pascale Lecocq ULG
et Koen Geens

”

TEMOIGNAGES

Hasard démocratique ou tendance?: le président de l'IPI, Stefaan Leliaert, est syndic comme l'était son prédécesseur Yves van Ermen. Stefaan Leliaert a débuté sa carrière de syndic il y a près de 25 ans. Sentant que le marché serait porteur, il a créé une société de gestion de biens avec un ami alors qu'il était toujours étudiant.

Nous lui avons demandé son opinion sur la profession ainsi qu'à Catherine Dormaels, une toute nouvelle syndic.

Stefaan, quelles sont les qualités d'un bon syndic?

Un bon syndic est surtout un bâtisseur de ponts, quelqu'un qui peut faire le lien entre différents avis et proposer des compromis. C'est à la fois un conseiller et un médiateur. Il faut également résister au stress et être sociable. Il est important d'avoir un large réseau de fournisseurs (bureaux d'études, avocats, techniciens, ...) car un syndic doit souvent faire appel à des spécialistes. De plus, vous devez être entreprenant et posséder une connaissance polyvalente: administrative, technique, juridique et comptable. Cette combinaison nécessaire ne rend pas l'accès facile à la profession. Les bons profils sont rares.

Et il y a un impact sur la vie privée que certains redoutent, ainsi que la crainte de ne pas être rentable. Comment le vivez-vous?

Les émoluments pourraient en effet être plus élevés car le nombre d'heures prestées est assez considérable. On attend que vous soyez tout le temps joignable et une bonne gestion de copropriété nécessite un suivi intensif. En tant que syndic, et certainement en tant que nouveau syndic, il est important de faire un exercice financier approfondi à l'avance. Il y a beaucoup de petites et de grandes obligations qui prennent beaucoup de temps et que vous devez bien calculer. Quant au travail en soirée, il est important de bien vous organiser. Moi, j'essaie de placer autant de réunions que possible pendant la journée. Cela s'arrange dans un tiers des copropriétés de mon portefeuille. Et bien sûr, vous pouvez vous répartir cette charge de travail avec vos collègues. J'ai souvent entendu dire des personnes qu'ils ne voudraient pas faire mon travail. Et chaque fois je pense: peut-être que vous ne savez pas ce que cela signifie. Mon travail est extrêmement polyvalent et avec une bonne organisation, c'est tout à fait vivable.

Dans quelle mesure le marché et la manière de travailler ont-ils changé depuis le début de votre carrière?

Il y a actuellement beaucoup plus de copropriétés. Parallèlement, l'automatisation a grandement changé notre métier. Dans notre société par exemple, chaque copropriétaire peut consulter les comptes en ligne à tout moment. Cela garantit la transparence, ce que le client apprécie énormément et qui nous fait gagner beaucoup de temps. Nous pouvons dès lors consacrer ce temps libéré à d'autres copropriétés. En outre, la législation a progressivement conduit à l'élimination des ambiguïtés.

En quoi la réforme de la loi sur la copropriété impactera-t-elle l'éventail de tâches du syndic?

La réforme va certainement faciliter les choses. Ainsi, il ne reviendra plus au syndic, mais au propriétaire, d'informer le locataire des décisions prises. De plus, l'idée du fonds de réserve obligatoire est sur la table, ce qui est une bonne chose. Et, avec l'assouplissement de la majorité nécessaire au sein de l'assemblée générale, ce sont deux éléments positifs qui permettront de prendre des décisions plus rapides et plus efficaces.

Le nombre d'immeubles à appartements est en croissance et le nombre de candidats syndics ne suit pas. La pénurie menace?

Je pense que les avocats et les profils économiques seraient certainement appropriés pour notre travail. Chacun d'entre eux devrait bien sûr suivre une formation complémentaire et commencer un stage pour être agréé et ils pourraient ainsi acquérir les connaissances ou compétences manquantes. D'autre part, les employés d'une agence de syndic peuvent aussi travailler avec la confiance et sous la responsabilité d'agents immobiliers syndics.

Comment motiver les gens à s'orienter vers cette profession?

En mettant en avant le plaisir d'être un vrai polyvalent. A un instant, vous devez encoder des factures dans une comptabilité, ensuite accompagner un ouvrier sur un toit, puis consulter des plans avec un architecte ou assister à une assemblée générale. La vie d'un syndic est tout sauf ennuyeuse. En outre, vous entrez en contact avec de nombreuses personnes différentes et construisez beaucoup de relations. Sans oublier que vous pouvez réussir à rendre la vie des copropriétaires plus agréable. Cela donne beaucoup de satisfactions.



Stefaan Leliaert



” TEMOIGNAGES



Catherine Dormaels

Catherine Dormaels a 33 ans. Elle est agréée en tant que syndic depuis l'année dernière où elle gère seule un bureau dans le Brabant flamand. Elle se confie sur son vécu en tant que jeune syndic.

Catherine, qu'est-ce qui vous a poussée à devenir syndic?

” Depuis toute petite, je suis passionnée par la technique. J'ai suivi des études en électricité puis j'ai exercé des petits jobs dans une société de gestion de patrimoine. Là, j'ai compris que le monde de l'immobilier, du côté syndic était fait pour moi. J'ai alors repris des cours et suivi un stage pour pouvoir combiner gestion de copropriétés et suivre tout ce qui est technique dans un bâtiment.

”
**Devenir syndic?
J'en fus
tout de suite
convaincue”**

Catherine Dormaels



Vous exercez depuis un an. Où trouvez-vous le plus de satisfaction?

” Lorsque je vois que les réparations nécessaires ont été effectuées et que le bâtiment retrouve sa gloire d'antan, cela me donne beaucoup de satisfaction. Parfois, je reçois un message ou un courriel d'un copropriétaire pour me remercier de ma bonne gestion. Cela aussi fait bien plaisir.

Le nombre de copropriétés augmente, celui de syndic très peu.

Ressentez-vous cela?

Le travail vous tombe-t-il dans les bras?

” En tant que débutante, je dois faire beaucoup d'efforts pour attirer les clients. Un courtier peut facilement faire de la publicité pour son entreprise, mais en tant que syndic, c'est plus difficile. Il arrive que vous soyez recommandé par des vendeurs ou par d'autres copropriétaires. Mais parfois, les copropriétés lancent des appels d'offres et, lorsque vous avez peu d'expérience à faire valoir, il n'est pas évident d'être choisi.

Vous êtes maman d'un petit garçon de 4 ans. Votre profession ne complique-t-elle pas votre vie de famille?

” Ce n'est pas facile, en partie à cause des réunions en soirée. Je travaille seule et je ne peux donc pas me rabattre sur du personnel. La vie d'un indépendant n'est pas toujours facile. Mais c'était un choix délibéré de gérer mon bureau seule. Cela me laisse la liberté de suivre ma propre vision et de décider complètement comment aborder un problème.

Quels conseils donneriez-vous à celles et à ceux qui voudraient se lancer?

” Ce job étant "multicouches", avec des aspects techniques, financiers, administratifs et juridiques, il y a beaucoup à prendre en compte et ce n'est pas facile de maîtriser les différents aspects immédiatement. Alors donnez-vous suffisamment de temps pour rassembler les connaissances nécessaires et pour obtenir des conseils d'experts. Essayez de saisir toutes les occasions d'apprendre.

En vertu de la loi du 18 septembre 2017, les syndicats sont déchargés de leur obligation de remplir un rapport anti-blanchiment à partir de 2018. Suite aux éclairages de l'IPI notamment, le législateur a bien voulu constater que l'activité de gestion des parties communes d'immeubles ne présente aucun risque de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme. Les syndicats se voient donc débarrassés de cette tâche administrative.

Syndics	2014	2015	2016	jusqu'au 31/10/2017
				
	stagiaires 65	stagiaires 77	stagiaires 97	stagiaires 106
	titulaires 116	titulaires 123	titulaires 143	titulaires 173
TOTAL	181	200	240	279

Inscriptions à la BCE

Au 31 octobre 2017, soit six mois après l'entrée en vigueur de l'arrêté royal obligeant tous les syndicats à s'inscrire à la Banque-Carrefour des Entreprises, 19.835 syndicats/copropriétés avaient rempli leur obligation.

Pour rappel, les associations des copropriétaires qui étaient inscrites à la Banque-Carrefour des Entreprises le 1^{er} avril 2017 disposent d'un délai d'un an à compter de cette date pour satisfaire aux obligations fixées dans l'arrêté royal. Cette mesure concerne près de 76.000 copropriétés.

Le syndic doit s'inscrire au plus tard le jour ouvrable qui précède le jour auquel sa mission prend cours via le guichet d'entreprises de son choix et il communique un certain nombre de données permettant son identification. Si la décision de désignation ou nomination a été prise moins de huit jours ouvrables avant le jour de prise de cours de sa mission, l'inscription doit avoir lieu dans les huit jours ouvrables suivant la prise de la décision de désignation ou nomination. Le syndic doit par ailleurs communiquer au guichet d'entreprises toute modification ou radiation des données d'identification.

Ils exercent une profession diversifiée et enrichissante mais ils ne sont pas assez: seuls 279 sur 10.108 agents immobiliers (au 31/10/2017) n'ont choisi d'exercer que dans cette colonne.

Pourquoi ne vous lanceriez-vous pas?



SOYEZ PRÉCIS

La Chambre exécutive francophone de l'IPI a dû se prononcer récemment sur plusieurs cas de violation de l'article 2 de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 relatif à l'usage de certaines clauses dans les contrats d'intermédiaire d'agents immobiliers (et donc de l'article 1^{er} du code de déontologie qui impose aux agents immobiliers de respecter cet arrêté royal). Les agents immobiliers concernés n'avaient pas établi de contrat écrit avec leurs clients consommateurs. Il n'y en a eu qu'une petite demi-douzaine cette année mais, même sur 10.000 agents immobiliers, c'est trop. Et peu professionnel.

Article 2 de l'arrêté royal
du 12 janvier 2007:

"La mission
d'intermédiation
fait l'objet d'un contrat
écrit. (...)."

L'obligation d'utiliser un contrat écrit relève de l'article 2 de l'arrêté royal du 12 janvier 2007, qui s'applique lorsque le client est un consommateur. Plusieurs décisions disciplinaires récentes ont sanctionné les agents immobiliers poursuivis pour ce grief.

Ce contrat écrit, qui doit contenir certaines clauses obligatoires, s'impose aux deux parties, de telle sorte qu'un contrat écrit devra être établi même si le propriétaire de l'immeuble préfère donner à l'agent immobilier une mission verbale. **Afin d'aider les agents immobiliers, l'IPI a mis sur son site des contrats-types.**

Cette obligation élémentaire semble avoir échappé à certains, puisque dans plusieurs dossiers, des agents immobiliers ont répondu à la Chambre exécutive que, selon eux, il était légal de recevoir une mission orale.

Olivier Aoust, Directeur juridique de l'IPI:
"Il est nécessaire de comprendre que ces clauses protègent aussi l'agent immobilier.

Si elles ne sont pas consignées par écrit, le client pourrait refuser de payer la commission à l'agent immobilier"

Si le contrat écrit permet d'éviter des contestations concernant la commission, il évite aussi le risque de ne pas être reconnu comme officiellement en charge de la mission. En vertu de l'article 64 du code de déontologie, **"L'agent immobilier courtier ne peut sciemment entamer la commercialisation d'un bien faisant l'objet d'une mission réalisée à titre exclusif par un confrère, et encore en cours. Il ne peut non plus sciemment entamer, à titre exclusif, la commercialisation d'un bien lorsqu'un confrère dispose d'une mission non-exclusive y afférente, et encore en cours."**

S'il faut donc toujours vérifier qu'un autre confrère n'a pas été chargé de la même mission, cela suppose que l'on puisse prouver qu'on dispose soi-même d'un contrat.

Dans le cas où le propriétaire de l'immeuble est déjà sous contrat non exclusif avec un confrère et que le contrat envisagé est également non exclusif, l'agent immobilier doit informer le propriétaire qu'il court le risque potentiel de devoir verser une double commission (lorsque les deux agents immobiliers ont chacun rempli leur mission).



Article 2,7°:

"Si le contrat d'intermédiaire prévoit que l'agent immobilier a droit à une indemnité pour les contrats conclus par le consommateur après la fin du contrat d'intermédiaire, cela n'est possible qu'à la condition que l'agent immobilier ait donné à l'autre partie à ces contrats une information précise et individuelle. Le contrat d'intermédiaire stipule que l'agent immobilier transmet 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.

L'indemnité n'est due que si le consommateur conclut le contrat avec une de ces personnes ou avec les personnes qui sont dans une relation avec celles-ci telle qu'il est raisonnable d'admettre qu'elles disposaient de l'information donnée suite à cette relation.

L'agent immobilier n'a droit à l'indemnité que si le contrat est conclu par le consommateur dans les six mois qui suivent la fin du contrat d'intermédiaire"

Ceci nous amène à un autre cas de figure qui pose problème: **la transmission de la liste des personnes à qui l'agent immobilier a donné une information précise et individuelle.**

On évoque ici le contenu de l'article 2,7° de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 que l'IPI a intégré, sous forme d'une clause, dans tous les modèles de mission de vente disponibles sur www.ipi.be (à télécharger sous l'onglet "Contrats-types").

Le respect des trois conditions figurant dans l'arrêté royal est assez facile à vérifier:

1. L'agent immobilier a-t-il transmis à son client la liste des personnes qu'il a informées de manière précise et individuelle dans les sept jours ouvrables qui suivent la fin du contrat?
2. Le client a-t-il vendu son bien à l'une des personnes figurant sur la liste ou à une personne étant en relation avec celle-ci?

3. Le client a-t-il vendu son bien à une de ces personnes dans les six mois suivant la fin du contrat avec l'agent immobilier?

Mais la notion d' **"information précise et individuelle"** est floue et sujette à différentes interprétations. Les Chambres exécutives ont déjà dû statuer sur des cas où des centaines de noms (jusqu'à 900!) figuraient sur la liste transmise par l'agent immobilier. **Il va de soi que fournir une liste reprenant des personnes qui ont simplement reçu par mail un descriptif formaté et généraliste du bien, n'est pas convaincant.**

D'une manière générale, si l'agent immobilier a bien remis une liste à son commettant dans les temps, la Chambre exécutive francophone estime que la question de savoir si la commission est due ou non relève des tribunaux judiciaires.



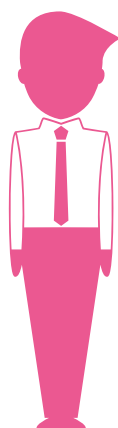
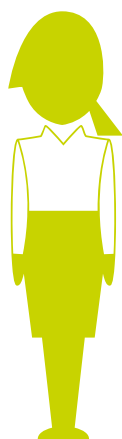
NOUVEAUX TITULAIRES

BIENVENUE À NOS NOUVEAUX CONFRÈRES!

Lors des audiences administratives des 29 août, 12 septembre, 3 octobre et 7 novembre, la Chambre exécutive de l'IPI a entériné les inscriptions de 67 nouveaux titulaires francophones. Félicitations et bienvenue !

ALAIMO	Fausto
ANCIAUX	Tara
ANDRÉ	Caroline
BADJOKO MAKANGA	Baydhir
BEURIOT	Manon
BINKIN	Aurore
BLAMPAIN	Raphaël
BOREQUE	Fabienne
BOUILLET	Emilie
BOURASS	Mariem
BOVY	Antoine
BRUNO	Marie-Jeanne
CAM	Olivier
CASSART	David
CHEHBOUNE	Azzeddine
CHEUNG	Déborah
CLAISSE	Isabelle
COLIN	Arnaud
CONNAN	Olivier
CONTI	Hervé
DAMIANI	Sylvain
DARRAS	Sabine
de Borchgrave d'Altena-Merghelynck	Marguerite
de THIER	Guillaume
de VIRON	Aymeric
DE WOLF	Joëlle
DEBREMAEKER	Tamara
DEJEAN	Bryan
DELBOVIER	Maxime
DEMARCHE	Claudine
DEWANDELEER	Christian
DOYEN	Guillaume
DUBOIS	Edouard
DURAN-LORENA	Manero

FAMERÉE	Caroline
FIEVEZ	Mélissa
FOSSEUR	Thierry
GALANTE	Calogero
GOFFART	Monique
HAMEL	Olivier
HANS	Jean-Marc
HANSSSENS	Isabelle
HIRSCH	Katiuce
JAOUHARI	Fatima
KAPARA	Anna-Christina
KHOUNCHI	Sarah
LECOMTE	Angélique
LIETAR	Romain
MELLITI	Karim
MONTANARI	Giancarlo
MORANDI	Margaux
OZER	Damien
PEEL	Kevin
POELAERT	Maxime
RICCI	Paolo
ROJTMAN	Avry
SABATIER	Johanna
SANSPOUX	Charlotte
SATURNIO	Alessandro
SCARDINO	Melissa
SERVAIS	Lionel
SIMON	Julien
TECHY	Thibaut
TERWAGNE	Alexandre
VAN DALE	Eric
VERNA	Pierluigi
YILMAZBERBER	Hasan





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.

Dans le cadre de la résiliation d'un bail de résidence principale pour occupation personnelle, le locataire peut-il demander au propriétaire de prouver le lien de parenté avec la personne indiquée dans le renon comme devant occuper les lieux?

L'article 382 de la loi sur le bail de résidence principale prévoit en effet: *"Le congé mentionne l'identité de la personne qui occupera le bien et son lien de parenté avec le bailleur. A la demande du preneur, le bailleur doit apporter la preuve du lien de parenté. Le bailleur doit accéder à cette demande dans un délai de deux mois à dater de sa notification, faute de quoi le preneur peut demander la nullité du congé. Cette action doit être intentée à peine de déchéance au plus tard deux mois avant l'expiration du délai de préavis".*

A défaut de répondre à cette demande, le renon pourrait être annulé et le propriétaire bailleur devrait recommencer le processus de renon.

Dans le cadre d'une copropriété, une modification des quotités doit être actée et insérée dans les statuts: quelle majorité s'applique pour ce type de décision?

L'article 577-7 § 3 de la loi sur la copropriété stipule qu'il est statué à l'unanimité des voix de tous les copropriétaires sur la répartition des quotes-parts de copropriété.

Cette disposition implique que tous les copropriétaires composant la copropriété doivent marquer leur accord sur cette modification des statuts (pas seulement les copropriétaires présents ou représentés à l'assemblée).

Dans le cadre d'une collaboration entre agents immobiliers, la signature d'une convention de collaboration est-elle obligatoire?

Non, les agents sont entre professionnels et aucune loi impérative n'impose la rédaction d'un écrit. Il est toutefois recommandé de rédiger un contrat afin de prévenir les litiges et éviter les discussions en cas de rupture de la convention. Il faut par exemple prévoir à qui appartiennent les clients, la répartition des commissions, stipuler des délais pour mettre fin à la collaboration et prévoir le cas échéant des clauses de non concurrence.

Un agent indique par erreur dans une annonce que le bien mis en vente dispose d'un ascenseur qui a été mis en conformité: après l'achat, l'acquéreur s'aperçoit qu'il n'en est rien et refuse de payer les appels de fond demandés à ce titre par la copropriété. La responsabilité de l'agent peut-elle être mise en cause?

L'article 12 du code de déontologie des agents immobiliers prévoit 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, de manière à lui permettre notamment de transmettre une information fiable aux personnes concernées par ladite mission. Il précisera, s'il y a lieu, les réserves sur les points à propos desquels il ne peut obtenir d'informations."*

La responsabilité de l'agent est donc en toute hypothèse engagée vis-à-vis de tiers comme l'acquéreur. L'agent pourra tout au plus se retourner contre son commettant vendeur qui lui aurait fourni de mauvaises indications concernant l'état de l'ascenseur.



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

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



L'INVITÉ

Nous terminons l'année en laissant la parole à Patrick Charlier, le directeur d'Unia.

Unia est l'institution publique qui lutte contre la discrimination et qui défend l'égalité des chances. L'IPI a demandé ses conseils pour aider la minorité d'agents immobiliers ayant encore du mal à faire accepter à leurs commettants qu'il leur faut respecter la loi anti-discrimination.

L'accès au logement est un domaine où l'on discrimine encore beaucoup. En 2016, Unia a ouvert 187 dossiers y afférant. Ils occupent la 1ère place dans la catégorie "Biens et services" (où figurent aussi l'horeca et les assurances notamment). En 2016, les "Biens et services" arrivent tout juste après la catégorie "Emploi". Mais selon nos chiffres, les dossiers liés au logement correspondent tout de même à 10% de nos dossiers globaux.

Toutes ces plaintes ne concernent pas les agents immobiliers : 1/3 d'entre-elles uniquement, le reste visant les propriétaires privés. Mais la proportion est trop importante car, en tant que professionnels, les agents immobiliers sont censés connaître la loi, plus que les propriétaires privés. Et l'on a pu constater via différentes enquêtes réalisées entre 2014 et 2016 que les agents immobiliers savent qu'ils ne peuvent pas discriminer, en tous cas sur l'origine du candidat. C'est moins clair sur la nature des revenus même s'il existe de la jurisprudence dans ce cadre.

Chez Unia, nous savons que la difficulté résulte surtout dans le fait que le monde des agences immobilières est un monde concurrentiel où chacun est attentif à avoir des clients et des parts de marché et qu'il est difficile de résister à des injonctions de discrimination. Ensemble, avec l'IPI, nous avons un rôle à jouer

pour donner des outils aux agents immobiliers.

Parmi les pistes proposées, Unia voudrait pouvoir organiser une séance de formation à destination des assesseurs juridiques de l'IPI car ce sont eux qui prennent les décisions. Peut-être qu'ils ne connaissent pas toutes les nuances de la loi anti-discrimination, ni la jurisprudence. Cette formation pourrait avoir des effets très concrets. Parallèlement, nous aimerions revoir à moyen terme le module d'e-learning que nous avons fourni à l'IPI.

Nous avons des outils pédagogiques qui donnent des clés pour bien répondre à une demande discriminatoire de propriétaires. Pour éclaircir et rassurer sans perdre ce client.

Et, toujours au niveau de la formation, nous souhaiterions voir intégrer un cours sur l'anti-discrimination dans tous les programmes des écoles formant les agents immobiliers.

Par ailleurs, nous avons eu des échanges avec l'ancien Bureau de l'IPI sur deux points qui n'avaient pas été acceptés mais que nous espérons pouvoir remettre sur la table. D'une part, introduire dans le contrat type une clause anti-discrimination. Unia souhaiterait qu'il y ait, dès le départ, une clause dans le contrat signé



Patrick Charlier

avec le bailleur. Cela mettrait fin à toute ambiguïté car il serait écrit dans tous les contrats que discriminer n'est pas possible.

D'autre part, que l'IPI organise des systèmes d'auto-régulation. Votre ancien président nous avait expliqué que l'IPI n'avait pas les moyens pour tester les comportements discriminatoires de ses membres car le budget était surtout alloué à écarter les faux agents immobiliers du marché. Unia reste convaincu que cela est pertinent de le faire au sein du secteur même. Soit pour prendre conscience des pratiques des membres et pour les améliorer, comme Federgon par exemple. Soit pour confirmer des soupçons et prendre des mesures disciplinaires.

Globalement, Unia peut se féliciter d'avoir de bonnes relations avec l'IPI depuis plusieurs années. De bonnes initiatives ont été prises mais il y a encore des choses qui pourraient être améliorées. Nous sommes tout à fait preneur de nouvelles rencontres pour prévenir, ensemble avec tous les agents immobiliers, les discriminations au logement.