

IPI NEWS

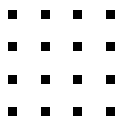
2021-3

JUILLET-AOÛT-SEPTEMBRE 2021 - 24^E ANNÉE • BUREAU DE DÉPÔT BRU X • P705210

DOSSIER RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE MENÉE AUPRÈS DES STAGIAIRES ET MAÎTRES DE STAGE

L'IPI FAIT PEAU NEUVE!

LA CESSION D'ACTIVITÉ
DE L'AGENT IMMOBILIER



SOMMAIRE

3 ÉDITO

4-5 ACTUALITÉS

6 L'IPI FAIT PEAU NEUVE !

7-10 DOSSIER:
RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE
MENÉE AUPRÈS DES
STAGIAIRES ET MAÎTRES DE
STAGE

11-13 LA CESSION D'ACTIVITÉ DE
L'AGENT IMMOBILIER

14 NOUVEAUX TITULAIRES

15 QUESTIONS IMMOBILIÈRES

16 LES INVITÉS
Carole De Ruyt et Bertrand Margraff

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

Dorien Stevens,
Steven Lee,
Anne-Sophie Bausière

EDITEUR RESPONSABLE

Nicolas Watillon

ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO

Olivier Aoust
Bertrand Margraff
Pauline Musso

LAYOUT

Graphic Plugin

IMPRIMERIE

Mirto

DES IDÉES ? DES PROPOSITIONS ?

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

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

À bientôt !



ÉDITO

SANDRINE GALET
NICOLAS WATILLON

LE STAGE, POURSUITE D'UN PROCESSUS QUALITATIF

La fin de l'année se profile doucement et c'est avec une énergie renouvelée que nous entamons le dernier trimestre 2021. Malheureusement, l'été a été synonyme de malheur pour beaucoup de Belges. Nous pensons à toutes les personnes victimes des terribles inondations qui ont eu lieu en Belgique en juillet. Nous tenions une nouvelle fois à leur exprimer tout notre soutien.

Quel sera notre programme pour les prochains mois? Entre autres choses, une modification du règlement de stage. Au cours des dernières années, de nombreux efforts ont été mis en œuvre pour améliorer le stage en vue de le rendre plus qualitatif et plus efficace. Une première étape a été franchie en ce sens en 2019 grâce au lancement de l'outil de stage. Le travail n'est toutefois pas terminé! Nous avons annoncé lors de notre entrée en fonction en février dernier que le stage continuerait à faire partie de nos préoccupations principales. Désormais, toute notre attention se porte sur le règlement de stage que nous souhaitons modifier et mettre à jour.



Avant de procéder à des adaptations, il nous tenait à cœur de connaître l'avis et les expériences de ceux qui vivent le stage au jour le jour. C'est dans ce cadre que nous avons lancé une enquête au mois de juin à destination des stagiaires et des maîtres de stage. Près de 1.000 membres ont répondu à cette enquête et nous les en remercions vivement! Grâce à leur contribution, nous avons une idée plus précise des besoins et attentes des stagiaires et maîtres de stage. Les résultats récoltés ont été analysés et sont consultables en pages 7, 8, 9 et 10. Nous vous tiendrons bien entendu informés de toute modification du règlement de stage.

Dans un tout autre registre, vous découvrirez dans cet IPI-News les résultats des travaux de rénovation du rez-de-chaussée de l'IPI entrepris en août 2020. Si vous vous êtes rendus à l'IPI entretemps, vous n'avez certainement pas manqué de remarquer le chantier en cours. Les travaux ont pris fin récemment, et nous avons le plaisir de vous accueillir dans un tout nouvel espace épuré et moderne. Vous êtes curieux du résultat? Alors, rendez-vous en page 6!

Dans cette troisième édition 2021, vous aurez également la possibilité de lire un article consacré à la cession d'activités de l'agent immobilier. A travers 3 pages, Pauline Musso, avocate chez WALK Law Firm, retrace pour vous les points importants que l'agent immobilier qui cède son activité (le cédant) doit avoir à l'esprit dans l'hypothèse d'une cession de son activité.

Enfin, Carole De Ruyt et Bertrand Margraff sont les invités de notre chronique en page 16. Entré en vigueur en 2018, le RGPD et son implication pour l'agent immobilier suscitent encore de nombreuses questions. Avocats au sein du Cabinet Cairn Legal, ils rappellent pour vous les principes les plus importants et mettent notamment en exergue quelques spécificités propres au métier de courtier et de syndic.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.

Nicolas Watillon, président
et Sandrine Galet, vice-présidente



ACTUS

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES PHYSIQUES: RETOUR PROGRESSIF VERS LA NORMALITÉ

Etant donné que la situation sanitaire évolue positivement depuis plusieurs semaines, les mesures de restriction ont pu être assouplies progressivement. Ainsi, nous vous informons que depuis le 9 juin dernier, il était à nouveau autorisé d'organiser des assemblées générales physiques au sein des copropriétés tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Si le 9 juin la limite était fixée à 50 personnes maximum, elle a ensuite été revue à la hausse le 25 juin pour s'établir à 100 personnes maximum. Du 30 juillet au 31 août, cette jauge était fixée à 200 personnes maximum. A l'heure d'écrire ces lignes, il avait été décidé de supprimer toute jauge maximale à partir du 1er septembre pour les Régions wallonne et flamande. Aucune décision n'avait par contre été prise pour la Région de Bruxelles-Capitale.

Par ailleurs, l'arrêté royal prolongeant au 30 septembre 2021 les mesures prévues par la loi du 20 décembre 2020 a été publié au Moniteur belge le 30 juin dernier (assouplissement temporaire de la procédure écrite et possibilité de reporter les assemblées générales).

ENQUÊTE DE SATISFACTION AUPRÈS DE NOS MEMBRES

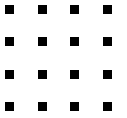
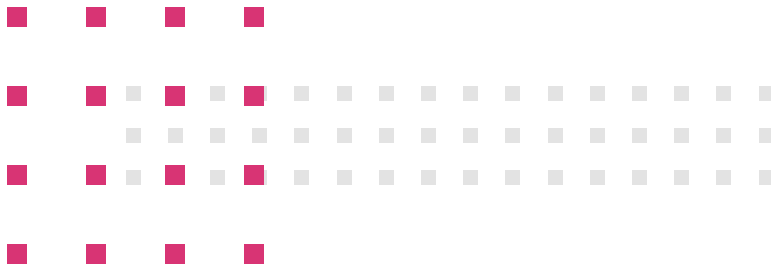
Certains d'entre vous se souviennent peut-être de l'enquête de satisfaction que nous avons réalisée en 2014. De l'eau a coulé sous les ponts et les services que nous vous proposons ont évolué. Il nous tenait à cœur d'évaluer votre ressenti et votre satisfaction vis-à-vis de votre Institut, et de procéder à d'éventuelles adaptations requises.

C'est la raison pour laquelle nous avons lancé durant les mois d'été une nouvelle enquête menée par l'agence de consultance Martine Constant Consulting Group. Durant plusieurs semaines, des membres, sélectionnés au hasard, ont été invités à répondre à diverses questions visant à mesurer leur appréciation par rapport à nos services (accueil téléphonique, accessibilité et efficacité des différents services, e-learning et formations, hotline juridique, ...). Nous vous remercions d'avoir pris le temps d'y répondre!

SYNDICS, FAITES ATTENTION À LA NOUVELLE INTERPRÉTATION DU SPF ECONOMIE DE L'ARRÊTÉ ROYAL DU 15 MARS 2017

A la fin du mois de mai, le SPF Economie nous informait d'une modification des instructions relatives à l'inscription du syndic de chaque association de copropriétaires dans la BCE. Conformément à l'article 4 de l'arrêté royal du 15 mars 2017, les données du syndic de chaque ACP doivent être reprises dans la BCE. Si cet arrêté royal reste bien entendu d'application, le SPF précise que la BCE doit non seulement reprendre la personne morale (comme c'est souvent le cas actuellement) mais également les données permettant d'identifier le représentant qui est habilité à exercer les activités de syndic (agrégé IPI) dans le cadre de la société. L'objectif de cette nouvelle interprétation de l'arrêté royal par le SPF Economie est que le nom du syndic (personne physique) soit également mentionné de façon à gagner en clarté étant donné qu'il ne faudra plus cliquer pour obtenir les coordonnées réelles de la personne physique derrière la société de syndic.

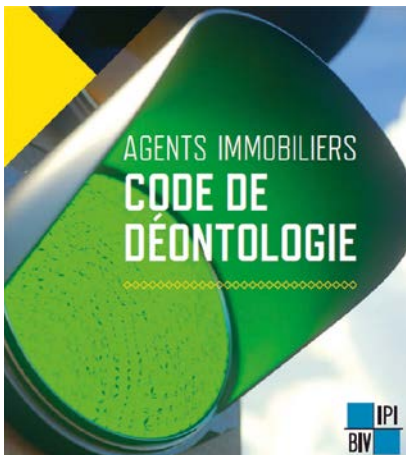
Le coût d'une modification est normalement à charge de l'ACP. Toutefois, sur demande de l'IPI et des associations professionnelles (Federia et CIB Vlaanderen), la nouvelle interprétation ne vaudra que pour le futur. Dès lors, les ACP qui ont déjà enregistré leur syndic auprès de la BCE sans mentionner le nom de la personne habilitée à assumer le rôle de syndic ne devront compléter l'inscription qu'à l'occasion de prochaines modifications (suite au renouvellement et à la modification du mandat de syndic ou au changement du représentant qui est habilité à exercer les activités de syndic dans le cadre de la société, etc.), ceci afin de leur éviter des coûts supplémentaires dans l'immédiat.



PRÊTER SON NUMÉRO IPI, C'EST RISQUER DE LE PERDRE

Certains agents immobiliers autorisent parfois des indépendants non agréés IPI à poser des actes d'agent immobilier sous couvert de leur numéro d'agrégation. C'est ce qu'on appelle dans la profession "prêter son numéro" et que la déontologie qualifie de "prête-nom" (articles 3, 4 et 22 du Code de déontologie). En agissant ainsi, les agents immobiliers complices pensent parfois que ce n'est pas grave ou que "d'autres confrères le font bien aussi".

Rappelons qu'il s'agit d'un comportement illégal, déloyal envers les confrères et dangereux vis-à-vis des consommateurs. Le service Dépistage de l'Institut poursuit les faux agents immobiliers devant les tribunaux (action en cessation). Mais l'agent immobilier agréé risque également des poursuites disciplinaires.



C'est ce qui est arrivé récemment à un membre, qui s'est rendu compte un peu trop tard de la gravité de la situation. Par une décision du 19 mai 2021, la Chambre d'appel de l'IPI l'a lourdement sanctionné d'une suspension effective de deux ans, en alourdissant la sanction initiale de la Chambre exécutive. En l'espèce, il était reproché à l'agent immobilier :

1. d'avoir lui-même exercé illégalement la profession pendant 8 mois, entre son omission du tableau des titulaires et sa réinscription à l'IPI ;
2. puis, après sa réinscription, d'avoir prêté son numéro IPI, pendant un peu plus d'un mois, à une personne radiée, en acquérant 60 parts sociales de sa société et en devenant le gérant, l'aidant ainsi à contourner sa sanction disciplinaire de radiation ;

3. d'avoir permis que cette personne radiée accède aussi au compte de tiers de l'agence et le vide systématiquement de ses acomptes.

La Chambre exécutive avait prononcé en première instance une sanction de 18 mois mais avec un sursis partiel de 15 mois. L'assesseur juridique avait fait appel de cette décision. La Chambre d'appel a estimé que la gravité des faits justifie le prononcé d'une sanction de suspension ferme de deux ans.



WEBINAIRES : QUAND RECEVEZ-VOUS LE LIEN DE CONNEXION ?

Les webinaires font partie de notre quotidien depuis plus d'un an. S'ils sont fortement appréciés, ils suscitent néanmoins encore quelques interrogations. Nous avons notamment constaté que certains d'entre vous s'inquiètent la veille du webinaire voire le jour-même de ne pas avoir reçu le lien de connexion. Vous n'avez pourtant aucune inquiétude à vous faire. Le lien de connexion est envoyé 30 minutes avant le début de la formation. Autrement dit, vous recevrez le lien vers 13h pour une formation qui est prévue à 13h30.

MISE À L'HONNEUR DES NOUVEAUX TITULAIRES

Après un an et demi de pause forcée, nous avons à nouveau pu accueillir les nouveaux titulaires au sein de nos locaux. Au cours d'une réception qui s'est tenue le 25 août dernier, Monsieur Nicolas Watillon, président de l'IPI, et Madame Sandrine Galet, vice-présidente, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires pour leur parcours et leur réussite au terme de celui-ci. La liste complète des noms est disponible en page 14 de cet IPI-News.

Nous avons profité de cette réception pour leur expliquer le fonctionnement de l'IPI et son importance dans l'exercice de la profession. Pensons notamment au support administratif et juridique que nous assurons quotidiennement aux agents immobiliers. Les deux membres francophones du Bureau leur ont ensuite remis leurs pancarte et certificat. Nous leur souhaitons beaucoup de réussite dans leurs projets professionnels.



QUOI DE
NEUF À L'IPI?

L'IPI FAIT PEAU NEUVE!

“Début des travaux de rénovation de l'IPI”... vous vous souvenez peut-être de cet article de l'IPI-Mail envoyé le 19 août 2020 par lequel nous vous annonçons le lancement de travaux de grande envergure à l'IPI. Après le premier étage, c'est la réception de l'IPI qui a subi de profondes rénovations dès la fin du mois d'août 2020. Nos ambitions étaient grandes : déplacement de la réception, modification de l'emplacement de la porte d'entrée ou encore création de deux espaces clos à usages divers. Les travaux, débutés il y a un peu plus d'un an, ont enfin pris fin. La réception a subi un lifting complet et le résultat est sans appel!

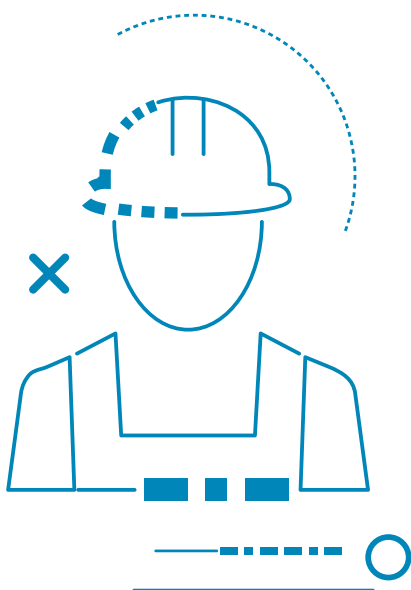
Depuis l'installation de l'IPI dans les bâtiments fin 1999, le rez-de-chaussée n'avait jamais subi de rénovations. Ces travaux, lancés sous la direction du précédent Bureau, étaient donc nécessaires et bienvenus. Il a fallu désigner un architecte et remplir diverses formalités administratives, une tâche ardue tant les délais en Région de Bruxelles-Capitale sont généralement assez longs. Le déroulement des travaux fut quelque peu mouvementé à cause de la pandémie et les délais ont été rallongés.

Alain Bertrand, responsable du bâtiment et secrétaire suppléant de la Chambre exécutive, a suivi avec minutie les travaux: *“Les plans du bâtiment datent de 1958, et malheureusement tous les éléments présents n'y étaient pas mentionnés, ce qui a parfois mené à de mauvaises surprises. A titre d'illustration, nous sommes notamment tombés sur des poutres en béton au sous-sol dont nous ignorions l'existence et avons dû modifier les travaux en conséquence. Le premier confinement de 2020 a mis en pause forcée le déroulement des travaux. Dès lors qu'elles ont été autorisées à reprendre leurs activités, les grandes entreprises de construction se sont très vite retrouvées avec un planning surbooké, en manière telle que les travaux se sont terminés plus tard que prévu.”*

Après des mois de travaux, l'accueil des visiteurs se fait désormais dans un espace moderne, spacieux et chaleureux. Nous proposons à nos membres ou toute personne externe à l'IPI un lieu où il est agréable de se rencontrer, de discuter ou encore de s'isoler en vue de consulter un dossier en toute tranquillité. Après tout, en tant qu'Ordre professionnel, nous nous devons d'assurer un accueil professionnel. Nous nous réjouissons d'ores et déjà de pouvoir vous accueillir prochainement au sein de notre espace d'accueil fraîchement rénové!

Depuis de nombreuses années, nous travaillons d'arrache-pied pour mener l'IPI sur la voie de la modernisation. Vous avez d'ores et déjà pu constater nos efforts en la matière, notamment via le lancement de l'outil de stage en 2019, de la procédure en ligne d'inscription à la liste des stagiaires en 2020 ou encore des webinaires la même année. L'accueil de nos membres et de toute personne externe à l'IPI constitue un service à part entière et doit être assuré de manière professionnelle et conviviale. Il nous semblait donc important de poursuivre la rénovation de l'immeuble en modernisant l'espace réception/accueil et en tant qu'Ordre professionnel d'un secteur immobilier, cela coulait même de source! Nous sommes fiers du travail accompli et avons hâte de vous recevoir dans nos nouveaux locaux.

Nicolas Watillon, président de l'IPI.



DOSSIER

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE MENÉE AUPRÈS DES STAGIAIRES ET MAÎTRES DE STAGE

Au début du mois de juin, les stagiaires et maîtres de stage ont été invités à répondre à une enquête ciblée ayant pour objectif de recueillir leur opinion sur le stage et ses composantes. Cette enquête s'inscrit dans la démarche du nouveau Bureau de poursuivre les changements enclenchés dans le stage depuis quelques années. Après avoir repensé le stage en 2019 avec le lancement de l'outil de stage, il est temps de passer à l'étape suivante. Des modifications du règlement de stage sont notamment au programme. Dans ce cadre, il était impensable de ne pas récolter en amont les avis et attentes de ceux qui vivent le stage au quotidien.

Nous avons le plaisir de vous présenter les résultats obtenus. Au total, 497 stagiaires (166 francophones et 331 néerlandophones) ainsi que 448 maîtres de stage (155 francophones et 293 néerlandophones) ont pris le temps de répondre à nos enquêtes. Sachant que l'on dénombrait au 31 mai dernier 2.345 stagiaires et 3.056 maîtres de stage (dont un nombre indéterminé n'exerce pas/plus cette fonction), le nombre de participations nous permet d'avoir un échantillon suffisamment représentatif. Les enquêtes ont été lancées à la mi-juin et ont été clôturées deux semaines plus tard. Nous remercions les membres qui ont pris le temps d'y répondre!

les deux colonnes. Plus de 80% des répondants exercent leur activité à titre principal tandis que seul un cinquième a opté pour le stage à temps partiel. Une grande partie des répondants francophones réalisent leur stage dans la Région de Bruxelles-Capitale. Viennent ensuite à égalité les provinces du Hainaut et de Liège. Enfin, nous avons pu constater que la grande majorité des participants sont détenteurs d'un bachelier n'ayant aucun lien avec l'immobilier et/ou ont suivi une formation de chef d'entreprise agent immobilier. L'on note une proportion moins élevée de stagiaires titulaires d'un bachelier en immobilier et/ou d'un master.

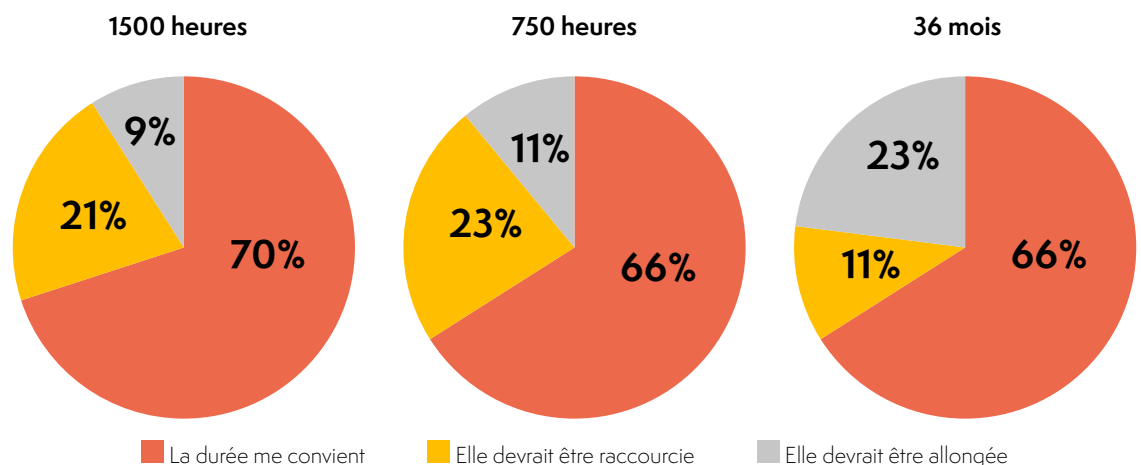
ENQUÊTE AUPRÈS DES STAGIAIRES

Quel profil ?

Après un tour d'horizon des résultats, l'on constate un pourcentage un peu plus élevé de stagiaires masculins avec 54% d'hommes contre 46% de femmes. Sur l'ensemble des participants, 439 ont indiqué effectuer leur stage dans la colonne des courtiers, 30 dans la colonne des syndicats et 28 dans

Durée du stage

Les stagiaires ont été invités à donner leur avis sur la durée du stage par rapport aux 1500 heures à effectuer lors du stage principal, aux 750 heures à effectuer en cas de stage secondaire ainsi qu'à la durée maximale du stage qui s'élève à 36 mois (soit 3 ans durant lesquels le stagiaire doit accomplir les 1500 heures et réussir le test d'aptitude pratique de fin de stage). Voici les résultats :



DOSSIER

Quelle que soit la question posée, le résultat est le même : près de 70% des stagiaires estiment que la durée octroyée est suffisante pour appréhender les divers aspects de la profession et/ou pour effectuer le parcours de stage dans son entièreté. Les avis sont toutefois partagés quant au fait de raccourcir ou allonger cette période. Un peu plus de 20% des répondants ont indiqué souhaiter que le nombre d'heures à effectuer dans le cadre du stage principal et secondaire soit raccourci. On tourne dans les 11% pour ceux désireux au contraire que ce nombre soit augmenté. La tendance est inverse pour ce qui est de la durée de stage. 23% des répondants souhaiteraient que le stage puisse durer plus de 36 mois tandis qu'un peu moins de 10% aimeraient que le nombre de mois soit revu à la baisse. A noter que la Chambre exécutive omet d'office presque chaque mois des stagiaires n'ayant pas accompli leur stage dans les délais.

Le stage, un doublon pour certains ?

Environ 35% des personnes interrogées ont effectué un stage dans le cadre d'un bachelier en immobilier ou de la formation de chef d'entreprise dispensée par l'EFP ou l'IFAPME. Nous avons demandé à ces stagiaires de donner leur avis quant à l'utilité d'effectuer à nouveau un stage pour obtenir leur agrégation IPI. Les réponses sont très différentes suivant le rôle linguistique des répondants étant donné que du côté néerlandophone, il n'existe pas de stage dans la formation dispensée par Syntra (l'équivalent des centres EFP/IFAPME).

Ainsi, un peu moins de 50% des francophones jugent le stage utile contre une autre moitié qui serait plutôt contre. Entre les deux camps, l'on retrouve des personnes convaincues de la plus-value du stage lorsque le stagiaire a suivi préalablement une formation n'ayant aucun lien avec l'immobilier. Les stagiaires qui estiment que le stage a toute son utilité le justifient par le fait que le stage donne l'opportunité d'aborder les diverses facettes du métier et d'acquérir de l'expérience sur le terrain. Le stage IPI est à effectuer sous statut d'indépendant, ce qui en fait un stage complètement différent de celui effectué dans le cadre des études. En outre, les répondants avancent les responsabilités plus nombreuses dans le stage IPI. A l'inverse, les personnes ayant répondu négativement à la question avancent le fait que ce stage fait double emploi et que cela rallonge un peu plus encore le délai pour devenir titulaire. A noter toutefois que si ces stagiaires ne sont pas favorables à l'entièreté du parcours de stage, certains d'entre eux ne sont pas contre le fait de passer le test d'aptitude pratique de fin de stage, lequel ne serait donc pas précédé du stage.

Au nord du pays, le son de cloche est complètement différent étant donné que 80% des néerlandophones sont convaincus de l'utilité du stage. Parmi ce haut pourcentage, environ 4/5^e sont satisfaits de la durée du stage IPI qui est plus longue que celle du stage effectué lors d'un cursus précédent, ce qui leur permet d'obtenir plus de responsabilités et donc d'acquérir plus d'expérience. Les stagiaires qui ont un sentiment totalement négatif vis-à-vis du stage IPI (20%) le considèrent inutile dans la mesure où ils estiment avoir acquis les compétences nécessaires lors de leur formation ou lors d'un précédent emploi en tant qu'employé dans une agence de courtage ou de syndic.

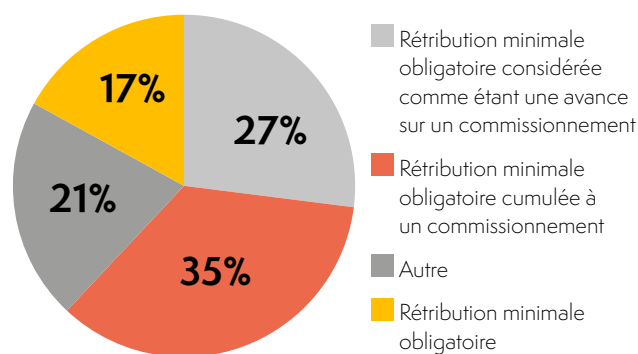
Trouver un maître de stage, première étape de l'inscription

La première étape avant de demander son inscription à la liste des stagiaires est de trouver un maître de stage. Si certains stagiaires ont rencontré des difficultés dans cette démarche (15%), il semblerait que les 85% restants ont

facilement trouvé un maître de stage, ce qui constitue une bonne nouvelle. Nous nous sommes ensuite interrogés quant au moyen utilisé pour trouver un maître de stage. Deux réponses sont sorties du lot. Une grande partie des stagiaires ont indiqué avoir trouvé leur lieu de stage en postulant de manière proactive. D'autres stagiaires ont massivement répondu "autre", ce qui peut signifier qu'ils ont fait usage de leur propre réseau professionnel, qu'ils étaient précédemment employés dans l'agence de stage ou encore qu'ils étaient stagiaires IFAPME/EFP et ont choisi de poursuivre leur stage IPI dans la même agence.

Quelle rémunération de stage ?

Dans le cadre de son stage, le stagiaire est tenu de facturer mensuellement ses prestations à son maître de stage. Qu'importe le mode de rémunération convenu entre les parties, le principe est que le stagiaire perçoive au minimum tous les mois le nombre d'heures prestées multipliées par la rétribution horaire minimale (5,83€ HTVA en 2021). Le maître de stage et le stagiaire peuvent opter pour différents modes de rémunération. Ainsi, 35% des répondants ont indiqué percevoir la rétribution minimale obligatoire à laquelle s'ajoute un commissionnement. Près de 27% d'entre eux reçoivent la rétribution minimale obligatoire qui est considérée comme une avance sur un commissionnement tandis que 17% des stagiaires ayant répondu à l'enquête ne facturent rien de plus que la rétribution minimale. A noter que 6 stagiaires sur 10 considèrent que la manière dont ils sont rémunérés est équitable.



La plus-value de l'outil de stage

Lancé en janvier 2019, l'outil de stage fait partie intégrante du parcours de stage et est obligatoire tant pour les stagiaires que pour les maîtres de stage qui les supervisent. Plus de 4/5^e des stagiaires (82%) ayant participé à l'enquête utilisent l'outil de stage. Les autres stagiaires (18%) ont été (ré)inscrits avant le 1^{er} janvier 2019 et doivent poursuivre suivant le système mis en place avant le lancement de l'outil de stage. Nous avons demandé aux stagiaires de nous indiquer la (les) plus-value(s) de l'outil de stage. Les répondants mettent en avant la ligne du temps qui leur permet de suivre l'état d'avancement de leur stage et de veiller ainsi à respecter les différents délais. L'agenda, qui leur permet de renseigner leurs prestations et d'y annexer les documents requis, arrive en seconde position. Viennent ensuite les formulaires d'évaluation que doivent compléter les deux parties ainsi que les rappels automatiques envoyés par l'outil de stage. Seule une faible proportion de stagiaires estime que l'outil n'apporte aucune plus-value.

Nous clôturons cette analyse par des chiffres plus que positifs : 85% des participants ont le sentiment que leurs tâches sont suffisamment variées et les préparent à leur métier. En outre, 94% des stagiaires affirment que leur maître de stage leur laisse suffisamment d'autonomie durant leur stage.

ENQUÊTE AUPRÈS DES MAÎTRES DE STAGE

Quel profil ?

L'écart entre les répondants masculins et féminins est plus marqué dans l'enquête destinée aux maîtres de stage. Trois quarts des participants sont des hommes contre ¼ de femmes. Sans grande surprise, 61% des maîtres de stage ont indiqué exercer dans la colonne des courtiers uniquement. 36% sont actifs dans les deux colonnes tandis que seuls 3% effectuent exclusivement des activités de syndic. Enfin, une grande partie des répondants francophones exercent dans la Région de Bruxelles-Capitale. Viennent ensuite les provinces du Hainaut, du Brabant wallon et de Liège.

Devenir maître de stage ?

Devenir maître de stage n'est nullement une obligation. Il s'agit d'une démarche volontaire du titulaire qui remplit les conditions d'inscription à la liste des maîtres de stage. La grande majorité des titulaires ayant répondu à l'enquête ont indiqué être devenus maîtres de stage afin de former un nouveau collaborateur. La deuxième motivation qui revient le plus souvent est celle d'avoir la satisfaction et le plaisir de transmettre ses compétences à une autre personne.



QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR DEVENIR MAÎTRE DE STAGE ?

- être inscrit depuis 4 ans au moins à l'une des colonnes du tableau des titulaires de l'Institut;
- exercer la profession d'agent immobilier en tant qu'activité principale et l'avoir exercée, préalablement à la demande d'inscription, durant 4 ans en tant qu'activité principale;
- n'avoir encouru aucune sanction définitive de suspension ou de radiation, à moins qu'elle ait fait l'objet d'une réhabilitation;
- produire un extrait du casier judiciaire datant de moins de trois mois;
- être en ordre de paiement des cotisations à l'Institut ainsi que des frais éventuels y relatifs.

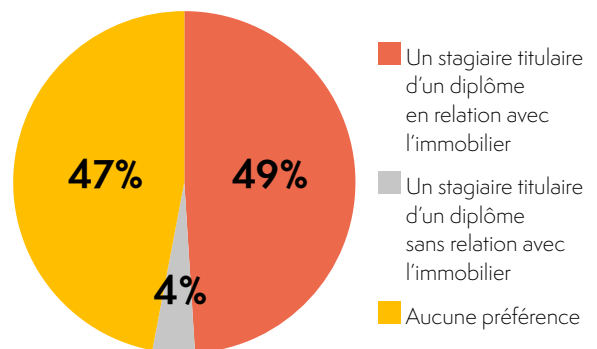
S'ils sont aujourd'hui tous maîtres de stage, 30% d'entre eux ont indiqué ne pas avoir demandé leur inscription à la liste des maîtres de stage sitôt les 4 années de titularisation atteintes. Diverses raisons ont motivé ces titulaires à patienter avant d'entamer les démarches visant à accompagner un stagiaire. La plupart d'entre eux ont souhaité acquérir une expérience supplémentaire et obtenir les connaissances requises afin de superviser au mieux un stagiaire. D'autres n'ont pas sauté le pas rapidement soit par manque de temps, soit parce qu'ils n'avaient pas besoin dans l'immédiat d'engager un stagiaire.

limiter la qualité de maître de stage dans le temps ?

Actuellement, la qualité de maître de stage est octroyée pour une durée indéterminée à moins de demander son omission de la liste des maîtres de stage et/ou du tableau des titulaires. Sur les 448 maîtres de stage ayant participé à l'enquête, 66 estiment que ce serait une bonne idée de la limiter dans le temps, soit 15% pour et 85% contre. La majorité des répondants qui sont en faveur d'un tel changement pensent que pour pouvoir se (ré)inscrire sur la liste des maîtres de stage, il faudrait être en ordre de formation continue et/ou suivre la formation destinée aux maîtres de stage.

L'accompagnement du stagiaire

Que le stagiaire soit en possession d'un diplôme ayant un lien avec l'immobilier ou non ne semble pas revêtir une grande importance pour la moitié des maîtres de stage ayant participé à l'enquête. Si près de la moitié (49%) d'entre eux préfèrent accompagner un stagiaire détenteur d'un diplôme en relation avec l'immobilier, 47% des maîtres de stage n'ont aucune préférence. Seuls 4% d'entre eux préfèrent superviser un stagiaire titulaire d'un diplôme sans relation avec l'immobilier.



Les maîtres de stage ont été invités à donner leur avis quant au niveau de préparation des stagiaires ayant suivi un bachelier en immobilier ou une formation de chef d'entreprise. Les pourcentages sont similaires quelle que soit la formation suivie. Ainsi, parmi les maîtres de stage ayant déjà encadré un stagiaire provenant d'un tel canal, environ 30% d'entre eux estiment que les stagiaires ayant suivi l'un ou l'autre cursus sont suffisamment préparés, un petit 20% qu'ils le sont insuffisamment et 50% qui jugent les stagiaires moyennement préparés. Dans l'éventualité où les maîtres de stage trouvent que le stagiaire présente des lacunes, 67% d'entre eux se chargent de



DOSSIER

les combler eux-mêmes tandis que 25% les envoient suivre une formation. Par ailleurs, il ressort de l'enquête que la moitié des maîtres de stage rémunèrent leur stagiaire du minimum obligatoire et y ajoutent des commissions. 23% d'entre eux privilégient les avances sur commissions, 10% ne prévoient pas de commissions mais augmentent le montant de la rétribution horaire. Enfin, 7% des répondants se contentent du minimum prévu dans la convention de stage tandis que les 10% restants appliquent un autre mode de rémunération. Enfin, nous avons établi que près de 80% des maîtres de stage supervisent/ont supervisé un stagiaire utilisant l'outil de stage. Selon eux, la grande plus-value de l'outil réside dans les formulaires d'évaluation, lesquels permettent de juger de la qualité du stage et de procéder à d'éventuelles adaptations. Les maîtres de stage apprécient également fortement la ligne du temps. Viennent ensuite les rappels et messages automatiques envoyés par l'outil ainsi que l'agenda digitalisé.

QUE NOUS APPREND CETTE ENQUÊTE ?

L'ensemble du processus de stage semble plutôt bien vécu par les stagiaires. Plus de 60% d'entre eux sont satisfaits de la durée de stage, de la rémunération, de la plus-value de l'outil de stage ou encore de la diversité procurée par le stage et de l'autonomie octroyée par leur maître de stage. Les avis sont plus partagés et nuancés quant à l'utilité du stage lorsqu'un premier stage a été effectué préalablement à l'inscription à l'IPI.

Cette enquête met également en exergue le fait que près de la moitié des maîtres de stage accordent peu d'importance au cursus suivi par les stagiaires avant leur inscription à l'IPI et qu'ils sont plus de 6 sur 10 à remédier eux-mêmes aux éventuels manquements constatés dans les connaissances du stagiaire. Enfin, la grande majorité d'entre eux ne souhaitent pas que la qualité de maître de stage soit limitée dans le temps.



Nicolas Watillon, président de l'IPI :

"C'est avec beaucoup d'intérêt que nous avons pris connaissance des résultats de l'enquête menée en juin dernier. Réformer le stage est un processus de longue haleine qui requiert une réflexion approfondie. Chaque article du règlement de stage est passé en revue. Avant de débiter le travail, il nous semblait important de connaître les avis des différents acteurs intervenant dans le processus du stage. Toute modification doit être votée par les élus du Conseil national de l'IPI et être approuvée ensuite par arrêté royal. Ce n'est qu'après ces étapes que le règlement de stage modifié pourra entrer en vigueur."





Pauline MUSSO
Avocate chez WALK Law
Firm

LA CESSION D'ACTIVITÉ DE L'AGENT IMMOBILIER

La profession d'agent immobilier peut être exercée par une personne physique ou par une société (permet de limiter, dans une certaine mesure, la responsabilité civile professionnelle).

Ci-après seront retracés les points importants que l'agent immobilier qui cède son activité (le cédant) doit avoir à l'esprit dans l'hypothèse d'une cession de son activité.

Cet article n'a, toutefois, pas vocation à être exhaustif.

S'ENTOURER DE PROFESSIONNELS

La cession d'activité, que celle-ci soit exercée en personne physique ou en société, a des implications juridiques et fiscales.

Elle doit se préparer et se réaliser avec le concours de professionnels (e.a. avocats, experts-comptables, fiscalistes).

Il faudra également être attentif à l'identité de l'acquéreur et vérifier qu'il est agréé par l'IPI. A défaut, il serait prudent d'en aviser le service Dépistage de l'Institut.

a) La notion du fonds de commerce

La notion de fonds de commerce est floue, dès lors qu'il n'existe pas de définition légale précise. Il s'agit en général des actifs matériels et immatériels mobilisés par l'entreprise pour l'acquisition et le maintien de sa clientèle (enseigne, nom commercial, mobilier, droit au bail, organisation commerciale, contrats en cours -si nécessaires à l'exploitation-, site internet, etc.).

Une attention particulière est donc à prêter aux éléments constitutifs du fonds de commerce lors de la rédaction de la convention (réalisation d'un inventaire précis des actifs cédés).

Sauf stipulation contraire, les dettes et les créances sont exclues de la cession, sous réserve de ce qui sera précisé ci-dessous concernant les contrats en cours.

Partant, les dettes afférentes à l'activité antérieure à la date du transfert de propriété restent à charge du cédant. Corrélativement, ce dernier ne répondra pas des obligations résultant de l'exploitation du fonds nées après la date dudit transfert.

b) Les effets de la cession

Derrière la cession d'un fonds de commerce se cachent plusieurs ventes soumises à des conditions de validité et d'opposabilité potentiellement différentes.

I. ENTRE PARTIES

La cession du fonds de commerce est un contrat consensuel. Le transfert de la propriété du fonds s'opérera entre parties, sauf clause contraire, dès accord sur la chose et le prix.

Il est toutefois vivement conseillé de procéder à la rédaction d'une convention écrite et ce, à des fins probatoires et de clarté (précision à tout le moins des éléments constitutifs du fonds de commerce, du prix de la cession, de la date de la cession et celle du transfert des risques et de la propriété du fonds de commerce, etc.)

L'OBJET DE LA CESSION

Après avoir choisi les professionnels qui vous assisteront dans cette opération, il convient de définir l'objet de la cession: est envisagée une cession du fonds de commerce ou, plutôt, une cession des parts de la société qui exploite l'agence immobilière?

- Exercice de l'activité en personne physique: cession du fonds de commerce;
- Exercice via une société (dont l'agent immobilier en est le gérant et/ou l'administrateur): soit cession d'actions, soit cession du fonds de commerce.

LA CESSION

Par choix, les lignes qui suivent seront exclusivement dédiées à la cession du fonds de commerce.



II. A L'ÉGARD DES TIERS

I Le sort des dettes fiscales et sociales

La loi protège les administrations fiscale et sociale lorsque celles-ci sont créancières du cédant.

La cession n'est opposable à l'Administration (dont relève le cédant) qu'à l'expiration du mois qui suit celui au cours duquel la convention de cession lui aura été notifiée. Durant ce délai, la cession est inopposable à l'Administration.

L'inopposabilité a pour conséquence que l'Administration pourra saisir les actifs transférés entre les mains de l'agent immobilier qui reprend l'activité (le cessionnaire) pour les dettes du cédant.

Passé ce délai et si un certificat valide n'a pas été joint, le cessionnaire du fonds de commerce est en principe solidairement responsable du paiement des dettes fiscales et sociales du cédant (à concurrence du montant déjà payé ou attribué par le cessionnaire ou d'un montant correspondant à la valeur effective des actions ou parts attribuées en contrepartie de la cession, avant l'expiration du délai d'opposabilité). Il est néanmoins possible de contrer cette solidarité par la notification, en annexe de la convention, de certificats (4 au total) attestant une absence de dettes fiscales et sociales du cédant (valables que 30 jours après la date de livraison).

Il est vivement conseillé au cessionnaire, lors des négociations, d'exiger au cédant la production de certificats émis par les différentes administrations attestant de cette absence de dettes.

II Le sort des contrats en cours

La majorité des contrats qui devront être cédés sont des contrats synallagmatiques (entraîne des droits et obligations réciproques pour les deux parties), comportant une cession de droits et d'obligations.

Divers contrats peuvent être attachés au fonds de commerce et en faire partie intégrante (par ex. les contrats de fourniture et d'approvisionnement). Ces derniers sont a priori automatiquement transmis avec le fonds de commerce. Si les parties souhaitent les écarter de la cession, il faut impérativement le préciser et organiser la fin de ces contrats.

Le cédant peut également être tenu à d'autres obligations particulières issues de contrats spécifiques (régis par des lois particulières). C'est le cas e.a. du contrat de bail commercial (voyez la loi du 30/04/1951), des droits de propriétés

intellectuelles et industrielles (doivent parfois faire l'objet d'une inscription particulière), d'immeubles (par principe exclus de la cession - si volonté de les y inclure, cela doit être spécifié par écrit et leur cession doit être actée par acte authentique).

Quoi qu'il en soit, la question primordiale porte sur le caractère cessible des contrats. Au cas par cas, il faudra vérifier si le contrat prévoit une clause d'incessibilité ou est de nature intuitu personae (contrat conclu en considération du type ou de la qualité des relations existant entre les personnes signataires), auxquels cas le transfert ne sera pas possible sans l'accord exprès du cocontractant.

C'est le cas, par exemple, du contrat entre l'agent immobilier régisseur et son client, le bailleur, qui est en principe incessible, sauf clause contraire.

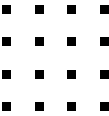
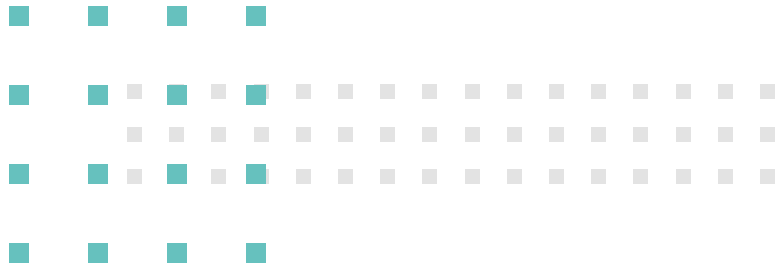
Sauf autorisation prévue dans le contrat, l'agent immobilier doit, afin d'être libéré de ses obligations, obtenir l'accord exprès du client sur la cession de son contrat. A défaut, le contrat sera considéré comme résolu aux torts de l'agent immobilier et le bailleur reprendra la libre gestion de ses biens immobiliers (sans accord nécessaire et sans possibilité d'opposition du locataire). L'agent immobilier risque, dans ce cas, de se voir réclamer des dommages et intérêts.

Qu'en est-il des garanties locatives consignées sur le compte tiers ou un compte rubriqué du cédant? Ces garanties suivent le sort du contrat principal conclu entre l'agent immobilier régisseur et le bailleur. Moyennant l'accord exprès du bailleur, les garanties pourront être transférées du compte tiers ou rubriqué du cédant à celui du cessionnaire (compte incessible car personnel à son titulaire). En cas de refus du bailleur, les garanties consignées devront être reversées au bailleur et ce dernier devra procéder à l'ouverture d'un compte bloqué pour y consigner la garantie.

c) La convention de cession

L'opération de cession est régie par le droit commun de la vente, relativement peu contraignant. Il est de ce fait conseillé de prévoir dans la convention des clauses fixant les modalités précises de la cession.

En sa qualité de vendeur, le cédant sera responsable envers le cessionnaire de :



- La délivrance du fonds cédé et du contenu précis de tous ses éléments ;
- La jouissance paisible du fonds cédé (doit donc s'abstenir de tout acte par lequel il reprendrait ce qu'il a cédé ou en diminuerait la valeur).

L'obligation de jouissance paisible comporte également une obligation de non-concurrence, c.-à-d. une interdiction d'exercer les mêmes activités dans le même secteur durant une certaine période.

Il sera important de prévoir, par contrat, les modalités de cette interdiction, qui doit avoir pour objet exclusif d'assurer au cessionnaire une protection suffisante mais ne doit pas restreindre au-delà de cet objectif la liberté d'entreprise du cédant.

Pour être valide, elle doit être circonscrite sur 3 points : objet (limitation à l'activité existante), durée (de préférence entre de 2 à 5 ans) et lieu (limitation à la zone géographique où le cédant a des activités au moment de la cession).

Il faudra, le cas échéant, prévoir une clause régissant le non-débauchage pour le personnel du cédant ;

- Des vices cachés (sauf clause contraire) ;
- Des attestations fiscales et sociales.

d) L'aspect fiscal

La plus-value qui sera réalisée par le cédant lors de la vente du fonds de commerce est taxable à l'impôt des personnes physiques ou à l'impôt des sociétés. L'opération n'est toutefois pas soumise à la TVA si le cessionnaire est un assujéti qui pourrait déduire tout ou partie de la taxe si elle était due en raison de la cession.

Examinons la situation du cédant personne physique. Trois taux de taxation - applicables en cas de cession complète et définitive de l'activité en nom personnel - peuvent être rencontrés - sous réserve du régime d'exonération prévu à l'article 46 CIR :

Taux réduit de 10% (cessation d'activité à 60 ans, décès, cas de force majeure) : ce taux ne vaut pas pour la plus-

value réalisée sur des actifs incorporels (notamment la clientèle) dont la valeur excède la règle des 4X4 (limite à 4X le bénéfice brut moyen des 4 derniers exercices avant cession). Dans ce cas, elle reste taxable au taux progressif.

Taux réduit de 33% : pour les plus-values ne dépassant pas le total des bénéfices/profits nets pendant la période de référence (4 dernières années ou, à défaut, la situation réelle).

L'excédent : taxé au taux progressif.

e) L'omission

Pour exercer la profession d'agent immobilier ou en porter le titre, il faut être inscrit au tableau des titulaires ou sur la liste des stagiaires de l'IPI.

Tout membre qui n'exerce plus la profession réglementée ni n'en porte le titre protégé est tenu de le signaler à la Chambre compétente et de demander son omission.



Quand bien même la cession d'un fonds de commerce est une opération courante, elle n'en reste pas moins complexe et empreinte de risques, tant pour le cédant que pour le cessionnaire.

On ne soulignera donc jamais assez l'importance d'être conseillé par des professionnels pour les négociations et la rédaction de la convention de cession du fonds de commerce, qui offrira la sécurité juridique à chacune des parties.

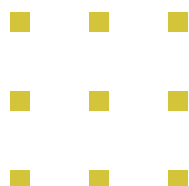
Pauline MUSSO
 Avocate chez WALK Law Firm
Pauline.musso@walk.law
<https://www.walk.law>



NOUVEAUX TITULAIRES DU SECOND TRIMESTRE 2021

Lors des audiences administratives des 30 mars, 15 avril et 4 mai 2021, la Chambre exécutive de l'IPI a entériné les inscriptions de 56 nouveaux titulaires francophones. Félicitations et bienvenue!

BAERT	Michaël	FORTEMPS	Remi
BOURGYS	Cédric	GENACHTE	Didier
BREULS DE TIECKEN	Lancelot	GOSSART	Florent
BRISSA	Michel	HELGUERS	Laurie
BRONKART	Lydia	HESELMANS	Frédéric
BRYSSINCK	Grégoire	HEYMANS	Kim
CAIRA	Cecilia	JEHAES	Charles-Henry
CAPRASSE	Jean-Nicolas	KARIMI HOSSEINI	Afsaneh
CARPENTIER	Julien	LUXEN	Kevin
CHAMPAGNE	Jeremy	MAERTENS	Sarah
CHARLIER	Pierre-Hugues	MEUNIER	Anne
CHERIF	Alexandre	MOUTON	Thomas
CLOSE	Leslie	NÈVE DE MÉVERGNIES	Jonathan
COGELS	Joan	PEETERS	Romain
COGNET	Bruno	ROUHART	Laetitia
COLLIGNON	Gauthier	SCHREYEN	Bernard
DE BETHUNE HESDIGNEUL	Charles	STALPORT	Alice
DE WINTER	Aurore	TBAL	Samira
DE WOLF	Maxence	THÔNE	Manon
DEFRAENE	Pauline	TIRIFAHY	Jolan
DELFORGE	Fabian	VALLE-SANZ	Rodolfo
DEMAN	Nathan	VANDER BORGHT	Alexandre
DERUMIER	Michel	VANHAM	Vincent
DUBUCQ	David	VANKERCKHOVEN	Julie
DUMOULIN	Guillaume	VOUIN	Laurent
DURAND	Anne	WILKIN	Virginie
FIERENS	Alexia	WOIT	Dimitri
FIROUZFAR	Mona	WOLF	Alicia

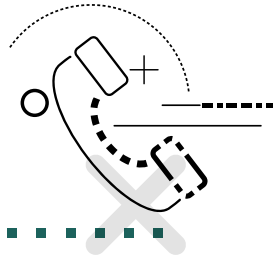


QUESTIONS

IMMOBILIÈRES

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

L'IPI a mis en place un helpdesk juridique pour aider les agents immobiliers. L'équipe d'avocats spécialisés en droit immobilier de **maître Carole De Ruyt** répond au **070 211 211** (tarif maximal de 0,30 € / minute) tous les jours ouvrables de 10h à 12h30 et de 13h30 à 17h30 aux questions des agents immobiliers. Voici un aperçu des principales questions posées ce dernier trimestre.



Copropriété: qu'en est-il de l'emploi des langues?

Les copropriétaires peuvent librement choisir la langue de rédaction de l'acte de base ou du règlement de copropriété et choisir la ou les langues à utiliser dans le cadre du fonctionnement de leur copropriété.

Toutefois, l'article 577-11/2 du Code civil prévoit qu'un copropriétaire peut, à sa demande, obtenir une traduction de tout document relatif à la copropriété émanant de l'association des copropriétaires, si la traduction visée doit être effectuée dans la langue ou dans l'une des langues de la région linguistique dans laquelle l'immeuble ou le groupe d'immeubles est situé. Un copropriétaire peut donc demander, à Ostende, que sa convocation lui soit adressée en néerlandais même si la langue des statuts et de fonctionnement de la copropriété est le français. En revanche, un copropriétaire néerlandophone qui aurait un lot dans une copropriété à Durbuy ne pourrait pas imposer la transmission de ce type de document en néerlandais.

Le syndic doit faire procéder à cette traduction qui doit être mise à disposition du copropriétaire le plus rapidement possible, les frais de traduction étant à charge de l'association des copropriétaires.

Bail d'habitation: peut-on revoir le forfait de charges en cours de bail?

L'article 224 du Code bruxellois du logement et l'article 58 §3 du décret wallon sur le bail d'habitation prévoient dans des termes tout à fait identiques qu'à tout moment, chacune des parties peut demander au juge la révision des frais et charges forfaitaires ou leur conversion en frais et charges réels.

La réglementation bruxelloise prévoit que le juge statue notamment sur la base de l'évolution des dépenses réelles et peut décider de la conversion (du forfait de charges aux frais et charges calculés sur base de la consommation réelle), si elle est possible.

Bail commercial: est-il toujours d'une durée minimale de 9 ans?

En matière de bail commercial, trois types de durées peuvent aujourd'hui être envisagées:

- Une durée de 9 ans;
- Une durée de plus de 9 ans: dans ce cas, le bail doit faire l'objet d'un acte authentique;
- Une durée de maximum 1 an: dans les trois Régions du pays (depuis le 1/09/2016 en Région flamande, depuis le 7 avril 2018 en Région wallonne et le 19 mai 2019 en Région de Bruxelles-Capitale), un bail commercial peut être conclu pour une durée de maximum 1 an.

Procédure: qui peut représenter un propriétaire ou un locataire devant le juge de paix?

L'article 728, § 1^{er} du Code judiciaire prévoit que toute partie peut comparaître personnellement devant le juge, mais que si elle choisit de se faire représenter, cela ne peut être que par un avocat.

C'est ce que l'on appelle le monopole de représentation de l'avocat, qui vaut à la fois pour l'audience elle-même (les plaidoiries) mais également pour la signature des actes de procédure.

Il existe toutefois quelques exceptions à ce principe dont les suivantes:

- Devant le juge de paix, le tribunal de commerce et les juridictions du travail, les parties peuvent être représentées par leur conjoint, par leur cohabitant légal ou par un parent à condition de disposer d'une procuration écrite;
- Devant les juridictions du travail (tribunal du travail ou cour du travail), un délégué syndical peut représenter l'ouvrier ou l'employé;
- En matière d'aide sociale, le justiciable peut se faire représenter par un représentant syndical;
- Le CPAS peut se faire représenter par un membre du CPAS.



Dans cette rubrique, Carole De Ruyt et Bertrand Margraff, avocats au sein du cabinet Cairn Legal, vous rappellent les principes de base en matière de RGPD et vous fournissent quelques exemples concrets de son application dans le cadre de votre profession.

QUELQUES QUESTIONS RÉCURRENTES EN MATIÈRE DE PROTECTION DES DONNÉES

Il y a de ça trois ans, le règlement (UE) 2016/679 général sur la protection des données ('RGPD') est entré en vigueur. Si les principes qu'il édicte deviennent de moins en moins flous pour bon nombre d'agents, certaines questions demeurent, et à juste titre. Cet article aborde les plus récurrentes d'entre elles.

Les principes de base en matière de RGPD peuvent être résumés comme suit: toute entreprise ou organisation ne peut traiter des données à caractère personnel que lorsqu'une des six bases légales prévues par le RGPD est rencontrée, c'est-à-dire:

- Lorsque le traitement des données est fait avec **le consentement** de la personne concernée (par exemple lors de l'inscription à un mailing commercial);
- Lorsque le traitement est nécessaire à **l'exécution ou à la préparation d'un contrat** avec la personne concernée, (par exemple lors de la conclusion d'un contrat de courtage avec le commettant);
- Lorsque que le traitement est effectué sur base d'une obligation ou autorisation légale. A titre d'exemple, la loi anti-blanchiment prévoit une obligation d'identification de l'acheteur et du vendeur et l'article 577-8, § 4, 16°, du Code civil prévoit que le syndic est chargé de tenir à jour la liste et les coordonnées des personnes (noms, adresses, quotes-parts et références des lots) en droit de participer aux délibérations de l'assemblée générale et de les transmettre à première demande aux copropriétaires ou au notaire en charge d'une vente;
- Lorsque le traitement est nécessaire à l'exécution d'une mission **d'intérêt public**: exemple: un juge d'instruction demande à la police de recueillir des informations auprès d'un syndic, d'un bailleur, etc.;

- Lorsque le traitement est nécessaire à la poursuite **d'intérêts légitimes** de l'organisme qui traite les données ou d'un tiers, dans le strict respect des droits et intérêts des personnes dont les données sont traitées;
- Pour protéger les **intérêts vitaux** d'une personne.

Abordons à présent les questions que se posent les agents IPI dans le cadre de leur pratique quotidienne.

1. Dois-je prévoir une clause relative à la protection des données dans les contrats que je signe avec mes clients?

Plus qu'une clause, c'est une politique de protection des données qu'il faut rédiger. De fait, le principe de transparence édicté par le RGPD impose de fournir une information complète aux personnes concernées sur les traitements de leurs données personnelles. Cette transparence doit permettre aux personnes concernées de connaître la raison de la collecte des différentes données les concernant, de comprendre les traitements qui en sera fait, notamment les bases juridiques dont ils procèdent, et d'assurer la maîtrise de leurs données, en facilitant l'exercice de leurs droits. En pratique, ces informations doivent être reprises dans une politique de vie privée, à laquelle il convient de faire référence dans une clause contractuelle au sein des contrats entre l'agent et le client.

2. Dans le cadre de la vente d'un bien immobilier, peut-on transmettre la copie des baux en cours à un candidat acquéreur?

Pour ce faire, il faut avoir obtenu le consentement préalable du/des locataire(s) concerné(s). En l'absence d'une autorisation obtenue en ce sens, il faudra anonymiser le bail communiqué au candidat-acquéreur, c'est-à-dire noircir les données personnelles qu'il contient.

3. L'administration communale ou régionale peut-elle demander au syndic de transmettre les noms des propriétaires qui possèdent des lots

dans l'immeuble ou des personnes qui occupent les lieux en tant que locataires?

La réponse à cette question dépend des circonstances dans lesquelles l'autorité publique vous demande ces données personnelles.

Comme indiqué ci-dessus, il faut une base légale. Par exemple, à Bruxelles, l'ordonnance relative à l'hébergement touristique prévoit que des fonctionnaires désignés par le gouvernement peuvent, dans l'exercice de leur mission, effectuer "toute enquête et tout contrôle et notamment interroger toute personne" (donc notamment un syndic ou un régisseur) "sur tout fait dont la connaissance est utile à l'exercice de leur mission de surveillance et de contrôle". Dans ce cadre, "ils peuvent se faire produire, sans déplacement, tous les renseignements et documents, en ce compris les supports d'information qui contiennent les données nécessaires à l'exercice de leur mission et qu'ils jugent utiles afin de s'assurer que les dispositions de la présente ordonnance et ses arrêtés d'exécution sont respectées".

Dans d'autres cas, le traitement est fondé sur la nécessité de répondre à l'exécution d'une mission d'intérêt public ou d'une mission relevant de l'exercice de l'autorité publique de la commune ou de la Région. En pareil cas, il faudra veiller à ce que la transmission des données permette d'exercer de manière pertinente et appropriée la mission dont est investie l'autorité publique et ne vise pas un autre objectif, sans rapport particulier ou trop éloigné des spécificités de la mission d'intérêt public en cause.

En toute hypothèse, en vertu du principe de transparence énoncé ci-avant, vous êtes dans l'obligation d'avoir préalablement informé les personnes concernées sur ces possibilités de transfert des données aux autorités publiques, par l'intermédiaire de votre politique de vie privée et nous vous conseillons de toujours demander à l'autorité publique de vous communiquer la base légale qui fonde sa demande de transmission de documents.

Carole DE RUYT et Bertrand MARGRAFF
Avocats, CairnLegal