

2019-4

# IPI NEWS

octobre-novembre-décembre 2019 - 22<sup>e</sup> année • Bureau de dépôt Bru X • P705210



## RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE CANDIDATS-LOCATAIRES



## MAÎTRE DE STAGE: UNE EXPÉRIENCE ENRICHISSANTE



## UN SYNDIC NE PEUT SE FAIRE JUSTICE

# 2



2019-4  
IPI NEWS

# SOMMAIRE


3   
Édito




4-6   
Actualités

7-9   
Enquête candidats-locataires



10-11   
Maître de stage:  
une expérience  
enrichissante

12-13   
Un syndic ne peut se  
faire justice

14   
Nouveaux  
titulaires

15 ?  
Questions  
immobilières

16   
L'invité  
Steven Lee



DES IDÉES ?  
DES PROPOSITIONS ?

N'hésitez pas à contacter le service communication de l'IPI via [info@ipi.be](mailto:info@ipi.be).

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

À bientôt!

 IPI  
BIV

**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](http://www.ipi.be)

**CONCEPT & RÉALISATION**  
Frank Damen,  
Dorien Stevens,  
Steven Lee,  
Anne-Sophie Bausière

**EDITEUR RESPONSABLE**  
Nicolas Watillon

**ONT COLLABORÉ  
À CE NUMÉRO**  
Olivier Aoust  
Carole De Ruyt  
Patricia Desprez

**LAYOUT**  
Graphic Plugin

**IMPRIMERIE**  
Mirto


 Cécile Vause  
 Nicolas Watillon

## L'IPI TERMINE L'ANNÉE EN BEAUTÉ !

**2019 touchant doucement à sa fin, il est temps de dresser le bilan de cette année qui fut une fois de plus fructueuse tant au niveau des actions prises par l'IPI que par la bonne santé de l'immobilier. Rappelons que 2019 rime avec modernisation du stage, renouvellement de l'examen écrit ou encore présence accrue de l'IPI sur le terrain.**

Ce trimestre, l'Institut a démultiplié ses actions en faveur de ses membres telles que la création et la mise en place de la formation des maîtres de stage et la signature d'un nouvel accord Cadastrefinder. Nous avons visité les centres de formation et participé aux Salons professionnels. Pour en savoir plus sur le travail accompli ces trois derniers mois, rendez-vous en pages 4, 5 et 6 de votre IPI-News.

Dans ce numéro, 2 pages sont consacrées aux maîtres de stage. Ce n'est un secret pour personne, nous manquons de maîtres de stage et souhaitons susciter de nouvelles vocations. Nous avons franchi une première étape via une formation spécifique aux maîtres de stage et candidats maîtres de stage, laquelle a suscité un vif engouement. Nous voulons continuer dans cette voie en rappelant aussi bien les conditions pour obtenir

la qualité de maître de stage que les devoirs et obligations leur incombant.

En outre, nous vous proposons un article relatif à la déontologie que les syndicats doivent respecter. Ces derniers ont parfois tendance à adopter un comportement inadéquat lorsque leur mission prend fin.

Enfin, Steven Lee est notre invité pour ce dernier numéro de l'année. Directeur du Service Communication et Formation de l'Institut, il fait le point pour vous sur l'obligation de formation continue, au regard notamment du mail de rappel envoyé à tous les agents immobiliers début octobre.

Nous vous souhaitons une agréable lecture et en profitons pour vous souhaiter de bonnes fêtes de fin d'année !



Cécile Vause, trésorier  
 et Nicolas Watillon, vice-président





2019-4  
IPI NEWS

# ACTUALITÉS



## CADASTREFINDER: SIGNATURE D'UN NOUVEL ACCORD

Le jeudi 17 octobre, les membres du Bureau de l'IPI ont signé avec notre partenaire opérationnel Oris NV un nouvel accord sur l'utilisation de Cadastrefinder. L'IPI travaille de concert avec le SPF Finances afin de s'assurer que ces documents (matrice et plan) puissent avoir la même force probante que ceux obtenus par les notaires.

Rappelons que cet outil vous donne, en tant qu'agent immobilier, accès à certaines données cadastrales.

Le nouvel accord est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 2019.

Le prix par recherche est passé à 6,15€ HTVA contre 9,90€ HTVA auparavant.



## NOUVELLE VIDÉO ANIMÉE: COMMENT DEVENIR AGENT IMMOBILIER?

Nous avons lancé dans le courant du mois de novembre une nouvelle vidéo animée sur le parcours à effectuer pour devenir agent immobilier. En un peu plus de 2 minutes, celle-ci vous explique l'entièreté du trajet de stage, de la demande d'inscription à la liste des stagiaires au passage sur le tableau des titulaires. L'IPI a déjà réalisé deux autres vidéos: l'une sur l'Institut et ses missions, l'autre sur le fonctionnement du service Dépistage. Retrouvez-les sur notre site [www.ipi.be](http://www.ipi.be) sous l'onglet **Actualités-Publications/Vidéos** et n'hésitez pas à les partager sur votre site ou via vos autres canaux de communication.



## L'IPI SUR LE TERRAIN

### MODIFICATION DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE EN FLANDRE

L'information a fait grand bruit dans la partie nord du pays, le bonus au logement "woonbonus" sera bientôt supprimé. Cet avantage fiscal, qui est octroyé à celui qui emprunte pour l'achat d'une maison ou d'un appartement en Flandre, disparaîtra en 2020.

Il s'agit d'une mesure prise par le nouveau gouvernement flamand, qui a l'intention de réduire les droits d'enregistrement en guise de compensation. Ainsi, les droits d'enregistrement pour l'achat d'une maison familiale passeront de 7 à 6%. En cas de lourdes rénovations ou de travaux entrepris pour faire baisser la facture énergétique, les droits seront réduits à 5%. En procédant de la sorte, le gouvernement encouragera désormais l'acquisition d'un logement et non d'une simple possession supplémentaire. En effet, les droits restent fixés à 10% pour l'achat d'un terrain à bâtir ou pour l'achat d'un bien d'investissement.

Les personnes propriétaires de leur logement et profitant du bonus au logement ne sont pas concernées par cette suppression. En revanche, ceux qui souhaiteraient encore en bénéficier cette année devront faire en sorte que l'acte de crédit soit passé au plus tard le 31 décembre 2019.



### DÉJEUNERS FEDERIA

Soucieux de protéger l'image de la profession, l'Institut a également à cœur d'être au plus près de ses membres. C'est dans ce cadre que nous avons participé aux déjeuners Federia organisés en septembre. Les participants ont ainsi eu l'occasion d'aller à la rencontre de nos représentants, de comprendre le fonctionnement du service Dépistage ou encore découvrir de quelle manière sont traités les dossiers disciplinaires par la Chambre exécutive.

### FORMATION POUR LES (FUTURS) MAÎTRES DE STAGE

Il y a quelques temps de cela, nous vous avons annoncé que le Bureau souhaitait mettre en place une formation à destination des maîtres de stage et de ceux qui souhaiteraient le devenir. Les premières séances ont été organisées cet automne. L'objectif de cette formation, d'une durée de 3 heures, est de fournir aux (futurs) maîtres de stage toutes les clés pour accompagner leur(s) stagiaire(s) et faire en sorte que leur stage soit qualitatif.

Suite au succès rencontré lors de son lancement, nul doute que nous continuerons dans cette voie et organiserons de nouvelles séances en 2020.

### RENCONTRE AVEC L'OACIQ ET LE RGCQ

En date du 26 septembre, l'Institut a eu la chance d'accueillir des représentants de l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec) et du RGCQ (Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec). Ces deux organismes québécois ont fait le déplacement en Belgique dans le but de confronter les métiers des deux pays en termes d'accès à la profession, de déontologie, de pratiques et de formation.

Lors de leur visite au siège de l'IPI, les délégués ont ainsi eu l'occasion de découvrir le fonctionnement de notre Institut et de comprendre la manière dont est organisée la profession d'agent immobilier en Belgique. Leur attention était particulièrement focalisée sur le métier de syndic et





les moyens qui pourraient être mis en place pour réglementer la profession ainsi qu'améliorer les pratiques en gestion de copropriétés au Québec.

### NOUVEAUX TITULAIRES

Le mercredi 30 octobre 2019 et comme tous les trimestres, l'IPI a mis de nouveaux confrères agents immobiliers à l'honneur. Monsieur Nicolas Watillon, vice-président de l'IPI, et Madame Cécile Vause, trésorier, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires (vous trouverez la liste complète des noms à la page 14) et leur ont remis leurs panonceau et certificat !

### CONGRÈS FEDERIA

L'IPI était une nouvelle fois présent pour vous rencontrer au Congrès Federia qui s'est tenu le 18 octobre à l'Aula Magna à Louvain-La-Neuve. Lors de cette édition, notre président Monsieur Stefaan Leliaert et notre vice-président Monsieur Nicolas Watillon ont eu l'occasion de féliciter et récompenser les étudiants sortis premiers de leur promotion au sein des différents réseaux (Formation de chef d'entreprise – agent immobilier en Wallonie -centres IFAPME- et à Bruxelles -centre EFP- ainsi que le Baccalauréat en immobilier à la Haute école Condorcet à Charleroi et Mouscron et la Haute école Charlemagne à Liège).

### SALON DU SIEP

Le Salon du Siep, qui a eu lieu les 22 et 23 novembre à Bruxelles, est l'endroit parfait pour celui ou celle qui se pose des questions quant à son avenir professionnel. Déjà présents l'année passée, nous avons pu une nouvelle fois répondre aux interrogations quant à l'accès à la profession d'agent immobilier, son exercice au quotidien et au rôle de l'Institut.

### SALON DE LA COPROPRIÉTÉ

Suite au succès rencontré, le Salon de la Copropriété s'est étalé cette année sur deux jours. L'IPI était fidèle au rendez-vous et s'est tenu à votre disposition ainsi qu'à celle des copropriétaires pour répondre aux questions.

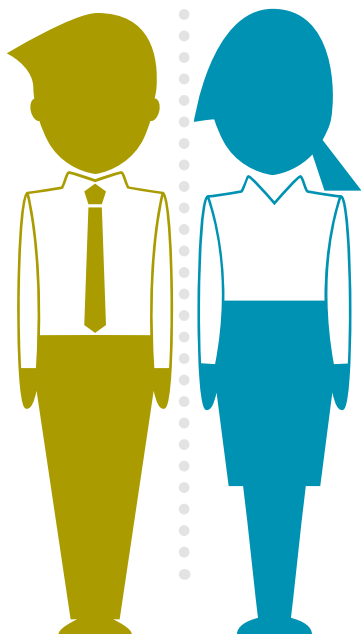
### VISITES DANS LES CENTRES DE FORMATIONS IFAPME

Voilà 2 ans déjà que nous nous rendons, en compagnie du fs323, dans les centres de formations IFAPME et EFP pour aller à la rencontre des étudiants de 1er et 3e de la formation de chef d'entreprise – agent immobilier. Ces deux derniers mois, nous avons rendu visite aux 1ères années afin de leur expliquer le fonctionnement ainsi que les différentes missions de l'Institut et ce qui les attendra en cas d'inscription à l'IPI au terme des 3 ans. Cette démarche proactive est très appréciée par les centres et les étudiants !



### COMMISSION PROFESSIONNELLE ET TECHNIQUE DE L'IMMOBILIER (CPT)

L'Institut fait partie depuis 2018 de cette commission afin de partager son point de vue dans le cadre de plusieurs problématiques directement liées à la formation de chef d'entreprise – agent immobilier au sein du réseau IFAPME, qui compte une dizaine de centres proposant cette formation. Cet automne, la commission s'est penchée sur la place et l'importance de certains cours au sein du référentiel de la formation de chef d'entreprise ainsi que sur le contenu de l'un ou l'autre cours de la formation d'expert immobilier. ■





# ENQUÊTE CANDIDATS-LOCATAIRES:

## LES RÉSULTATS

*"Il est 17h, et vous avez rendez-vous avec un potentiel candidat pour visiter un bien mis en location. En l'attendant, vous vous remémorez rapidement les caractéristiques du bien. Le temps passe, toujours personne à l'horizon. Force est de constater que le candidat ne viendra pas et ne vous a pas prévenu." Combien d'agents immobiliers n'ont jamais connu une telle situation?*

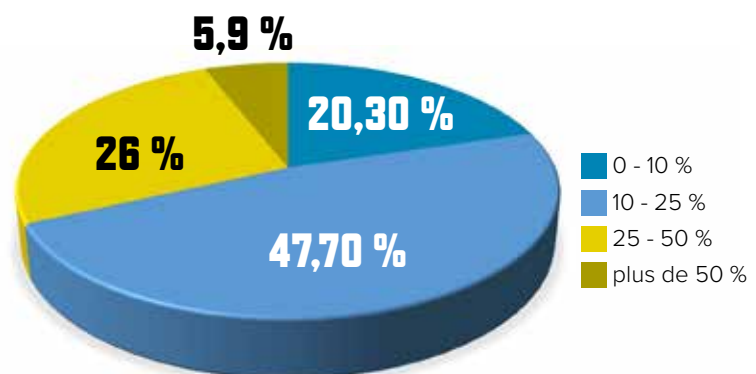
Début septembre, nous avons lancé un sondage afin de connaître vos expériences vis-à-vis des candidats-locataires. Quel est le pourcentage de candidats absents aux visites sans en informer l'agent immobilier? Combien d'agents traitent avec des candidats devant consacrer plus d'un tiers de leurs revenus au loyer? A quel moment sont vérifiés les revenus? Avec 493 réponses, notre sondage constitue un véritable succès et permet de dégager certaines tendances.

### DES CANDIDATS-LOCATAIRES ABSENTS À UNE VISITE SANS PRÉVENIR?

**98,4%!** C'est le pourcentage d'agents immobiliers qui ont déjà eu affaire à un candidat-locataire absent à une visite sans avoir prévenu au préalable. Seuls 1,6% des répondants n'ont

donc jamais connu une telle situation, ce qui est fortement préoccupant. Lorsque nous vous avons demandé à quelle fréquence cela se produisait, nous avons reçu les résultats suivants:

**Dans quel pourcentage vous est-il déjà arrivé que des candidats-locataires ne se présentent pas à une visite, et ce sans vous en avoir averti au préalable?**



Près de la moitié des agents immobiliers interrogés ont indiqué que le pourcentage de candidats-locataires absents était situé entre 10 et 25%. Si 20,3% des participants ne connaissent ce problème que dans un faible pourcentage (0 à 10%), 5,9% d'entre eux ont été confrontés à plus de 50% de candidats absents. Que l'on soit dans l'une ou l'autre catégorie, la problématique

est bien présente et se pose régulièrement. Les candidats sont trop nombreux à prendre rendez-vous et à ne pas se donner la peine d'informer l'agent en cas d'imprévu ou de désintérêt. Cette nonchalance a pour conséquence des déplacements inutiles, lesquels représentent une réelle perte de temps et d'argent pour l'agent immobilier.



## DES CANDIDATS PAS TOUJOURS INTÉRESSÉS ET UN SENTIMENT D'INSÉCURITÉ?

Plus de 60% des personnes interrogées ont indiqué qu'elles avaient eu affaire au moins une fois à des candidats qu'elles soupçonnaient de ne pas être intéressés par le bien à l'avance. En outre, 38,3% des agents immobiliers interrogés

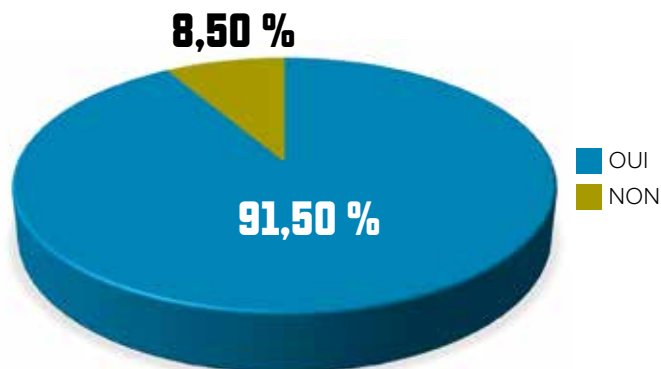
se sont déjà sentis mal à l'aise lors d'une visite d'un bien. Ce sentiment peut s'expliquer par les heures parfois tardives des visites et par certains quartiers insécurisés.

## LES CANDIDATS-LOCATAIRES ET LEURS REVENUS

L'on entend régulièrement qu'il ne faut pas consacrer plus d'un tiers de ses revenus au paiement de son crédit ou de son loyer. Mais la hausse des loyers implique que cet impératif

est de plus en plus difficile à rencontrer. Qu'en est-il donc des pratiques actuelles des candidats-locataires? Nous avons posé la question à nos membres, et les résultats sont édifiants.

### Avez-vous eu à traiter avec des candidats-locataires qui doivent consacrer plus d'un tiers de leurs revenus au loyer?



Ainsi, 91,5% des personnes interrogées ont déjà eu à traiter avec des candidats devant dépenser plus d'un tiers de leurs revenus pour payer le loyer. Lorsqu'on leur a demandé à quelle fréquence, 30% ont répondu qu'il s'agissait de 25 à 50% des cas. Pour 8% des participants au sondage, cette proportion est supérieure à 50%. Divers facteurs peuvent justifier ces chiffres,

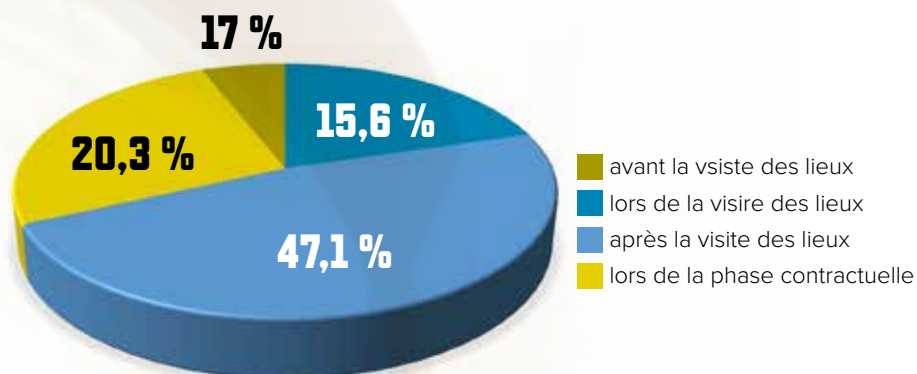
tels que la conjoncture économique actuelle ou l'augmentation constante du prix de l'immobilier dans certaines zones géographiques.

Au vu des résultats ci-dessus, l'on peut se demander à partir de quel moment l'agent immobilier vérifie la preuve des revenus des candidats-locataires. Voici les résultats à cette question:





## A quel moment vérifiez-vous le revenu des locataires éventuels ?



Il ressort que près de la moitié des personnes interrogées ont indiqué ne vérifier les revenus qu'après que les candidats aient visité les lieux. 15,6% ont répondu qu'ils les demandent pendant la visite, 17% les contrôlent avant même la visite du bien tandis que 20,3% effectuent cette vérification lors de la phase contractuelle.

Mais au fond, est-ce qu'il existe une règle spécifique quant au moment à partir duquel l'agent immobilier est en droit de demander la preuve des revenus du candidat? Le 18 mars 2009, la Commission de la protection de la vie privée émettait la recommandation suivante:

*Point 26. L'appréciation de la proportionnalité des données visées varie en fonction du stade du processus de mise en location. En effet, certaines informations (par ex., nom et prénom, numéro de téléphone, adresse e-mail) peuvent être communiquées (souvent oralement) lors d'un premier contact en vue de l'organisation de la visite des lieux, ou même, dans certaines circonstances, pour assurer une meilleure sécurité des visites. Par contre, d'autres informations ne peuvent être collectées qu'à un stade plus avancé: elles sont nécessaires au tri final des candidats (par ex., éléments touchant à la solvabilité, à l'établissement en Belgique) ou à la rédaction du bail (par ex., âge du cocontractant, adresse) et à la détermination de certaines charges (par ex., nombre et âge des occupants du bien loué).*

## ET L'INSTITUT, QU'EN PENSE-T-IL ?

La mise en location d'un bien immobilier est un métier de plus en plus exigeant dans lequel l'agent immobilier a un rôle important à jouer.

Les solutions aux problématiques d'absentéisme ou d'insécurité, pour ne prendre que celles-là, ne sont pas toujours évidentes.

L'agent immobilier n'a pas attendu notre sondage pour développer des outils ou autres solutions pratiques pour diminuer les risques pointés ci-

Ainsi, la Commission préconise de ne collecter les données relatives aux revenus qu'à un stade ultérieur dans le processus de mise en location du bien. Un dossier disciplinaire traitant du sujet a d'ailleurs été renvoyé devant la Chambre exécutive, qui a suivi cette recommandation.

Dans ce dossier, il était reproché à l'agent immobilier d'avoir réclamé au candidat-locataire des documents relatifs à ses revenus (contrat de travail, dernières fiches de salaire et copie de la carte d'identité) et ce, avant même la visite du bien.

La Chambre exécutive a estimé que la recommandation de la Commission de la protection de la vie privée du 18 mars 2009 n'avait pas été respectée, en ce que les documents et renseignements exigés l'ont été à un stade trop précoce, soit avant même la visite du bien par le candidat. Conformément au point 26 de la recommandation, la Chambre était d'avis qu'il eut été éclairé et prudent que l'agent immobilier ne réclame ces documents qu'à un stade plus avancé, soit au moment de faire le tri entre les candidats qui ont visité le bien et qui ont fait offre de prise en location de ce bien. Cette manière de procéder aurait été préférable, même si cela contraignait l'agent immobilier à réaliser ou faire réaliser davantage de visites avant de pouvoir débiter l'opération de sélection.

dessus comme l'envoi de SMS de rappel avant visite, le regroupement de visites, etc.

Ce sondage a cependant permis de mettre le doigt sur l'importance de certaines réalités de terrain. L'IPI pourra à l'avenir répondre au mieux aux interrogations soulevées par certaines de nos autorités et défendre, le cas échéant, le développement de certaines pratiques du métier en réponse à ces réalités.



# MAÎTRE DE STAGE

## UNE EXPÉRIENCE ENRICHISSANTE

La profession a le vent en poupe, et l'intérêt pour celle-ci ne cesse de croître. Par conséquent, le nombre de nouveaux candidats à la liste des stagiaires est également en constante augmentation. Qui dit stagiaires, dit maîtres de stage. Or, l'on constate ces dernières années que les stagiaires peinent parfois à trouver un maître de stage, tout particulièrement en cas de stage effectué en tant que syndic. Quelles sont les conditions pour devenir maître de stage? Quelles sont les conséquences disciplinaires en cas de manquement du stagiaire et/ou du maître de stage? Vous trouverez les réponses dans cet article.

### ETAT DES LIEUX

2980 ... ce chiffre correspond au nombre de titulaires inscrits à la liste des maîtres de stage. Parmi ceux-ci, seuls 32 sont uniquement syndics (14 francophones, 18 néerlandophones), 1000 sont inscrits sur la colonne des courtiers (323 francophones, 677 néerlandophones) et les 1948 restants sont repris sur les deux

colonnes du tableau (955 francophones, 993 néerlandophones).

En 2018, 209 agents immobiliers ont décidé de devenir maître de stage (97 francophones, 112 néerlandophones). Ce chiffre est en baisse par rapport aux deux années précédentes, sans parler de la pénurie toujours plus marquée des maîtres de stage syndics.

	2016	2017	2018
Francophones	87	104	97
Néerlandophones	136	137	112
<b>Total</b>	<b>223</b>	<b>241</b>	<b>209</b>

### POURQUOI DEVENIR MAÎTRE DE STAGE?

Être maître de stage n'est pas une obligation. Il s'agit d'une démarche personnelle de la part du titulaire qui souhaite transmettre son savoir, ses valeurs, et former un futur confrère voire un futur collaborateur. Être maître de stage, c'est prendre de son temps pour accompagner et suivre son stagiaire, afin de mettre sur le marché un professionnel.

### COMMENT DEVENIR MAÎTRE DE STAGE?

Vous êtes tenté de devenir maître de stage? Voici les conditions à remplir:

1. être inscrit depuis 4 ans au moins à l'une des colonnes du tableau des titulaires de l'Institut;
2. exercer la profession d'agent immobilier en tant qu'activité principale et l'avoir exercé, préalablement à la demande d'inscription, durant 4 ans en tant qu'activité principale;
3. n'avoir encouru aucune sanction définitive de suspension ou de radiation, à moins qu'elle ait fait l'objet d'une réhabilitation;

4. produire un extrait du casier judiciaire datant de moins de trois mois;
5. être en ordre de paiement des cotisations à l'Institut ainsi que des frais éventuels y relatifs.

Un maître de stage ne peut parrainer plus de deux stagiaires à la fois, sauf dérogation accordée par la Chambre. Vous pouvez télécharger le formulaire d'inscription à la liste des maîtres de stage sur le site de l'Institut.

## LES COMPORTEMENTS INADÉQUATS SONT SANCTIONNÉS

Être maître de stage, c'est également respecter certaines obligations. La Chambre exécutive n'hésite pas à sanctionner en cas de manquement et a d'ailleurs prononcé en 2019 plusieurs décisions qui concernent des maîtres de stage et des stagiaires.

Cela paraît évident mais la première des obligations d'un maître de stage, c'est de superviser un stagiaire. En l'espèce, le stagiaire effectuait un stage fictif ; la réaction tardive du maître de stage à dénoncer les faits à l'IPI a eu pour conséquence que la Chambre exécutive francophone l'a sanctionné d'une suspension de 9 mois dont 7 mois avec sursis (DD1689 du 05/09/2019). Il s'agit d'une sanction majeure (suspension), avec la conséquence que l'agent immobilier sanctionné perd aussi la qualité de maître de stage.

À noter que le stagiaire a également été sanctionné: il a été radié pour avoir, notamment, apposé une fausse signature de son maître de stage sur son rapport de stage et envoyé à l'IPI de fausses factures et des documents établis au départ d'une fausse adresse mail au nom de son maître de stage (DD1565 du 23/08/2018).

Autre radiation, celle d'un agent immobilier s'étant engagé fictivement en qualité de maître de stage alors qu'il ne supervisait aucune des deux stagiaires et ne les rémunérait pas. En outre, elle n'avait suivi aucune formation professionnelle au cours des 3 dernières années (DD1686 du 25/06/2019).

**Si vous êtes déjà maître de stage et que vous recherchez un stagiaire, vous pouvez facilement créer une annonce sur le site de l'IPI, via votre compte personnel sous l'onglet "Statut maître de stage".**

La supervision peut exister mais être mal exercée. Ne pas suffisamment contrôler les activités de son stagiaire peut aussi mener à des problèmes. Si le stagiaire reste responsable déontologiquement de ses propres manquements déontologiques, le maître de stage n'est pas à l'abri de tout reproche.

Ainsi, la Chambre a radié un stagiaire qui avait commis de nombreux détournements de fonds (DD1603 du 18/12/2018). Mais le maître de stage a également été sanctionné d'une suspension de 6 mois avec sursis total, car ces sommes ont été perçues, de manière répétée, pour compte de l'agence, soit en liquide soit sur le compte privé de la stagiaire alors que les transactions se sont déroulées au sein de l'agence, en présence parfois du maître de stage. La Chambre a considéré qu'il n'a pas personnellement et effectivement organisé un contrôle de son agence immobilière, ni supervisé de manière suffisante sa stagiaire (articles 3 et 4 du Code de déontologie), qui en a profité pour abuser de nombreux consommateurs, même s'il s'avère que le maître de stage a fait aveuglément confiance à sa stagiaire en raison des liens amicaux qui les unissaient (DD1626 du 29/01/2019).

Une autre obligation du maître de stage est de rémunérer son stagiaire correctement. Le règlement de stage prévoit une rémunération minimale à allouer par le maître de stage à son stagiaire. La Chambre a décidé que prévoir que le stagiaire ristourne au profit de l'agence un forfait mensuel à titre de frais d'utilisation du matériel mis à sa disposition revient à le priver d'une grande partie de sa rémunération minimale, déjà peu importante (DD1669 du 05/09/2019).

Heureusement, ces cas ne constituent qu'une très faible partie des plaintes disciplinaires et ne reflètent pas le quotidien des maîtres de stage, qui consacrent beaucoup de temps à la formation des stagiaires.

## VENEZ PARTAGER VOTRE EXPÉRIENCE AVEC D'AUTRES CONFRÈRES

L'Institut a souhaité moderniser le stage et diminuer les quantités de papier nécessaires en digitalisant au maximum l'outil de stage. Ce nouveau système est utilisé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2019 mais suscite encore de nombreuses interrogations. C'est une des raisons qui nous a poussés à lancer début octobre une formation à destination des (futurs) maîtres de stage. Cette formation a également pour objectif d'expliquer le règlement de stage et de partager les expériences de chacun. Enfin, nous abordons les problèmes couramment rencontrés durant le stage entre le stagiaire et son maître de stage, et recevons les trucs et astuces d'un coach pour vous permettre de mieux communiquer avec votre stagiaire et de l'accueillir dans les meilleures conditions. Les 4 premières dates ayant connu un vif succès, il va sans dire que de nouvelles dates seront fixées pour l'année 2020. Nous les communiquerons via nos canaux habituels.





# UN SYNDIC NE PEUT SE FAIRE JUSTICE À LUI-MÊME

**Il n'est pas rare que la Chambre exécutive soit saisie de plaintes de copropriétaires qui constatent que le syndic a prélevé ses honoraires ou une indemnité de rupture après la fin de sa mission.**

**Plusieurs décisions disciplinaires ont récemment sanctionné ce type de comportement, permettant à la Chambre exécutive de l'IPI de rappeler les principes à respecter en cas de fin de mission du syndic.**

**Même si on peut comprendre, sur le plan humain, qu'il ne soit pas agréable d'être révoqué, cela n'autorise pas le syndic à enfreindre les règles légales qui prévoient qu'il faut:**

## 1. Être présent lors de l'assemblée générale, même celle qui le révoque, et tenir la plume

La rédaction du procès-verbal de l'assemblée générale est une mission importante du syndic. Il lui importe dès lors de convoquer et tenir l'AG qui nommera son successeur avant la date fixée pour la fin de son mandat.

### **Article 577-6, §10, al.1 du Code civil**

*"§ 10. Le syndic rédige le procès-verbal des décisions prises par l'assemblée générale avec indication des majorités obtenues et du nom des copropriétaires qui ont voté contre ou qui se sont abstenus."*

Par contre, la Chambre exécutive a décidé dans la décision DD1652 du 19/02/2019 de ne pas retenir de grief à l'encontre d'une dame syndic car:

*"il apparaît comme acquis que, démissionnaire, un accord était intervenu avec l'ACP pour qu'elle quitte l'AG une fois voté le point relatif à sa démission. Le nouveau syndic, présent et nommé lors de cette même AG, a repris la plume de manière telle que le P.V. de ladite AG n'a souffert d'aucune carence."*

## 2. Ne plus poser d'actes après la fin du mandat, en ce compris le prélèvement de sommes qui lui seraient dues (honoraires, indemnité de rupture, etc.) car cela reviendrait à se faire justice à lui-même

Il convient que le syndic transmette sa facture au syndic successeur et si nécessaire, utilise les voies légales mises à sa disposition (décisions

disciplinaires de la Chambre exécutive DD1637 du 22/01/2019, DD1617 du 20/11/2018 et DD1593 du 11/09/2018).

Par sa décision DD1679 du 09/05/2019, la Chambre a même considéré que:

*"Dès lors qu'il était mis fin au mandat de gestion à la date du 1<sup>er</sup> février 2018, la rémunération pour cet entier mois n'était pas due. A tout le moins, dès lors que le syndic judiciaire réclamait remboursement de la rémunération du mois de février 2018, prélevée par anticipation le 31 janvier 2018, il appartenait à Monsieur (...) de s'exécuter et non de se faire justice à lui-même. En l'espèce, Monsieur (...) n'établit nullement le droit qui aurait été le sien de conserver l'entière rémunération du mois de février alors que sa seule activité pendant ce mois a été de tenir l'A.G. du 1<sup>er</sup> février (A.G. nécessairement préparée en janvier). S'il estimait avoir droit à cette rémunération, il lui appartenait d'en effectuer réclamation et non d'affirmer sommairement qu'il ne donnerait pas suite à la demande de remboursement ;"*

Dans un autre cas, l'assesseur juridique avait renvoyé le syndic devant la Chambre au motif suivant:

*"Après qu'un syndic judiciaire ait été désigné par jugement du 01/09/2016 du juge de paix de (...), avoir prélevé une indemnité de rupture de 5.148,52 € (...) sur le compte de la copropriété que vous gériez, et, malgré la mise en demeure du 16/03/2018 du conseil de l'association des copropriétaires (pièce 2.17), avoir refusé de rembourser cette indemnité, alors que, si vous pouviez avoir des griefs sur la procédure ayant abouti au jugement précité, vous ne pouviez nier que ce n'est pas l'ACP qui a mis fin à votre mandat et que le prélèvement d'une indemnité de rupture était donc abusif."*

L'objectif de cette disposition est de permettre au syndic successeur de pouvoir reprendre au plus vite la gestion de l'immeuble. Le syndic précédent n'a aucun droit de rétention des documents, même lorsqu'il estime que des indemnités lui sont encore dues.

Le grief a été déclaré établi et la Chambre a rappelé que:

*"nul n'est autorisé à se faire justice à lui-même et qu'il n'était dès lors pas autorisé à procéder à une compensation entre ses créances, fussent-elles liquides et exigibles, et un prélèvement indu." (décision disciplinaire du 20/11/2018, DD1613).*

### **3. Transmettre les documents de la copropriété, dans les 30 jours maximum de la fin de son mandat, à son successeur ou, à défaut, au président de la dernière assemblée générale**

La disposition légale en la matière est l'article 577-8, §4, 9° du Code civil:

*"Quels que soient les pouvoirs qui lui sont conférés par le règlement de copropriété, le syndic est chargé:*

*(...)*

*9° de transmettre, si son mandat a pris fin de quelque manière que ce soit, dans un délai de trente jours suivant la fin de son mandat, l'ensemble du dossier de la gestion de l'immeuble à son successeur ou, en l'absence de ce dernier, au président de la dernière assemblée générale, y compris la comptabilité et les actifs dont il avait la gestion, tout sinistre, un historique du compte sur lequel les sinistres ont été réglés, ainsi que les documents prouvant l'affectation qui a été donnée à toute somme qui ne se retrouve pas sur les comptes financiers de la copropriété;"*

L'objectif de cette disposition est de permettre au syndic successeur de pouvoir reprendre au plus vite la gestion de l'immeuble. Le syndic précédent n'a aucun droit de rétention des documents, même lorsqu'il estime que des indemnités lui sont encore dues.

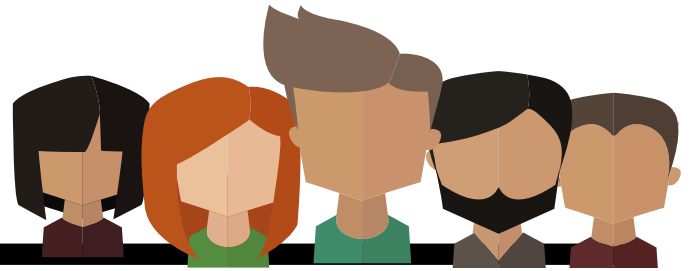
Ce manquement constitue également une violation des articles 1, 14, 16, 23 et 78 du Code de déontologie (décisions disciplinaires DD1685 de la Chambre exécutive du 02/07/2019, DD1664 du 04/04/2019 et DD1598 du 11/09/2018).

### **4. Ces règles sont d'application quelle que soit la façon dont le mandat du syndic a pris fin: révocation par l'assemblée générale ou démission volontaire du syndic (décision de la Chambre exécutive du 04/12/2018, DD1629).**

Le syndic peut démissionner sans devoir motiver nécessairement sa décision. Il devra cependant respecter les dispositions convenues avec l'association des copropriétaires, notamment dans le contrat de syndic, en ce qui concerne les modalités (préavis, indemnités, etc.) de sa démission.

L'assemblée générale peut toujours révoquer le syndic moyennant, le cas échéant (et sauf en cas de faute grave) préavis et/ou indemnités, en fonction de ce qui a été convenu contractuellement entre l'association des copropriétaires et le syndic. Ce dernier étant tenu par un devoir de conseil, il convient qu'il rappelle aux copropriétaires ayant l'intention de le révoquer qu'il leur réclamera une indemnité de rupture en leur précisant le montant, si son contrat le prévoit.

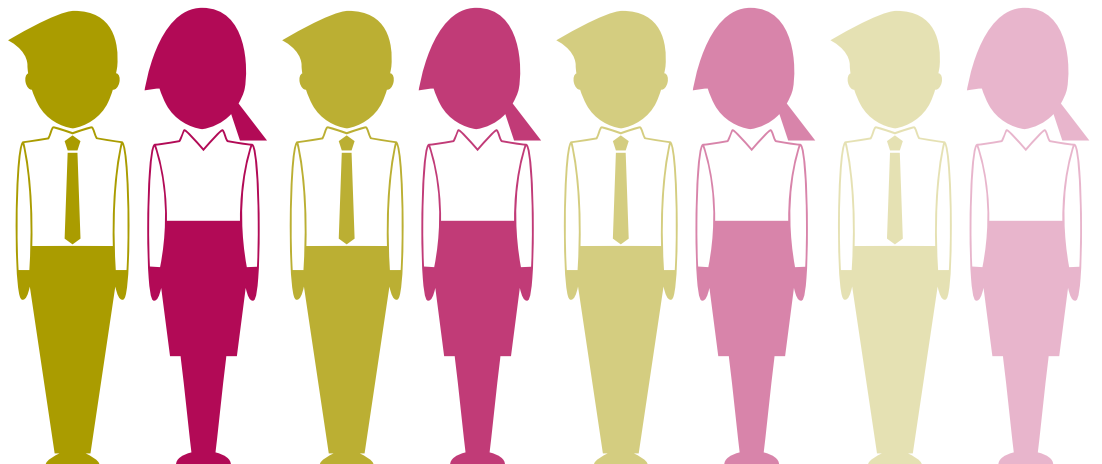
Rappelons que l'IPI dispense régulièrement des formations sur le sujet. L'intégralité de l'offre de formations agréées (gratuites ou payantes) est disponible sur le site de l'Institut.



## NOUVEAUX TITULAIRES DU TROISIÈME TRIMESTRE 2019

Lors des audiences administratives des 15 juillet, 20 août et 05 septembre 2019, la Chambre exécutive de l'IPI a entériné les inscriptions de 35 nouveaux titulaires francophones. Félicitations et bienvenue !

Ananskaya	Alla	Michelet	Isabelle
Berleur	Nathalie	Mullenders	Aurélie
Betthaeuser	Gilles	Panarotto	Fabrizio
Bombaert	Mélodie	Papia	Jordano
Boniface	Gabriel	SONET	Nadège
Carré	Elsa	Tahiraj	Din
de Seny	Antoine	Tassoul	Charlène
Dierckx	Marielle	Thiry	Sophie
Doussis	Hélène	Todesco	Aurélia
d'Ursel	Tiago	Ullens de Schooten Whettnall	Lancelot
El Hilali	Rachida	Van Laere	Nathalie
Evrard	Joëlle	Vanhamme	Nancy
Gillet	Geoffrey	Vanhove	Guillaume
Husson	Jessica	Vehent	Frédéric
Langlois	Pierre	Vekemans	Luc
Lecompte	Christine	Vroye	Jean
Ledune	Olivier	Vynckier	Damien
Loroux	Aude		







### 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** tous les jours ouvrables de 10 à 12 h et de 13 à 18 h aux questions des agents immobiliers. Voici un aperçu des principales questions posées ce dernier trimestre.

#### 1. Doit-on fournir un PEB en cas de vente ou de location d'un espace de bureau ?

L'obligation d'afficher les données relatives à la performance énergétique des bâtiments et de communiquer le certificat relatif à ces données est reprise dans le décret wallon du 28 novembre 2013 relatif à la performance énergétique des bâtiments et à l'article 217 du code bruxellois du logement.

Cette obligation ne s'applique toutefois en Région wallonne que pour la mise en vente ou la mise en location de bâtiments résidentiels existants (maisons unifamiliales, appartements et autres logements), la certification étant en cours de développement pour les autres bâtiments existants (bureaux, services, commerces, etc.).

A Bruxelles, l'obligation d'affichage et de communication porte sur la mise en vente et location de bâtiments résidentiels existants et sur les surfaces de bureaux existantes de plus de 500 m<sup>2</sup>.

#### 2. Logement et copropriété : puis-je louer mon appartement pour des périodes de très courtes durées (type location Airbnb par exemple) sans avoir l'accord de la copropriété dans laquelle se trouve mon appartement ?

Pour pouvoir répondre précisément à cette question, il faut d'abord vérifier les mentions dans les statuts et ce qui est autorisé comme type d'utilisation des lieux privés (destination de l'habitation, profession libérale, commerce). Une interdiction totale de louer ou sous-louer à courte durée sera sans doute considérée comme abusive mais il est par contre possible de limiter la location professionnelle systématique et régulière par un copropriétaire.

#### 3. Copropriété : que faire en tant que syndic si des travaux ont été commandés à une entreprise et que celle-ci est déclarée en faillite avant le début des travaux ?

La première chose à faire est de prendre contact avec le curateur désigné à la faillite de la société : ses coordonnées peuvent être trouvées sur le site de la BCE [www.economie.fgov.be/](http://www.economie.fgov.be/) ou celui du Moniteur belge ([moniteur.be](http://moniteur.be)).

La curatelle peut en effet décider de poursuivre les contrats en cours ou certains d'entre eux.

A défaut de poursuite des activités par le curateur, le syndic devra mettre le point du remplacement de la société en faillite à l'ordre du jour d'une prochaine assemblée.

#### 4. Bail commercial de courte durée : le bail peut-il être prolongé tacitement ?

Le décret wallon du 15 mars 2018 sur le bail commercial de courte durée prévoit que le bail de courte durée peut être reconduit de l'accord des parties autant de fois qu'elles le souhaitent jusqu'à une durée maximum totale d'un an. A l'expiration de la durée convenue, si le locataire est laissé dans les lieux sans opposition du bailleur notifiée dans le mois de la fin du bail, le bail devient un bail de 9 ans.

A Bruxelles, l'ordonnance du 25 avril 2019 relative au bail commercial de courte durée prévoit que le bail cesse de plein droit à l'expiration de la durée convenue sans possibilité de reconduction tacite en tout cas au-delà d'une période totale d'un an.



# L'INVITÉ



Steven Lee

**L'IPI a souhaité cette année insister sur l'importance de l'obligation déontologique liée à la « Formation permanente ». Depuis plusieurs années maintenant, tout membre IPI dispose de la possibilité de s'inscrire facilement à des formations IPI ou pré-agrées par l'IPI sur notre site et de consulter ses attestations ainsi que le nombre d'heures suivies via son compte personnel. Steven, Lee, Directeur du service Communication & Formation, souhaite aborder ci-dessous quelques remarques qui lui ont été adressées récemment.**

Au mois de septembre, l'Institut a envoyé un mail à l'ensemble de ses membres dans le cadre de la formation permanente obligatoire pour les informer de l'état de leur situation personnelle en la matière. Si les réactions de la plupart des membres étaient très positives, certains estiment que le nombre d'heures imposées est trop élevé voire que cette obligation est tout à fait inutile.

Il nous paraît important d'aborder cette problématique sous deux angles. Premièrement, les agents immobiliers exercent un grand nombre d'activités différentes et sont dès lors confrontés à de nombreuses législations qui régissent les activités en question. Ces législations évoluent d'ailleurs sans cesse et nécessitent en conséquence un suivi permanent de la part des courtiers, syndicats et régisseurs. Ces connaissances nouvelles participent à l'amélioration de votre professionnalisme sur le terrain au quotidien et ainsi à la plus-value importante de faire appel aux services d'un agent immobilier par le consommateur. Deuxièmement, nous comprenons aisément que votre agenda professionnel est fort chargé tout au long de l'année mais nous estimons toutefois qu'il est possible, sur une année complète, de combiner vos activités professionnelles avec le nombre d'heures tout à fait raisonnables qui sont imposées (10h par colonne et par an pour un agent immobilier – 40h pour un expert-comptable, 20h pour un avocat, ...).

Par ailleurs, comme l'offre des formations offertes par l'IPI ne peut satisfaire la demande de la part de ses membres, d'aucuns estiment que l'Institut agit par esprit de mercantilisme à l'égard de ses membres en les obligeant à se former auprès d'autres organisateurs de formations (partenaires ou non de l'Institut) ne proposant que des formations payantes.

Nous vous assurons bien entendu qu'il n'en est absolument rien. Le calcul en réalité est plutôt simple. L'Institut compte actuellement 4.400 agents immobiliers francophones, dont la moitié encore

est inscrite sur les deux colonnes. Etant donné que chaque membre est tenu de suivre 10h de formation par an et par colonne, cela représente un total d'environ 65.000 heures de formations francophones à organiser chaque année. Vous comprendrez aisément qu'il nous est impossible de proposer un tel volume d'heures de formation et ce, que ce soit d'un point de vue budgétaire ou tout simplement d'un point de vue d'organisation pratique.

Nous essayons toutefois de permettre au plus grand nombre d'assister à nos formations. C'est également la raison pour laquelle nous avons introduit le concept de sanction d'un an à l'égard des personnes inscrites à une formation et qui ne s'y présentent pas sans avoir prévenu au préalable. Cette mesure peut paraître quelque peu stricte pour certains, mais la notion de gratuité a malheureusement engendré un phénomène d'abus menant à des séances remplies à 65% de la capacité totale, empêchant ainsi d'autres membres motivés de bénéficier de la place libre. L'instauration de ces sanctions a permis d'inverser complètement la tendance et de laisser la place à des salles comblées bénéficiant d'un taux de présence avoisinant les 100%.

Notre objectif chaque année est d'offrir un maximum de formations gratuites à tous nos membres. Nous vous rappelons que le budget y consacré est en constante augmentation depuis 2017 et n'a jamais été aussi élevé et la volonté est de poursuivre dans cette voie dans les années à venir. L'IPI est également un des rares instituts en Belgique à donner accès à de la formation gratuite pour ses membres. Malgré cela, nous réfléchissons également à de nouvelles pistes pour pouvoir proposer un nombre maximum d'heures de formation à l'avenir. Cela se traduira-t-il par des cours par vidéo conférence, par e-learning, ... ? Nous ne pouvons encore nous projeter avec certitude, mais nous pouvons vous assurer que nous ferons tout notre possible pour répondre au mieux à vos aspirations.