



Day-to-day de l'agent immobilier

Agents immobiliers, voici le dossier indispensable pour gérer vos activités au jour le jour !

Fiscalité, déontologie, comptabilité, jurisprudence, RH ou encore management, nous vous donnons les clés pour faciliter votre gestion au quotidien. Une question, une suggestion de thèmes à aborder ?

Contactez-nous via federia@federia.immo

Fiscal

Panneaux photovoltaïques, pompes à chaleur et autres équipements : une prise en charge par sa société, une solution intéressante ?

Face à l'explosion du prix de l'énergie, des dirigeants d'entreprise réfléchissent à faire intervenir leur société professionnelle dans le coût de certains équipements énergétiques pour leur habitation. Attention aux conséquences fiscales.

Contexte

Différents équipements, une même problématique. Lorsque la société supporte une dépense à la place de son dirigeant, se pose la question de l'avantage de toute nature (ATN) taxable dans le chef de ce dernier et la possibilité, pour la société, de déduire les frais exposés. Rapide tour d'horizon.

La société se contente de payer l'équipement

Une dépense supportée en lieu et place du dirigeant. Le dirigeant peut faire payer par sa société l'équipement qu'il fait placer dans son habitation. Le dirigeant est alors imposable en une fois sur un ATN correspondant au prix de cette installation. Étant de la rémunération, des cotisations sociales sont dues sur cet ATN. La société peut théoriquement déduire cet ATN, si elle arrive à démontrer que celui-ci est attribué au dirigeant en contrepartie de prestations (c'est la « théorie de la rémunération » souvent avancée par le fisc pour refuser la déduction). La TVA due sur la facture n'est pas déductible pour la société bien que le taux réduit de 6 % de TVA puisse trouver à s'appliquer. À ce sujet, si la société se fait directement facturer l'installation, elle doit, le cas échéant, appliquer le régime d'« autoliquidation » et payer elle-même la TVA au fisc.

La société met à disposition l'équipement

La société est propriétaire de l'équipement et le met à disposition du dirigeant. Attention, sur le plan du droit civil, le seul fait de payer l'équipement ne rend pas la société propriétaire de celui-ci. Pour en être propriétaire, la société doit nécessairement disposer, avant son placement, d'un droit d'usage sur l'immeuble (principe de superficie-conséquence), que ce droit soit attribué pour l'occasion ou qu'elle soit déjà locataire ou titulaire d'un droit réel sur l'immeuble. Dans ce cas, l'administration fis-

cale estime que l'ATN est déterminé annuellement sur base « du prix courant annuel de la location » de l'équipement sur le marché. Ici aussi, la société peut potentiellement prétendre à une déduction, mais cette fois basée sur un amortissement annuel et pour autant que les conditions de la théorie de la rémunération soient remplies. Sur le plan de la TVA, la problématique est identique à celle développée sous la première hypothèse en cas de facturation à la société.

La société fournit du chauffage et/ou de l'électricité utilisée à des fins autres que le chauffage

L'immeuble utilisé à des fins mixtes. En pratique, si la société veut être propriétaire de l'équipement, c'est qu'elle dispose d'un droit (souvent réel) d'usage sur l'ensemble de l'immeuble qu'elle occupe pour son activité et qu'elle met partiellement à disposition de son dirigeant. Dans ce cas, elle ne mettra pas à disposition l'équipement en entier, mais fournira, plus simplement, du chauffage ou de l'électricité à son dirigeant pour la partie privée. L'ATN est calculé de manière forfaitaire (au désavantage du dirigeant). Pour 2023, l'ATN sur le chauffage est fixé à 2.330 € et à 1.160 € pour l'électricité à d'autres fins que le chauffage. Sur le plan des déductions, la société amortira l'équipement et déduira la quote-part professionnelle de l'immeuble et pourra déduire la TVA y afférente. Pour la partie privée, la société devra respecter la théorie de la rémunération pour prétendre à la déduction à l'ISOC. Sur le plan de la TVA, la quote-part de l'installation relative à la partie privée ne peut être déduite.

Ce genre d'opération est souvent au cœur de discussions avec l'administration fiscale (quant à l'évaluation de l'ATN, au droit à déduction, etc.). Il convient de systématiquement réfléchir à la structuration la plus optimale dans votre situation avec un conseiller fiscal ou un avocat.

Alexander Vandendries

Avocat (Daldewolf)

Chargé d'enseignement invité à l'UNamur et assistant à l'UCLouvain

Civil

Tutelle et administration de biens : conséquences pour l'agent immobilier-courtier

La capacité juridique du vendeur¹ d'un immeuble ou de droits immobiliers indivis est un des éléments essentiels de la validité de la vente. Comme tout contrat, la vente d'un immeuble est soumise aux conditions de validité que sont le consentement et la capacité des parties. La présente contribution aborde l'incapacité des majeurs et des mineurs. L'agent immobilier intervenant dans le cadre de ventes de gré à gré, c'est de celles-ci dont il sera question ici.

Même s'il reviendra au notaire chargé de recevoir l'acte de vente de vérifier l'identité et la capacité des parties à l'acte, il est important pour l'agent immobilier de s'assurer de celle-ci, que ce soit au stade de la signature du contrat de courtage d'un bien immobilier ou au stade de la signature de la convention de vente sous seing privé (compromis). Le contrat de courtage peut en effet être annulé s'il apparaît que le vendeur est incapable ; l'agent pourrait alors voir sa rémunération mise en péril.

Pour **LE MINEUR D'ÂGE**, il suffit de demander la carte d'identité. Pour rappel, l'enfant mineur d'âge reste sous l'autorité de ses père et mère jusqu'à sa majorité² ou son émancipation³. L'autorité parentale s'exerce conjointement par les père et mère, même séparés, sauf si le juge en a décidé autrement. Il est donc opportun d'interroger les parents séparés. Si l'un des parents est décédé, l'autre exerce seul l'autorité parentale. Pour la vente de droits immobiliers appartenant au mineur, le ou les parents exerçant l'autorité parentale doivent demander l'autorisation de vendre au juge de paix du lieu du domicile⁴ ou de la résidence habituelle de l'enfant. Lorsqu'il y a opposition d'intérêts entre le mineur et son ou ses parents ou l'un d'eux, le juge de paix désigne un tuteur *ad hoc*, souvent un avocat, pour représenter l'enfant à l'acte.

Pour **LES INCAPABLES MAJEURS**, la situation est moins aisée. Il ne suffit pas de demander à une personne si elle est capable ou non et la mesure de protection n'apparaît pas sur la carte d'identité. Rappelons que le principe est la capacité. Pour qu'il y ait incapacité d'un majeur, il faut une décision d'un juge de paix. Il est possible de vérifier la capacité d'une personne en consultant les annexes au *Moniteur belge*⁵. Faut-il cependant le faire pour chaque personne ? C'est l'idéal, assurément. Des indices amènent à une certaine prudence. L'état visible de la personne, son âge, sa manière de s'exprimer, mais aussi le fait d'être sollicité comme agent immobilier par les enfants, indivisaires ou non, plutôt que par la personne elle-même, etc.

Une fois l'incapacité révélée, cela ne suffit pas. La loi du 17 mars 2013⁶ réformant les régimes d'incapacité et instaurant un nouveau statut de protection conforme à la

dignité humaine a bouleversé considérablement la gestion des administrations provisoires de biens. Avant la loi du 17 mars 2013, les mesures d'incapacité étaient générales. L'administrateur provisoire des biens représentait la personne protégée dans tous les actes. Désormais, le juge de paix fait du « sur mesure ». Il est question de « protection judiciaire » (qui se distingue du mandat extrajudiciaire donné par une personne à un tiers de son choix), laquelle se décline en mesures d'*assistance* ou de *représentation*. Ces mesures peuvent toucher tant à la personne qu'aux biens. Dans chaque ordonnance de mise sous protection judiciaire, le juge de paix doit définir les incapacités. Il est donc opportun de demander une copie complète de l'ordonnance afin de pouvoir vérifier si la personne protégée est capable ou non de vendre un immeuble ou des droits immobiliers. Bien évidemment, si la personne protégée ou son entourage font état spontanément de l'incapacité de vendre, il suffit de demander l'identité de l'administrateur des biens et de le contacter.

Sous le *régime d'assistance*, plus rare que le régime de représentation dont question ci-dessous, la personne protégée ne pourra poser les actes pour lesquels le juge de paix l'a déclarée incapable que moyennant le consentement préalable écrit de l'administrateur ou la co-signature de l'acte par l'administrateur assistant. Dans ce cas, il n'y a besoin d'aucune autorisation du juge de paix.

Dans un *régime de représentation*, il faudra l'autorisation du juge de paix pour pouvoir vendre l'immeuble ou les droits indivis immobiliers de la personne protégée, si elle en a été déclarée incapable.

Ainsi, qu'il s'agisse de mineurs ou d'incapables majeurs, une autorisation de justice est nécessaire pour vendre un immeuble dont ils sont en tout ou en partie propriétaires. Les articles 1186 et suivants du Code judiciaire règlent les procédures de ventes publiques ou de gré à gré dans ces cas. En principe, c'est la vente publique en présence ou via la plateforme BIDDIT qui doit être privilégiée. Toutefois, l'article 1193*bis* du Code judiciaire permet de recourir à la vente



de gré à gré si l'intérêt des personnes protégées par ces articles l'exige. L'intérêt réside dans l'espoir d'obtenir un prix de vente supérieur. Pour ce faire, il conviendra de déposer un rapport estimatif dressé par un notaire et/ou selon la Justice de Paix un expert indépendant suivant les exigences du tribunal qui aura à donner l'autorisation de vendre.

La requête en autorisation est en principe déposée par l'administrateur ou l'un des indivisaires lorsque l'immeuble est en indivision. Sans rentrer dans les détails, c'est le juge de paix qui, en général, autorise la vente. Si l'immeuble dépend d'une succession acceptée sous bénéfice d'inventaire, ce pourra être le tribunal de la famille.

Pour l'agent immobilier, il est préférable que les autorisations se réalisent en deux temps. Avant l'intervention de l'agence, une requête en autorisation de mise en vente à un prix minimum et de signer un contrat de courtage en faveur de l'agence choisie sera déposée. De la sorte, l'intervention de l'agence sera validée par le juge de paix. Les frais et honoraires de l'agence pourront, en cas d'insuffisance pour honorer les créanciers (cas d'un immeuble dépendant d'une succession acceptée sous bénéfice d'inventaire, par exemple), être considérés comme frais de justice et primer les autres créanciers de la succession. À défaut d'avoir l'autorisation du juge de paix, il s'agira d'une créance chirographaire⁷. Dans un même contexte, l'agent veillera au préalable à faire signer le contrat de courtage à son profit par les éventuels autres indivisaires. Il pourra utilement prévoir, dans ce cas, une clause de solidarité et d'indivisibilité entre les indivisaires. Cela signifie qu'ils seront tous tenus à l'intégralité des frais et honoraires de l'agence ; à charge pour eux de réclamer aux autres le remboursement de leur part. Sans clause de solidarité et d'indivisibilité, ils ne seront tenus qu'à concurrence de leur part.

Une fois que l'agence aura trouvé le candidat acquéreur, il lui fera signer une offre d'achat qui l'engagera le temps nécessaire et suffisant (il est difficile de donner un délai précis, certaines juridictions étant très réactives, d'autres moins...) pour le représentant légal de l'incapable

de demander l'autorisation au juge compétent. Précisons que la requête devra être accompagnée d'un projet d'acte dressé par le notaire, d'un rapport estimatif du bien, d'un certificat hypothécaire récent (compte tenu du délai particulièrement long pour obtenir ce certificat, il est préférable que le notaire en fasse la demande au plus vite, dès l'entame de la procédure) et d'un extrait de matrice cadastrale avec plan.

Et si la convention voire l'acte sont signés sans autorisation? Les actes pour lesquels une autorisation du juge de paix était nécessaire et qui ont été posés malgré l'absence d'autorisation sont nuls de droit. Le juge n'a pas de pouvoir d'appréciation une fois que la nullité est sollicitée. Il faut donc que la nullité soit sollicitée. L'action se prescrit par cinq ans. Le juge de paix pourrait toutefois être saisi *a posteriori* pour valider la vente.

Évitons donc le passage en justice et vérifions la capacité des parties à la convention. Un petit clic vaut mieux qu'une méchante claque...

Jean-François Ledoux
Avocat au barreau de Dinant
Juge suppléant au Tribunal de première instance de Namur

¹ Cela vaut également pour l'acquéreur.

² 18 ans.

³ Pour les fêrus de textes de loi, il est renvoyé aux articles 372 et suivants de l'ancien Code civil.

⁴ Art. 629quater C. jud.

⁵ <https://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/welcome.pl> : via le moteur de recherche, il suffit d'introduire le nom de la personne et le *verbo* « administration des biens » et, en général, le résultat apparaît.

⁶ Loi du 17 mars 2013 réformant les régimes d'incapacité et instaurant un nouveau statut de protection conforme à la dignité humaine, *M.B.*, 14 juin 2014.

⁷ C. BEDORET, « Le RCD et... le privilège des frais de justice », *B.J.S.*, n° 546, août 2015, p. 3.

Ressources humaines

Trajet de réintégration et rupture du contrat de travail pour force majeure médicale : nouvelles procédures

Alors qu'auparavant, le trajet de réintégration était une condition *sine qua non* pour acter la rupture d'un contrat de travail pour force majeure médicale, les deux procédures sont désormais totalement déconnectées l'une de l'autre.



Deux procédures aux finalités distinctes

Auparavant indissociablement liés, le trajet de réintégration et la procédure en vue de la reconnaissance de l'incapacité définitive du travailleur au travail contractuellement convenu se sont, depuis l'automne 2022, vu assigner deux buts clairement distincts :

- l'objectif du trajet de réintégration est exclusivement de promouvoir le retour au travail du travailleur en incapacité de travail qui ne peut plus exécuter - temporairement ou définitivement - le travail convenu ;
- tandis que l'objectif de la procédure en vue de la reconnaissance de l'incapacité définitive du travailleur au travail convenu sans possibilité de reclassement tend à acter la rupture du contrat de travail pour force majeure médicale.

Le nouveau trajet de réintégration

L'arrêté royal du 11 septembre 2022 modifiant le Code du bien-être au travail concernant le trajet de réintégration pour les travailleurs en incapacité de travail (lequel est pour l'essentiel entré en vigueur le 1^{er} octobre 2022) a apporté plusieurs modifications au trajet de réintégration :

- 01** il a réduit le délai d'attente dans le chef de l'employeur lorsque celui-ci entend mettre en branle le processus (ce délai passant de quatre à trois mois) ;
- 02** il envisage le cas du travailleur victime d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle (en précisant que, dans cette hypothèse, le trajet de réintégration peut être démarré, au plus tôt, au moment où l'incapacité de travail temporaire résultant de cet accident du travail ou de cette maladie professionnelle a cessé conformément à la législation sur les accidents du travail et les maladies professionnelles) ;
- 03** il clarifie le point de départ du trajet de réintégration (celui-ci démarre le lendemain du jour où le conseiller en prévention-médecin du travail reçoit la demande de trajet) ;
- 04** il allonge le délai de recours ouvert au travailleur en cas de constat d'incapacité définitive au travail convenu et celui imparti au travailleur pour prendre position quant au plan de réintégration qui lui est soumis par l'employeur ;
- 05** etc.



Surtout, alors qu'auparavant, le conseiller en prévention-médecin du travail pouvait choisir parmi cinq possibilités aux termes du formulaire d'évaluation de réintégration, il ne dispose désormais plus que de **trois options** :

Option 1

Soit le travailleur est temporairement inapte au travail convenu et peut effectuer un travail adapté ou un autre travail.

Option 2

Soit le travailleur est définitivement inapte au travail convenu et peut effectuer un travail adapté ou un autre travail.

Option 3

Soit, pour des raisons médicales, il n'est actuellement pas possible de procéder à une évaluation de la réintégration, notamment parce qu'il n'est pas encore clair si le travailleur est temporairement ou définitivement inapte au travail convenu, ou parce que le travailleur doit encore subir un traitement avant de reprendre le travail.

Ainsi, il n'est plus envisageable pour le médecin du travail de déclarer le travailleur définitivement inapte au travail convenu sans possibilité de reclassement, ce qui était auparavant la voie royale vers une rupture du contrat de travail pour force majeure médicale.

Le dispositif aujourd'hui en place insiste en effet bien plus qu'auparavant sur l'importance des aménagements du travail, en tenant compte des capacités et de l'état de santé du travailleur.

La nouvelle procédure en vue d'acter la rupture du contrat pour force majeure médicale

L'article 34 de la loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail, qui encadre la rupture du contrat pour force majeure médicale, a quant à lui été modifié le 1^{er} décembre 2022. L'article 34 renvoie désormais vers le nouvel article 1.4-82/1 du Code du bien-être au travail, qui édicte la nouvelle procédure en vue de la reconnaissance de l'inaptitude définitive du travailleur au travail convenu sans possibilité de reclassement.

Cette nouvelle procédure déconnecte la rupture du contrat de travail pour force majeure médicale du trajet de réintégration, lequel, au contraire, la paralyse.

Cette procédure en vue de la rupture du contrat ne peut être mise en œuvre, par l'employeur ou le travailleur, que lorsque ce dernier est en incapacité de travail depuis au moins neuf mois consécutifs.

Les règles en matière de trajet de réintégration et de rupture du contrat de travail pour force majeure médicale ont récemment été bouleversées. Le trajet de réintégration, qui auparavant était le passage obligé en vue d'une rupture pour force majeure médicale, n'a désormais plus pour vocation que de favoriser le retour au travail du travailleur en incapacité de travail. La rupture pour force majeure médicale, quant à elle, fait l'objet d'une toute nouvelle procédure, totalement déconnectée du trajet de réintégration.

France Lambinet

Avocate au barreau de Namur
Maître de conférences à l'ULB

Finances

Les factures impayées et le besoin de crédit : que faire ?

Certains de vos clients tardent à payer leurs factures ? Certes, les commissions des agents immobiliers sont parfois prélevées lors de la passation des actes, mais ce n'est pas toujours le cas, ni la seule hypothèse de prestation de services de l'agent immobilier. Dans cette contribution, nous passons en revue les différentes sources de financement auxquelles recourir pour financer cet incident.

Le crédit de caisse

Qu'est-ce que le crédit de caisse ?

Le crédit de caisse est un crédit qui est accordé sur le compte courant de l'entreprise ouvert auprès de la banque jusqu'à un montant donné. Ainsi, si vous avez une ligne de crédit de 500.000 €, vous pouvez y puiser les sommes dont vous avez besoin pour faire face à vos frais de fonctionnement en attendant le paiement des factures qui vous sont dues. Le crédit de caisse est souple puisque vous ne payez un intérêt que sur ce que vous avez puisé dans cette ligne de crédit et les intérêts ne sont plus dus lorsque vous remboursez. Vous pouvez utiliser cette ligne de crédit à votre discrétion, sous réserve d'une commission assez minime pour l'autorisation d'utiliser cette somme. Cela étant, le taux d'intérêt est assez élevé.

Si le crédit de caisse est souple pour l'utilisateur, il l'est aussi pour les institutions de crédit puisque celles-ci peuvent mettre fin à cette ligne de crédit dans de brefs délais.

Le crédit pont

Vous comptez faire une grosse opération dans les mois qui viennent, mais la réalisation traîne et votre trésorerie souffre ? Vous pouvez souscrire un crédit pont auprès de la banque qui répondra aux mêmes conditions contractuelles que le crédit de caisse ordinaire.



La facilité de caisse

Il s'agit d'une tolérance exceptionnelle.

Par exemple : le client a une ligne de crédit de 50.000 € ; à la suite d'une difficulté passagère, il a besoin de 30.000 € supplémentaires. La banque lui permettra de puiser exceptionnellement dans ces 30.000 € supplémentaires.

Là aussi, les taux pourront être plus élevés que ceux du crédit de caisse de base. Le montant devra être normalement restitué à bref délai (souvent dans les 15 jours). La facilité de caisse peut être une solution idéale lorsqu'un professionnel a par exemple besoin d'un ballon d'oxygène supplémentaire pour payer ses fournisseurs.

Straight loan

Le *straight loan* est un prêt à court terme à durée déterminée et à taux fixe. Le taux est généralement moins élevé que celui du crédit de caisse.

Le factoring

Définition

Il s'agit d'un transfert de créances commerciales de son titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, moyennant la retenue de ses frais d'intervention.

Conditions d'application

- 01** Le factor garantit le risque d'*insolvabilité* des débiteurs. Par là même, le factor, spécialiste du crédit, assumera une fonction d'expertise sur la solvabilité de la clientèle. M. Verhoeven écrit : « Dès que le factor donne son approbation préalable, l'adhérent sait qu'il s'agit d'un client dont la capacité d'absorption et la solvabilité sont garanties »¹.
- 02** Le factor *finance les créances* : dès le transfert des factures par l'adhérent au factor, celui-ci paie l'adhérent. Le compte débiteurs du bilan disparaît et le montant des sommes s'y trouvant vient s'ajouter à la trésorerie.
- 03** Le factor *gère les créances* de l'adhérent. Il se charge de l'envoi des rappels en temps opportun ainsi que de l'action en justice éventuelle en vue du recouvrement de la créance.

Le factoring coûte plus cher, puisque rémunéré sur un pourcentage de la facture, mais il offre un service plus global.

Le nantissement ou gage

Le nantissement n'est pas une forme de prêt, mais une sûreté qui permet de convaincre une institution de crédit d'octroyer un financement.

Ainsi, un bien mobilier peut être donné en gage par un agent immobilier pour ses besoins financiers. Le créancier gagiste sera payé en priorité sur ce bien en cas d'insolvabilité de l'entreprise. Souvent, le gage porte sur des espèces ; ainsi, le gage peut avoir pour objet un compte en banque. Les formalités de constitution et de réalisation de ce dernier gage par le créancier gagiste seront plus simples.

Depuis 2018, il existe un registre des gages où chacun peut vérifier les gages inscrits à charge d'un débiteur.

Conditions générales contractuelles

Le législateur européen, soucieux de la protection des PME envers les gros opérateurs économiques et les pouvoirs publics, a veillé à ce que les délais de paiement soient raccourcis. Les délais sont désormais de 60 jours au maximum, nonobstant toute clause contractuelle en sens contraire ; ceci est de nature à permettre un paiement plus rapide de vos factures et à limiter l'intervention au crédit.

Indépendamment de cette initiative, en cas de non-paiement, les intérêts courent et une clause indemnisant le retard de paiement peut être introduite dans les conditions contractuelles.

L'agent immobilier peut-il prélever les montants se trouvant sur son compte de tiers pour le paiement de ses honoraires ?

Comme l'avocat, l'agent immobilier doit se doter d'un compte de tiers par lequel peuvent transiter les montants relatifs aux opérations immobilières dans lesquelles il est impliqué (par exemple, le paiement d'un acompte). Toute somme en provenance de tiers doit passer par ce compte de tiers et non le compte personnel de l'agent. Par ailleurs, aucune commission ne peut être prélevée de ce compte en faveur de l'agent tant que les conditions suspensives reprises dans le compromis de vente (par exemple, l'octroi d'un crédit pour l'achat d'une habitation) ne sont pas levées.

Conclusion

Il revient à chaque opérateur de choisir la formule la plus adéquate pour son entreprise. L'organisme de crédit pourra vous éclairer sur la forme de crédit la plus adaptée à votre entreprise.

Denis Philippe

Avocat aux barreaux de Bruxelles et de Luxembourg
Philippe & Partners
Professeur à l'Université de Louvain et à l'ICHEC

¹ Y. VERHOEVEN, *Le factoring*, Chambre de commerce de Bruxelles, 20 mars 1978, p. 25.

Comité de rédaction :

Nathalie Demortier	Cécile Hekkers
Charlotte De Thaye	Jean-Pierre Lannoy
Anne Eloy	Muriel Masson
Sandrine Galet	Laura Van Campenhout

Découvrez tous les Day-to-day
sur **www.federia.immo**,
rubrique **Publications !**