

DAY-TO-DAY

09.2022

DE L'AGENT IMMOBILIER

Agent immobilier, 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** !

En collaboration
avec Anhemis



FISCAL

CONTRÔLE FISCAL ET AGENTS IMMOBILIERS : ÉTAPES ET POINTS D'ATTENTION

Mieux vaut prévenir que guérir. Si un contrôle fiscal est rarement une bonne nouvelle, il est néanmoins possible de s'y préparer. La présente contribution expose les différentes étapes d'un tel contrôle.

Là où tout commence : la déclaration fiscale

Le contrôle fiscal consiste en une analyse de la déclaration fiscale d'un contribuable. Chaque année en effet, les agents immobiliers, qu'ils agissent en personne physique ou en société, sont tenus de déposer une déclaration fiscale de leurs revenus.

La préparation scrupuleuse de cette déclaration, si besoin grâce à l'aide d'un professionnel, est essentielle pour s'éviter des déboires lors d'un contrôle. On n'omettra pas non plus de déposer cette déclaration dans le délai prescrit. Une déclaration tardive peut en effet entraîner des conséquences fâcheuses, comme un renversement de la charge de la preuve des revenus.

La demande de renseignements

Première étape du contrôle fiscal, la demande de renseignements consiste en un courrier adressé par l'administration fiscale au contribuable contrôlé afin d'obtenir des informations complémentaires relatives à ses revenus et ses dépenses. Il est important d'y répondre très scrupuleusement et dans le délai imparti qui est d'un mois. La demande peut porter sur tous les éléments, aussi variés soient-ils.

Le contrôle sur place. L'administration fiscale peut également procéder à une "visite" des locaux professionnels afin d'y consulter les documents comptables et fiscaux. Si elle annonce en principe sa venue, un avis préalable n'est

toutefois pas obligatoire et, parfois, le fisc s'en dispense pour créer un effet de surprise. Il faut être attentif au fait que la documentation comptable et fiscale est présumée se trouver au siège de la société ou au domicile de la personne physique. Si elle est conservée par le comptable, il faut toujours veiller à en avertir l'administration.

L'avis de rectification

Si, à la suite de ses investigations, l'administration fiscale envisage de redresser la situation d'un contribuable, elle devra l'en avvertir par écrit par l'envoi d'un "avis de rectification". Cet avis doit être motivé et permettre au contribuable de connaître précisément les éléments qui justifient le redressement fiscal. Lorsqu'il reçoit un tel avis, le contribuable dispose d'un délai d'un mois pour faire valoir ses commentaires ou son accord. Il est important d'y répondre dans le délai prescrit.

>>



La décision de taxation

Si elle ne tient pas compte des remarques du contribuable ou en cas d'accord de ce dernier, l'administration confirmera le redressement dans une décision de taxation. Celle-ci est le préalable indispensable à l'envoi d'un avertissement-extrait de rôle qui est l'avis de paiement de l'impôt.

La réclamation

S'il estime que ses arguments n'ont pas été entendus dans le cadre du contrôle fiscal, le contribuable dispose d'un délai de six mois à la suite de la réception de son avertissement-extrait de rôle pour faire valoir ses griefs dans une réclamation.

Délais et prescription

Dans le cadre d'un contrôle fiscal, il convient d'être particulièrement attentif au respect des délais de réponse. Le dépassement de ces délais peut entraîner des conséquences lourdes pour le contribuable.

On sera également attentif à la prescription. L'administration fiscale peut en principe toujours revenir sur la situation fiscale des trois dernières années. Si elle souhaite remonter plus loin, elle devra également le motiver.

Un contrôle fiscal consiste en une série d'étapes administratives de revue de la situation fiscale d'un contribuable. Ce dernier dispose, à chacune de ces étapes, de la possibilité de faire valoir ses arguments. Il est important qu'il le fasse en respectant les délais impartis.

François Collon

*Avocat au barreau de Bruxelles
Lauwers – Avocats en droit fiscal*

CALOMNIE & DIFFAMATION

L'AGENT IMMOBILIER ET LA CONCURRENCE DÉLOYALE : LE DÉNIGREMENT DES CONCURRENTS

Comme toute entreprise, l'agent immobilier est tenu de respecter les règles visant à garantir les pratiques loyales du marché tant vis-à-vis de ses clients que vis-à-vis des autres acteurs du marché, en particulier ses concurrents. À cet égard, l'agent immobilier ne peut pas porter atteinte aux intérêts et à la réputation de ses concurrents en communiquant des informations dénigrantes au sujet de ces derniers et/ou de leurs activités sous peine d'une action en cessation et/ou d'une sanction disciplinaire.

L'interdiction du dénigrement des concurrents de l'agent immobilier comme limite à la liberté d'expression dans la vie des affaires

Bien souvent, la critique d'un concurrent peut être considérée comme relevant de l'exercice de la liberté d'expression consacrée notamment à l'article 10 de la Convention européenne des droits de l'homme. Une entreprise a ainsi indiscutablement le droit d'en critiquer une autre, même dans un contexte concurrentiel. Il en va cependant différemment lorsque la frontière entre critique admise et dénigrement est franchie.

En ce qui concerne les rapports entre la liberté d'expression et le dénigrement dans la vie des affaires, la cour d'appel de Bruxelles a déjà eu l'occasion de dire pour droit que "[s]i une entreprise a le droit de formuler des critiques à propos des pratiques et des affirmations d'une autre entreprise, elle doit le faire d'une manière qui ne porte pas, sans nécessité, préjudice à la réputation de cette entreprise" (Bruxelles, 31 octobre 2016, *Ann. Prat. March.*, 2016, p. 434).

L'agent immobilier, qu'il exerce ses activités en tant qu'indépendant ou sous forme de société, ou encore qu'il agisse comme intermédiaire, comme syndic ou comme régisseur, est une entreprise au sens du Code de droit économique (ci-après, le "CDE").

En tant qu'entreprise, l'agent immobilier doit respecter les dispositions du CDE, en particulier les règles visant à garantir les pratiques loyales du marché.

Or, le dénigrement d'un concurrent constitue une pratique déloyale par excellence.

Qu'est-ce que le dénigrement ?

Le dénigrement est généralement défini comme l'atteinte préjudiciable à toute entreprise identifiable, quelle qu'elle soit, par laquelle un coup est porté ou est susceptible d'être



porté à sa réputation par un acte calomnieux, diffamatoire ou même par une simple critique inexacte ou incomplète (voy. not. Bruxelles, 20 mai 2009, J.L.M.B., 2010, p. 226).

Pour être blâmable, le dénigrement ne doit donc pas forcément viser un concurrent, même si tel est bien souvent le cas en pratique.

Il est indifférent que l'accusation lancée à l'encontre de l'entreprise visée soit fausse ou pas : il suffit qu'elle puisse lui porter atteinte, ce qui peut découler des termes utilisés ou du ton employé.

Le dénigrement de l'entreprise visée ne doit pas nécessairement se produire au niveau de la clientèle. Il sera également prohibé s'il est commis auprès de ses fournisseurs, ou de toutes autres personnes telles que ses créanciers.

À titre d'exemples, le dénigrement entre concurrents peut prendre la forme d'une publicité comparative illicite, d'un dénigrement de prix, d'un dénigrement de produits ou de services, d'une critique inexacte ou incomplète de procédés commerciaux ou encore de la diffusion d'un jugement de manière incomplète et tendancieuse.

Quelle est la sanction du dénigrement ?

Le concurrent dénigré par l'agent immobilier peut agir en cessation devant le président du tribunal de l'entreprise territorialement compétent, siégeant comme en référé, comme prévu dans le CDE.

Le juge des cessations peut ordonner l'interdiction des pratiques dénigrantes même à titre préventif, c'est-à-dire lorsqu'elles n'ont pas encore débuté, mais qu'elles sont imminentes.

Le concurrent dénigré peut aussi agir devant le juge du fond et demander des dommages et intérêts pour le préjudice que les propos dénigrants lui auraient occasionné.

Quid de la déontologie ?

Le dénigrement par l'agent immobilier de ses concurrents peut constituer également un manquement déontologique.

L'article 23 du Code de déontologie des agents immobiliers énonce en effet que "[l']agent immobilier doit s'abstenir de toute attitude ou acte déloyal de nature à nuire à un confrère".

Les sanctions disciplinaires que risque l'agent immobilier indélicat s'étendent de l'avertissement (voy. par exemple chambre d'appel francophone, 26 avril 2011, décision n° 663, disponible sur www.ipi.be) à la suspension et même à la radiation entraînant l'interdiction d'exercer en Belgique et de porter le titre professionnel (voy. par exemple chambre exécutive francophone, 18 décembre 2018, décision n° DD1603, disponible sur www.ipi.be).

NOTRE CONSEIL

Eu égard à ce qui précède, notre conseil est d'éviter de tenir des propos invérifiés, inexacts ou outranciers au sujet de vos concurrents. Si la critique est en principe admise dans la vie des affaires, il faut encore qu'elle soit objective, exacte, pertinente et complète et qu'elle soit exprimée d'une manière qui ne porte pas, sans nécessité, préjudice à la réputation de vos concurrents.

Nikolay Marinov

Avocat au barreau de Bruxelles - Assistant à l'ULB

Marc Isgour

Avocat au barreau de Bruxelles - Assistant à l'ULB

Maître de conférences à l'IHECS

AVANTAGES EXTRALÉGAUX : LES CHÈQUES DE TOUTES SORTES



Nous retrouvons sous ce thème un des moyens les plus classiques d'optimisation des coûts salariaux. Tant pour l'employeur que pour le travailleur, les différents chèques présentent de nombreux avantages, à condition de respecter scrupuleusement certaines règles.

1. Chèques-repas

Le chèque-repas est l'avantage extralégal le plus octroyé dans notre pays. Environ un tiers des travailleurs belges en bénéficient. Il permet le paiement de repas ou l'achat d'aliments prêts à la consommation.

Ce succès s'explique par le fait que les chèques-repas sont entièrement exonérés de charges sociales et fiscales si une série de conditions cumulatives sont remplies. Par ailleurs, les chèques-repas étant octroyés par jour effectivement presté, ils peuvent aussi permettre de diminuer l'absentéisme au sein de l'entreprise.

Les conditions principales pour bénéficier de l'exonération sont les suivantes :

- le chèque-repas ne peut pas remplacer une rémunération ou un avantage existant. Il doit obligatoirement venir "en plus" de ce qui existe déjà (à l'exception des écochèques) ;
- l'octroi du chèque-repas doit être prévu par écrit et plus spécifiquement par une convention collective de travail (sectorielle ou d'entreprise) ou par une convention individuelle ;
- le nombre de chèques-repas octroyés mensuellement doit être strictement égal au nombre de jours prestés. Il ne peut donc pas y avoir de chèques-repas pour un jour de vacances, un jour de petit chômage, un jour de maladie, etc. ;
- le chèque-repas est valable 12 mois et doit être mentionné sur la fiche de paie ;

- l'intervention de l'employeur dans le montant du chèque-repas ne peut excéder 6,91 euros par chèques. L'intervention du travailleur s'élève au minimum à 1,09 euro. La valeur faciale la plus intéressante est donc égale à 8 euros.

2. Écochèques

Les écochèques ont été introduits en 2009. Ils permettent aux travailleurs d'acheter des services et produits écologiques qui figurent sur une liste régulièrement adaptée par le Conseil national du travail.

À l'instar des chèques-repas et sous quasiment les mêmes conditions cumulatives, les écochèques sont exonérés de charges sociales et fiscales.

Relevons que l'écochèque est valable 24 mois et que le montant total octroyé par l'employeur ne peut dépasser annuellement 250 euros par travailleur.

3. Chèques sport et culture

Tout comme les chèques précédents et sous des conditions cumulatives analogues, les chèques sport et culture sont exonérés de charges sociales et fiscales. Le montant maximal autorisé est de 100 euros par an et ils peuvent être échangés auprès d'opérateurs culturels reconnus ou d'associations sportives pour lesquelles il existe une fédération.

4. Chèques-cadeaux

À l'occasion des fêtes de fin d'année, il est également permis à l'employeur d'offrir un avantage sous forme de chèque-cadeau. Si le chèque est octroyé à l'occasion des fêtes de Saint-Nicolas, de Noël ou de Nouvel An et que le montant annuel n'est pas supérieur à 40 euros par travailleur, majoré de 40 euros par enfant à charge, il sera entièrement exonéré lui aussi.

5. Exemple

Imaginons qu'un travailleur preste 210 jours de travail sur une année. Il a 2 enfants à charge.

Le gain net annuel qui peut être perçu par ce travailleur est le suivant :

■ chèques-repas :	1451,10 euros (6,91 euros x 210) ;
■ écochèques :	250 euros ;
■ chèques sport et culture :	100 euros ;
■ chèque-cadeau de fin d'année :	120 euros (3 x 40 euros) ;
■ total :	1921,10 euros.

6. Tableau

	Chèque-repas	Écochèque	Chèque sport et culture	Chèque-cadeau
Remplacement	Pas en remplacement d'une rémunération existante			
Formalités	Convention collective de travail sectorielle, d'entreprise ou convention individuelle			Libre
Durée de validité	12 mois	24 mois	15 mois	12 mois
Montant annuel	Équivalent au nombre de jours prestés Employeur : max. 6,91 euros Travailleur : min. 1,09 euro	250 euros	100 euros	40 euros + 40 euros par enfant à charge
Fréquence d'octroi	Mensuelle	Libre	Libre	Noël, Nouvel An ou Saint-Nicolas
Sanction en cas de non-respect des conditions	Chèque considéré comme de la rémunération soumise aux cotisations de sécurité sociale et au précompte professionnel			
Déductibilité employeur	2 euros par chèque	Non	Non	Oui

Nathalie Wellemans

Legal Advisor Senior chez Group S, Secrétariat Social

ASSURANCES

QUELLE INDEMNISATION EN CAS DE VOL DANS VOTRE AGENCE ?

À la désagréable expérience d'un vol dans son agence s'ajoutent parfois les crispations avec l'assureur ou la victime dans le cadre de l'indemnisation qui s'en suit. Comment tenter de les éviter ?

L'assurance contre le vol

Lors de la souscription d'un contrat d'assurance pour couvrir l'activité et les locaux de l'agence immobilière, le choix d'une garantie contre le vol paraît incontournable. Afin d'éviter les mauvaises surprises en cas de sinistre, il est recommandé d'examiner le contenu de la garantie proposée pour pouvoir, le cas échéant, l'adapter à la situation spécifique de l'agence.

Toutes les polices d'assurance ne couvrent pas le vol "simple", exigeant pour la plupart la survenance d'un vol "qualifié", notamment pour limiter les fraudes. Le vol "qualifié" nécessite l'existence d'une circonstance supplémentaire telle que l'effraction, la violence ou l'usage de fausses clés. Si les

conditions générales ne définissent pas spécifiquement ces termes, ceux-ci s'entendent dans leur sens usuel.

Les montants garantis, qui détermineront l'indemnité à percevoir, sont fixés par les conditions particulières du contrat et doivent être en adéquation avec la valeur du mobilier présent dans l'agence. Si cette valeur est supérieure aux montants assurés, l'assuré s'expose à une réduction proportionnelle de l'indemnité. Il convient également d'être attentif aux plafonds de couverture pour certains biens (l'argent liquide, le matériel informatique).

Des mesures de prévention à respecter par les assurés sont imposées par les contrats. S'il s'avère que le non-respect d'une mesure de prévention est en relation causale avec la survenance du vol, l'assureur sera fondé à décliner sa garantie. Les mesures les plus courantes : en cas d'absence, brancher l'alarme et/ou obligation de fermer tous les ouvrants.

>>

À noter que le cas des fenêtres laissées ouvertes en oscillobattant ayant permis l'intrusion du voleur dans l'immeuble est souvent sanctionné d'une absence totale d'indemnisation par les cours et tribunaux !

La preuve de la réalité du vol n'est souvent guère aisée à rapporter. Comment y parvenir ?

Outre l'obligation de déclarer rapidement le vol à l'assureur et à la police, il est indispensable que les déclarations concordent entre elles. Chaque contradiction/incertitude sera interprétée contre l'assuré. La déclaration de vol doit donc être sincère, raisonnable et vraisemblable.

Il convient aussi de pouvoir justifier les biens volés et leur valeur par des photos et des factures, notamment.

Une indemnisation par l'agence ?

Les biens confiés par des tiers. Si pour l'exercice de son activité, l'agent immobilier se voit confier certains objets mobiliers par des tiers (clés, panneaux, documents, matériel informatique, etc.), bien souvent, il est tenu d'une obligation de restitution de ces objets dans l'état dans lequel il les a reçus.

En cas de vol, l'agent ne saura remplir son obligation de restitution. Si son contrat d'assurance ne prévoit pas une garantie contre le vol pour les biens confiés, ou si le plafond de cette garantie est dépassé par la valeur du bien confié, l'agent risque bien de devoir mettre la main au portefeuille pour indemniser le propriétaire de l'objet confié.

Les biens des employés de l'agence. En cas de vol d'un objet personnel d'un employé, si la présence de cet objet personnel sur le lieu de travail est nécessaire à l'exécution du contrat de travail, l'employeur peut être tenu responsable pour la perte de l'objet au motif qu'il n'a pas fourni le matériel utile à l'exercice du contrat de travail. Si tel n'est pas le cas, l'employé subira la perte personnellement, sauf s'il peut démontrer l'existence d'une faute dans le chef de son employeur en lien avec la commission du vol.

Dans un cas comme dans l'autre, l'employeur prendra le soin de s'assurer utilement à cet égard et, anticipativement, déclinera toute responsabilité de sa part par un avenant au contrat de travail ou par son règlement d'ordre intérieur.

Si l'agent est amené à indemniser sur ses propres deniers, il sera subrogé dans les droits de la victime propriétaire de l'objet volé pour agir en remboursement contre l'auteur du vol. Reste alors à espérer que ce dernier soit solvable.



Rappelons ici la nécessité de bien examiner le contenu de son contrat d'assurance avant sa souscription, en particulier dans le cadre d'une garantie vol pour le contenu de son commerce. En connaître les subtilités permet d'éviter les déconvenues en cas de sinistre.

Florent Stockart et Bruno Devos
Elegis-LEB
Avocats au barreau de Liège-Huy

**SUR WWW.FEDERIA.IMMO/FR/PUBLICATIONS,
RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES DAY-TO-DAY.**