



federiamag'

Les réflexions immobilières

NUMÉRO
SPÉCIAL

Location

Le Congrès 2015, en images ▶ Page 4

Syndics, stop ou encore ? ▶ Page 10

Droits d'enregistrement ▶ Page 40



IMMOCAUTION®

Votre garantie locative sans dépôt bancaire

C'est simple, pratique et rapide !

- Pas de dépôt en espèces
- Examen du locataire compris
- Garantie locative irrévocable

Condictio®

PROTECTION JURIDIQUE BAILLEUR

**Votre tranquillité et vos bonnes relations
avec vos locataires assurées.**



EC-NET

**NOUVEAUTE
OUTIL DE SOUSCRIPTION EN LIGNE**

Grâce à EC-Net, notre nouvelle plateforme informatique, vous pouvez dès à présent analyser vous-même la qualité de vos locataires et gérer leurs souscription de garantie locative ImmoCaution®.

L'outil EC-Net permet aussi de connaître le statut de tous vos dossiers en temps réel comme *par exemple* :

accepté, refusé, garantie locative émise, ...

Soutenue par beaucoup de professionnels comme Federia ou le SNPC, la garantie locative ImmoCaution® est simplement la meilleure solution de garantie locative disponible sur le marché.



Proposez la meilleure garantie locative en Belgique en vous enregistrant en ligne sur le site www.immocaution.eu comme intermédiaire et profitez immédiatement de tous les avantages de nos produits tant pour vous que pour vos clients bailleurs et locataires.

www.immocaution.eu

www.condictio.eu

35A, Avenue John F. Kennedy L-1855 Luxembourg Grand-Duché du Luxembourg
(Ouvert du Lundi au Vendredi de 9h00 à 18h00) Luxembourg +352 20 21 23 24-99 | Belgique +32 (0)25 88 27 63



FEDERIA

édito

Un magazine ambitieux créé **par** des agents immobiliers **pour** des agents immobiliers !

Quelle est la ligne rédactionnelle de votre magazine ? car il s'agit bien de votre magazine, celui de tous les métiers de l'immobilier. D'ailleurs, **nous aurions plaisir à publier vos réflexions, vos "coups de gueule", vos avis** sur tel ou tel aspect de nos métiers.

Nous avons plusieurs ambitions :

- ▶ **informer**, parfois avec une approche didactique. C'est le cas de ce numéro dédié à la location, un numéro que vous ne manquerez pas de conserver tant les infos sont riches. Nos métiers deviennent de plus en plus complexes avec des réglementations de plus en plus abondantes, sans cesse modifiées et remodifiées encore. Nous espérons pouvoir vous tenir au courant le mieux possible et attirer votre attention sur les risques que nous encourons quotidiennement (voir notre article les obligations en matière de PEB par exemple).
- ▶ **partager l'expérience** : il n'y a rien de tel ! Les échanges d'expériences, c'est fantastique. Cela permet de s'améliorer, de réfléchir, de reconsidérer un point de vue, une position, un but. Nous avons tous "la tête dans le guidon" et il est parfois nécessaire de s'arrêter un peu, de se poser, de prendre du recul et peut-être de voir les choses autrement. Nous espérons que le magazine vous aidera à faire cette pose. Et une chose est sûr, Federia organise une série d'événements tout au long de l'année qui visent à nous réunir autour d'une table et échanger nos expériences toujours précieuses.
- ▶ **défendre les intérêts et l'image de notre profession** : Federiamag n'a pas peur de ses opinions et ne manque pas de les faire connaître aux différents acteurs concernés par nos métiers. Ici aussi vos opinions comptent ! Partagez-les avec nous et nos lecteurs.

Nous espérons avoir rencontré ces différents objectifs outre celui de s'améliorer encore et toujours ! Bonne lecture !

COLOPHON

▶ Rédaction

Rédacteur en chef:
Stéphane Kirkove

Comité de rédaction :
Caroline Lejeune
Jacques Carlier
Eric Legrand
Hugues de Bellefroid

Ont contribué :
Patrick Balcaen
Fanny Coton
Erik Deckers
Jonathan Delhez
Stéphane Kirkove
Jean-Pierre Lannoy
Philippe Pierson
Alessandro Rizzo

▶ Mise en page

www.babaproductions.be

▶ Publicité

hugues.debellefroid@federia.be

▶ Éditeur Responsable

Federia asbl
Rue de Rodeuhaie, 1
B-1348 Louvain-la-Neuve
Tél : 02 880 82 83
federia@federia.be

Les articles, textes, photos et illustrations publiés dans le magazine sont protégés par la loi belge du 30 juin 1994 relative aux droits d'auteurs. toute reproduction des articles, textes, photos et illustrations est interdite sans demande préalable à l'éditeur responsable et sans mention de la source. L'éditeur n'est pas responsable des articles, textes, photos et illustrations livrés par des tiers. Ces documents n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.



Stéphane Kirkove
Rédacteur en chef



FEDERIA

CONGRÈS

FEDERIA 2015

à Imagibraïne

MERCI
D'AVOIR RÉPONDU,
EN NOMBRE,
À NOTRE
INVITATION !





Federia a mis la barre haut en organisant son premier congrès ! Environ 300 participants ont pu apprécier la qualité des différents workshops organisés à l'attention des courtiers, des syndicats et des régisseurs.

Après un "walking lunch" riche en rencontres entre les congressistes et dans les 29 stands de nos partenaires, La séance plénière de l'après-midi fut un moment extraordinaire d'échange avec nos amis canadiens et français. La plupart des congressistes ont terminé la journée par la vision du film Spectre du célèbre 007.





Une enquête de satisfaction a été réalisée par **Quentin Liénard de Jeude** respectivement Chief Executive Officer de Seerus et Project Manager de RealAdvice.

Nous remercions les nombreux participants au congrès qui ont répondu à cette enquête qui nous permettra d'en encore améliorer cet événement majeur. **Voici la cote générale que vous avez donnée : 7,8 /10**







Save the date...
en 2016 notre
congrès aura lieu le
18 novembre 2016.

Nous profitons de cette tribune pour **remercier chaleureusement** tous nos brillants orateurs et nos fantastiques partenaires



- ▶ Yves Van Ermen, Président de l'IPI
- ▶ Nicolas Watillon, Président de Federia
- ▶ Jean-Pierre Lannoy, Président du Comité Scientifique du CEFIM
- ▶ Glenn Fack, Expert judiciaire certifié
- ▶ Me Frédéric Gauche, Cabinet d'avocats Decode
- ▶ Pascal Delpierre, Expert ABEX - thermicien
- ▶ Laurent Dumas, Planète Copropriété France
- ▶ Alain Coppe, Expert immobilier
- ▶ Me Corinne Mostin, Cabinet d'avocat Newlex
- ▶ Emilie Somers, Coxorange, consultante en communication
- ▶ Martine Coppée, Atradius
- ▶ Alessandro Rizzo, Eurocaution
- ▶ Me Fanny Coton, Cabinet Philippe & Partners
- ▶ Bruno Lambotte, Real Advice

Et merci aussi à nos amis orateurs français et canadiens :

- ▶ Me Yves Joli Cœur, Avocat émérite au Barreau de Montréal
- ▶ Me Olivier Brane, Avocat honoraire au Barreau de Paris
- ▶ Sylvain Levy Valensi, Directeur général de Suptertiaire, école de formation de Paris
- ▶ Laurent Dumas, Planète Copropriété, France
- ▶ Léo Attias, Président de FIABCI, France

Syndics, stop ou encore ?

Le congrès 2015 fût une indéniable réussite et il aura marqué les esprits pour longtemps. Bravo et merci à l'équipe qui a fait de ce congrès un événement formidable !

Je me suis posé une question : nous, les syndics, sommes sollicités quasiment tous les jours pour de nouvelles gestions. Ce constat est quasi unanime et je m'étais fait la réflexion que je pourrais, si je le voulais, renouveler l'entièreté de mon portefeuille d'immeubles en l'espace d'un an.

Ce flagrant déséquilibre entre l'offre et la demande nous est très favorable et cela nous permet d'être plus sélectif, de mieux cibler certains objectifs (profils d'immeubles et situations géographiques, par exemple). **N'est-ce pas l'occasion rêvée de reconsidérer à la hausse des tarifs trop bas, en décalage avec les attentes toujours plus nombreuses, plus exigeantes, plus pressantes de la clientèle auxquelles s'ajoutent l'accroissement des obligations légales et par conséquent, de nos responsabilités ?**

Aucun secteur économique, probablement, peut mettre en avant une aussi belle conjoncture alors que notre économie reste en berne et tente difficilement de sortir de la crise.

C'est pourquoi, nous, syndics, on devrait tous "avoir la banane" et se frotter les mains, se disant que le travail ne manque pas, et ne manquera jamais. Le nombre d'ACP augmente et continuera d'augmenter tandis que le métier de syndic souffre d'une désaffection de la part des jeunes avec pour conséquence que nous peinons à trouver du personnel ou des stagiaires.

Mais alors une question se pose, **et votre avis, comme toujours, m'intéresse** : que deviennent ces copropriétés qui essuient refus sur refus tant les syndics sont surchargés de demandes d'offres ?

J'entends les échos de copropriétaires désappointés, toujours sans syndic après plusieurs mois d'incessantes recherches. **Ces copropriétés finissent par trouver des solutions en se passant des syndics professionnels !**

Car, je ne vous apprend rien, la loi oblige toute copropriété à avoir un syndic. Si les syndics professionnels ne sont pas en mesure de rencontrer la demande, certaines copropriétés se tournent vers des fiduciaires pour la comptabilité, vers des consultants pour les dossiers techniques et juridiques ou pour la tenue d'assemblées générales. Des logiciels de gestion élaborés pour les syndics non professionnels viennent compléter cette panoplie de solutions... Et il suffit de voir le nombre croissant de formations, conférences, et autres propositions d'assistance destinées à ces "syndics en herbe" pour comprendre quel nouveau marché est en train de s'étendre.

Ainsi, un syndic non professionnel est désigné au sein de la copropriété et celui-ci sera aidé, assisté par des intervenants extérieurs qui pourront assurer une gestion professionnelle de la copropriété, tant sur le plan comptable, juridique que technique.

De cette manière, les copropriétés peuvent aujourd'hui facilement se passer d'un syndic professionnel pour autant qu'elles s'entourent de compétences extérieures de qualité.

Conclusion : sans faire le rabat-joie, il est à mon avis inexact de penser que nous sommes, nous les syndics professionnels, dans une conjoncture très favorable même si tous les indices vont dans ce sens.

A force de refus de la part des syndics de prendre en charge de nombreuses copropriétés, celles-ci devront obligatoirement se prendre en charge elle-même. Et c'est déjà une réalité.

Alors stop ou encore, pour reprendre le grand thème de notre fantastique congrès ?

Stop, certainement pas dans un proche avenir mais que la profession pourrait disparaître à moyen terme, ce n'est pas exclu. Une chose est certaine : la gestion de copropriétés par les copropriétaires eux-mêmes va considérablement se développer, s'organiser, se structurer et le syndic professionnel se retrouvera mis en concurrence avec ces solutions alternatives. Le marché gagnera alors en équilibre, ce qui est loin d'être le cas aujourd'hui. Mais ce retour à l'équilibre entre l'offre et la demande ne va pas favoriser la pérennité de notre beau métier.

Car, faut-il le rappeler, c'est surtout en raison de l'absence de renouvellement d'un effectif vieillissant que la profession n'a pas été en mesure d'absorber l'apport énorme d'immeubles inondant le marché suite à la loi de 2010.

Un autre phénomène a certainement accentué à la fois la désaffection des jeunes générations pour le métier de syndic mais aussi la perte de confiance déjà bien ternie de la part des copropriétaires : ce sont évidemment les affaires de détournement de fonds et de commissions occultes qui ont fait la "une" ces derniers temps. De quoi décourager les copropriétés à s'adresser à des syndics professionnels. Alors, oui notre beau métier pourrait bien disparaître.

Mais, nous pourrions alors penser qu'une rehausse des honoraires est absurde ? Bien sûr que non. Au contraire, si le syndic d'aujourd'hui veut redonner confiance, offrir un service de qualité et ultra professionnel, rencontrer les attentes légitimes des copropriétaires, il ne pourra le faire que grâce à un niveau d'honoraires suffisant pour assurer cette qualité, trouver l'équilibre financier de son entreprise, assurer son développement et dégager un revenu correct. **Une meilleure image, un meilleur revenu**, voilà de quoi inciter les jeunes à s'intéresser à la profession.

Le syndic devra de toute façon évoluer (et cela est vrai pour tous les métiers) vers de nouveaux horizons qui permettront aux professionnels de se démarquer de la gamme de produits et de services toujours plus vastes conçus pour le syndic non professionnel. A nous de démontrer qu'un bon professionnel, consciencieux et soucieux de l'éthique, mais aussi correctement rémunéré, aura toujours une valeur ajoutée au bénéfice de la copropriété.

Stéphane Kirkove

*De nombreuses
copropriétés
devront
obligatoirement
se prendre
en charge
elle-même*

Les déjeuners de l'immobilier



Voici les dates des prochains déjeuners de l'immobilier by Federia

- ▶ Vendredi 19 février à Louvain-la-Neuve
- ▶ Vendredi 18 mars à Liège
- ▶ Vendredi 22 avril à La Louvière
- ▶ Vendredi 20 mai à Bruxelles
- ▶ Vendredi 17 juin à Namur

Vous recevrez par mail la traditionnelle invitation reprenant le thème du déjeuner. Ne ratez pas ce moment de convivialité entre confrères.



Les Tables rondes ABSA

**Le succès des Tables rondes de l'ABSA
à Nivelles devient légendaire.**

Voici les prochaines dates :

- ▶ Vendredi 26 février
- ▶ Vendredi 29 avril
- ▶ Vendredi 27 mai



PETITES ANNONCES

Nous mettons le federiamag à la disposition des membres Federia pour insérer une petite annonce destinée au secteur de l'immobilier (une voiture, une recherche de collaborateur, un meuble, etc)



Quelles sont les pièces
qu'un agent peut ou
ne peut pas me demander ?

Liste des données autorisées ou non selon la Commission de la protection de la vie privée

Nom et prénom du candidat locataire	✓	PEUT ÊTRE DEMANDÉ DIRECTEMENT : La demande de ces données minimales d'identification n'est pas en soi excessive. La présentation de la carte d'identité ou d'un document probant mentionnant ces données peut être sollicitée afin d'en vérifier l'exactitude.
Adresse	✓	ULTÉRIEUREMENT : Pas justifié au stade préliminaire du contact. Remarque : La collecte de l'adresse actuelle ne peut servir pour obtenir des informations auprès d'un bailleur antérieur, sauf si, au moment de la collecte, cela a été spécifié par le locataire et si l'accord du bailleur antérieur est obtenu.
Origine ethnique - lieu de naissance	✗	PAS AUTORISÉ : Critère a priori * considéré comme discriminant par la Loi anti-discrimination.
Nationalité	✗	PAS AUTORISÉ : Critère a priori * considéré comme discriminant par la Loi anti-discrimination.
Date de naissance - majorité	✗	PAS AUTORISÉ : La collecte de l'âge ou de la date de naissance, a priori discriminatoire, ne peut être effectuée que si la donnée est pertinente. En effet, un contrat de bail ne peut être conclu que par une personne majeure (18 ans accomplis) ou par un mineur émancipé (cf. l'article 481 du Code civil). La Commission estime que le contact de visu suffit généralement pour évaluer l'âge et, le cas échéant, l'état de capacité d'un candidat locataire. Si cette appréciation se révèle impossible, la preuve de l'âge, de l'état de majorité ou de l'émancipation (par mariage ou autre) s'effectuera au moyen du document probant adéquat (examen de la carte d'identité ou du livret de mariage, etc.). En tout état de cause, la date de naissance doit pouvoir être vérifiée par le loueur lors de la confection du bail en vue de l'identification précise du cocontractant.
État civil (célibataire, marié, cohabitant légal, divorcé)	✗	PAS AUTORISÉ : Pas pertinent, cependant la Commission estime que la collecte de la donnée 'marié' ou 'cohabitant' par le bailleur n'est pas disproportionnée. Le refus du candidat locataire de fournir cette information ne peut cependant justifier un refus du bail.

* À moins que la distinction directe ne soit objectivement justifiée par un but légitime et que les moyens de réaliser ce but soient appropriés et nécessaires.

<p>Numéro d'identification du Registre national</p>	<p>✗</p>	<p>PAS AUTORISÉ : L'agent immobilier n'a pas l'autorisation d'utiliser le numéro d'identification du Registre national.</p>
<p>Numéro de téléphone personnel</p>	<p>✓</p>	<p>PEUT ÊTRE DEMANDÉ DIRECTEMENT : Moyen de contact pour l'organisation des visites.</p> <p>(Mais facultatif : un candidat est libre de consentir ou non à cette communication et le refus de fournir cette information ne peut pas, par principe, justifier un refus de bail.)</p>
<p>Numéro de plaque d'immatriculation</p>	<p>✗</p>	<p>PAS AUTORISÉ : (Sauf zone d'emplacement de parking dont l'accès ou le contrôle exige une reconnaissance du véhicule)</p>
<p>Preuve de revenus : fiches de paie ou extraits de compte bancaire ou documents attestant d'autres revenus</p>	<p>✓</p>	<p>AUTORISÉ : Attention : il faut tenir compte de toutes les formes de revenus (salaires ET allocations).</p>
<p>Profession des obligés au bail</p>	<p>✓</p>	<p>AUTORISÉ : La profession n'est pas un critère pertinent mais le statut peut être demandé. En effet, la donnée employé, salarié, fonctionnaire ou indépendant peut éventuellement être considérée comme pertinente en ce qui concerne les personnes qui signent le bail, les conjoints mariés ou les cohabitants</p>
<p>Possession d'une voiture et sa marque</p>	<p>✗</p>	<p>PAS AUTORISÉ : Non pertinent. La possession ou non d'un véhicule automobile ou sa marque ne peut raisonnablement influencer sur le choix d'un locataire. N'est pas un élément permettant d'évaluer sûrement la situation financière d'une personne.</p>

Propriétés immobilières	✓	<p>AUTORISÉ : La collecte de cette information ne paraît pas a priori pertinente. Néanmoins, la proportionnalité des données traitées devant s'apprécier in concreto, la Commission ne peut exclure qu'une telle information puisse être communiquée d'initiative ou sollicitée dans certaines circonstances particulières.</p> <p>En toutes hypothèses, seules les données pertinentes et non excessives peuvent être traitées.</p>
Centrale des Crédits aux Particuliers	✗	<p>PAS AUTORISÉ : (réservé aux prêteurs)</p>
Personnes occupant le logement	✓	<p>AUTORISÉ : La Commission considère qu'il ne paraît pas disproportionné que le loueur puisse demander des informations comme le nombre d'occupants, la présence d'enfants ou de personnes âgées dans l'immeuble.</p>
Certificat de bonne vie et mœurs – extrait du casier judiciaire	✗	<p>PAS AUTORISÉ : données judiciaires protégées par l'article 8 de la Loi relative à la protection de la vie privée</p>
Handicap – état de santé	✗	<p>PAS AUTORISÉ : Critère discriminant et protégé par l'article 7 de la Loi relative à la protection de la vie privée (sauf consentement écrit du candidat locataire lorsqu'il mentionne son handicap pour chercher un bien lui correspondant.)</p>
Références	✓	<p>AUTORISÉ : Considéré a priori comme disproportionné sauf lorsque proposé par le locataire et constitue un moyen pour celui-ci de mettre en œuvre son droit au logement, alors qu'il ne dispose que de peu ou pas d'autres éléments.</p> <p>Le loueur doit en outre être conscient que si une référence est fournie par un candidat, c'est parce qu'il estime que les informations qui seront recueillies lui seront favorables. En outre, le candidat locataire doit recevoir l'accord du tiers concerné avant d'en communiquer les données au bailleur potentiel, si le tiers ne pouvait prévoir raisonnablement la communication de ses données au bailleur.</p>
Pratique d'un instrument de musique	✓	<p>AUTORISÉ : mais : La collecte d'informations quant à la pratique d'un instrument de musique doit être pertinente et doit pouvoir se justifier objectivement, par exemple en raison du niveau de l'isolation acoustique et du type d'instrument.</p>

<p>Numéro d'entreprise du candidat locataire auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises</p>	<p>✓</p>	<p>AUTORISÉ : Au moment de la confection du bail si : les lieux sont loués à des fins professionnelles. Lorsque le candidat locataire envisage de conclure un bail à des fins de logement privé, la communication de cette donnée n'est pas requise et sa collecte n'est donc pertinente.</p>
<p>Numéro de compte à vue</p>	<p>✗</p>	<p>PAS AUTORISÉ : Non pertinent. Le paiement du loyer peut s'effectuer selon diverses modalités et au départ du compte d'un tiers. En cas de remboursement d'un trop-perçu par le bailleur, conviendront des modalités en temps opportun</p>

Vade-Mecum Formulaire-type 'Fiche d'informations candidat locataire'

Ce formulaire-type est le fruit d'une collaboration entre l'IPI, le Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme et la Commission de Protection de la Vie Privée suite à de nombreuses demandes quant à la légalité de certains formulaires de candidatures. Ce sont surtout les risques de discrimination et d'atteintes à la vie privée qui étaient identifiés par ces demandes.


Ce formulaire a la vocation d'être un outil qui rencontre les besoins pratiques des agents immobiliers pour la constitution des dossiers de candidature tout en veillant au respect de la vie privée des candidats et en minimisant les risques de discrimination. Il devrait également permettre une harmonisation des pratiques pour l'instant fort disparates des agents immobiliers.

Vous trouverez ici certaines explications sur les principes qui sous-tendent le formulaire. De manière générale, les grands principes qui gouvernent ces questions sont repris dans la Recommandation n°01/2009 de la Commission de Protection de la Vie Privée (CPVP) du 18 mars 2009 relative au traitement des données des candidats locataires ainsi que dans

l'avis du Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme (CECLR) relatif à ce document . Il est donc utile de consulter ces documents lorsqu'on souhaite vérifier la conformité de son formulaire avec la loi. De même, la Commission de Protection de la Vie Privée peut vous remettre un avis circonstancié sur votre formulaire.

La loi relative à la protection de la vie privée reprend en son article 4 les grands principes concernant la récolte et le traitement des données. Il stipule notamment que les données doivent être récoltées pour des finalités déterminées, explicites et légitimes et ne pas être traitées ultérieurement de manière incompatible avec ces finalités. Ces données doivent en outre être adéquates, pertinentes et non excessives au regard des finalités pour lesquelles elles sont obtenues et pour lesquelles elles sont traitées ultérieurement. Le formulaire-type ne reprend donc que des informations pertinentes pour l'objectif de sélection du locataire en vue de la conclusion d'un bail.

La législation anti-discrimination prohibe quant à elle les discriminations fondées sur le sexe, la nationalité, la prétendue race, la couleur de peau, l'ascendance ou l'origine nationale ou ethnique, l'orientation sexuelle, l'état civil, la langue, la nais-



sance, la fortune, l'âge, la conviction religieuse ou philosophique, l'état de santé actuel ou futur, le handicap, la conviction politique, la conviction syndicale, la caractéristique physique ou génétique ou l'origine sociale. Dès lors, lorsqu'une des informations recueillies concerne un de ces critères, il existe un risque de discrimination en fonction de l'usage qui sera fait de cette information. Ceci justifie que les informations liées à ces critères ne soient pas reprises dans le formulaire (lorsqu'elles ne sont pas pertinentes pour la location d'un bien). Toutefois, certaines informations telles que l'état civil peuvent être importantes lorsqu'il s'agit de conclure un bail et peuvent dès lors être récoltées. S'agissant de l'âge, le bailleur ou l'agent est, en cas de doute, en droit de vérifier que le candidat sélectionné est bien une personne majeure ou un mineur émancipé capable de contracter le bail.

Il convient en outre de rappeler que l'examen de la solvabilité d'une personne doit se faire au cas par cas sans exclure à priori une source de revenus en se basant notamment sur le montant des revenus mais aussi sur les autres garanties offertes par le candidat (aval, preuve de paiement des loyers précédents,...). Tous les types de revenus doivent donc être pris en considération.

L'information du lieu de naissance ne se retrouve pas dans le formulaire vu qu'elle peut conduire à des discriminations sur base de l'origine nationale d'une personne. Toutefois, la loi anti-blanchiment impose aux agents immobiliers la récolte de cette information. Dès lors, il est recommandé de ne demander cette information qu'au moment de la signature du contrat et non avant la sélection par le propriétaire.

Le formulaire permet de demander aux candidats locataires s'ils ont un animal de compagnie. S'il peut être légitime pour un propriétaire de refuser un candidat en raison du fait qu'il possède un animal, la situation devrait néanmoins être différente lorsqu'il s'agit d'un chien d'assistance pour personnes handicapées. Il pourrait en effet dans ce cas être question d'une discrimination indirecte sur base du handicap au sens de la loi anti-discrimination en ce que cela vient limiter l'accès aux logements des personnes handicapées ayant un tel chien alors qu'un aménagement raisonnable permettrait de solutionner le problème. Un tel refus peut être considéré comme disproportionné eu égard à l'éducation spécifique de ces chiens et à l'importance qu'ils représentent pour leurs maîtres.

Bruno Lambotte
Safety Rent

Droit de réponse obtenu par décision du tribunal de première instance du Brabant Wallon par Korfine

Agents immobiliers et vente de produits d'assurances

Le présent article forme une réponse sur l'article "Agents immobiliers et vente de produits d'assurance" paru dans le N°1, signé Maître Verdure. La réponse a pour objet de rectifier des éléments de faits ainsi que de repousser une atteinte à la bonne réputation de Korfine SA.

Dans ledit article la distribution du bon de garantie locative Korfine est discréditée. L'auteur de cet article accuse notamment que le bon de garantie locative Korfine, sous la forme d'un produit d'assurance, serait conclu par l'intermédiaire d'agents immobilier ne disposant pas d'un agrément FSMA, alors que cet agrément serait indispensable. Ensuite il y est avancé que, par contre, le produit location, distribué par Eurocaution Benelux SA, rentre dans les possibilités d'exemption d'agrément.

Par l'article incriminé des informations fautives sont communiquées et une perception erronée est lancée dans le monde de l'immobilier.

La présente réponse repose sur l'avis juridique recueilli auprès du Prof. Dr. K. Bernauw, professeur en droit d'assurance ainsi qu'au près du Prof. Dr. R. Steennot, professeur en droit de la protection des consommateurs, tous les deux liés à l'université de Gand. Ces avis ont été transmis à l'éditeur Federia ASBL.

Exceptions à l'obligation de devoir disposer d'un agrément

Une activité liée aux assurances échappe à la législation relative à l'intermédiation en assurances dans les 2 cas suivants :

- soit lorsque l'activité n'est pas considérée comme une intermédiation en assurances ; c'est le cas desdits 'apporteurs de clients' en application de l'art. 5,46° L. Ass. 2014
- soit lorsque l'activité est bien considérée comme une intermédiation en assurances, mais relève des conditions d'exonération, en application de l'art. 258 L. Ass. 2014.

Comment fonctionne la formule Korfine ?

L'intervention de l'agent immobilier consiste à entreprendre les démarches suivantes :

- Le modèle de contrat de bail prévoit, ou l'agent immobilier signale au bailleur et au locataire, qu'une des modalités possibles en vue de la fourniture de la garantie locative consiste en la formule de nantissement d'un bon d'assurance.
- L'agent immobilier signale qu'un tel bon d'assurance peut être acquis via Korfine.
- Si le bailleur et le locataire adoptent cette formule Korfine dans le contrat de bail, l'agent immobilier introduit dans l'application en ligne disponible sur le site web de Korfine les données relatives au bailleur, au locataire-preneur d'assurance et au bien.

A partir de ce moment-là, tous les aspects d'assurance (proposition d'assurance, calcul, contrat d'assurance,...) sont pris en charge par Korfine et ce grâce à sa plateforme électronique. C'est également Korfine qui communique la documentation légalement requise.

Le produit de la formule Korfine ne nécessite par nature pas d'assistance technique en matière d'assurances ou ne laisse pas de marge en vue de l'identification des attentes ou besoins: le type de produit (bon d'assurance) et les modalités de garantie (nantissement) sont fixes; le montant couvert est déterminé par le contrat de bail.

Même si la proposition d'assurance devrait être signée en présence de l'agent immobilier, le contrat est considéré comme conclu au siège de Korfine à Courtrai suivant les dispositions en matière de contrats de vente à distance (voir ci-après).

L'agent immobilier est tenu informé du règlement du dossier grâce à son accès en ligne aux données de l'opération d'assurance afin qu'il puisse s'acquitter des tâches qui lui incombent personnellement dans le cadre de son activité immobilière, à savoir l'accompagnement de l'entrée en vigueur du contrat de bail (signature du contrat de bail, état des lieux, constitution de la garantie locative, remise des clés, occupation des lieux, etc.).

L'agent immobilier agit en tant qu'apporteur de client

Puisque l'intervention de l'agent immobilier se limite à rediriger le client vers Korfine et à transmettre, en tant que boîte postale (électronique), des informations concernant la personne et le bien du client potentiel il relève de la qualification d'apporteur de clients, conformément à l'interprétation de la FSMA prévue dans la Communication CBFA 2009 10 du 20 février 2009 Loi du 27 mars -1995-relative à l'intermédiation en assurances - apporteurs de clients.

Contrat à distance

Un contrat à distance est un contrat conclu entre une entreprise et un consommateur pour lequel il est exclusivement fait usage de techniques de communication à distance jusqu'au moment, et y compris au moment, où le contrat est conclu. Korfine et le locataire ne se rencontrent pas dans la phase qui précède la conclusion du contrat, ni lors de la conclusion proprement dite du contrat. Le constat que la signature du contrat par le locataire s'effectue, dans certains cas, en présence de l'agent immobilier, n'empêche pas la qualification au titre de contrat à distance, étant donné que l'agent immobilier n'agit pas en qualité de mandataire ou de représentant de Korfine.

L'article 57 §5 de la Loi du 4 avril 2014 relative aux assurances dispose que le contrat est conclu quand l'assureur reçoit l'acceptation du preneur d'assurance, c'est-à-dire lorsque Korfine reçoit du locataire l'acceptation de la proposition d'assurance. Le moment de conclusion du contrat détermine également le lieu de conclusion du contrat. Etant donné que le contrat n'est conclu qu'au moment où Korfine prend connaissance de l'acceptation du preneur d'assurance, le contrat est conclu à Courtrai.

Faits erronés dans l'article incriminé

De l'analyse susmentionnée, il ressort que l'article incriminé comprend de multiples erreurs qui mettent le bon de garantie locative Korfine et son mode de distribution en discrédit.

Contrairement à ce qu'il a été avancé dans l'article incriminé, l'agent immobilier souhaitant proposer le produit Korfine ne doit pas être agréé comme intermédiaire en assurance

L'auteur de cet article prétend avoir examiné le produit proposé par Korfine alors qu'il n'a jamais pris contact avec Korfine et ne peut avoir pris connaissance de l'encadrement organisationnel de Korfine.

Cet auteur fait allusion à un article de presse paru dans le journal De Tijd du 16 février 2015 dans lequel il aurait fait état du mode de fonctionnement du produit Korfine. Cet article de presse ne concerne nullement

le mode de distribution du produit Korfine mais fait état du fait que le produit Korfine permet la constitution d'une garantie locative de trois mois de loyer et ce de façon tout à fait légale suivant le professeur M. Dambre, professeur en droit de contrats et droit immobilier à l'université de Gand, qui est cité dans cet article de presse.

ImmoCaution

L'auteur de l'article incriminé prétend que le produit ImmoCaution, distribué par Eurocaution Benelux SA, qui est une assurance caution, rentre dans les possibilités d'exemption d'agrément.

Le Prof. Dr. K. Bernauw, professeur en droit d'assurance à l'université de Gand, est en désaccord avec cette thèse. Selon lui l'intervention de l'initiateur d'une assurancecaution ne peut bénéficier de l'exonération prévue à l'art. 258, 2° L. Ass. 2014, parce qu'il ne remplit pas les conditions cumulatives de cette disposition, si son intervention s'étend au-delà de celle d'un apporteur de clients.

Les conditions à remplir pour pouvoir bénéficier de cette exonération sont les suivantes :

art. 258 2° L. Ass. 2014 e) : "l'assurance constitue un complément au produit ou au service fourni par un fournisseur quel qu'il soit, lorsqu'elle couvre le risque de mauvais fonctionnement, de perte ou d'endommagement des biens fournis par ce fournisseur".

L'assurance (-caution) de garantie locative ne couvre pas le risque de perte ou d'endommagement du bien loué. C'est en effet la solvabilité du locataire qui est assurée pour le cas où il manquerait à ses obligations. L'assurance-caution ne constitue pas non plus un complément à un produit fourni (c'est le locataire et non pas le bailleur qui souscrit l'assurance pour l'immeuble loué) ni un complément à un service fourni (le locataire ne fournit pas de services et l'assurance-caution n'a rien à voir avec la qualité des services de courtage immobilier).

art. 258, 2° L. Ass. 2014 f) : "la durée totale du contrat, reconductions éventuel/es comprises, n'est pas supérieure à cinq ans".

La durée standard d'un contrat de bail est de 9 ans (art. 3 Loi sur les loyers), de sorte que l'assurance-caution conclue dans ce contexte s'étend sur la même période.

Ces considérations démontrent que l'assurance-caution de garantie locative ne relève en aucun cas du champ d'application de l'art. 258, 2° L. Ass. 2014.

Patrick Boterbergh
Administrateur-délégué
SA Korfine

Comme dans beaucoup de secteurs, le secteur immobilier est de plus en plus **confronté aux nouvelles technologies**

Les états des lieux n'échappent pas à cette évolution. Pour certains acteurs de ce marché, l'intégration de ces nouvelles applications s'est faite naturellement.

Certains de ces acteurs se sont équipés d'outils de gestion de type CRM (abréviation anglaise de *Client Relation Management*) et d'applications mobiles.

Les CRM sont des outils de gestion de clients et fournisseurs.

- Ces outils permettent de collecter les informations relatives à une mission (coordonnées de parties, type de mission, dates, montants des factures,...).
- Ils permettent également une génération automatique de documents (confirmations de mission, envoi de rapports, rappels de paiement,...).
- Enfin, certains CRM ont la possibilité de communiquer avec des applications mobiles. Le principal intérêt de ces interactions est le gain de temps (moins de ressaisies manuelles : noms des parties, adresse du bien,...).

Techniquement, ces échanges d'informations sont gérés via des API (abréviation anglaise de : *Application Programming Interface*). Il faut tenir compte que certaines applications mobiles et certains CRM ne travaillent pas avec des API. Le choix des bons outils devient, dès lors, important !

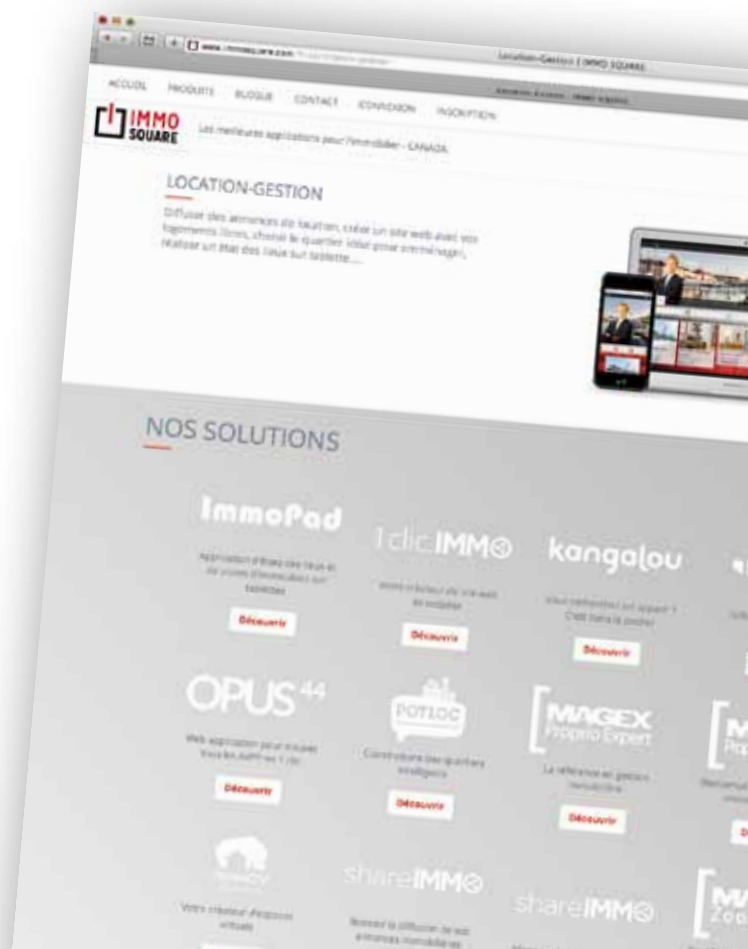
Généralement, les applications mobiles sont compatibles avec IOS (système d'exploitation d'Apple) et Androïde (système d'exploitation Google). Ces deux systèmes tournent sur tablettes. Il est important de s'en assurer car certaines applications tournent sur des systèmes moins adaptés. C'est le cas de développements sur des tableurs (comme Excel). Un tableur, n'est, à la base, pas adapté pour une gestion mobile, ni pour une volumétrie trop importante.

Enfin, le choix des bonnes applications dépendra de l'utilisateur

- Soit c'est un particulier, par exemple dans le cadre de location saisonnière. L'outil l'aidera dans les prises d'inventaires (mobilier, électroménagers, vaisselle,...)
- Soit c'est un professionnel qui fait des états des lieux d'entrée ou de sortie locative, des visites d'immeubles (Syndics) avec la possibilité au final de pouvoir communiquer avec un outil de gestion.

En conclusion, le principal intérêt de la mise en place de ces outils reste le **gain de productivité et d'économie de papier !**

Federico Chabert
Immosquare by Expertym
www.immosquare.com



Le contexte **idéal** pour
augmenter votre notoriété

IMMOBILIER & HOME

Provinces de Namur
& Brabant Wallon

Dossier réalisé par la région wallonne - Supplément au journal du 12 novembre 2015

l'avenir.net **PROXIMAG**

Magazine dédié à l'habitat
Encarté dans
L'Avenir et intégré
dans Proximag
8 x/an

Retrouvez votre
magazine en ligne sur :
www.lavenir.net
Onglet **Namur**
et **Brabant Wallon**

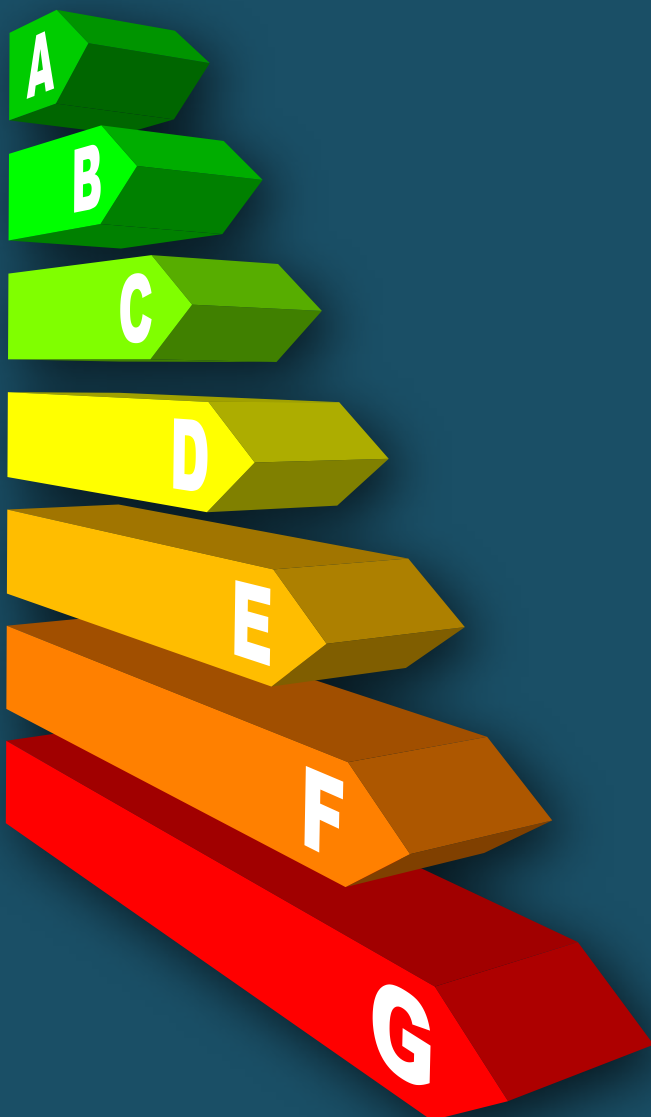
Rénovation

Prochaines éditions: 18/02: Spécial Batibouw - 17/03: Spécial aménagement intérieur/ déco

Federia est toujours attentive à l'actualité liée à notre métier!

Vous n'ignorez pas votre obligation de détenir un certificat PEB pour toute mise en vente ou location et d'en faire référence dans vos publicités depuis le 1^{er} janvier 2015.

Suite à une demande de Federia, le SPW Wallonie nous a invités, en décembre dernier, à un groupe de travail très constructif sur l'affichage des indicateurs PEB dans les annonces et sur les biens. Lors de cette réunion, nous avons pu exposer notre expérience de terrain en la matière et avons été entendus. Une certaine tolérance sera acceptée pour certains types d'affichage.



Néanmoins, cette tolérance ne vous dispense pas de respecter le reste des obligations en matière d'affichage (voir liste des différents supports publicitaires et des mentions obligatoires. Infos complémentaires sur le site www.federia.be).

ATTENTION, des contrôles vont avoir lieu en 2016 et les sanctions risquent de tomber ! Même si nous avons obtenu que les contrôles ne débutent pas avant février 2016 pour permettre à tout le monde de se mettre en ordre, il ne faut pas traîner pour régulariser vos dossiers si ce n'était pas encore fait !

A titre informatif, voici le tableau des sanctions applicables en la matière :

Sanctions (AGW - Article 87)

- Absence de certificat : 1.000 €
- Défaut d'affichage dans la publicité : 500 €
- Non communication du certificat : 500 €
- Montant doublé en cas de récidive par le même contrevenant dans les 3 ans.

Nous vous encourageons à ne pas mettre en vente ou location si vous ne disposez pas du certificat PEB et à reprendre les indicateurs PEB dans tous vos supports publicitaires conformément à la législation.

Federia est à votre service si vous avez la moindre question et/ou remarque.

VOUS POUVEZ TÉLÉCHARGER LA BROCHURE EN SUIVANT CE LIEN :

http://www.wallonie.be/sites/wallonie/files/publications/certificat_peb_brochure_explicative_01.06.15.pdf

Quand un partenaire fiable devient un partenaire de confiance

Voilà déjà quelques années que **Luminus** a développé un **partenariat fructueux** avec plusieurs agences immobilières. En quoi consiste-t-il? Chaque agent immobilier qui travaille avec nous présente Luminus à ses clients comme son fournisseur de gaz et/ou d'électricité préféré. Des dizaines de milliers de clients ont déjà répondu favorablement à cette proposition. Et profitent désormais de la fiabilité du service de Luminus, **deuxième plus important fournisseur d'énergie en Belgique**.

Vous souhaitez vous aussi **élargir votre offre de services** avec Luminus? **Appelez** sans attendre le **078/180 187** et laissez-nous vos coordonnées. Notre délégué Immo & Construction vous rappellera le plus rapidement possible pour vous expliquer personnellement comment vous et vos clients pouvez tirer profit de ce partenariat avec Luminus. Ou envoyez simplement un e-mail à **Immo&Construction@Luminus.be**.

Luminus est une marque et nom commercial de EDF Luminus SA





Entretien Chaudière : chauffez-vous sans soucis

Une chaudière au fonctionnement optimal !

Entretien régulièrement votre chaudière à gaz ou au mazout, c'est non seulement une obligation légale, c'est aussi la meilleure manière d'assurer son bon fonctionnement. En effet, une chaudière bien entretenue consomme moins d'énergie et risque moins de tomber en panne. Évitez tous ces tracas en confiant l'entretien de votre chaudière au mazout ou à gaz à Luminus.

Pourquoi choisir Entretien Chaudière ?

Un système simple et transparent

Le prix de l'entretien de votre chaudière est **fixe et sans surprise**. Tous les mois, vous payez un acompte fixe. La somme totale couvre l'entretien de votre chaudière mais aussi le déplacement d'un technicien Luminus agréé : plus besoin de payer en une seule fois.

Techniciens certifiés

Un technicien-chauffagiste agréé par Luminus se charge de l'entretien de votre chaudière et vous remettra une attestation légale d'entretien.

Luminus, à votre service

Notre Hotline se tient à votre disposition, **24 h/24, 7 jours sur 7**. Votre chaudière tombe en panne ? Pas de souci, nous sommes là pour vous dans les 24 h. Vous contactez la Hotline avant 10 h ? Un de nos techniciens passera encore le jour même.

En détail

Entretien Chaudière de Luminus, c'est le choix du confort et de la tranquillité d'esprit : vous savez exactement pour quoi vous payez. Le prix couvre intégralement les frais de déplacement du technicien et l'entretien. Nos techniciens certifiés effectueront un contrôle et un nettoyage de votre chaudière dans les règles de l'art.

Voici le détail des prestations d'entretien :

Entretien chaudière au gaz naturel

Fréquence : Tous les deux ans (conformément aux dispositions légales)

Contrôle	Nettoyage
du bon fonctionnement général	du corps de chauffe complet
du vase d'expansion	du brûleur
des systèmes de sécurité	des électrodes
du réglage du brûleur et du mécanisme de combustion	du siphon si nécessaire

Le technicien remplacera aussi le joint de la porte du brûleur si nécessaire. Après l'entretien, il vous fournira **l'attestation officielle de nettoyage** et **l'attestation officielle de combustion**.

Entretien chaudière au mazout

Fréquence : chaque année (conformément aux dispositions légales)

Contrôle	Nettoyage
du bon fonctionnement général	du corps de chauffe complet
du vase d'expansion	du brûleur
de la pompe de mazout	des électrodes
de l'évacuation des gaz brûlés	
du réglage du brûleur et du mécanisme de combustion	

Le technicien remplacera également le gicleur et le joint de la porte du brûleur si nécessaire. Après l'entretien, il vous fournira **l'attestation officielle de nettoyage** et **l'attestation officielle de combustion**.

Entretien Chaudière : un service complémentaire pour vous et vos clients

Inutile d'inscrire l'anniversaire de la chaudière sur votre calendrier. Luminus s'occupe de tout et vous contacte en temps voulu. Vous pouvez ensuite fixer avec nous le jour de l'entretien de votre chaudière.

Les conditions (tarif, promotion,...) ?

Contactez-moi :

Rudy Flamand

T : +32 498 94 83 71

M : rudy.flamand@edfluminus.be



Le marché de la location est-il en train de se transformer ?

L'immobilier résidentiel belge a traversé la crise pratiquement sans dommage. La réforme du bonus logement, l'augmentation des prix des loyers, l'offre grandissante de biens en location, la lourdeur administrative dans la gestion d'un contrat de bail, ou une éventuelle taxation réelle des loyers, nous amènent à penser que les propriétaires attendront davantage de services de la part de l'agent immobilier à qui ils confieront leur bien en location.

Nous avons rencontré Cédric Doppagne, responsable commercial de la société RentAssist, qui nous donne un aperçu de la situation et des principales problématiques.



Quel est votre sentiment quant à l'évolution du marché de la location ?

Je ne vous apprends rien en vous disant que le belge à une brique dans le ventre et que l'engouement pour l'investissement immobilier est toujours bien présent. Cependant, nous constatons que de plus en plus de propriétaires hésitent à franchir le cap par crainte de l'évolution de la fiscalité en la matière, et vu la lourdeur administrative que peut engendrer une location. De plus, nous avons tous connu une personne de notre entourage qui s'est retrouvée confrontée à des problèmes relationnels, matériels ou financiers avec son locataire. D'après une enquête, 67% des propriétaires sondés ont déjà entrepris une procédure juridique à l'encontre de leurs locataires.

La bonne nouvelle pour les acteurs du secteur, c'est que de plus en plus de propriétaires comprennent l'importance du métier d'agent, et par conséquent acceptent de confier la recherche de locataires ou la gestion locative à un agent immobilier. Cependant, le propriétaire se montre de plus en plus exigeant en matière de service.

Quelle est la principale problématique pour les agents immobiliers ?

En matière de location, la tâche de l'agent immobilier est "relativement simple". Dans la majorité des cas, moyennant un mois de loyer à payer, l'agent va faire la sélection des candidats locataires, effectuer les visites, faire signer le contrat de bail, voire l'enregistrer. Mais aucun agent immobilier n'est responsable de la solvabilité des locataires et donc en cas de problèmes durant la location, son client propriétaire risque de ne pas être satisfait du service proposé, et ce même si l'agent a parfaitement fait son travail.

Nous rencontrons tous les jours des agents immobiliers qui nous expliquent qu'ils n'ont aucune vue ou aucun contrôle sur le bon déroulement d'une location après la signature du contrat de bail. Pour bon nombre d'entre eux, nous constatons une grande rotation du portefeuille location. L'appréciation de la qualité de leur prestation dépendra donc toujours de la bonne volonté du propriétaire de revenir vers eux ou pas en cas de problèmes.

Certains agents parviennent à fidéliser leurs clients en leur proposant un contrat de gestion locative, mais là aussi pour beaucoup d'entre eux, par manque de structure ou d'outils adéquats, ce service peut s'avérer peu rentable et très contraignant au niveau administratif.

De plus, pour répondre à cette demande grandissante, certains agents immobiliers n'hésitent pas à revoir leurs commissions à la baisse, plutôt que de valoriser leur travail en augmentant leur service.

De cette façon, certains agents offrent à leur client propriétaire plusieurs services comme une protection juridique pendant un an, ou même l'état des lieux d'entrée.

Source : Article dans le magazine "Eigenaarsmagazine" – octobre 2015

Quelles sont les solutions que vous mettez en avant pour faire face à cette situation ?

Nous avons développé une plate-forme en ligne sécurisée qui permet aux agents immobiliers d'offrir ou d'utiliser un service de gestion administrative automatique des loyers à leurs clients propriétaires.

De la sorte en plus d'offrir un service pendant une durée déterminée, l'agent aura une vue sur le bon déroulement de la location par simple connexion sur la plate-forme. Ce qui lui donnera la possibilité d'être proactif vis-à-vis de son client si les choses ne se déroulent pas comme prévu afin de l'aider à débloquer cette situation tendue voire à rechercher des nouveaux locataires. De plus la plate-forme avertira l'agent par notification de l'échéance d'un contrat de bail (3 mois à l'avance) mais également de tout retard de paiement ou litige entre propriétaire et locataire.

Enfin, la plate-forme offre une multitude d'avantages aux différentes parties :

Rédaction et enregistrement du contrat de bail, suivi et encaissements des loyers, envois automatiques des rappels (email, lettre, recommandé), transmission du dossier à l'avocat de son choix, décompte annuel de charges, envoi automatique de la lettre d'indexation, centralisation de tous les documents en format numérique,...

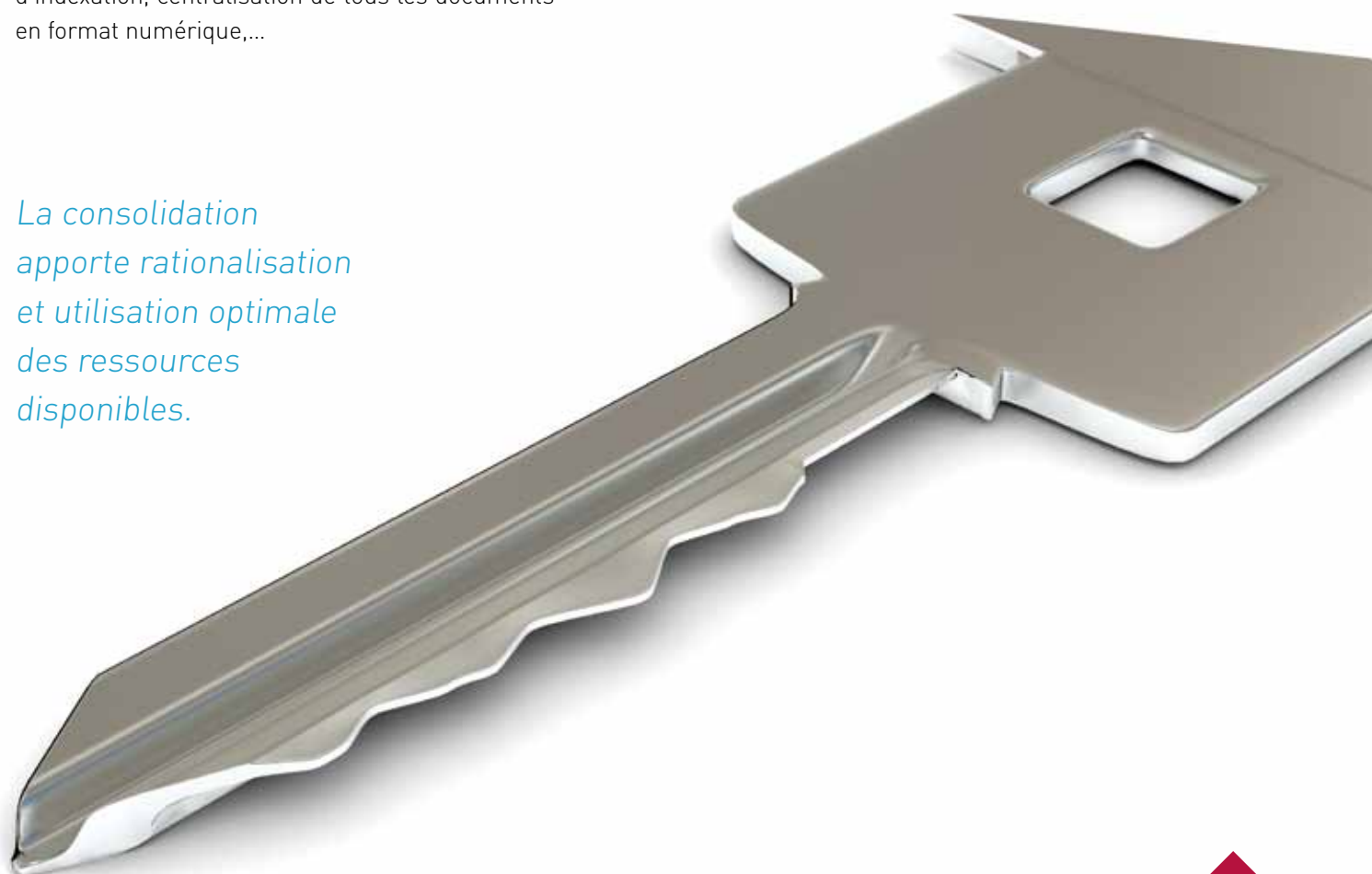
La consolidation apporte rationalisation et utilisation optimale des ressources disponibles.

Quel est le coût d'un éventuel litige entre propriétaire et locataire ?

Il est difficile de répondre précisément à cette question car chaque litige est à analyser individuellement. Quels sont les honoraires perçus par l'avocat, quelle est la durée du litige, quels sont les démarches entreprises pour solutionner le litige (huissier, juge de paix,...). D'après différentes enquêtes le coût moyen d'une expulsion s'élèverait à 3 500€ et pourrait dans certains cas atteindre des montants de 8 000 à 9 000€. Car il ne faut pas négliger le fait que pendant toute cette période de litige, le locataire risque fort de ne plus payer son loyer.

Existe-il dans ce cas de figure des solutions pour éviter une telle facture ?

Nous sommes en train de développer une collaboration avec une compagnie d'assurance afin de proposer une assurance protection juridique et une assurance pour loyers impayés à nos clients. C'est un concept qui est fortement utilisé en France mais encore trop peu en Belgique.



Grâce à de telles assurances les frais de justice seront intégralement pris en charge, et le loyer sera garanti par la compagnie d'assurance pendant une période de 24 mois. Ceci, moyennant une prime mensuelle de quelques dizaines d'euros.

Selon moi, c'est le prix à payer pour apporter une tranquillité d'esprit à tout propriétaire.

Que coûte le service RentAssist pour l'agent immobilier ou le propriétaire ?

Tout dépend du type de contrat que nous mettrons en place avec l'agent immobilier. Un propriétaire paie une redevance fixe mensuelle de 14€/mois par bien avec un tarif dégressif en fonction du nombre de biens, pouvant descendre jusqu'à 10€/mois par bien TVAC.

Nous avons mis en place une offre qui permet aux agents immobiliers d'offrir à un tarif préférentiel le service RentAssist à tous leurs clients location pendant une durée de 3, 6, 9, 12 mois.

Le tarif pour les agents immobiliers faisant de la gestion et qui souhaiteraient sous-traiter la partie administrative sur notre plate-forme est lui, fonction du volume de biens en gestion.

Nous avons également prévu une offre adaptée pour les agents immobiliers qui sont membres de Federia.

Dans tous les cas de figure, un rendez-vous permettra de définir la meilleure façon de travailler ensemble.



LA SOLUTION POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE DE VOS LOYERS!

- RÉDACTION DU CONTRAT DE BAIL
- ENCAISSEMENT DES LOYERS
- INDEXATION AUTOMATIQUE
- COMMUNICATION EN LIGNE
- RAPPELS ET MISES EN DEMEURE
- PRIX FIXE PAR MOIS

RentAssist est une application en ligne qui centralise toute la gestion administrative de vos loyers et qui permet l'échange facile des données entre les différentes parties.

L'application soutient propriétaires et agents immobiliers par une gestion plus simple et plus claire du suivi des contrats de location.

RentAssist.be/federia

La garantie locative révolutionnée

Comment la garantie locative peut-elle aider les agents immobiliers en 2016 à mieux sélectionner les candidats locataires dans le respect de la législation ?

Dans le cadre d'un bail à loyer, la garantie locative est habituellement constituée par le locataire sous forme d'un dépôt en espèces ou par le biais d'une garantie bancaire reconstituée progressivement. Pourtant, une autre forme de garantie locative existe, et ce sans dépôt ou reconstitution à effectuer par le locataire, plus sûre pour le bailleur, et qui offre le screening du candidat locataire gratuitement en respectant la législation : l'assurance-caution de garantie locative.

Généralement, la garantie permet d'assurer au bailleur que le locataire respecte ses engagements prévus dans son contrat de bail et est considérée aussi comme une preuve de solvabilité. Elle peut prendre plusieurs formes : Celles prévues par la loi (dépôt en espèces, garantie bancaire, ou garantie CPAS), ou encore des alternatives telles notamment l'assurance-caution de garantie locative. Plusieurs organisations professionnelles se sont d'ailleurs exprimées en faveur de cette dernière forme de garantie. Il s'agit notamment du syndicat national des propriétaires et copropriétaires (SNPC), d'associations de consommateurs, Federia et le CIB Vlaanderen. En effet, ce produit n'est pas uniquement une simple garantie locative, mais la solution à la majorité des problèmes des locataires, des bailleurs et des agents immobiliers.

La région Wallonne souhaite créer un fond commun de garantie locative, mais ce n'est pas le problème de la constitution de la garantie locative qui crée la difficulté pour les locataires de logement, mais simplement le fait que les solutions actuelles limitent une analyse approfondie de la solvabilité des candidats locataires par les bailleurs. Si le locataire peut être analysé en profondeur le bailleur va avoir plus de



confiance à lui confier un logement avec plus ou moins de flexibilité sur le loyer, que s'il dépend de la véracité des données que le locataire lui communique.

L'assurance-caution de garantie locative proposée par EuroCaution est une garantie financière équivalente à une garantie bancaire, et qui permet de remplacer les garanties locatives classiques en offrant plus d'avantages aux agents immobiliers. L'assurance caution de garantie locative est devenue un standard européen.

Les principaux avantages de cette garantie locative sont les suivants :

1

Allègement de la trésorerie du locataire

Le locataire cherche aujourd'hui des solutions alternatives qui allègent sa trésorerie, mais aussi qui lui permettent de louer plus facilement un bien. Les avantages de l'assurance-caution de garantie locative vont l'aider, et ceci vaut aussi bien pour un particulier que pour une entreprise qui souhaite louer.

Aux entreprises ce produit évite d'endetter encore plus leur société et de bloquer de la trésorerie qu'elles peuvent utiliser autrement pour développer leur activité.

2

Un maximum de sécurité pour le bailleur et l'agent immobilier notamment suite au screening systématique du candidat locataire par l'assureur crédit avant l'émission de la garantie locative.

Depuis des années on pense que détenir une somme d'argent comme dépôt d'une garantie locative est un gage de solvabilité pour le locataire. Or ceci n'est plus vrai, car on ne connaît pas l'origine de ses fonds : La question est, comment a-t-il obtenu ses fonds ?

Est-ce de l'épargne personnelle ou un prêt d'argent fait par de proches. On ne peut juger de la solvabilité de quelqu'un uniquement en se basant sur les fonds en dépôt sur un compte.

Selon la législation en vigueur sur la vie privée et la discrimination, les agents immobiliers et les bailleurs sont très limités dans l'examen de la solvabilité d'un candidat locataire. Il est légitime qu'un propriétaire et un agent immobilier soient particulièrement attentifs à ce que le candidat locataire puisse payer régulièrement son loyer et qu'au préalable il puisse faire des contrôles pour vérifier que les revenus soient suffisants pour payer un loyer et disposer d'un "reste à vivre" suffisant.

Les informations dont peuvent disposer les bailleurs et les agents immobiliers (Fiche de salaire, ou autres documents) ne suffisent pas à une analyse précise de la situation financière du candidat locataire, car ils n'ont pas de données sur les charges mensuelles de ce dernier (crédits, assurances, courses alimentaires, frais de téléphone,...). Il n'est pas rare que les candidats locataires aient tendance à falsifier des documents comme les fiches de revenus ou preuves de paiement de loyer. Or le screening du locataire avec le contrôle de l'originalité des documents est extrêmement important.

On dit souvent que le montant du loyer ne doit pas dépasser 1/3 du revenu net du candidat locataire. On constate que cette règle est difficile à respecter -principalement dans les grandes villes -et qu'il est donc important d'analyser la situation au cas par cas, mais il faut aussi prendre en compte l'augmentation du coût de la vie. Selon des experts et le service de lutte contre la pauvreté, la précarité et l'exclusion sociale, le "reste à vivre" doit être fonction du style de vie de la personne. Si on devait établir une règle dans cet article nous conseillerions d'utiliser les règles suivantes : Après le paiement de son loyer une personne isolée devrait disposer de 850 € net et un ménage composé de deux adultes et deux enfants (< 14 ans) de 2700 € net. (Nous ne prenons pas en compte les allocations ou les primes)

Vu qu'il devient de plus en plus difficile de choisir un "bon" candidat locataire, l'assureur-crédit peut apporter son expérience dans la sélection des risques, car il dispose d'une variété de données et sa décision





d'assurer ou non un candidat locataire en assurance caution de garantie locative peut aider les agents immobiliers et les bailleurs à affiner leur choix, le tout en respectant de la législation en vigueur.

Dans le cadre de baux commerciaux, l'analyse de la situation financière d'une société doit aller plus loin que l'analyse de son bilan. En effet, elle doit prendre en compte aussi le comportement financier de l'entreprise, par exemple la durée de paiement de leurs factures, l'expérience du dirigeant, et les engagements / endettement pris par cette dernière qui ne se trouve pas forcément bien détaillé dans un bilan.

3

Engagement irrévocable de l'assureur-crédit même en cas de défaut de paiement annuel de la prime de l'assurance caution due par le locataire.

Lorsque l'assureur crédit a accepté d'assurer un candidat locataire, la garantie locative émise reste acquise au bailleur même en cas de non-paiement des primes par le locataire de cette garantie, et ce jusqu'à la fin du contrat. L'assureur crédit doit s'occuper du recouvrement de la prime.

4

L'agent immobilier et le bailleur peuvent-ils imposer l'assurance-caution de garantie locative aux candidats locataires ?

La réponse est OUI. Aucune loi, aucun décret n'interdit d'imposer une assurance caution de garantie locative lors de la signature d'un contrat de bail.

Le bailleur a une liberté contractuelle de choisir la modalité dans le respect de la loi du contenu de son contrat de location et de ses conditions.

5

Les avantages en fin de bail

Lorsque le bail prend fin soit à l'échéance, soit par résiliation anticipative, c'est à ce moment-là que le bailleur doit disposer d'une garantie locative de qualité. On entend souvent que le bailleur et le locataire n'arrivent pas à se mettre d'accord, ou s'ils se mettent d'accord le locataire laisse au profit du bailleur l'argent bloqué de la garantie locative au lieu de les payer et le bailleur risque d'être dépourvu de garantie si un vice caché se manifeste quelques semaines plus tard.

L'avantage de l'assurance caution de la garantie locative réside aussi dans son approche proactive de la gestion du litige. Ainsi :

- ▶ Chaque demande d'appel à la garantie faite par le bailleur (même celle où le locataire n'a pas signé l'accord de libération) sera traitée comme un sinistre et donc une procédure de recouvrement à avec le locataire est initiée (amiable, puis judiciaire)
- ▶ En cas de décès d'un locataire sans héritier le bailleur sera indemnisé.
- ▶ L'assureur-crédit, après paiement, fait systématiquement un recours envers le locataire pour récupérer les sommes versées, ce qui fait que les locataires préfèrent payer leurs dettes directement.

Conclusion

L'assurance-caution de garantie locative est la solution la plus simple et la plus rapide pour faciliter l'accès à un logement et de sécuriser au mieux le bailleur dans son choix d'un locataire. Sa souscription étant automatisée cela va plus vite que ce qui existe aujourd'hui en Belgique et l'agent immobilier arrive mieux à protéger ses clients que sont ses bailleurs.

Alessandro Rizzo
EuroCaution Benelux SA



Présent lors de la première édition du congrès Federia et bénéficiant des expériences des intervenants, **le CEFIM trace les contours de ce que sera la formation de demain**

Nous clôturons notre article paru dans le précédent Federiamag' par notre volonté d'envisager la formation professionnelle à travers un réseau permettant d'échanger à la fois contenus et bonnes pratiques, mais aussi de travailler ensemble à l'élaboration de cycles d'apprentissages à destination des agents immobiliers de demain. En réalité, demain n'est peut-être pas si loin si l'on en croit les multiples possibilités qui s'offrent à nous en termes de collaboration et de nouveaux modes de diffusion de l'information. Les frontières s'effacent, les méthodes de travail se partagent, et les moyens technologiques autorisent toujours plus de créativité...

Tour d'horizon des projets en cours

Fort d'une équipe qui compte actuellement une vingtaine de formateurs aguerris, le CEFIM propose dorénavant des "unités de formation" accessibles en fonction des besoins et des demandes. Ces unités entendent couvrir tous les types de contenus, depuis les fondements des connaissances immobilières jusqu'aux contenus plus spécialisés, voire la mise au point de formations "de niche" pour les matières

fortement ciblées. À ce propos avait lieu en décembre dernier la première Master class organisée par le CEFIM s'articulant autour de la promotion immobilière. Cette session a connu un véritable succès, une seconde session se tiendra le jeudi 10 mars après-midi à Namur. Ces unités sont des formations "prêtes à servir" adressées aux associations professionnelles et autres structures actives dans le domaine immobilier.

En plus de cela, le CEFIM continue de proposer les formations courtes "Midis de la copropriété" à destination des syndics et gestionnaires d'immeubles. Le succès est grandissant, la formule a déjà séduit 60 syndics et chaque séance est agréée par l'IPI (2 heures de formation).

Les Agences Immobilières sociales (FEDAIS) et l'institut Professionnel des Comptables et Fiscalistes Agréés (IPCF) ont choisi le CEFIM pour agréer leurs offres respectives de formation permanente. Enfin, l'Institut Saint-Louis de Bruxelles s'est adressé au CEFIM – son comité scientifique particulièrement – pour élaborer le programme du nouveau cycle interuniversitaire "La matière juridique relative à l'immobilier" qui débute au mois de février.



Mais ce n'est pas tout, puisque nous sommes résolument tournés vers l'avenir, nous souhaitons franchir une étape cruciale : le contenu multimédia. Avec l'aide de notre partenaire français Suptertiaire – véritable spécialiste en la matière –, nous misons sur le développement des supports sons et vidéos pour apporter une nouvelle dimension dans l'apprentissage de compétences.

Présentations des formations, acquisition des prérequis, captages, interview de formateurs, streaming, etc. Les possibilités sont infinies, et le CEFiM compte bien mettre tout en œuvre pour développer ces nouveaux outils avec vous, pour vous permettre, agent immobilier au centre d'une multitude de défis, d'accéder toujours plus facilement à de la formation de qualité.

Jonathan Delhez
Coordinateur du CEFiM

Comment se conformer à la législation protectrice de la vie privée ?



La vie privée est protégée la loi du 8 décembre 1992 relative à la protection de la vie privée (LVP). Elle régit les traitements de données à caractère personnel. De quoi s'agit-il exactement ?

Le nom de vos clients, des candidats locataires ou acquéreurs, des membres d'une copropriété, de vos employés ou collaborateurs indépendants constitue une **donnée à caractère personnel**. Il en est de même de leur adresse, de leur numéro de téléphone, de leurs revenus, de la composition de leur ménage etc.

Quant à la notion de **"traitement"**, elle est particulièrement large, puisqu'il s'agit du traitement automatisé en tout ou en partie ainsi que du traitement non automatisé de données contenues ou appelées à figurer dans un fichier). Dans sa pratique, l'agent immobilier traite inévitablement des données à caractère personnel, puisqu'il collecte les données de ses clients, des candidats locataires ou acquéreurs, des membres d'une copropriété et les analyse pour remplir sa mission. Or, le traitement existe dès la collecte des données jusqu'à leur destruction.

L'agent immobilier se trouve donc sous le coup de la LVP¹ et doit veiller à respecter cette législation pour chaque traitement qu'il réalise. Il doit ainsi se limiter à collecter les données nécessaires au but visé et annoncé, respecter différentes formalités et octroyer différents droits à la personne concernée par les données, sous peine de commettre une infraction pénale.

En outre, dans un avenir très proche, la Commission de Protection de la Vie Privée pourra infliger des **amendes** allant jusqu'à 4% du chiffre d'affaires mondial annuel des entreprises qui ne respecteront pas leurs obligations et ces obligations seront également alourdies. La Commission de Protection de la Vie Privée a annoncé qu'elle comptait bien faire usage de ce pouvoir de sanction, qu'elle réclame depuis longtemps.

Cette réforme découle d'un Règlement européen sur la protection des données dont le texte a été approuvé le 15 décembre 2015, règlement qui entrera en vigueur au plus tard en 2018². Or, la Belgique semble vouloir prendre les devants. Le Secrétaire d'État en charge de la vie privée Bart Tommelein a annoncé qu'il compte anticiper ce délai³ et souhaite commencer immédiatement à adapter les règles belges. L'été 2016 est évoqué pour l'entrée en vigueur de ces nouvelles dispositions. Il est donc grand temps pour les professionnels d'identifier les traitements qu'ils réalisent (que ce soit pour les ventes, les locations, ou l'activité de syndic d'immeuble) et de les régulariser !

Quelles sont les **obligations** que cela implique⁴ ? :

1

Déclaration de traitement - Après avoir identifié les données qu'il traite et les finalités (buts) dans lesquels il les traite, de préférence en se faisant assister, l'agent immobilier doit en informer la Commission de Protection de la Vie Privée⁵. Cette déclaration peut naturellement viser en une fois l'ensemble de l'activité de l'agent immobilier, et ne devra pas être effectuée à nouveau lors de la mise en location de chaque bien ou lors de chaque nouvelle mise en vente.

Il s'agit des données relatives à l'origine raciale ou ethnique, aux opinions politiques, aux convictions religieuses ou philosophiques, à l'appartenance syndicale, à la vie sexuelle⁷, à la santé⁸ et enfin des données judiciaires⁹. Leur traitement est également en principe interdit. Le candidat locataire pourrait aussi invoquer l'interdiction de toute discrimination, comme l'explique Monsieur Lambotte en pages 16-18¹⁰.

Ce principe de proportionnalité implique aussi que les données ne peuvent être conservées plus longtemps que nécessaire au but poursuivi. Ainsi, lorsque l'immeuble mis en location a trouvé preneur, les données relatives aux autres candidats ne peuvent pas être conservées, à moins qu'ils n'aient marqué leur accord sur d'autres traitements.

2

Licéité du traitement - Tous les traitements ne sont pas autorisés par la LVP, qui énumère six situations dans lesquelles le traitement est licite. En ce qui concerne l'agent immobilier, le traitement ne pourra la plupart du temps être justifié que par le consentement de la personne concernée, avant que celle-ci ne transmette ses données. La personne dont les données sont collectées doit non seulement être informée de cette collecte mais également des buts précis dans lesquels ses données seront traitées et des personnes auxquelles elles pourraient être communiquées. Il ne s'agit donc pas d'adresser un e-mail publicitaire, ni évidemment de transmettre les données à un partenaire commercial si cela n'a pas été initialement prévu.

3

Limitation des données collectées - L'agent ne peut donc recueillir que des informations pertinentes et non excessives en vue de la sélection d'un locataire⁶. Est considérée comme excessive la collecte d'éventuelles références, du profil financier d'un candidat, de sa profession, ou d'un extrait du casier judiciaire. En outre, certaines données sont considérées comme "sensibles" et ne peuvent en principe pas être traitées.

- 1 - La LVP ne s'applique toutefois pas au traitement effectué par une personne physique pour l'exercice d'activités exclusivement personnelles ou domestiques (article 3, § 2 de la LVP). La Commission de Protection de la Vie Privée estime que la LVP ne s'applique pas au traitement des données de candidats locataires opéré par le loueur lui-même
- 2 - Ce règlement doit encore être voté en séance plénière, vraisemblablement au premier semestre 2016 et entrera en vigueur deux ans après sa promulgation.
- 3 - Note de politique générale - http://www.tommelein.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Beleidsnota_2016_159.pdf.
- 5 - Ces obligations sont examinées au regard de la législation en vigueur lors de la rédaction de cet article, soit la LVP telle qu'applicable en janvier 2016.
- 5 - Excepté pour le traitement de données à caractère personnel qui vise uniquement l'administration des salaires des personnes travaillant pour le responsable du traitement (arrêté royal du 13 février 2001 portant exécution de la loi du 8 décembre 1992). Le responsable de traitement doit toutefois informer préalablement les personnes concernées que les informations collectées feront l'objet de ce traitement limité.
- 6 - Article 4, § 1er, 3° LVP.
- 7 - Article 6 LVP.
- 8 - Article 7 LVP.
- 9 - Article 8 LVP.
- 10 - Le dossier locatif au travers des principes anti-discrimination. Commission de Protection de la Vie Privée - Recommandation n° 01/2009 du 18 mars 2009, disponible à l'adresse <http://www.privacycommission.be/fr>. Voir aussi COTON F. "Quelles données peuvent être collectées, afin de ne heurter ni la vie privée des candidats locataires, ni la législation anti-discrimination ? Forum de l'Immobilier, Le bailleur ou l'agent immobilier peuvent-ils "screener" les candidats locataires ?", For. immo 2015, liv. 4, 1-2.

Les agents immobiliers doivent être attentifs dès aujourd'hui au contenu des contrats.



4

Sécurité des données - L'agent immobilier doit assurer la sécurité et la confidentialité des données à caractère personnel lors de leur traitement, en ce compris lors de l'archivage¹¹.

Par ailleurs, vis-à-vis de la personne dont les données sont traitées, l'agent immobilier est en effet responsable d'une faute qui serait commise par un de ses employés ou par un sous-traitant. Il devra donc veiller à imposer des engagements contractuels à son personnel (cette précision peut être effectuée dans un avenant au contrat de travail) et aux sous-traitants qui interviendraient dans le traitement des données ou dans leur stockage (par ex. prestataire de cloud).

5

Droits des personnes concernées - Les personnes dont les données sont collectées ont le droit d'accéder à leurs données, de les rectifier ou encore de s'opposer au traitement. L'agent immobilier peut ainsi recevoir une demande d'un ancien candidat locataire souhaitant savoir quelles sont les données encore en possession de l'agent. À défaut de réponse de l'agent, le candidat locataire peut saisir le Président du Tribunal de première instance. Bientôt, la Commission de Protection de la Vie Privée avertie par une plainte pourra ouvrir une enquête et infliger une amende en cas de violation de la législation.

De même, le futur Règlement européen prévoit l'obligation d'informer la Commission de Protection de la Vie Privée et les personnes concernées si une fuite de données se produit (par exemple si un employé se fait voler l'ordinateur portable comprenant la base de données clients de l'agence immobilière).

Conclusion - Les agents immobiliers ont tout intérêt à anticiper la toute prochaine réforme du droit de la vie privée en se mettant en conformité avec les dispositions déjà applicables. En effet, les données déjà collectées devront être régularisées lors de l'entrée en vigueur de la réforme, **afin d'éviter de futures amendes !**

Les agents immobiliers doivent être attentifs **dès aujourd'hui** au contenu des contrats qu'ils font signer à leurs clients et des formulaires qu'ils font remplir aux candidats acquéreurs ou locataires. Ils s'assureront qu'en signant ce formulaire, le client ou candidat soit informé du but du traitement de ces données et marque son accord sur ce point. Ils veilleront également à ne pas utiliser les données collectées à d'autres fins que celles mentionnées dans ce formulaire de collecte (par exemple, pour des démarches de "marketing direct" et à détruire les informations lorsque leur conservation ne sera plus justifiée.

Fanny Coton

Avocat

Senior Associate - Philippe & Partners

fcoton@philippelaw.eu

¹¹ - Article 16 de la LPVP.

www.shelterr.com

LE NOUVEAU SITE IMMOBILIER EN EUROPE



**POUR LES PARTICULIERS &
LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER**



Accroître sa visibilité sur le marché



Augmenter son nombre de propriétés



Interagir avec l'utilisateur final

Sur Shelterr.com,
accentuez vos chances de louer ou de vendre vos biens immobiliers en quelques clics.

 Shelterr



Droits d'enregistrement : 5 taux différents

Attention: migraine garantie...

Les droits d'enregistrement dus lors d'un achat immobilier sont régionalisés et chaque région détermine ses propres règles fiscales en la matière. Selon le cas d'espèce et la région concernée, ce taux peut être de 5 %, de 6 %, de 10 %, de 12,5 % ou de 15 % ! Ce qui reste actuellement au même barème fédéral, ce sont les honoraires du notaire (soumis à la tva) à y ajouter. Il y a, en outre, dans certains cas, des abattements, une reportabilité, etc. Une tentative de synthèse s'impose donc.

Précisons tout d'abord que, contrairement aux droits de donation et de succession où c'est la résidence fiscale qui compte, pour les droits d'enregistrement liés à la vente immobilière, c'est **la localisation de l'immeuble concerné** qui détermine le régime fiscal régional applicable, indépendamment de l'adresse de l'acquéreur.

Et puisque c'est régionalisé, examinons les choix fiscaux régionaux :

EN WALLONIE

Depuis ce 1^{er} janvier 2016, le taux de base est passé à **15 %** (au lieu de 12,5 %), lors de l'achat d'un bien d'habitation, sauf si l'acquéreur atteste, au moment du compromis de vente, qu'il n'est pas déjà propriétaire,

au moins à 33 %, en pleine propriété ou en usufruit, de deux autres habitations (maisons, appartements) en Belgique et à l'étranger. Sont donc exclus les biens en nue-propriété, les terrains, les garages, les entrepôts,

etc. Cette mesure – déjà impopulaire, qui s'en étonnera – n'est théoriquement valable que pour l'année 2016 : elle a été adoptée via un "cavalier budgétaire", sans passer par un décret et sans avis du Conseil d'Etat...

Si vous êtes propriétaire d'une maison divisée en appartements, chaque entité existant valablement d'un point de vue urbanistique, vaut pour une habitation.

Dans un article publié dans L'Echo, sous la plume d'Isabelle Dykmans, il est précisé : *" + 100% : Comment l'administration wallonne va-t-elle pouvoir contrôler toutes les déclarations de patrimoine immobilier? Difficile à dire, surtout pour des biens situés à l'étranger... Mais sachez qu'en cas de fausse déclaration, vous serez redevable des droits supplémentaires non-perçus ainsi que d'une amende qui équivaut au montant de ces droits. Vous paierez donc deux fois le surcoût."*

Il y a donc déjà 2 taux possibles: 15 % ou 12,5 %

Par ailleurs, dans le but de favoriser l'accès à la propriété pour les "habitations modestes", il est possible d'obtenir un taux réduit des droits à 6 % ou à 5 % sur une première tranche du prix. Cette tranche varie selon la zone où se situe l'habitation achetée (en zone de "pression immobilière" ou non).

Pour ne pas rendre la présente synthèse complètement indigeste, les conditions à réunir pour pouvoir bénéficier de ces taux réduits étant nombreuses et donc... rares, nous vous renvoyons aux explications **fournies ici sur le site des notaires belges à ce sujet.**

Nous voici donc, pour la Région Wallonne, avec 4 taux possibles: **15 %, 12,5 %, 6 %, 5 %.**

A BRUXELLES (Région)

Il n'y a qu'un seul taux: **12,5 %**

Mais, pour favoriser l'accès à la première propriété, moyennant notamment obligation de résider dans les lieux achetés pendant au moins 5 ans, il y a un abattement prévu, c'est-à-dire une première tranche

du prix qui n'est pas soumise aux droits (abattement actuellement : 60.000 €. Parfois 75.000 €). Il est prévu que cet abattement soit porté à 170.000 € dès le 1^{er} janvier 2017.

Il n'y a pas de taux réduit pour "habitations modestes".

EN FLANDRE

Le taux de base y est de **10 %**.

En outre, selon certaines conditions à remplir, un abattement de 15.000 € est prévu. De même, il y a la "reportabilité" (les droits payés lors du premier achat servant de résidence principale sont imputables aux droits dus lors de l'achat d'une nouvelle résidence principale.

La Flandre dispose également d'un droit réduit à 5 %, **selon certaines conditions**, pour l'achat d'une habitation modeste.

Moralité

Lorsque vous avez un client qui vient de l'étranger pour s'installer et acheter en Belgique et qu'il hésite, par exemple, entre les communes voisines d'Uccle, Rhode-St-Genèse ou Waterloo... il y a 3 régions différentes et 3 fiscalités tout aussi différentes ! Facile à expliquer, non ? Que la même maison ne lui coûtera pas le même prix "acte en main"...

Les obligations techniques et les responsabilités du bailleur

Bailleurs, quel(s) risque(s) prenez vous lors d'une location immobilière ?

En tant que Bailleur, le bien mis en location doit correspondre aux normes du code du logement mais également aux normes de sécurité. La matière est complexe, technique et évolue très (trop) vite. De plus, en cas de problème de sécurité, les conséquences juridiques sont lourdes pour le Bailleur, sans compter les retombées financières et les mises en conformités.

Puisqu'on en parle : **connaissez-vous les nouveaux standards de sécurité**, tel que par exemple :

- Derniers délais pour les rénovations des ascenseurs ?
- Chaudière atmosphérique vs chaudière à condensation. Peut-on choisir ?
- Cheminée d'évacuation des gaz brûlés : hauteur, coude(s),...
- Sécurisation des installations électriques,...
- Balustrades et gabarits : hauteurs minimums,...

Les contrôles des points d'attention peuvent se faire par l'intermédiaire, par exemple de :

- Sibelgaz pour les installations de gaz
- Organismes de contrôle tel OCB (...) pour l'ensemble des points (électricité, gaz, ascenseur,...)
- Votre électricien,
- Votre chauffagiste certifié CERGA.

Immo Balcaen Gestion a organisé en mai dernier une table ronde mettant en avant une dizaine de points d'attention. Des spécialistes ont répondu à l'appel pour présenter ces points et proposer des solutions.

Vous retrouverez l'ensemble de ces points sur notre blog (<http://blog.immobalcaen.be/prendriez-vous-des-risques-a-la-location/>).

Il est indispensable d'étudier et, éventuellement, prendre des actions préventives, avant que l'irréparable ne se produise... Alors bonne lecture et au travail.

Patrick Balcaen



Une sélection de nos formations gratuites* à partir de février :

☒ « Traitement des objections »

Cette formation a pour objectif principal de traiter de manière pratique les objections les plus courantes reçues par les agents immobiliers. Argumenter, c'est aider le client à prendre la bonne décision, mais il y a des étapes préalables à bien respecter. Enfin, le formateur vous proposera également son argumentaire original en vue de faciliter vos prises de mandats.

- **Durée** : une fois six heures, de 9h30 à 16h30
- **Où** : Tournai : le mardi 23 février
Liège : le mardi 22 mars
Bruxelles : le mercredi 27 avril
Nivelles : le jeudi 26 mai

☒ « Le compromis de vente : l'essentiel »

Quelle est la réelle importance du compromis, ses conséquences et quels en sont les éléments essentiels ? Quelles sont les conditions suspensives ou résolutoires que l'on peut y insérer ? Que signifie réellement la clause « quitte et libre » ? Suffit-il de déchirer le compromis de vente pour considérer que la vente est nulle ? Autant de questions auxquelles cette formation répondra de manière claire, précise et accessible.

- **Durée** : une fois trois heures, de 13h30 à 16h30
- **Où** : Bruxelles : le mercredi 24 février
Tournai : le vendredi 18 mars
Nivelles : le vendredi 20 mai
Liège : le mardi 7 juin

☒ « Parler avec impact pour syndic » ***nouvelle formation***

En tant que syndic, vous devez présider des réunions, convaincre des copropriétaires, calmer les esprits échauffés dans les situations de conflit... Vous savez mieux que personne combien il est important de savoir bien parler et de manière convaincante! Cette formation vous apprend toutes les ficelles pour devenir un véritable expert aux nerfs d'acier. Vous recevez en outre une documentation que vous pouvez utiliser pour vous préparer chaque fois que vous devrez prendre la parole.

- **Durée** : une fois trois heures, de 13h30 à 16h30
- **Où** : Liège : le jeudi 28 avril
Nivelles : le mercredi 4 mai
Bruxelles : le lundi 6 juin

Et bien d'autres formations (informatique, développement personnel, langues, communication, commercial, marketing, immobilier, technique, ressources humaines ...) à retrouver sur www.fs323.be/employeur/formation



FEDERIA

Un monde de services

Demande d'adhésion 2016

à retourner au secrétariat de Federia asbl
soit par courrier à l'adresse suivante : Rue de Rodeuhaie, 1 à 1348 Louvain-la-Neuve,
soit par mail federia@federia.be

JE SOUSSIGNÉ :

Nom : Prénom :

Société /Agence :

N° Entreprise : N° I.P.I. :

Adresse postale :

Code postal : Localité :

Téléphone : Mobile :

Adresse mail :

SOUHAITE ADHÉRER À L'ASBL FEDERIA EN TANT QUE :

MEMBRE ADHÉRENT

STAGIAIRE

J'ai pris connaissance des articles 3.3 et 3.4 des statuts de Federia, comprenant les conditions d'admission au titre de membre Federia, et demande mon inscription.

Je prends note que la cotisation annuelle (2016) est de 300 € + TVA (membre adhérent) ou 150 € + TVA (membre stagiaire).

JE M'INSCRIS EN TANT QUE :

COURTIER ET/OU

SYNDIC/RÉGISSEUR

Votre demande sera soumise au prochain conseil d'administration.

Date : Signature :





FEDERIA ADVANTAGES

RÉSERVÉ AUX MEMBRES



Assurance deuxième rang comprise dans la cotisation	vosre économie	- 82 €
Formations CEFIM – 20% sur les tarifs y compris les cycles de formation, les midis de la copropriété, etc	minimum	- 100 €
Luminus - Rémunération sur contrats compteurs gaz, électricité et entretien chaudières	minimum	- 200 €
Immo Caution - Ristourne complémentaire et primes réduites pour utilisation personnelle	minimum	- 200 €
Assurance Auto pour votre/vos véhicule(s) pour une Fiat 500 :	minimum	- 150 €
Shell (Euroshell multi réseau) sur base d'une consommation annuelle de 3,000 l par an soit 21.000 km/an	minimum	- 363 €
Immo Square - 20 % de réduction sur un pac de 350 €		- 70 €
Réduction à tous nos événements : par exemple participation au congrès		- 100 €
CCIE - Réductions sur imprimés et panneau "à vendre"/"à Louer" exemple pour 50 panneaux alvéolés ristourne de 50%		- 300 €
Assurance copropriété : outre des couvertures complémentaires gratuites	7,5% de ristourne	
Shelterr, ImmoBox+, Rentassist, et beaucoup d'autres à venir vous accordent de substantielle réductions		
Vitrine Media - 20% de ristourne	minimum	-
Accès aux documents types		

Economie annuelle possible

Total

-1.565 €

Mots cachés

Le code de déontologie

Préalablement à l'acceptation de toute mission, l'agent immobilier doit proposer à son commettant potentiel un projet écrit de convention adapté à l'exercice de la mission qui pourrait lui être confiée par le commettant potentiel. Ce projet doit être conforme aux normes applicables et stipuler de manière claire et non ambiguë les obligations des parties, en particulier en ce qui concerne le mode de calcul et de paiement des honoraires.

J	T	C	U	Z	O	E	D	Y	P	B	E	U	G	I	B	M	A	Q	R
P	N	A	M	I	S	S	I	O	N	O	Z	M	S	Z	R	U	T	X	G
I	E	F	D	U	N	B	C	R	G	Z	I	P	A	U	H	R	N	G	X
J	C	F	L	O	J	N	Y	J	W	A	M	C	F	H	U	C	E	B	D
C	I	W	G	B	T	O	Z	Q	A	N	Ç	P	F	O	B	J	Ç	X	F
O	C	Z	V	L	E	R	K	V	U	M	L	E	C	N	M	L	X	F	I
N	R	I	O	I	K	M	J	I	O	X	Q	D	Y	O	M	A	B	L	J
V	E	A	Ç	G	L	E	L	Ç	O	O	G	A	L	R	N	I	R	B	T
E	X	L	R	A	C	S	V	J	E	Y	Ç	X	S	A	V	L	V	V	V
N	E	X	U	T	P	U	T	O	R	B	O	M	S	I	F	C	K	Z	O
T	O	C	R	I	I	D	N	I	T	X	I	L	R	R	G	R	T	Z	W
I	Q	Ç	N	O	I	T	A	T	P	E	C	C	A	E	S	D	T	P	I
O	C	R	R	N	Q	A	T	A	G	Q	D	N	X	S	Y	L	I	B	J
N	R	D	U	S	Q	Ç	T	H	Q	N	Z	R	V	G	V	W	S	N	D
L	D	M	R	R	N	U	E	I	Z	E	I	N	B	K	R	F	W	O	E
T	Q	Y	D	G	E	N	M	Z	C	T	E	J	O	R	P	D	W	I	J
G	T	N	G	B	P	S	M	B	V	D	D	U	N	S	N	B	X	E	E
L	F	V	O	F	J	U	O	O	I	P	K	Ç	B	S	G	W	J	N	U
V	Y	G	R	Y	Ç	L	C	B	N	Ç	C	Y	N	O	A	C	A	Y	B
J	C	T	A	H	H	K	U	M	U	F	E	S	C	H	Ç	L	D	C	C

Les Midis de la copropriété

Programme pour l'année 2016

- 10 thèmes de janvier à décembre
- 4 séances par mois
- 40 formations par an
- 135 agents immobiliers participants en 2015
- 65 syndics inscrits en 2016

La philosophie des Midis de la copropriété est simple : apprendre, échanger, débattre, se rencontrer entre confrères et consœurs et partager ses expériences. Apprendre, ensemble. Ces formations courtes (2 heures)

sont organisées durant le temps de midi pour s'intégrer au mieux dans votre agenda et débutent par un lunch buffet. Pour ne manquer aucun thème, chaque séance se tient 3 x à Bruxelles et 1 x à Namur.

- **Février** L'ordre du jour d'une AG Bruxelles : 05 (complet), 11 et 17/02 Namur : 26/02
- **Mars** Les copropriétaires débiteurs Bruxelles : 04 (complet), 10 et 16 /03 Namur : 18/03
- **Avril** Problèmes d'humidité Bruxelles : 15 (complet), 21 et 27/04 Namur : 29/04

Tarifs

- 1 séance : € 54,45 TVAC (€ 25 TVAC étudiants/stagiaires)
- 3 séances et + : € 48,4 TVAC
- Réduction supplémentaire de 20% pour les membres Federia
- Horaires : 12h00 - 14h00
- Crédit-temps : 2 heures IPI
- Validation FS323 (remboursement des séances max. € 250, contactez le FS323 au 0495/424 950 pour plus d'infos).

Le programme complet de 2016 est à votre disposition : www.cefim.be



Infos et inscriptions

010/39 44 56 ou via info@cefim.be

CEFiM

Centre d'étude et de formations immobilières





Utilisation de la **carte carburant Multi de Shell**

■ Réseau

Leader européen et mondial dans le secteur des stations-services, Shell offre un réseau de pas moins de **450 stations Shell et Esso** en Belgique.

■ Gestion de votre flotte en ligne

Shell Card Online, notre système Internet de gestion des cartes, vous offre de nombreuses fonctionnalités pour vous aider à optimiser la gestion de vos cartes carburant : rapports de consommation du carburant, de transactions, d'anomalies, etc. Ce service est simple et intuitif et accessible 24h/24, 7j/7.

■ Pour localiser les stations Shell les plus proches ou en fonction des services que la station propose et pour planifier vos itinéraires, téléchargez l'application **Shell Automobiliste** :

- sur www.shell.be/fr/APP
- grâce au **QR Code**

■ En cas de questions, veuillez contacter Federia au 02 880 82 83 ou par email : federia@federia.be



iPhone



Android

Ristournes attractives!

Bénéficiez dès aujourd'hui de remises et conditions attractives chez Shell et Esso en tant que membre Federia!

Belgian Shell SA avenue Arnaud Fraiteur 15-23 - B-1050 Bruxelles - Belgique - www.shell.be



FEDERIA

Network Fuel Card

Vos avantages

Facilité d'utilisation

- La Network fuel card c'est **1400 stations** valable chez 4 fournisseurs de carburant en Belgique : Shell, Esso, Total et Q8 ; constituant 70% de la distribution de carburant en Belgique
- La Network Fuel Card peut offrir divers services et est modulable par carte :
 - carte carburant nationale (Esso, Shell, Total & Q8)
 - carte carburant internationale (Esso, euroShell et partenaires)
 - carte également valable pour les péages, tunnels et ferries

Au niveau financier

- La Network Fuel Card regroupe le plus grand réseau offrant **1400 stations** de Belgique à des prix compétitifs
- Vous économisez également en évitant des détours pour faire le plein
- **Bénéficiez dès aujourd'hui de conditions attractives chez NFC en devenant membre Federia!**

Contrôle : gestion de votre flotte en ligne

Shell Card Online, notre système Internet de gestion des cartes, vous offre de nombreuses fonctionnalités pour vous aider à optimiser la gestion de vos cartes carburant : rapports de consommation du carburant, de transactions, d'anomalies, etc. Ce service est simple, intuitif et accessible 24h/24, 7j/7.

Questions ?

En cas de questions, veuillez contacter Federia au 02 880 82 83 ou par email : federia@federia.be



www.networkfuelcard.be

