



Day-to-day de l'agent immobilier

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

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

Contactez-nous via federia@federia.immo

Fiscal

La déductibilité fiscale des « objets publicitaires »

Les frais publicitaires que l'agent immobilier prend en charge sont déductibles à 100 % au titre de frais professionnels moyennant le respect des conditions de déduction prévues à l'article 49 du Code des impôts sur les revenus 1992.

De tels frais sont donc déductibles pour autant que l'agent immobilier puisse prouver l'existence d'un lien avec son activité professionnelle. La déduction des frais professionnels doit en effet toujours avoir pour objectif l'acquisition ou la conservation de revenus imposables.

Les frais relatifs aux « goodies » et autres articles publicitaires

Les frais relatifs aux « goodies » et autres articles publicitaires sont considérés en lien avec l'activité professionnelle lorsqu'ils répondent aux conditions cumulatives suivantes :

- ▶ ils sont destinés à une très large diffusion et ne sont donc pas réservés à une catégorie limitée de clients ou de relations d'affaires ;
- ▶ ils ont une faible valeur pour ceux qui les reçoivent ;
- ▶ ils portent de manière apparente et durable la dénomination de l'entreprise ou, pour autant qu'ils permettent d'identifier l'entreprise, sa marque commerciale, son sigle ou son logo.

Par analogie avec le régime applicable en contributions directes, la TVA qui grève l'achat d'articles publicitaires est également déductible à 100 % si les objets concernés satisfont aux trois conditions cumulatives précitées.

Sont concernés : les stylos, bics, agendas, calendriers, porte-cléfs, ballons... distribués tant à la clientèle existante qu'à la clientèle potentielle et qui sont avant tout destinés à servir de support publicitaire.



Par contre, l'administration fiscale estime que ne peuvent être considérés comme des articles publicitaires :

- ▶ les bijoux ou stylos de valeur, même si la dénomination de l'entreprise y est gravée de manière apparente ;
- ▶ les objets divers qui ne portent pas de manière apparente la dénomination de l'entreprise ou si cette dénomination peut être aisément enlevée ou altérée ;
- ▶ les biens consommables tels que le vin ou le chocolat qui doivent être considérés comme des cadeaux d'affaires.

Les frais relatifs au lettrage de votre véhicule ou au placement d'une plaque personnalisée

Le lettrage publicitaire apposé sur un véhicule pour accroître la notoriété de l'agent immobilier peut également être considéré comme des frais publicitaires déductibles à 100 % et non comme des frais de voiture dont la déductibilité serait limitée en fonction du taux d'émission de CO₂ (en ce sens : *ruling* n° 2017.087 du 14 mars 2017, www.fisconetplus.be).

Il devrait en principe en être de même pour l'apposition d'une plaque d'immatriculation personnalisée portant le nom de votre entreprise même si le ministre des Finances se montre sceptique quant à la réalité du caractère professionnel de ce type de dépense.

Social

Une inspection de l'ONSS en vue? Préparez-vous au mieux!

En tant qu'employeur, vous venez de recevoir un courrier de l'ONSS qui vous pose toute une série de questions et vous informe que votre entreprise fait l'objet d'un contrôle. Comment réagir et que faire pour que l'inspection se passe de la meilleure manière possible?

Un contrôle, pourquoi?

Depuis quelques années, les autorités belges ont mis la lutte contre la fraude sociale haut dans leurs priorités. Des contrôles sont effectués régulièrement auprès des entreprises afin de garantir le respect des législations sociales, mais également la bonne perception des cotisations ONSS.

Le but principal des contrôles? Non seulement vérifier et garantir que les employeurs respectent les règles, mais également qu'ils traitent leurs travailleurs correctement.

L'inspecteur contrôle... et conseille!

Outre le contrôle, l'inspecteur a également un rôle important en matière de prévention et de conseil. De nombreuses entreprises commettent des erreurs par simple méconnaissance des règles applicables.

Dès lors, l'inspecteur apportera à l'entreprise un éclairage sur les règles à respecter.



En pratique, que préparer ?

L'inspecteur peut contrôler tous les éléments sociaux de l'entreprise.

Parmi ceux-ci, les éléments les plus fréquemment, voire systématiquement, contrôlés sont :

- **le règlement de travail ;**
- **les contrats de travail ;**
- **les comptes individuels des travailleurs pour les années contrôlées (l'année, voire les deux ou trois qui précèdent – cela peut aller jusqu'à 5 ans) ;**
- **l'octroi aux travailleurs de frais de représentation ou de frais propres à l'employeur, de titres-repas, de chèques-cadeaux, d'indemnités diverses ;**
- **le respect des règles d'octroi des jours fériés et des jours de remplacement de ceux qui tombent un samedi ou un dimanche ;**
- **le respect des barèmes minimaux de rémunération ;**
- **le respect des règles en matière d'heures supplémentaires, de sursalaires et de récupération des heures prestées.**

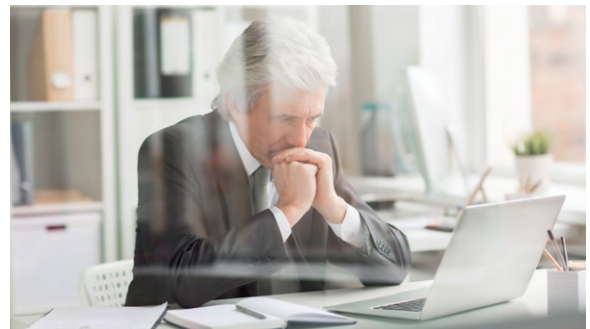
Sauf en cas de contrôle éclair, l'entreprise recevra une liste de questions et d'éléments à préparer en vue de l'inspection. Elle est tenue d'y répondre et de transmettre les documents dans les délais requis.

Et si l'entreprise n'est pas en ordre ?

Des sanctions peuvent être appliquées à l'entreprise qui n'est pas en ordre. Ces sanctions peuvent être d'ordre financier (telles que notamment des amendes) ou pénales, pouvant aller jusqu'à la privation de liberté dans les cas les plus graves.

Rares sont cependant les situations où une sanction est appliquée immédiatement. Hormis les situations graves, l'inspecteur laissera en général une période d'adaptation ou de mise en ordre à l'entreprise. Cette mise en ordre peut concerner tant l'avenir que le passé.

C'est uniquement si l'entreprise est récalcitrante, négligente ou refuse de se mettre en ordre que les sanctions seront appliquées.



Une inspection sociale ou de l'ONSS ne doit pas être prise à la légère. Les inspecteurs ont un pouvoir de sanction, mais également un rôle de conseil. Avant le contrôle, il appartiendra à l'entreprise de se préparer au mieux en fournissant les éléments demandés et, après le contrôle, de se conformer aux exigences de mise en conformité formulées.

Anne Mauhin
Juriste 3.0
Directrice de Légal PME

Contrat

Glossaire du contrat d'intermédiation immobilière (4) : la fin du contrat et les notions juridiques qui y sont liées

La quatrième et dernière partie de ce glossaire consacré au contrat d'intermédiation immobilière se concentre sur la fin du contrat et les notions juridiques qui y sont liées.

Le contrat peut notamment prendre fin par l'intermédiaire de **sa résiliation** ou de **sa résolution**. Ces situations peuvent donner lieu à l'application d'**une clause indemnitaire** ou d'**une clause de résiliation** dont les contours sont définis ci-dessous.

Outre la fin du contrat, un agent immobilier est, en ce qui concerne le paiement de ses honoraires, très souvent tributaire de la bonne fin de la vente du bien immobilier. Cette vente peut être affectée par la réalisation d'une **condition résolutoire** ou la non-réalisation d'une **condition suspensive**. Une définition de ces deux notions est également reprise ci-dessous.

La résolution vs la résiliation

La résiliation et la résolution sont deux modes d'extinction du contrat.

LA RÉSILIATION ¹

La résiliation est la faculté offerte aux parties ou à l'une d'entre elles de mettre fin anticipativement au contrat. Les parties peuvent toujours mettre fin à leur contrat d'un commun accord.

La résiliation peut également résulter de la volonté unilatérale d'une des parties lorsque cette faculté est offerte par le contrat ou prévue par la loi, telle que pour le contrat d'entreprise (prestation de service).

Le contrat de courtage immobilier comprend toujours une faculté de résiliation unilatérale, moyennant, en l'absence de préavis, le paiement d'une clause de résiliation que nous définissons plus loin.

La résiliation n'a d'effet que pour l'avenir.



LA RÉOLUTION

À la différence de la résiliation, la résolution – qui a également pour effet de mettre fin au contrat – prend la forme d'une sanction : une des parties sollicite la fin du contrat à la suite des manquements (suffisamment) graves de l'autre partie.

La résolution résulte soit :

- ▶ d'une décision de justice : le juge prononcera la résolution après analyse de la gravité du manquement invoqué ;
- ▶ d'une clause résolutoire : les parties ont inséré dans leur contrat une clause qui reconnaît le droit de mettre fin au contrat sans intervention préalable du juge lorsque l'autre partie manque à l'une de ses obligations ;
- ▶ d'une notification : l'article 5.93 du nouveau Code civil prévoit qu'«après avoir pris les mesures utiles pour établir l'inexécution du débiteur, le créancier peut, à ses risques et périls, résoudre le contrat par une notification écrite au débiteur. Celle-ci indique les manquements qui lui sont reprochés». Il appartiendra à l'autre partie, qui conteste, d'introduire une action en justice (renversement de la charge procédurale). Si les conditions ne sont pas réunies ou si la notification est abusive, la notification est dite «inefficace» (art. 5.93 C. civ.).

La résolution opère, en principe, avec effet rétroactif (effet pour le passé également).

¹ P. WERY, « La théorie générale du contrat », *Rép. not.*, t. IV, *Les obligations*, livre 1/1, Bruxelles, Larcier, 2020, n°s 969 à 1012.



La clause de résiliation

La clause de résiliation (ou clause de dédit) doit être distinguée de la clause indemnitaire. Elle a pour but de fixer «le prix que le débiteur a accepté de payer pour pouvoir, à sa meilleure convenance, se départir du contrat»².

Elle est donc indépendante de toute inexécution des obligations des parties et permet de mettre fin au contrat **sans préavis**.

L'arrêté royal du 28 septembre 2023 prévoit également un plafond concernant la clause de dédit :

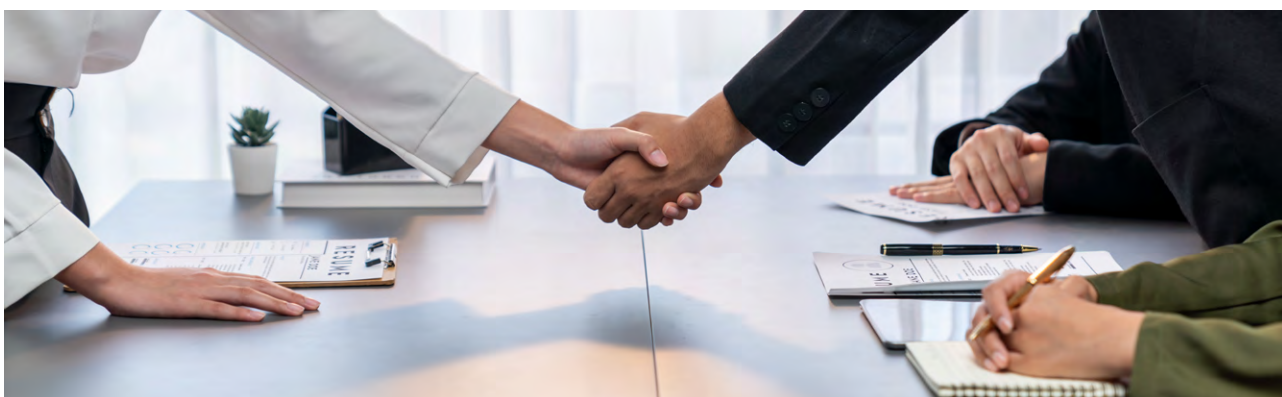
- ▶ 50 % du «tarif de l'entreprise» si le consommateur met fin au contrat dans les trois premiers mois qui suivent la conclusion du contrat ;
- ▶ 25 % du «tarif de l'entreprise» si le consommateur met fin au contrat après les trois premiers mois qui suivent la conclusion du contrat.

Puisque l'arrêté royal prévoit un délai de préavis pour le CDI et en cas de prolongation ou renouvellement d'un CDD, la clause de résiliation s'appliquera uniquement lorsque le consommateur met fin au CDD durant «la période initiale de contrat sans indication de motif quelconque».

EXEMPLE

L'agent immobilier conclut un contrat de mission exclusive de vente d'un bien immobilier avec un client consommateur. Ce contrat à une durée de 6 mois et prévoit une clause de résiliation. Deux mois après le début du contrat, le client consommateur décide d'y mettre fin, sans préavis et sans motif. Il sera tenu de payer 50 % des honoraires de l'agent immobilier à titre de clause de résiliation.

² *Ibid.*, n° 700.



La clause indemnitaire

(anciennement « clause pénale »)

Anciennement appelée « clause pénale », la clause indemnitaire peut être définie comme « une convention sur les dommages-intérêts »³.

Les parties à un contrat vont fixer, de manière anticipée, les dommages et intérêts qu'ils pourront demander à l'autre partie en cas d'inexécution de ses obligations. Il peut s'agir de la fixation d'un montant forfaitaire ou d'une prestation déterminée⁴.

Comme son nom l'indique, cette clause a un caractère nécessairement indemnitaire, c'est-à-dire qu'elle a pour objectif la réparation du dommage subi. Si la clause indemnitaire est « manifestement déraisonnable », le juge peut la réduire d'office ou à la demande du débiteur (art. 5.88 nouveau C. civ.).

Lorsque la relation conclue entre l'agent immobilier et son client est assortie **d'une exclusivité**, le contrat peut prévoir une telle clause. Cette clause est plafonnée par l'article 2, 16°, de l'arrêté royal du 28 septembre 2023 à **75 %** du « tarif de l'entreprise ».

Il convient de souligner qu'il s'agit d'un plafond et que cette clause reste soumise aux exigences du Code de droit économique qui prévoit qu'est abusive :

- ▶ une clause qui fixe « des montants de dommages et intérêts réclamés en cas d'inexécution ou de retard dans l'exécution des obligations du consommateur qui dépassent manifestement l'étendue du préjudice susceptible d'être subi par l'entreprise » (art. VI.83, 24°, CDE);
- ▶ une clause qui détermine « le montant de l'indemnité due par le consommateur qui n'exécute pas ses obligations, sans prévoir une indemnité du même ordre à charge de l'entreprise qui n'exécute pas les siennes » (art. VI.83, 17°, CDE).

EXEMPLE

L'agent immobilier conclut un contrat de mission exclusive de vente d'un bien immobilier avec un client consommateur. Le client est contacté par son voisin qui souhaite acheter ce bien. Il met fin au contrat de mission de l'agent immobilier et, dans le mois qui suit la fin de ce contrat, il conclut un contrat de vente avec son voisin. L'agent immobilier, informé de la situation, aura le droit d'appliquer la clause pénale prévue contractuellement.



La condition résolutoire ou suspensive

Bien que le droit à l'honoraire naisse lorsque l'agent immobilier a transmis une offre valable sur un support durable à son donneur d'ordre, l'arrêté royal du 28 septembre 2023 (de même que son prédécesseur) tempère ce principe.

L'article 2, 11°, indique que : « Dans le cas où la vente ou la location n'a pas lieu suite à la réalisation d'une condition résolutoire ou suite à la non-réalisation d'une condition suspensive, aucun montant n'est dû par le consommateur, sans préjudice des frais éventuellement exigibles en application de l'alinéa 2. »

Le Code civil connaît deux types de « conditions » :

LES CONDITIONS SUSPENSIVES :

Les obligations des parties sont suspendues dans l'attente d'un événement futur et incertain (la condition). Par exemple, une offre formulée sous la condition suspensive d'obtention d'un crédit dans le chef du candidat acquéreur.

LES CONDITIONS RÉSOLUTOIRES :

La survenance d'un événement futur et incertain (la condition) met fin aux obligations des parties. Par exemple, l'émission d'une offre sous condition résolutoire de découverte d'un défaut urbanistique.

Alain A. Henderickx et Mégane Peeters
Avocats au barreau de Bruxelles
AAH LAW - aah-law.com

³ H. DE PAGE, *Traité*, t. III, 1967, p. 150, n° 117; P. WÉRY, *op. cit.*, n° 696.

⁴ P. WÉRY, *ibid.*

Travail

Que devient le numéro de GSM de votre travailleur après la fin du contrat de travail ?

Il est dans votre intérêt de récupérer, après la fin du contrat de travail, le numéro de GSM qui était utilisé par votre travailleur, particulièrement lorsque ce dernier était en contact avec la clientèle. Comment faire ?

Reprendre l'abonnement du travailleur ?

Depuis ce 1^{er} janvier 2024, l'article 21/1 de la loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail garantit au travailleur le droit de récupérer le numéro de téléphone qu'il possédait avant son entrée en service et qu'il avait cédé au début ou en cours d'exécution de son contrat de travail.

Propriété. Le travailleur avait la propriété originaire du numéro de GSM.

L'hypothèse visée concerne ainsi la situation dans laquelle vous prenez à votre compte l'abonnement téléphonique du travailleur et le numéro de téléphone y afférent.

Restitution. Le travailleur a le droit de vous demander la restitution de son numéro de mobile après la cessation du contrat de travail.

Pour faire valoir son droit à la restitution de son numéro de téléphone, le travailleur doit vous en faire la demande dans un écrit daté et envoyé dans un délai d'un mois suivant la date de la fin du contrat de travail.

Si la demande respecte ces modalités, vous ne pouvez pas refuser la restitution du numéro.

Souscrire un abonnement professionnel ?

Autre possibilité : vous pouvez souscrire des abonnements pour plusieurs numéros mobiles et les mettre à la disposition de vos travailleurs dans le cadre des contrats de travail.

Propriété. Vous avez la propriété des numéros et le travailleur peut l'utiliser à titre d'«instrument de travail» pendant l'exécution du contrat de travail.

Restitution. À la fin du contrat de travail, en application de l'article 17, 5°, de la loi relative aux contrats de travail, le travailleur devra vous restituer le droit d'utilisation du numéro.

Le travailleur avait, au moment de son entrée en service, un numéro privé qu'il a pu conserver en parallèle au numéro utilisé dans le cadre de son contrat de travail. Il ne perd donc pas son numéro personnel.

Vous pourrez attribuer le numéro de GSM à un autre travailleur.

Quel est l'enjeu ? Conserver le numéro de GSM sur lequel les clients ont l'habitude d'appeler vous permet d'organiser le suivi, en transférant le numéro à un autre travailleur. Ceci évite, par exemple, également que le client ait un contact avec l'ex-travailleur qui serait occupé chez un concurrent ou qui tiendrait des propos négatifs.

Conseil. Si vous souhaitez avoir la garantie de conserver le numéro de GSM utilisé par vos travailleurs après la fin de leur contrat de travail, vous souscrivez vous-même un abonnement pour plusieurs numéros mobiles que vous mettez à la disposition de vos travailleurs durant leur occupation.

Il conviendra d'être attentif à ce que la **politique de frais** soit cohérente avec la solution que vous appliquez. La question de l'abonnement téléphonique est, à cet égard, à distinguer de la mise à disposition/prise en charge du matériel en lui-même (GSM).

Vous avez la garantie de conserver le numéro de téléphone mobile utilisé par le travailleur après la fin de son contrat de travail si vous souscrivez vous-même un abonnement professionnel et mettez un numéro dont vous êtes propriétaire à sa disposition.

Laurence Depaepe
Avocate en droit social
au sein du cabinet Sotra



Consommation

Démarchage téléphonique : comment s'en prémunir ou y recourir ? Quelles sont les sanctions ?

Nous avons tous déjà été sollicités par téléphone, pour un changement de fournisseur internet ou d'électricité par exemple. Le démarchage téléphonique est une stratégie clé pour les entreprises qui veulent dynamiser leurs ventes. Mais comment peut-on s'y opposer et quelles sont les règles que les entreprises doivent respecter ?

Comment éviter les appels intempestifs de démarchage téléphonique ?

UN SYSTÈME D'OPT-OUT

Le démarchage téléphonique (hors systèmes automatisés d'appel sans intervention humaine) est permis sauf si la personne appelée (qui peut être un consommateur ou une entreprise) s'est manifestement opposée à ce genre d'appels. Il s'agit donc d'un système d'*opt-out*.

FIGURER SUR LA LISTE « NE M'APPELEZ PLUS ! »

Pour s'opposer à cette forme de démarchage de façon générale, il suffit d'appeler le 02 882 19 75 pour faire enregistrer son numéro sur la liste « Ne m'appellez plus ! ». Cette opération est gratuite et rapide. Pour vérifier si l'on figure sur la liste ou en être retiré, on utilise le même numéro. Attention, il faut dans tous les cas effectuer l'appel au départ du numéro de téléphone auquel on souhaite (ne plus) être appelé.



AUTRE FORME D'OPPOSITION

Il est également possible d'indiquer spécifiquement à une entreprise que l'on souhaite qu'elle s'abstienne de nous démarcher par téléphone, par exemple lors de l'appel. À l'inverse, on peut lui donner notre accord exprès pour ce type d'appel, par exemple, en cochant une case sur un site web qui indique que l'on marque son accord pour que l'entreprise nous contacte à des fins de *marketing*. Il ne vaudra alors que pour cet annonceur.

Que doit faire l'entreprise qui souhaite avoir recours au démarchage téléphonique ?

DES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES

Les entreprises qui souhaitent faire elles-mêmes du démarchage téléphonique doivent vérifier préalablement :

- Si les numéros qu'elles veulent appeler figurent sur la liste «Ne m'appellez plus!».
- Dans leurs propres listings, s'il y a des clients ou prospects qui :
 - ▶ Après s'être inscrits sur la liste «Ne m'appellez plus!», ont donné leur accord exprès pour faire l'objet de démarchage téléphonique. Dans ce cas, ils pourront être contactés;
 - ▶ Ne sont pas inscrits sur la liste, mais ont néanmoins spécifiquement demandé à ne pas être démarchés.

Pour éviter les ennuis, les entreprises doivent se ménager des preuves écrites et datées. Elles doivent donc tenir des listings qui indiquent si et à quelle date une personne s'est opposée ou a marqué son accord pour ce type de démarchage.

CONSULTER LA LISTE « NE M'APPELEZ PLUS ! »

Pour consulter la liste, l'entreprise doit acheter un accès sur le site www.dncm.be. Le prix varie entre 80 €/mois et 2.200 €/an (HTVA), selon la taille de l'entreprise. La liste est mise à jour quotidiennement.

Quels sont les risques ?

SANCTIONS

L'Inspection économique (SPF Économie) peut procéder à des enquêtes, en raison d'un signalement ou une plainte, ou de sa propre initiative. En cas de constatation d'une infraction, le plus souvent, l'Inspection économique dressera un avertissement (avec mise en demeure de régulariser la situation), imposera une amende administrative (pouvant aller de 208 à 80.000 € ou jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires annuel) ou proposera une transaction (paiement d'une somme et cessation de l'infraction en échange de l'extinction de l'action).

Le démarchage téléphonique est une pratique bien encadrée. Avec la liste «Ne m'appellez plus!», le législateur veut simplifier l'exercice du droit d'opposition. À l'inverse, la tâche des entreprises qui font du démarchage téléphonique n'est pas facilitée.

Pauline Willem

Avocate au barreau de Bruxelles
Chercheuse au CRIDS/NaDI (UNamur)

Comité de rédaction :

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

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