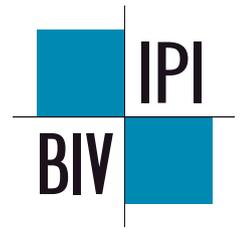


2014 > 3

# IPInews

INSTITUT PROFESSIONNEL DES AGENTS IMMOBILIERS



## CoBAT MODIFIÉ La tâche de l'agent complexifiée



juillet - Août - Septembre 2014 • 17<sup>e</sup> année • Bureau de dépôt Bru X

POST-ÉLECTIONS  
**Trois Régions,  
trois visions**

AGENT & CHASSEUR  
**Deux métiers  
complémentaires**

## Sommaire



### 5 À la une

Bruxelles : toujours plus d'informations urbanistiques

### 6

#### Interview

Céline Frémault : « Endiguer l'exode de la classe moyenne »



### 9 Bien classés

Comment informer précisément l'acquéreur ?

#### chroniques

**3**  
Jusqu'au bout

**16**  
Créer de la valeur ajoutée dans l'immobilier résidentiel

#### dossier

**6**  
Trois Régions, trois visions

**8**  
Chasseur immobilier, vous dites ?

#### tendances

**13**  
Bien classé : Eviter toute mauvaise surprise

**14**  
« En Espagne, il y a les API, les banques et les autres »

#### actu

**4**  
La Flandre passe l'éponge sur les infractions de plus de 5 ans

**5**  
Le CoBAT impose de nouveaux devoirs d'information

#### institut

**10**  
« Je me bats pour l'image de notre métier »

**11**  
Le premier semestre en chiffres

**15**  
Questions-réponses

IPI-News est le journal trimestriel d'information de l'Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI)

#### Siège

Rue du Luxembourg 16 B,  
1000 Bruxelles  
www.ipi.be

#### Concept & réalisation

Anne-Sophie Chevalier  
Frank Damen

#### Editeur responsable

Yves Van Ermen

#### Ont collaboré à ce numéro

Olivier Aoust, Gilles Carnoy,  
Ellen Dejonckheere, Steven Lee,  
Eric Cloes

#### Layout

Happiness

#### Imprimerie

GS Graphics

Des questions ? Des idées ?  
Des propositions ? N'hésitez pas à nous contacter. Vous pouvez joindre l'IPI via le numéro général (**02/505 38 50**) ou contacter directement le service de presse et communication par téléphone (**0486/49 66 35**) ou via mail ([asc@ipi.be](mailto:asc@ipi.be)). Vous pouvez également nous suivre via notre page Facebook ou via Twitter. À bientôt !

©2014 – Cette publication ne peut être reproduite ou transmise sans l'autorisation de l'IPI.

#### Suivez-nous

 IPI Institut Professionnel des Agents Immobiliers

 @chevalieras  
@immoIPI

 Institut professionnel des agents immobiliers

# Jusqu'au bout



© Thomas Blarron Photography

Les coalitions régionales ont pris forme relativement vite et les différentes entités fédérées sont formées. Les partis politiques au pouvoir régional disposent maintenant de cinq années pour faire la différence. Pour ce qui est du fédéral, au moment où nous écrivions ces quelques lignes, les négociations nécessitaient encore un peu de temps, mais il s'était tout de même déjà dessinée une coalition qui semble vouloir aller jusqu'au bout, dans tous les sens du terme.

Les premiers signes émanant de nos dirigeants politiques quant aux futures mesures concernant le secteur semblent positifs. Aussi, nous soutenons totalement la proposition de loi qui vise la protection des comptes de tiers des agents immobiliers en cas de faillite. Une telle mesure profiterait à tout le monde, tant au secteur qu'aux consommateurs ! D'une Région à l'autre, l'attribution du logement sera gérée par des ministres aux sensibilités différentes. Les priorités divergent, tout comme les défis liés aux spécificités propres à chaque territoire. Pour cet IPI-News, nous avons été à la rencontre des trois nouveaux ministres du Logement et les avons interrogés sur leurs priorités. Parmi celles-ci, reviennent l'accès à la propriété et le marché locatif privé, mais aussi le bonus logement et l'augmentation de l'offre de logements.

La vigilance reste en tout cas de mise et nous allons continuer à dialoguer avec nos dirigeants et nous faire entendre. Ainsi, suite à la récente entrée en vigueur de nouvelles dispositions du CoBAT et à la multiplication des informations urbanistiques nécessaires avant la mise sur le marché, l'IPI a pris contact avec la ministre compétente, Céline Frémault, afin de faire amender au plus vite la disposition en matière de location de moins de 9 ans. Celle-ci est totalement inapplicable en l'état.

Dans cette édition d'automne, vous trouverez des informations quant aux renseignements urbanistiques nouvellement réclamés depuis le 1er août et ceux qui le seront à partir du 1er novembre. Vous pourrez également profiter des réponses à certaines questions que vos confrères ont posées à nos juristes, et prendre connaissance des chiffres de l'Institut, d'un mini dossier consacré aux chasseurs immobiliers. Entre autres...

Dans la prochaine édition de votre magazine, qui paraîtra en tout début d'année prochaine, nous vous présenterons une première évaluation de la nouvelle loi qui régit la profession depuis le mois de septembre de l'année dernière. Nous nous pencherons sur les nouvelles opportunités dont disposent les tribunaux de l'IPI. A savoir le prononcé de peines

alternatives pour les agents immobiliers qui auraient commis une infraction mineure au code de déontologie ou encore la prise de mesures conservatoires – comme par exemple la suspension temporaire (avant examen du dossier par la Chambre exécutive) d'un agent immobilier qui se serait de toute évidence rendu coupable de graves malversations financières. Nous évoquerons encore la professionnalisation du métier et la scission en deux colonnes du tableau des titulaires et de la liste des stagiaires. Nous ferons également le point sur le test de compétences introduit le 1er janvier dernier et devenu depuis lors un passage obligé avant l'entame du stage.

Bonne lecture !

*Le Bureau,  
Yves Van Ermen, président  
Luc Machon, vice-président  
Paul Houtart, vice-président  
Filip Van der Veken, trésorier*



## Bonus logement, qu'est-ce qui change ?

**Conformément à la promulgation de la loi spéciale relative à la 6<sup>e</sup> réforme de l'État adoptée le 6 janvier dernier, la politique fiscale liée à l'acquisition et à la conservation de l'habitation propre est passée dans l'escarcelle des Régions au 1<sup>er</sup> juillet. Le gouvernement fédéral reste toutefois compétent pour la fiscalité des autres habitations.**

D'une manière générale, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2015, le bonus logement accordé pour les crédits hypothécaires souscrits depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005 ne donnera plus lieu à une déduction des dépenses comme c'était le cas lorsque la compétence relevait du fédéral, mais bien à une réduction d'impôts. Ce qui implique un gain fiscal pour les petits salaires et une perte pour les salaires imposés au taux marginal de 50%.

**Et pour les nouveaux crédits souscrits à partir du 1<sup>er</sup> janvier prochain ?**

### En Wallonie

À l'heure actuelle, aucune révision du bonus logement n'a été annoncée pour les ménages wallons qui contracteraient un emprunt hypothécaire à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2015. Le gouvernement wallon s'est par ailleurs engagé à maintenir le bonus logement accordé aux prêts hypothécaires déjà conclus.

### A Bruxelles

Statut quo jusqu'en 2017, date à laquelle sera réévalué le système du bonus logement. Les Bruxellois disposent donc de deux années de répit. Par contre, niveau fiscalité, la Région bruxelloise a annoncé qu'elle reverrait à la hausse le précompte immobilier. En contrepartie, elle supprimera la « taxe déchets » et les centimes additionnels de 1% à l'Impôt des Personnes Physiques.

### En Flandre

Dès le 1<sup>er</sup> janvier 2015, l'achat d'un logement en Flandre donnera droit à une réduction d'impôt maximale de 2.280 euros par personne et par an (contre 3.040 euros actuellement). Cela vaut pour tous les contrats hypothécaires conclus à partir de 2015. Rien ne change pour les contrats existants. Aucune indexation n'est prévue endéans les deux ans (au minimum). La (première) réforme du bonus logement devrait coûter en moyenne 1.300 euros aux couples flamands. ■

## Votre compte de tiers bientôt mieux protégé ?

Nouvelle tentative législative... Le CD&V a récemment introduit une nouvelle proposition de loi pour que le compte de tiers de l'agent immobilier bénéficie de la même protection que celle dont jouit déjà celui des avocats, les notaires et les huissiers de justice. L'Institut a toujours été en faveur d'une telle mesure et se réjouit dès lors d'une telle initiative. Une réglementation globale avait déjà été adoptée en 2013 pour veiller à ce que les fonds de tiers, qui n'appartiennent pas au professionnel, soient protégés au maximum et ne puissent par exemple pas être saisis en cas de faillite. Malheureusement, bien qu'ils faisaient partie des quatre groupes professionnels pouvant recevoir des fonds de tiers, les agents immobiliers furent retirés de cette réglementation et ce, juste avant qu'elle ne soit votée sous sa forme définitive.

## PEB : les annonces passées au peigne fin

Gare aux agents immobiliers qui annonceraient la vente ou la location d'un bien sans faire mention des résultats PEB ! Bruxelles Environnement a contacté l'IPI pour signaler qu'il contrôle l'affichage des résultats du certificat PEB dans les annonces immobilières. Plusieurs procès-verbaux ont été établis. « Les derniers contrôles ont mis en évidence une proportion importante d'agences ne respectant pas encore parfaitement l'obligation d'affichage des certificats PEB. Ce qui d'une part pénalise les candidats acquéreurs ou locataires et d'autre part biaise le jeu de la concurrence », explique l'Institut bruxellois pour la gestion de l'environnement. Pour rappel, une amende administrative pouvant se monter à 625 euros par annonce en infraction peut être administrée aux agences qui ne respectent pas, dès la mise sur le marché, les règles d'affichage. En plus de nouveaux contrôles aléatoires, Bruxelles Environnement prévoit également de contrôler les agences ayant publié de manière répétée des annonces en défaut d'affichage des résultats du certificat PEB.

# Modifications du **CoBAT**

## De nouveaux renseignements exigés

Depuis le 1<sup>er</sup> août, la tâche de l'agent immobilier s'est complexifiée. Une ordonnance bruxelloise impose de nouvelles obligations en matière d'informations urbanistiques.

On le sait, l'agent immobilier, à la location ou à la vente, doit délivrer une information fiable aux candidats intéressés. C'est une obligation personnelle de l'agent immobilier ; ce n'est pas une obligation du vendeur ou du bailleur que l'agent exécute pour le compte de ce dernier. Cela veut dire que l'agent immobilier qui méconnaît cette obligation engage sa responsabilité non seulement envers son commettant mais aussi, directement, envers le candidat acheteur ou le candidat locataire.

Depuis le 1<sup>er</sup> août, les renseignements urbanistiques suivants doivent figurer dans la publicité et dans la convention (c'est-à-dire déjà dans le compromis) :

- La destination urbanistique ;
- Les conditions auxquelles un projet de construction est soumis (PPAS, PL, etc.) ;
- L'existence d'un plan d'expropriation visant le bien ;
- La situation du bien dans un périmètre de préemption ;
- L'existence d'une mesure de protection du patrimoine ou d'une mesure en cours (liste de sauvegarde ou classement) ;
- L'enregistrement du bien comme site d'activité inexploité.

Selon le texte actuel, le propriétaire et l'agent immobilier doivent exécuter les obligations d'information urbanistique pour toute vente, emphytéose, et toute location, même de courte durée, ce qui est très lourd... voire inapplicable. Le délai de délivrance des renseignements urbanistiques implique de facto le ralentissement des mises sur le marché.

Force est de constater que les dispositions concernant les locations sont inapplicables en l'état. Tous les acteurs du secteur en conviennent. Aussi, l'Institut a pris contact avec la ministre bruxelloise compétente, Céline Frémault, et espère bientôt recevoir des nouvelles rassurantes. L'IPI a expressément demandé que les locations de moins de

Outre les renseignements relatifs à la PEB, il existe deux types d'obligation d'information. Une obligation générale, déposée dans les articles 12 et 53 du Code de déontologie. Et une obligation spécifique en matière d'urbanisme, qui trouve son fondement dans les articles 99 et 281 du CoBAT.

Ces deux dispositions viennent d'être modifiées par l'ordonnance du 3 avril 2014 et les implications de ces modifications -entrées en vigueur pour la plupart le 1<sup>er</sup> août- sont conséquentes pour les agents immobiliers courtiers.

À partir du 1<sup>er</sup> novembre 2014, d'autres informations seront exigées en plus de celles énoncées ci-dessus, à savoir :

- L'existence éventuelle d'un plan d'alignement en vigueur sur le bien ;
- Les renseignements sur les permis et certificats d'urbanisme (délivrés, refusés, périmés ou en recours) ;
- La ou les affectations et utilisations licites du bien dans chacune de ses composantes, ainsi que leur répartition spatiale et leur localisation ;
- La date d'éventuels constats d'infractions relatifs au bien.

9 ans soient exclues de l'obligation relative aux informations nouvellement exigées.

On notera que **les informations urbanistiques peuvent être rendues disponibles sur un site web**. C'est pratique mais cela présente un sérieux problème de preuve en cas de litige survenant postérieurement à la vente. En effet, les sites comme Immoweb ou ceux des agences, sont fréquemment rafraîchis et ne mentionnent généralement plus le bien après la vente. Si une dispute surgit sur la qualité de l'information précontractuelle après que le site ait été modifié, et que les versions archivées n'ont pas été conservées, un sérieux problème de preuve se posera pour l'agent immobilier. ■

L'information urbanistique doit être délivrée lors de la publicité et dans la convention qui suit. Les renseignements urbanistiques peuvent être obtenus auprès de la commune qui est tenue de les délivrer **dans les trente jours**.

## Une régularisation devenue obligatoire

L'ordonnance bruxelloise du 3 avril dernier portant modifications au CoBAT modifie également le régime des infractions urbanistiques commises entre 1975 et 1992. L'époque où l'on pouvait se contenter de simplement signifier que les infractions étaient antérieures à 1992 est désormais révolue. Effectivement... l'article 19 de l'ordonnance du 3 avril 2014 introduit l'obtention obligatoire d'un permis d'urbanisme.

« La nouvelle disposition a en réalité vocation à régulariser, sous certaines conditions, tous les actes et travaux réalisés avant 1992, en ce compris les changements d'affectation », explique Gilles Carnoy, avocat au barreau de Bruxelles. « Si ces actes et travaux visaient la division d'une habitation en plusieurs logements, il faudra, notamment, que les logements créés ne soient pas manifestement contraires aux normes d'habitabilité pour pouvoir bénéficier de ce nouveau régime ».

Les permis de régularisation devraient facilement être accordés et ne pourront être refusés que pour certains motifs précis : si les actes et travaux sont contraires aux plans d'aménagement ou entraînent une dérogation majeure à l'habitabilité.

## Trois Régions, trois visions

Les élections régionales du 25 mai dernier ont rebattu les cartes. Les maroquins qui concernent le secteur ont atterri dans des mains aux sensibilités fort différentes : le logement sera géré par le cdH à Bruxelles, le PS en Wallonie et la NV-A en Flandre. A sensibilités différentes, priorités différentes. L'IPI-News vous propose un petit tour d'horizon régional en ce début de législature où les cabinets se mettent en place. Les ministres en sont au stade des bonnes intentions et, côté francophone, ne s'aventurent pas encore à parler des compétences nouvellement régionalisées.



### Céline Frémault à Bruxelles

## « Endiguer l'exode de la classe moyenne »

La Région bruxelloise a du pain sur la planche en matière de politique de logement. La ministre cdH Céline Frémault en est bien consciente et nous fait part de ses priorités pour pallier aux problèmes d'une pression démographique croissante et de logements dont les prix atteignent des sommets.

**Face aux prix du marché immobilier de la capitale, nombreux sont les jeunes Bruxellois à s'installer dans les régions voisines où les prix restent plus abordables...**

« C'est pourquoi le renforcement de l'accès à la propriété fait partie de mes priorités, tout comme l'endiguement de l'exode de la classe moyenne. Permettre à plus de Bruxellois - et aux jeunes en particulier - de pouvoir acquérir un logement est un enjeu de premier ordre. De nombreux efforts ont déjà été fournis dans ce domaine. Je veux les poursuivre et les amplifier là où c'est possible. Pour ce faire, nous devons travailler sur l'ensemble des outils disponibles, notamment en matière fiscale. Nous sommes occupés, à ce stade, à établir un «état des lieux» de la situation et des outils existants. Un certain nombre d'initiatives ont d'ores et déjà été prises afin d'obtenir des résultats tangibles le plus rapidement possible ! »

**La majorité des Bruxellois consacrent 30% de leurs revenus à leur logement. C'est beaucoup. Les bas revenus ont de plus en plus de mal à trouver à se loger...**

« Je souhaite que les efforts nécessaires soient menés pour densifier le parc public de logements sur Bruxelles. Il s'agit d'un enjeu socio-économique de premier plan, d'autant plus important que la Région est soumise à une pression démographique croissante. A cet égard, il est indispensable que l'ensemble des acteurs concernés travaillent de manière coordonnée. J'ai, de ce point de vue également, l'intention d'investiguer toute opportunité de partenariat public-privé afin d'accroître l'offre publique de logements sociaux pour personnes à revenus modérés ou moyens. Il est également important, dans ce contexte, de simplifier et de rationaliser les procédures administratives et urbanistiques afin d'accélérer le processus d'extension et de renouvellement du parc public de logements! »

**Une des pistes pour les bas revenus est celle de l'allocation-loyer...**

« A l'heure actuelle, force est de constater que l'offre de logements publics à finalité sociale en Région bruxelloise est trop limitée par rapport à la demande. Nombre de Bruxellois n'ont dès lors d'autres choix que de consacrer une part toujours plus importante de leurs revenus à leurs frais de logement ou de revoir à la baisse leurs critères de qualité et de confort. Je suis intimement convaincue que la mise en place d'une allocation-loyer sur le marché privé en faveur des personnes à bas revenus constitue une réponse adéquate de ce point de vue. Cette mesure constitue une de mes premières priorités. Une phase test est d'ores et déjà en cours. Son évaluation permettra d'en affiner le principe et le fonctionnement. »

**Quelles solutions pour faire face à la pression démographique ?**

« Pour commencer, il est nécessaire de mener une politique active de réfection des logements existants. Il faut aussi intervenir sur une part trop importante de logements existants, vétustes - parfois inoccupés - qui ne répondent pas ou plus aux standards de qualité de vie que la population bruxelloise est en droit d'attendre. Les pouvoirs publics doivent être exemplaires de ce point de vue. »

Paul Furlan en Wallonie

## « Il est primordial d'améliorer le marché locatif »

La Déclaration de politique régionale de la Wallonie ne manque pas d'ambition. Pour pallier au boom démographique, la Région se fixe pour objectif la construction de 250.000 nouveaux logements, privés et publics, d'ici 2030. Le socialiste Paul Furlan a conscience du défi qui l'attend, mais bannit toute précipitation. Il entend notamment améliorer le fonctionnement du marché locatif privé.

### Quelles seront vos priorités en matière de logement pour cette législature ?

« Pour ce qui intéresse le secteur de l'immobilier, mes priorités se porteront vers la régionalisation du bail d'habitation et le bonus logement. La Déclaration de politique régionale précise que le bail d'habitation doit faire l'objet d'une évaluation. Il est clair que la réflexion à ce sujet a déjà été largement entamée au travers de colloques, livres, et de nombreuses prises de position des uns et des autres. Aujourd'hui, les avancées qui pourraient intervenir suite à une concertation large du secteur, doivent être de nature à améliorer le marché locatif sans mettre des bâtons dans les roues des propriétaires qui investissent dans leurs logements. Au contraire, il est nécessaire de mettre en œuvre des moyens, notamment fiscaux, qui leur permettront de continuer à investir dans la politique du logement. Par ailleurs, un outil comme le Fonds de garanties locatives devrait sécuriser leurs relations avec les locataires. »

### Que prévoyez-vous sur la question des loyers, sujet particulièrement sensible ?

« L'accord de Gouvernement régional prévoit d'élaborer une grille indicative de référence des loyers, et de conditionner au respect de cette grille l'octroi d'aides publiques. Je suivrai cet objectif. Bien entendu, cela ne se fera pas sans concerter le secteur du marché locatif. »

### On peut lire dans la déclaration de politique régionale que le bonus logement est maintenu pour les crédits déjà conclus, et pour les autres ?

« Je suis particulièrement sensible à la thématique du 'bonus logement'. Je l'ai dit, ce sera ma priorité de rentrée. Sur la base des informations dont je dispose et qui nous viennent de l'Etat fédéral, je vais enclencher une réflexion avec les acteurs concernés par ce bonus logement sur son devenir et son optimisation. »

### Quels seront les paramètres à prendre en compte dans ce dossier complexe ?

« J'ai une ligne claire pour la conduite de ce dossier : trouver un moyen de réformer ce bonus en préservant tant l'intérêt du citoyen qui investit que celui du marché immobilier (créateur de logements) et les finances publiques wallonnes. »

### C'est quoi la méthode Furlan ?

« Comme vous le remarquerez très vite, je ne prends aucune décision sans concerter le secteur. Je l'associe aux décisions prises. Je ne confondrai pas vitesse et précipitation car mon expérience m'a très souvent appris qu'on n'atteint pas ses objectifs en nageant à contre-courant. Je concerte et j'agis. »

Liesbeth Homans en Flandre

## « Exclure les effets pervers du bonus logement »

En Flandre, la compétence du logement a été attribuée à la ministre N-VA Liesbeth Homans. L'accessibilité au logement reste l'une des grandes priorités de cette législature. Au programme : réajustement du bonus logement, simplification des droits d'enregistrement pour le logement familial et prêts sociaux. Entre autres...



### Les Régions ont récupéré un certain nombre de compétences liées à la politique du logement. Quelles sont vos priorités en la matière ?

« Nous allons notamment nous concentrer sur la compétence fiscale pour l'habitation propre et unique, le fameux 'bonus logement'. Cette compétence étant devenue flamande, nous sommes en mesure d'assurer une révision approfondie du dossier 'fiscalité du logement'. Si l'objectif reste de stimuler l'acquisition d'une propriété, il convient toutefois d'en exclure un maximum d'effets pervers. J'en profite pour souligner une fois encore que rien ne change pour les contrats existants. Par ailleurs, la Flandre est également compétente depuis le 1er juillet en matière de législation sur les loyers. Celle-ci sera intégrée dans un Code flamand propre sur les loyers, dont les fondements sont les suivants : l'accessibilité, la protection de la qualité de logement, la sécurité de logement pour le locataire, mais aussi le renfort des garanties et la certitude, pour le bailleur, que le loyer lui soit payé. »

### Selon vous, quels outils manque-t-il au niveau régional pour mener une politique du logement optimale ?

« Nous ne réclamons pas de nouveaux transferts. Mais si vous me demandez de quoi nous avons besoin, ma réponse est claire : une compétence flamande totale sur le plan du logement. Le cadastre, les taux de TVA pour la construction neuve et la rénovation qui s'écartent du montant des droits d'enregistrement... Il serait préférable de gérer tous ces aspects au niveau flamand. »

### Qu'envisage le gouvernement flamand pour améliorer l'accès au logement ?

« Des mesures de soutien comme le bonus logement doivent comporter un minimum d'effets secondaires négatifs. Ce n'est pas en maintenant les prix artificiellement élevés que les pouvoirs publics rendront les logements plus abordables. Des études abondent dans ce sens. Ce seul argument justifie déjà quelques réajustements, sans pour autant jeter le bébé avec l'eau du

bain. L'une des autres mesures importantes que nous envisageons concerne une simplification des droits d'enregistrement, dans une perspective de montant globalement inférieur pour le logement familial. »

## « Il faudra également nous attaquer au problème de la densification »

### Les terrains à bâtir se font de plus en plus rares en Flandre. Un état de fait dont il faut tenir compte...

« Effectivement, il faudra également nous attaquer au problème de la densification. L'espace disponible en Flandre n'est pas illimité. À cet égard, nous mettrons également l'accent sur la rénovation et le réemploi. L'évolution de la population, a fortiori en milieu urbain, nous oblige à porter un regard créatif et neuf sur l'espace disponible. C'est là un défi passionnant pour tous les pouvoirs publics. En ma qualité de ministre, j'entends également militer en faveur d'une politique foncière sur mesure : en concertation avec d'autres pouvoirs (semi-)publics et des partenaires privés, nous devons être en mesure de multiplier la mise sur le marché de lotissements en zones habitables et, dans le même temps, accroître l'offre en s'attaquant de manière responsable aux zones d'extension d'habitat. »

### Quid du marché du logement public ?

« Les prêts sociaux (« Vlaamse woonlening ») demeurent un instrument important pour le présent gouvernement. Notre seule volonté est de les adapter plus clairement aux personnes qui en ont besoin. Récemment, les critères ont été renforcés. Une mesure indispensable pour atteindre le bon groupe-cible. Sur le marché locatif social, la Flandre en finit avec le concept de 'maintien à domicile'. Au bout d'un certain laps de temps, les contrats doivent pouvoir être revus. Les personnes au salaire plus élevé et suffisamment en forme pour trouver un logement sur le marché locatif privé doivent libérer de l'espace pour les personnes en liste d'attente. » ■

Bien classé... ou pas ?

# Eviter toute mauvaise surprise



**Belles demeures et vieilles fermettes en province, magnifiques maisons bourgeoises dans la capitale. Les occasions de vendre des biens d'exception ne sont pas rares. L'acquéreur se doit d'être informé précisément quant à la protection éventuelle du bien et ses implications...**

La Belgique compte de beaux bâtiments qui ont perduré dans le temps. Une partie de ce patrimoine architectural est aux mains de propriétaires privés qui sont, un jour ou l'autre, amenés à revendre leur(s) bien(s). A Bruxelles, notamment, il n'est pas rare d'avoir en portefeuille, par exemple, une bâtisse Art Nouveau ou Art Déco susceptible de faire l'objet d'une protection.

Il est évident que le candidat acquéreur ne se contentera pas d'une réponse évasive lorsqu'il vous interrogera quant aux éventuelles mesures de protection dont fait l'objet le bien convoité. Car qui dit habitation d'un certain âge... dit rénovation. Et l'acquéreur d'être effrayé et freiné dans son achat par les lenteurs administratives et les exigences techniques qui pourraient lui être imposées par l'administration. A vous de le rassurer.

## Rassurer l'acquéreur

Alors classé ou protégé ? Pour éviter toute mauvaise surprise, il est indispensable de se renseigner auprès des administrations compétentes lors de la vente de biens présentant des caractéristiques historiques, car nombre d'entre eux sont susceptibles de faire l'objet d'un classement ou d'une inscription sur la liste de sauvegarde. Attention également aux biens situés aux alentours de sites ou d'ensembles architecturaux dont la façade serait protégée de facto.

A Bruxelles, vous vous adresserez à la commune et aux Monuments et Sites. Ces derniers tiennent notamment à disposition un registre des biens classés sur leur site internet (<http://www.monument-irisnet.be/fr/patrimoine/intro.htm>). Pour la Wallonie, vous pouvez vous rendre sur le site de la DGO4-Département du patrimoine (<http://dgo4.spw.wallonie.be>), puis sur l'onglet de la liste des biens classés.

S'il s'avère que le bien est classé, il faut être

attentif aux procédures en matière de travaux et aux possibilités d'obtenir des subsides pour les réaliser. Des subventions sont octroyées aux propriétaires désireux d'entreprendre des travaux d'entretien, de maintenance ou de restauration de leur bien. Comme en Belgique, rien n'est simple, les prescriptions en matière de classement varient d'une entité fédérée à l'autre.

## Investir dans un bâtiment phare

Heureusement, le classement d'une façade - mesure de classement sans doute la plus fréquente en matière d'habitation- n'a aucun impact sur l'éventuelle rénovation intérieure du bâtiment. Au moment de l'achat, il est recommandé d'être particulièrement attentif à l'état des châssis dont le remplacement peut être coûteux et/ou non souhaité par les administrations régionales. Ainsi, si les autorités compétentes se montrent très attentives à la qualité des interventions qui améliorent la performance énergétique, elles estiment qu'il est parfois plus judicieux de restaurer un châssis et d'en améliorer le vitrage que de le remplacer purement et simplement.

Mais, attention, le classement ne signifie en aucun cas le gel du bâtiment. « Au contraire ! Le but du classement est de pouvoir investir dans un bâtiment phare. Ce statut est plutôt une invitation à investir, à imaginer et à innover dans ce type de bâtiment. En respectant bien entendu certains éléments du patrimoine, mais en général cet aspect fait consensus », explique Thierry Wauters, directeur des Monuments et Sites. « Nous essayons d'être ouverts à l'intervention contemporaine. Notre but est de confier ce bâtiment à l'avenir et ce n'est donc certainement pas son utilisation du 18 ou du 19<sup>e</sup> siècle qui va lui permettre de survivre », soutient le directeur bruxellois. ■

A **Bruxelles**, les demandes d'intervention sur un bien classé doivent faire l'objet d'une demande de permis unique. « Des dossiers complexes et surtout mal ficelés peuvent prendre un certain temps », concède le directeur des Monuments et Sites. « Mais le délai de traitement d'une demande classique est de 105 à 165 jours à Bruxelles ». Un délai qui reste somme toute assez raisonnable. Et Thierry Wauters de préciser que le classement d'un bien présente des avantages pour le propriétaire privé. « Je pense à l'exonération partielle ou totale du précompte immobilier, ou encore à la possibilité d'injecter dans la déclaration d'impôt les frais d'entretien du bâtiment protégé. Sans oublier qu'un bien classé est libéré des prescriptions du PRAS (plan régional d'affectation au sol) et des affectations prescrites par celui-ci. »

« Tous les actes et travaux portant sur un bien classé sont soumis à autorisation préalable », rappelle Martine-Antoinette Marchal du Département wallon du patrimoine. « En **Wallonie**, il sera notamment nécessaire d'introduire une demande de certificat lorsqu'il s'agit de travaux importants sur des monuments classés ou en sites classés exceptionnels ou d'une demande de maintenance pour travaux d'entretien ou d'une déclaration préalable en fonction du montant des travaux », explique-t-elle. Pas de procédure simplifiée comme à Bruxelles. Les délais pour obtenir toutes les autorisations sont donc en général un peu plus longs en Wallonie. Par ailleurs, il existe différents niveaux de classement en Région wallonne. « Plus le classement est sévère, plus les contraintes sont importantes », explique Geoffrey Brakel, expert immobilier. « Pour obtenir les subsides dont les montants sont fonction du niveau de classement, des appels d'offres sont nécessaires et des techniques architecturales spécifiques peuvent être imposées », ajoute-t-il. D'où l'importance pour l'acquéreur de se renseigner précisément auprès de l'administration avant l'achat, et ce pour éviter toute mauvaise surprise. Notons que les dépenses d'entretien et de restauration de biens classés peuvent également faire l'objet d'une déduction fiscale.

Derrière l'IPI, s'affairent des agents immobiliers motivés qui n'hésitent pas à investir temps et énergie afin de professionnaliser notre métier et d'en améliorer l'image auprès du consommateur. Fin 2012, vous avez élu 28 membres effectifs et 42 membres suppléants. Tous travaillent à l'encadrement et à la bonne gestion de la profession. L'IPI-News se propose de vous présenter chaque trimestre l'un des mandataires de l'Institut.

## « Je me bats pour l'image de notre métier »



Angie Impellizzeri

**P**impante, souriante et toujours de bonne humeur, Angie Impellizzeri ne passe jamais inaperçue. Sans doute davantage encore depuis sa participation à l'émission « A vendre, à acheter » diffusée durant deux saisons sur RTL-TVi.

Certes sympathique, Angie Impellizzeri se différencie aussi et surtout par sa disponibilité et son professionnalisme. « L'appât du gain, ce n'est pas mon truc. Bien sûr, mon job est de vendre des maisons, mais je souhaite avant tout qu'au-delà de la vente les clients soient très contents de mes services et me recommande. Je n'aime pas jouer le one shot. »

Fille d'indépendants, Angie Impellizzeri a le sens commercial dans le sang. « A l'école déjà, j'achetais des bonbons en gros et je les revendais à la pièce », se souvient-elle en rigolant. Celle qui est aujourd'hui une experte dans son domaine n'a toutefois pas débuté sa carrière dans l'immobilier. « J'ai été hôtesse de l'air, j'ai travaillé au Shape et dirigé plusieurs magasins avant d'être finalement débauchée par un agent immobilier de Mons il y a une vingtaine d'années ». Elle exerce alors pendant une année en tant qu'employée, puis entame la formation d'agent immobilier de 3 ans en cours du soir. « Pour faire la

différence », elle décide alors de suivre une formation d'expert immobilier. Dynamique, l'experte pousse l'envie d'apprendre toujours plus loin et s'est formée en géobiologie, home staging et feng shui. « Cela en fait sourire certains, mais toutes ces connaissances m'aident vraiment dans ma pratique professionnelle », assure-t-elle.

Ce qu'elle aime le plus dans son métier ? « Le contact avec les gens », répond-t-elle sans surprise. « Les gens voient en moi l'espoir et je me décarcasse vraiment pour vendre leur maison. Je mets un point d'honneur à ce que les biens que mon agence prend en portefeuille le soient au juste prix ». Angie Impellizzeri nous confie « passer son temps à essayer de redorer l'image de l'agent immobilier », l'exercice illégal de la profession n'est malheureusement pas l'exception dans la région du Centre. « L'image de notre métier - pour laquelle je me bats au quotidien - est tellement ternie », se désolent-elle.

Rien d'étonnant à ce que ce petit bout de femme se soit présenté aux élections de l'IPI qui l'ont mené au Conseil national en 2009. « J'adore ce que je fais. Mon deuxième mandat au Conseil national me permet d'apporter ma pierre à l'édifice et de contribuer au développement harmonieux de la profession ». Les confrères et consœurs de sa région n'hésitent pas à l'appeler pour glaner des conseils. La Louviéroise se réjouit du travail accompli par l'IPI ces dernières années. « La hotline juridique et tous les documents qui sont à disposition sur le site de l'IPI facilitent vraiment la tâche du professionnel, tout comme le Cadastrefinder ! Le dépistage des agents illégaux porte un coup fatal à l'exercice débridé de la profession. Je ne cesse de répéter aux particuliers qu'il est indispensable de ne s'adresser qu'à des agents immobiliers agréés IPI », défend la mandataire. Atout de charme de l'Institut, Angie Impellizzeri - qui a par ailleurs rouvert le restaurant familial il y a deux ans avec ses deux frères - incarne l'image de l'accessibilité de l'agent immobilier. « Je tiens à montrer qu'en unissant la rigueur et la compétence à l'écoute et l'empathie envers le client, la fonction et l'image des agents immobiliers seront appréciées et connaîtront un bel avenir ». ■

## Bienvenue à nos nouveaux confrères !

Tous les trimestres, l'Institut organise une petite réception en l'honneur de ses membres fraîchement agréés. Le 9 juillet, Yves Van Ermen et Paul Houtart, respectivement président et vice-président de l'IPI, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires francophones et leur ont remis leurs certificats et panonceaux... bien mérités !

BAS Kevin – Herve  
 BEGHIN David – Braine-l'Alleud  
 BELLANTE Biagio – Vlezenbeek  
 BERTRAND Xavier – Huy  
 BONFITTO Cristelle – Rhode-Saint-Genèse  
 BRAINIS Daniel – Bruxelles  
 BREULS de TIECKEN Gaëtan – Jambes  
 CAPIZZI Gaetano – Genval  
 CARBONELLE Bruno – Enghien  
 CAYPHAS Savinien – Kraainem  
 CHAUDOIR Cédric – Liège  
 CHAUDOIR Christophe – Biesme-sous-Thuin  
 CHRIN Elodie – Wemmel  
 COLLIGNON Benoît – Grâce-Hollogne  
 COOMANS de BRACHENE Laurent-Joseph – Bruxelles  
 COUCHANT Sylvain – Bruxelles  
 CREMADES Y CLAPES Rafaël – Bruxelles  
 DE DONCKER Boris – Bruxelles  
 DE LUCA David – Jumet  
 de THIER Isabelle – Bruxelles  
 DELEPINE Thierry – Bruxelles  
 DOLBERG Sandra – Bruxelles  
 FAIM MARIANO Tony – Verlaine  
 FAJTMANN Claude – Bruxelles  
 FRÉCHÉ Béranger – Cuesmes  
 FRIPPIAT Céline – La Roche-en-Ardenne  
 GASPARDON Diana – Braine-l'Alleud  
 HALLIEZ Quentin – Couthuin  
 HENRY Axel – Ransart  
 KARALI Funda – Zellik  
 LEERS Kelly – Havré  
 LENOBLE Jacques – Heppignies  
 LIBERMENSZ Frank – Rhode-Saint-Genèse  
 LORSIGNOL Nicolas – Mont-sur-Marchienne  
 MAES Sébastien – Lasne  
 MAHAUX Olivier – Gembloux  
 MATON Sophie – Bruxelles  
 MONNOM Daniel – Bouffloulx  
 PAJOT Laurence – Bruxelles  
 PAUPORTÉ Frédérique – Bruxelles  
 PELLIZZERI Céline – Saintes  
 RAMBEAUX Cécile – Coutisse  
 SALVATORI Aurélie – La Louvière  
 SEGARD Maxime – Mouscron  
 SHARMA Bindra – Bruxelles  
 SILVAGGIO Sébastien – Seraing  
 TARVENIERS Françoise – Bruxelles  
 THEVELIN Anne – Bruxelles  
 TREFOIS Julien – Bruxelles  
 VAN BOGAERT Eric – Piètrebaix  
 VAN ISTERDAEL Laurent – Bruxelles  
 VAN RIJCKEVORSEL Hervé – Bruxelles  
 VANDER NOOT Max – Havré  
 VANDERHAEGHEN Anne – Beaufays  
 VERSTRAETEN Olivier – Hoeilaart

1<sup>er</sup> semestre 2014

## Votre Institut ne chôme pas...

Des dizaines d'agents immobiliers, des avocats ou des magistrats endossant le rôle d'assesseur juridique ou de président de chambre, ainsi qu'une équipe administrative d'une trentaine de personnes s'activent quotidiennement au siège de l'Institut. Et cela afin de satisfaire aux demandes administratives des stagiaires et titulaires, de se prononcer sur les plaintes pour faute(s) déontologique(s) et de mettre un terme aux agissements des faux agents immobiliers. Voici le résultat du travail réalisé au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014.

### Quid des dossiers disciplinaires francophones ?

**300 plaintes**  
ont été adressées à  
l'assesseur juridique



**233 dossiers**  
ont été classés sans suite  
(nombre d'entre eux relèvent  
de plaintes introduites en 2013)

**51 décisions disciplinaires** ont été prises,  
parmi lesquelles **17 radiations, 24 suspensions,**  
**4 blâmes, 2 avertissements, 1 acquittement**

Ces 51 décisions concernent 108 dossiers



Un seul agent immobilier a  
dû répondre de ses actes  
dans **15 dossiers !**



La Chambre exécutive s'est  
réunie à **9 reprises** pour  
statuer sur des dossiers  
disciplinaires

### Quid des dossiers administratifs francophones ?



**11 candidatures**  
ont été refusées



**1081 décisions**  
ont été rendues !

**145**  
stagiaires  
ont été inscrits  
sur la liste

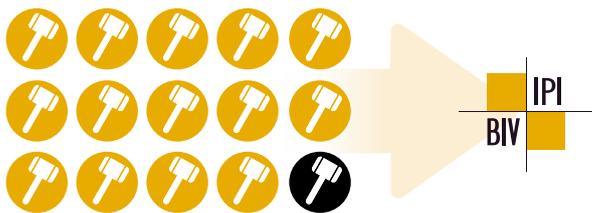


**140 nouveaux titulaires**  
ont été inscrits au tableau

La Chambre exécutive s'est réunie à **14 reprises**  
pour statuer sur des dossiers administratifs



### Les résultats du service Dépistage



**15 jugements** ont été rendus,  
**dont 14 en faveur de l'IPI**

**37 dossiers**  
ont débouché sur une  
solution sans qu'une  
action judiciaire ne soit  
nécessaire

**24** nouvelles actions juridiques  
ont été introduites



Fin juin, **41 affaires** étaient encore en cours devant les  
tribunaux dont **33 en première instance**

## Chasseur immobilier, vous dites ?

**Acteurs à part entière du marché bruxellois depuis 2006, les chasseurs immobiliers ont dû batailler ferme pour se faire accepter des agents immobiliers. La méfiance n'est aujourd'hui plus qu'un lointain souvenir. Leur reste encore à se faire (bien) connaître du grand public.**

**D**e l'aveu même des intéressés, le métier de chasseur immobilier n'est pas encore bien connu du grand public belge. Pourtant, la profession existe déjà depuis déjà une bonne vingtaine d'années ... du moins aux Etats-Unis où, avant la crise, une transaction sur trois passait par un chasseur immobilier. Ce n'est qu'au début des années 2000 qu'elle se développe en Europe dans les grandes villes telles Londres ou Paris, avant d'essaimer dans les villes de provinces.

En 2006, les premiers chasseurs immobiliers investissent le marché belge, et plus particulièrement bruxellois. Ces professionnels ne furent, à l'époque, pas bien accueillis par le secteur. « C'est le moins que l'on puisse dire », souffle Caroline Lucidi (Home Dating), la première à s'être lancée sur le marché bruxellois. Car, en 2006, le métier n'était pas seulement méconnu du grand public... Les agents immobiliers, eux-mêmes, étaient très méfiants envers ces nouveaux professionnels de l'immobilier qu'ils voyaient comme des concurrents. « Dans un premier temps, les relations avec les agents immobiliers ont vraiment été très difficiles », explique la Française. « Les courtiers immobiliers étaient sur la défensive. Ils avaient peur que je leur prenne des clients et que je souffle au passage leur commission ». Aujourd'hui, vous ne trouverez plus un professionnel pour douter de la complémentarité des deux métiers. Il a fallu du temps pour que la confiance s'installe. « Deux-trois ans facilement. Le temps pour que d'autres se lancent dans le métier et le sortent de sa confidentialité », reconnaît Caroline Lucidi. « Les agents immobiliers ont alors réalisé que les chasseurs immobiliers leur apportent des clients et qu'il peut être opportun de travailler ensemble ». Encore assez peu nombreux dans la capitale, les chasseurs immobiliers ne forment qu'une petite niche où chacun a trouvé sa place. Les uns plus axés sur le haut de gamme et le public des expatriés, les autres prisés des clients belges.

### IPI ou pas ?

Le métier de chasseur immobilier ne jouit pas en tant que tel d'une reconnaissance à part entière. Intermédiaire dans les transactions immobilières, il se positionne comme un agent immobilier dont la particularité est de prendre en charge la recherche immobilière de ses clients. « Comme les agents immobiliers 'classiques', nous concluons des conventions de courtage et signons des mandats de recherche -exclusifs et pour le compte de l'acheteur dans notre cas. Nous sommes donc bien évidemment agréés IPI », explique James Goffin, managing partner chez Property Hunter. Caroline Lucidi, pour sa part, a été quelque peu étonnée de se voir réclamer une agrégation IPI lors du lancement de son activité. « J'ai été surprise. Il est vrai que l'accès à la profession est nettement plus simple en France. Mais, au final, je suis bien contente d'avoir obtenu le titre nécessaire. J'ai beaucoup appris lors de mon stage et, grâce à cette agrégation, je gagne en crédibilité », concède Caroline Lucidi.

### Coté consommateur

« Le recours à un chasseur immobilier ne s'inscrit pas du tout dans les mœurs belges », convient Julien Dessauy, également managing partner de Property Hunter. Pas du tout ? Disons pas encore... Car le service plaît ! Et, même si la profession ne semble pas encore s'être implantée en dehors des frontières de la capitale, le bouche-à-oreille fait son œuvre.

« Nombreux sont les acquéreurs à regretter de n'avoir pas eu connaissance des services offerts lors de leurs recherches immobilières », poursuit Julien Dessauy. Des services qui auraient pu alors leur enlever une grosse épine du pied. Car les chasseurs immobiliers offrent du vrai consulting. Ils ont deux missions principales : trouver le bien et accompagner le client à travers tout le processus d'achat (offre, compromis, acte). « S'il a besoin d'une banque, d'un notaire ou d'un architecte, par exemple, on le met en relation avec des profession-

nels de confiance. Notre but ? Que le client concrétise son projet sans rater d'opportunité, faire en sorte qu'il achète son bien au bon prix et qu'il l'achète en sécurité ».

### Acheter au bon prix

Prospection, pré-visites, rapport des informations objectives, sélection des biens les plus intéressants et visites avec le client... « Une fois que le client a trouvé le bien qui lui convient, on fait une check list de tous les éléments qui permettent de s'assurer qu'il s'agit d'un bon investissement. On estime la valeur vénale du bien et on optimise la négociation. C'est qui est important, c'est d'acheter au bon prix ! » S'ensuivent des démarches administratives et tout un travail d'information au niveau de l'urbanisme, de la copropriété, des frais de notaires. « Si des travaux doivent être effectués, on fait faire des devis pour que l'acheteur ait une idée des coûts à prévoir », ajoute Julien Dessauy.

Un des atouts des services du chasseur repose certainement sur sa connaissance du marché et son réseau. L'acheteur est sûr d'acheter au bon prix et a accès à certains biens hors marché. Ce qui plaît énormément à la clientèle. Mais, attention, le chasseur immobilier n'est pas là pour faire faire de bonnes affaires. « Nous sommes là pour trouver un bien au juste prix. Notre but est de trouver un bien de qualité situé dans un environnement agréable, dans un bâtiment exempt de problème de copropriété et dans un bon état général. S'il est au bon prix, il ne faut pas s'amuser à essayer de gratter quelques milliers d'euros, au risque de se le faire souffler sous le nez ! Les biens de qualité sont rares et partent très vite ». Côté budget, il peut être utile de balayer les a priori. Non, les services des chasseurs immobiliers ne sont pas proposés pour le seul haut de gamme et les expatriés européens. Loin de là. « Le budget de notre clientèle - belge à 60% - se situe en général entre 200 et 500.000 euros », certifie Julien Dessauy.



## Une évolution naturelle

Le métier de chasseur immobilier serait-il l'avenir du métier d'agent immobilier ? « Je parlerais plutôt d'évolution », poursuit James Goffin. « Finalement, il est fort logique qu'un tel service de consulting se développe chez nous. Aux USA, l'agent immobilier est à la fois le conseiller du vendeur et de l'acheteur. En Belgique, l'agence immobilière se positionne comme la conseillère du vendeur. Et l'acheteur dans tout cela ? Le métier de chasseur s'inscrit simplement dans la continuité du métier d'agent immobilier ». Mais chacun son job ! Les deux métiers ne sont pas du tout concurrents et l'un ne prévaut pas sur l'autre. « L'agent immobilier vend les biens qui lui sont confiés et nous vendons du consulting. Un chasseur immobilier ne peut pas, selon nous, prendre de biens en portefeuilles. »

## Replacer l'humain au centre du métier

Un bon chasseur immobilier doit avoir d'excellentes aptitudes relationnelles. « Nous travaillons davantage sur l'« humain » et la psychologie que l'agent immobilier classique. Notre métier est d'aider le client et pour cela nous devons le cerner et essayer de la connaître pour répondre parfaitement à ses attentes », explique James Goffin. Plus encore, un bon chasseur -s'il fait preuve de psychologie - connaît également parfaitement son marché, dispose d'un excellent réseau, ainsi que des connaissances juridiques et administratives nécessaires. « Une des grosses difficultés avec laquelle nous devons composer est la mauvaise image qui colle encore au métier d'agent immobilier... Nous devons aller au-delà de l'image négative de l'agent immobilier qui ouvre une porte. Nous devons nous positionner clairement : nous ne sommes pas des vendeurs mais des consultants », conclut James Goffin. Tout le défi est donc aujourd'hui de médiatiser davantage le métier de chasseur immobilier et de mettre en avant l'aide qu'apporte ces professionnels à l'occasion de la recherche d'un bien à vendre mais aussi à louer. ■

Tous nos interlocuteurs nous l'ont répété : « Le métier de chasseur immobilier est gratifiant ». Aussi, les agents immobiliers qui franchissent le pas et se mettent au service de l'acheteur ou du locataire ne sont pas l'exception. Témoignages.



**Christophe de Viron**  
(Ideal Home)

« J'ai débuté ma carrière comme agent immobilier et, à l'époque, de nombreux amis en quête d'aide et de conseils avisés se tournaient vers moi afin que je les aide à trouver un

bien correspondant à leurs aspirations. Il y a avait là clairement un marché à prendre en Belgique. Aucun professionnel de l'immobilier n'était présent aux côtés de l'acquéreur pour l'accompagner dans sa démarche d'achat. Le chasseur immobilier représente l'acheteur et est reçu d'une toute autre manière que l'agent immobilier qui bien souvent n'est pas perçu à sa juste valeur. Ce qui est bien agréable. Nous sommes reçus avec le même sourire tant par les propriétaires que par les agents immobiliers qui, aujourd'hui, connaissent le métier et ne voient plus en nous des concurrents mais bien des partenaires. Humainement, ce métier est très enrichissant. Le chasseur immobilier développe une vraie relation de proximité avec son client. Le contact est régulier, voire quotidien. Certains clients sont d'ailleurs devenus des amis. »



**Morgane Houart**  
(Property Hunter)

« Après avoir travaillé pendant sept années en tant qu'agent immobilier, j'ai été approchée par une équipe de chasseurs qui me proposait une vision différente de l'immobilier. Pour avoir

été en contact avec eux à plusieurs reprises dans le cadre de leurs différentes recherches, j'avais constaté qu'une relation intime et une confiance réciproque les liaient à leurs clients. Je regrettais ce manque de relations humaines dans mon job d'alors : les vendeurs vous mettent hâtivement en compétition avec d'autres agents, et les acquéreurs n'hésitent pas à mettre en doute la véracité de vos propos. Mais ce changement avait un prix : laisser de côté plusieurs années de prospection et refuser des missions de vente, la double casquette agent immobilier/chasseur immobilier n'étant pas compatible, selon moi. J'ai changé de casquette il y a un an et j'en suis très heureuse. Je profite pleinement du rapport complice que je partage avec mes clients, et j'apprécie tout autant le lien que je garde avec mes confrères agents immobiliers. »

ESPAGNE

## Les API, les banques et les autres...

La profession d'agent immobilier est strictement encadrée en Belgique. Mais qu'en est-il en dehors de nos frontières ? Vanessa Van Camp, agent immobilier établie à Alcoceber, village de la Costa del Azahar, dans la province espagnole de Castellón, nous fait part de la pratique de la profession dans la péninsule ibérique.



Vanessa Van Camp

« Il y a les API et les autres », explique d'emblée Vanessa Van Camp. « Les premiers offrent de réelles garanties au consommateur, les autres... », laisse-t-elle en suspens. Il faut savoir que jusqu'en l'an 2000 la législation espagnole réservait l'exercice des activités de courtage immobilier aux seuls professionnels portant le titre d'API (pour « agents de la propriété immobilière »). Cette disposition fut alors abrogée lorsque les autorités espagnoles décidèrent de prendre des mesures pour assurer la libéralisation du secteur de l'immobilier.

### API, un label de qualité

Depuis lors, les agents de la propriété immobilière doivent faire face à la concurrence de courtiers non labellisés API. Un retour en arrière dommageable pour l'image de la profession. « Car le manque de professionnalisme de certains intermédiaires non reconnus, mais autorisés à exercer des activités de courtier immobilier, impacte négativement la réputation du métier », assure Vanessa Van Camp. « Etre en affaire avec un agent API vous offre de réelles garanties. Vous êtes alors encadré par un professionnel qui maîtrise la législation immobilière et jongle avec les démarches administratives qui découlent d'une vente ou d'une location. Vous pouvez être sûr que tout est en ordre ». L'API est couvert par une assurance et répond à un code de déontologie. Comme en Belgique. « Malheureusement, encore trop de consommateurs - surtout étrangers - ne savent pas ce qu'est un agent API », se désole la professionnelle.

Avant l'entrée en vigueur du décret-loi assurant la libéralisation du métier, le titre d'agent de la propriété immobilière était accordé par le ministère compétent aux candidats porteur d'une licence, d'un diplôme d'ingénieur, d'architecte ou d'un titre équivalent qui réussissaient un examen national portant sur tous les aspects du droit immobilier. Pour obtenir sa carte professionnelle, l'intéressé devait alors s'inscrire au collège des agents de la propiedad de la comunidad (province) où il avait l'intention d'exercer.

Aujourd'hui, l'examen n'est plus que de l'histoire ancienne et quiconque peut décider d'exercer comme agent immobilier, sans contrôle aucun. Par contre, les collèges professionnels sont toujours en place et les universités ont créé des cursus spécifiques qui permettent d'accéder à la carte professionnelle, gage de qualité.

L'adhésion à un collège API est libre et subordonnée au paiement d'une caution et d'une cotisation mensuelle, dont les montants varient d'un collège à l'autre. La caution sert principalement à couvrir les frais entraînés par la mise en jeu de la responsabilité civile. Certains collèges ont remplacé cette caution par une prime d'assurance en responsabilité civile.

### Les banques devenues agences immobilières

Depuis la crise économique qui a frappé de plein fouet l'Espagne en 2008, les courtiers immobiliers API doivent composer avec une nouvelle donne : les banques. Suite à l'éclatement de la bulle immobilière, ces dernières se sont retrouvées avec un stock important de biens immobiliers saisis et jouent donc aux agents immobiliers. Avec plus ou moins de succès.

Les professionnels du secteur jugent cette concurrence déloyale, car les banques ont un avantage certain. Elles ne prennent pas de commission sur la vente et lient l'opération à la souscription du prêt hypothécaire dans leur établissement. « Les banques ne font pas vraiment baisser les prix de l'immobilier, mais elles jouent sur le financement qui est proposé à taux avantageux lorsque le consommateur achète un de ses biens », avance Vanessa Van Camp. « Et les banques ne donnent pas d'hypothèque si le bien n'appartient pas à leur portefeuille, ce qui nous complique encore la tâche ».

Et ce n'est pas le seul problème qu'occasionne les

ventes assurées par les institutions bancaires... Car celles-ci n'assurent pas le service d'information propre à l'agent immobilier. « Elles cèdent des biens sans informer des dettes et des impôts qui pèsent sur l'habitation. L'acquéreur qui achète un bien immobilier par une banque l'achète avec toutes ses dettes, mais n'en est pas conscient ». Une situation fort risquée...

Seul l'agent API offre l'assurance de recherche préalable. « Heureusement, de plus en plus d'Espagnols se rendent compte de la valeur ajoutée de notre travail. Ma clientèle a d'ailleurs fort évolué cette dernière dizaine d'années. Auparavant, 80% de mes clients étaient étrangers pour 20% de nationaux. Aujourd'hui, je suis passée à 30% de clients étrangers pour 70% de clients nationaux. » Des chiffres étonnants quand on sait que de plus en plus de Belges -notamment- investissent dans la brique espagnole. « Il y a beaucoup de candidats acheteurs étrangers, mais ceux-ci ont une image déformée du marché immobilier espagnol. Les prix n'ont pas autant baissé que ce que ne laisse entendre la presse étrangère. Beaucoup de candidats à l'achat viennent nous voir avec un investissement modeste qui ne leur permet pas d'acquérir le type de bien qu'ils convoitent ». Il reste certainement des bonnes affaires, mais « la villa avec piscine à 150.000 euros, il ne faut pas y penser », conclut Vanessa Van Camp. ■

### Sanctions déontologiques Différents niveaux de décision

Les API doivent se conformer à un code de déontologie, tout comme les agents immobiliers IPI. Plusieurs sanctions sont prévues : l'admonestation et l'amende, la privation des fonctions de direction dans les collèges, la suspension professionnelle et la radiation définitive.

Admonestation et amende sont décidées par les collèges provinciaux.

Privation des fonctions de direction dans les collèges et suspension (six mois au plus) sont prononcées par le collège national qui représente les collèges provinciaux auprès du ministère.

Radiation des API et suspension de plus de six mois sont décidées par le ministère.

# Questions immobilières

Ceux qui pensent encore que les agents immobiliers peuvent faire ce qu'ils veulent sont dans l'erreur. Le secteur est bien organisé et strictement réglementé. Les règles qui l'entourent sont même parfois très pointues et font l'objet de nombreuses questions auprès de la hotline juridique de l'IPI. Voici les questions les plus souvent posées et les réponses des juristes spécialisés en droit immobilier.

**Au moment de son départ, un locataire laisse les clés derrière lui et disparaît ensuite dans la nature. Comment le bailleur doit-il procéder pour effectuer l'état des lieux de sortie ? Le bien sera à nouveau loué dans quelques jours. De plus, il y a quand même quelques dégâts locatifs à déplorer.**

Dans un tel cas, le bailleur doit réagir rapidement et entreprendre les actions suivantes :

- 1) établir une liste des dégâts et faire des photos des constatations ;
- 2) envoyer un courrier (recommandé) à la dernière adresse connue du locataire en décrivant les dégâts constatés et en proposant une nouvelle date pour un état des lieux contradictoire. Si le bailleur dispose d'une adresse e-mail, il peut aussi envoyer le courrier par cette voie ;
- 3) Si le locataire ne réagit toujours pas, s'adresser au juge de paix. Il est préférable de ne pas reporter cette démarche. Le juge de paix pourra alors désigner un expert et décider de la suite de la procédure.

**Je suis agent immobilier et j'ai été chargé de vendre une belle villa. J'ai d'ailleurs rapidement trouvé un acquéreur. Le compromis sera signé la semaine prochaine. Je suis en possession de tous les documents nécessaires, y compris donc de l'extrait du registre des plans et permis. Celui-ci ne fait état d'aucune irrégularité. Aujourd'hui, un voisin m'a signalé de vive voix qu'il avait introduit une procédure devant le juge de paix concernant un problème d'évacuation des eaux. Dois-je le signaler aux candidats acquéreurs ?**

Vous devez assurément le leur signaler. D'une part, vous avez un devoir d'information en tant qu'agent immobilier professionnel à l'égard d'acquéreurs potentiels. D'autre part, il y a aussi l'obligation en garantie du vendeur vis-à-vis de l'acheteur. En plus de les informer verbalement de cette action en justice, il serait judicieux également de le mentionner dans le compromis. De cette manière, vous éviterez toute discussion ultérieure pouvant compromettre votre responsabilité.

**Je suis syndic d'un nouvel immeuble. J'ai été désigné par le promoteur de construction. Je prépare la première assemblée générale et j'ai remarqué, dans le règlement de copropriété, une clause prévoyant que le promoteur de construction ne doit pas contribuer aux charges communes pour les lots non vendus. Une telle clause est-elle bien légale ?**

Une telle clause n'est pas légale. La loi sur la copropriété prévoit que les charges liées à la copropriété, à savoir les frais d'entretien, de réparation et de rénovation, doivent être réparties proportionnellement selon la valeur respective de chaque partie privative (ou éventuellement selon la proportionnalité de l'utilité des parties et services communs pour chaque partie privative).

Cela signifie que chaque copropriétaire doit contribuer de façon proportionnelle. Une clause prévoyant que le promoteur de construction ne doit pas le faire est réputée non écrite. Un promoteur de construction invoquant une telle clause pour refuser de contribuer aux charges communes devra être cité devant le juge de paix en condamnation de paiement de ces charges.

En effet, le promoteur de construction ne peut pas éluder la législation contraignante par le biais d'une clause.

**Il y a quelques années, j'ai créé une société avec un autre agent immobilier agréé IPI afin d'y héberger nos activités immobilières. Mon associé souhaite maintenant quitter la société. Est-il possible de le remplacer par un autre associé, non agréé ? Et cette personne peut-elle également reprendre un mandat d'administrateur ?**

En principe, il n'y a pas d'objection, à condition que la personne qui ne dispose pas d'une agrégation IPI n'exerce aucune activité d'agent immobilier. En effet, l'exercice d'activités immobilières sur base indépendante est réservé aux agents immobiliers agréés IPI. En revanche, la personne non agréée a le droit d'exécuter des tâches d'une autre nature dans le bureau (par exemple la comptabilité).

Les membres de l'IPI peuvent adresser leurs questions juridiques directement à notre helpdesk, une ligne de conseil gratuite. Des juristes, spécialisés en droit immobilier, sont à votre disposition au numéro **070 / 211 211**.

# l'invité

Comme de coutume, le mot de la fin est laissé à l'une ou l'autre personnalité disposée à nous faire part de ses impressions et à jeter un regard critique sur notre secteur. Qu'ils soient politiciens, économistes, industriels, journalistes ou présidents de fédération, l'IPI-News leur ouvre ses colonnes. Place cette fois à Eric Cloes, architecte et rédacteur en chef des magazines 'Je vais Construire & Rénover' et 'Tu bâtis je rénove'.

## Créer de la valeur ajoutée dans l'immobilier résidentiel



Eric Cloes

©Reporters/Fred Guentlin

Ce n'est un secret pour personne, le nombre de nouvelles constructions individuelles est en net recul sur tout le territoire tandis que les ventes de maisons anciennes continuent à engranger des succès croissants. Les agents immobiliers peuvent jouer un rôle accru dans ce marché, encore faut-il qu'ils en aient les moyens.

Les jeunes sont surreprésentés dans les candidats à l'achat d'une maison existante. Vu le prix du terrain à bâtir et le coût de la construction neuve, largement impacté par la Performance énergétique des bâtiments, ils se tournent massivement vers le patrimoine bâti. Mais ils ne sont pas dupes, ils savent aussi que cet achat devra être rapidement suivi de nombreux et coûteux investissements pour en améliorer le confort et/ou en augmenter les performances énergétiques. Le problème est que peu d'entre eux disposent d'une connaissance minimale ou se font accompagner d'un professionnel de la construction pour faire une estimation des travaux à envisager avant de faire une offre sur le bien qu'ils convoitent. Au risque de se trouver confrontés avec des budgets impayables lorsque leur architecte leur présentera une estimation sur base d'un avant-projet. Mais pour que les agents immobiliers puissent ici jouer un rôle actif et offrir un nouveau type de service, deux choses – et non des moindres – doivent encore changer.

### La formation des agents

Le premier changement à envisager est la formation des agents immobiliers, qui souhaitent remplir ce rôle de chasseur immobilier, aux techniques du bâtiment. Certes la plupart d'entre eux disposent d'une bonne connaissance de base, mais de là à pouvoir détecter les manquements graves

et pouvoir rapidement en estimer la valeur, il y a encore de la marge. Différentes expériences personnelles d'assistance de jeunes collègues candidats à l'achat d'un bien m'ont prouvé à quel point certains agents sont capables, très probablement en toute bonne foi, de contre-vérités et d'affirmations plus que douteuses. On peut imaginer que les associations professionnelles des agents immobiliers prennent l'initiative et organisent des séminaires sur la PEB, sur les problèmes de stabilité, les problèmes d'humidité, les primes et avantages fiscaux disponibles... mais je crois aussi fermement que les agents disposent de moyens pour assurer eux-mêmes leur formation permanente. La lecture de littérature et magazines spécialisés peut en constituer la base.

**« Les agents immobiliers disposent de moyens pour assurer eux-mêmes leur formation permanente »**

### Le paiement de la rétribution

Le mode de rétribution des agents immobiliers constitue le second changement souhaitable. Aujourd'hui, les agents sont rétribués par la partie venderesse. Cette rétribution étant calculée en pourcentage du prix de vente, l'agent a un double intérêt à vendre le bien aussi cher que possible : celui de justifier la plus-value de sa prestation vis-à-vis de son commanditaire et celui de toucher une commission aussi élevée que possible. Ces règles du jeu étant transparentes et connues de tout un chacun, elles ne posent problème à personne. Mais voilà, comment, dans ces conditions,

informer correctement un acheteur potentiel sur les risques potentiels ou les travaux indispensables liés au bien - et constituant autant d'arguments pour négocier le prix à la baisse ? Il serait peut-être temps de repenser le mode de rétribution des agents immobiliers, en s'inspirant de celui des notaires : le vendeur choisit son notaire, et si l'acheteur fait appel à un autre notaire, ceux-ci se partagent les honoraires dus. Le gros avantage de la méthode : chacune des deux parties peut se faire assister par un professionnel qui défend ses propres intérêts.

On se rend très vite compte des avantages pour un particulier qui souhaite acheter un bien et qui s'adjoint les services d'un chasseur immobilier. Ce dernier pourra dans un premier temps assister son client dans la recherche du bien correspondant au mieux à ses attentes et son budget. Il pourra aussi, sous réserve évidemment qu'il dispose d'une connaissance suffisante, l'informer sur les travaux à envisager et sur l'enveloppe budgétaire que ces derniers peuvent représenter (par exemple remplacement obligatoire de l'installation électrique, remplacement et isolation du toit...). Enfin, il pourra négocier le prix de vente du bien avec son collègue mandaté par le vendeur en tenant compte des défauts ou manquements graves constatés et permettre ainsi une transaction au plus juste prix. Une méthode qui permettrait de rétablir des prix « vérité » et éviter à terme la bulle immobilière que les observateurs étrangers nous prédisent depuis de nombreuses années.

*Eric Cloes,  
rédacteur en chef des magazines 'Je vais  
Construire & Rénover' et 'Tu bâtis je rénove'*