

# L'IPI met cartes sur table

## Sélectionner en toute objectivité

## En route vers le passif



## Sommaire



**5**  
**2015**

En route vers le passif

**6**

**dossier**

Non à la discrimination !  
Oui à l'objectivité !



**10**

**Loi de l'agent immobilier**

Les tops et les flops



**chroniques**

**3**

1995-2015

**16**

Un jeu d'interactions complexe

**dossier**

**6**

Défendre la bonne candidature en toute objectivité !

**tendances**

**14**

Vu d'Allemagne :  
« On adorait une réglementation à la belge ! »

**actu**

**4**

La PEB dans les pubs en Wallonie aussi

**5**

CoBAT : les locations de 9 ans et moins exemptées

**institut**

**9**

Questions-réponses

**10**

Quel bilan pour la loi des agents immobiliers ?

**12**

Une première bougie pour le test de compétences

**14**

Stéphane Kirkove, un syndic recherché

L'IPI  
vous présente  
**ses meilleurs vœux pour l'année 2015 !**

Que celle-ci soit synonyme de réussite et d'épanouissement !



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,  
Thomas Van Rompu

**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

# 1995-2015



**V**oilà vingt ans l'Institut professionnel des agents immobiliers était porté sur les fonts baptismaux. Vingt ans déjà que les mandataires élus par vos soins se relaient avec conviction pour pousser plus avant la professionnalisation du métier et améliorer l'image de notre profession. Que de chemin parcouru ! Les agents immobiliers peuvent s'en féliciter et en être fiers.

Depuis vingt ans, nous menons un travail de longue haleine qui porte peu à peu ses fruits. Mais, comme le disait si justement Warren Buffet, s'il faut 20 ans pour construire une réputation, il ne faut que cinq minutes pour la détruire.

Ces dernières semaines ont été difficiles pour notre Institut qui a été critiqué et malmené dans la presse écrite et télévisée. Des propos tendancieux ont été repris sur la place publique. Mais l'Institut a bien l'intention de faire reconnaître sa bonne foi et a décidé de poursuivre en justice les personnes à la source des accusations mensongères relayées dans les médias.

L'Institut n'a rien à se reprocher et œuvre depuis toujours dans l'intérêt de tous les agents immobiliers ! Nous gérons les fonds de l'Institut en bon père de famille, toujours à la recherche du meilleur rapport qualité/prix. Loin de nous toute

magouille ! Pourquoi se priver des services de ASBL actives dans le secteur immobilier qui disposent de l'expertise pointue que nous recherchons, et ce à prix avantageux ? D'autant plus si cela permet à l'IPI d'économiser des milliers d'euros. Une situation gagnante tant pour l'IPI que pour tous les agents immobiliers !

Aussi, nous tenons à répondre point par point aux faits qui nous sont reprochés. C'est pourquoi vous trouverez encartée au centre de cette édition de l'IPI-News une interview dans laquelle nous mettons cartes sur table. Si des questions devaient encore subsister, n'hésitez pas à nous contacter et à nous faire part de vos réactions ou doutes éventuels. Car nous voulons que clarté soit faite !

Mais, haut les cœurs, c'est avec confiance que nous entamons cette nouvelle année qui doit nous permettre de renforcer les acquis. Ainsi, l'heure est venue de jeter un premier regard critique sur la loi organisant la profession d'agent immobilier. Celle-ci a d'ores et déjà permis à l'Institut de mettre en place des dispositions intéressantes afin d'assurer un maximum de transparence et une meilleure approche du traitement des plaintes disciplinaires. En ce début 2015, l'heure est également venue de faire un premier bilan du test de compétences entré en vigueur il y a un an déjà et d'y apporter les ajustements

nécessaires.

Confiants, nous souhaiterions que cette année soit portée dans les textes de loi la mise en place des deux Conseils communautaires, l'un germano-francophone et l'autre néerlandophone, tels que votés de longue date par le Conseil national. Cette réorganisation interne souhaitée par l'Institut n'avait malheureusement pu être adoptée avant la fin de la législature précédente. Aussi, nous comptons bien réactiver le dossier auprès de notre nouveau ministre de tutelle, Willy Borsus.

En vous souhaitant à tous une excellente année 2015 porteuse de beaux projets professionnels !

*Le Bureau,  
(de gauche à droite)  
Paul Houtart, vice-président  
Filip Van der Veken, trésorier  
Yves Van Ermen, président  
Luc Machon, vice-président*

## Comment identifier les parties dans un contrat de bail?

Tous les types de baux sont soumis à des obligations d'identification spéciales. Des modifications ont été apportées à l'article 1714 du Code civil par la loi du 21 décembre 2013. Toutes sont dorénavant entrées en vigueur !

### Concernant l'identification des personnes physiques

Lorsque le bail sous seing privé est écrit, il doit à présent mentionner le nom, les deux premiers prénoms, le domicile et la date et le lieu de naissance des parties. Pour le bail authentique, il faut encore mentionner tous les prénoms et le numéro de registre national ou de registre national bis (étranger travailleur occasionnel).

### Concernant l'identification des personnes morales

Pour les personnes morales, il faut mentionner leur dénomination sociale et le numéro d'entreprise ou à défaut leur siège social.

Lorsqu'une personne morale ne s'est pas en-

core vue attribuer un numéro d'entreprise, elle le certifie dans le bail ou dans une déclaration complétive signée au pied de l'acte soumis à l'enregistrement. Cela ne vise que les personnes morales et non pas les personnes physiques qui, du fait de leur activité, sont inscrites à la Banque Carrefour des Entreprises.

### Concernant l'enregistrement

Tous les baux doivent être enregistrés au droit proportionnel de 0,2 % sur le total des loyers et charges. L'enregistrement est obligatoire et gratuit pour les baux de «logement», une dénomination qui dépasse la notion de bail de résidence principale.

Pour rappel, l'enregistrement des baux d'habitation incombe au propriétaire depuis le 1er

janvier 2007. L'enregistrement du bail sous seing privé est requis dans les deux mois qui suivent la signature de la convention et dans les 15 jours pour le bail authentique.

### Concernant l'identification pour l'enregistrement

Le bail authentique doit mentionner le numéro d'entreprise s'il concerne une personne morale et le numéro de registre national ou de registre national bis s'il concerne une personne physique. Le bail sous seing privé doit mentionner le numéro d'entreprise des personnes morales. Le numéro de registre national n'est pas requis pour les personnes physiques. ■

Source: Carnet de route en droit immobilier, un blog tenu par Gilles Carnoy, avocat au barreau de Bruxelles et formateur IPI.

## Wallonie

### La PEB renseignée dès la mise sur le marché!

Ça y est, la Wallonie s'est alignée sur les dispositions en vigueur dans les deux autres régions du pays. Depuis le 1er janvier, les vendeurs et les bailleurs doivent être en possession des informations relatives à la performance énergétique dès la mise en vente ou en location d'un bien immobilier. Et les précisions relatives à la consommation énergétique doivent donc bien évidemment être mentionnées dans les publicités.

Le décret relatif aux performances énergétiques des bâtiments adopté le 28 novembre 2013, et entré en vigueur ce 1er janvier 2015, précise en son article 34 aliéna 4 que « le ou les indicateurs de performance énergétique sont mentionnés dans les publicités réalisées pour la vente ou la location du bâtiment ou de l'unité PEB. Le certificat PEB est communiqué à l'acquéreur ou au locataire avant la signature de la convention qui atteste que cette communication a bien été réalisée ». ■



## Bruxelles

# En route vers les logements passifs

**Depuis ce 1<sup>er</sup> janvier 2015, la Région bruxelloise impose de nouvelles exigences de performance énergétique et de climat intérieur pour tous les nouveaux projets de construction et de rénovation lourde.**

Les nouvelles normes s'inspirent du standard passif dicté par la directive 2010/31/UE des Parlement et Conseil européens du 19 mai 2010 sur la performance énergétique des bâtiments. Cette directive impose qu'après le 31 décembre 2018, les nouveaux bâtiments occupés et possédés par les autorités publiques soient à consommation d'énergie quasi nulle et qu'au plus tard, au 31 décembre 2020, tous les nouveaux bâtiments soient à consommation énergétique quasi nulle.

Les nouvelles exigences « PEB Passif 2045 » constituent un jalon intermédiaire en vue d'atteindre les objectifs de cette directive.

En clair, les nouvelles exigences imposées par la Région bruxelloise concernent les unités neuves ou les unités assimilées à du neuf dont la demande de permis d'urbanisme sera introduite à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2015 et étant affectés à l'habitation individuelle, aux bureaux et services, ou encore à l'enseignement.

On entend par unité un ensemble de locaux adjacents abrités dans un même bâtiment, qui pourrait être loué ou vendu de manière autonome. Quant aux unités assimilées à du neuf, il s'agit d'unités rénovées sur plus de 75% de leur surface de déperdition et dont toutes les installations techniques sont remplacées.

Les nouvelles exigences impliquent la mise en place d'une meilleure isolation et l'utilisation d'un seuil minimal de recours aux énergies renouvelables. Bruxelles Environnement tient à disposition sur son site internet une info fiche détaillée quant aux exigences PEB Passif 2015.

## Et dans les autres Régions ?

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, les nouveaux projets de construction situés en Flandre doivent satisfaire à des normes énergétiques précises. La consommation des nouveaux bâtiments doit atteindre au maximum le niveau de consomma-

tion énergétique E60 (contre E70 auparavant). Les normes flamandes sont donc moins strictes que les nouvelles normes bruxelloises qui se rapprochent du standard passif et impliquent donc un score énergétique inférieur à E50. La Région wallonne (actuellement E80), pour sa part, imposera la norme passive dès 2017.

Plus le bâtiment affiche une faible consommation énergétique, plus son score « E » sera faible. Une maison dite « passive » affiche un score E compris entre 50 et 0.

Les trois Régions poursuivront encore leurs efforts dans les années à venir et cela afin d'atteindre le niveau E30 en 2021, l'objectif européen qui sera alors imposé à toutes les nouvelles constructions sur le sol européen. ■

## Surcoût...

Ces nouvelles normes vont bien évidemment faire grimper les coûts de construction et de rénovation. La Vlaamse Confederatie Bouw avait chiffré l'an dernier le surcoût engendré par les nouvelles mesures imposées en Flandre (E70 => E60). Le surcoût moyen avait été évalué à 8.500 euros (par rapport au prix d'une construction neuve moyenne en 2013). Bouwunie a, de son côté, estimé que le passage au score E30 entraînerait un surcoût de 35.000 euros.

## Le CoBAT et ses nouveautés

### Les locations de 9 ans et moins exemptées

Les récentes modifications apportées au Code Bruxellois de l'Aménagement du Territoire (CoBAT) ont suscité de nombreuses questions d'interprétation auxquelles a répondu le ministre-président bruxellois.

Rudi Vervoort a précisé que les nouvelles informations urbanistiques exigées pour les publicités immobilières imposées aux agents immobiliers et aux particuliers le sont pour les ventes, les offres en emphytéose et en superficie, et les locations de plus de 9 ans. Les locations de 9 ans et moins sont donc exemptées de la nouvelle obligation imposée par le CoBAT.

Il y a lieu de distinguer les «petits renseignements urbanistiques» des «gros renseignements urbanistiques».

Les premiers sont à communiquer «aux personnes qui en font la demande». Cela vise également les bailleurs qui mettent leur bien en location pour une durée de plus de 9 ans, et qui sont tenus d'indiquer les renseignements urbanistiques dans la publicité immobilière y relative. Il s'agit des renseignements fournis jusqu'à présent et auxquels est ajoutée depuis le 1<sup>er</sup> novembre l'existence éventuelle d'un plan d'alignement.

Les seconds sont à communiquer pour toutes les ventes, offres en emphytéose et superficie. Ils portent sur les autorisations applicables, les utilisations licites, les constats d'infractions, etc. qui demandent une recherche et une analyse plus approfondie de la part des autorités administratives. Ces informations seront communiquées «à tout titulaire d'un droit réel sur un bien immobilier, aux personnes qu'il autorise ou mandate ainsi qu'à toute personne intervenant à l'occasion de la mutation d'un bien immobilier». Les actes concernés sont donc les ventes et opérations assimilées (emphytéoses, superficies). Les locations ne sont pas visées (car celles-ci ne confèrent pas des droits réels et ne constituent pas des «mutations immobilières» au sens strict). ■



Non à la discrimination, oui à la sélection

## Défendre la bonne candidature... en toute **objectivité** !

Il n'est pas toujours facile pour l'agent immobilier de concilier loi antidiscrimination et exigences du client. La partie peut parfois s'apparenter à un délicat jeu d'équilibriste. A l'agent immobilier de se montrer convaincant et de défendre auprès de son client la bonne candidature... que celle-ci émane d'une personne d'origine belge ou étrangère, d'un salarié ou d'un chômeur, d'un homme ou d'une femme !

### Un Baromètre fort sévère

Le Centre interfédéral pour l'égalité des Chances s'est penché sur la problématique de la discrimination au logement et a rendu public - courant 2014- les résultats de son étude très fouillée.

L'analyse pointue du Centre porte sur les marchés locatifs tant public que privé et est détaillée dans un rapport de près de 280 pages, intitulé « Baromètre de la diversité Logement ». Il ressort des conclusions que l'agent immobilier n'est pas sans connaître la législation antidiscrimination en vigueur dans notre pays. Mais, force est de constater qu'il semble parfois difficile pour l'agent immobilier d'aller à l'encontre des souhaits du client.

La discrimination au logement, même si elle est davantage ressentie par certains agents immobiliers, est assurément une problématique qui s'inscrit au cœur de leur quotidien. Elle concernera plus la location que la vente et se rencontrera plus dans les grandes villes qu'à la campagne.

La frontière entre discrimination et sélection est parfois fort ténue. Car le propriétaire, qui cherche à éviter tout souci locatif, est autorisé à sélectionner le candidat locataire. Son objectif étant bien évidemment de confier son bien à une personne qui l'entretiendra correctement et paiera son loyer en temps et en heure. En matière de location, il est évident que la solvabilité du locataire est prise en considération. « Le niveau de revenu peut dans ce cas être un indicateur approprié et nécessaire », reconnaît le Centre interfédéral dans son rapport. « Ce qui n'est pas le cas pour la nature du revenu (par exemple salaire, allocation, alimentation), sauf si en se basant sur la nature de l'allocation, il est clair que le montant ne suffira

pas pour payer le prix du loyer demandé ». La qualification du logement pour le locataire (par exemple adapté à la taille du ménage) peut être également un critère à prendre en compte.

Il n'est pas toujours facile de distinguer clairement ce qui relève de la sélection ou de la discrimination. Ainsi, la composition familiale qui n'est pas abordée dans la législation contre la discrimination, fait pourtant l'objet de discriminations. Certains propriétaires préfèrent éviter les mères célibataires et les familles où les enfants seraient trop nombreux.

Aussi, le Baromètre de la diversité fait la distinction entre la discrimination basée sur les goûts -marginale- et la discrimination statistique -la plus fréquente-. Les bailleurs décrivent le bon locataire comme quelqu'un qui paie correctement le loyer et qui entretient bien le logement. Pour trouver ce bon locataire, les bailleurs évaluent les risques liés aux candidats qui se présentent. Ils se basent en outre, sur les rapprochements qu'ils font entre les qualités d'un bon locataire et d'autres caractéristiques du candidat. Ces associations sont, d'une part, basées sur des préjugés, d'autre part, sur des expériences précédentes, qui sont généralisées à l'égard d'autres locataires avec les mêmes caractéristiques.

### Discrimination sur la base de la source de revenus

Par le biais des annonces, les bailleurs procèdent à un premier tri dans leur recherche des candidats locataires souhaités, en optant pour un canal de publication plutôt qu'un autre, mais également par la formulation de l'annonce. Il est à noter que dans les annonces, la discrimination s'opère essentiellement sur la base de la source de revenus, de l'âge et de la composition de famille. La discrimination sur base de l'origine et du handicap reste exceptionnelle.

Les agents immobiliers emploient moins souvent des expressions discriminatoires dans les





annonces que les propriétaires particuliers. Ces expressions discriminatoires sont surtout utilisées sur les affiches apposées aux fenêtres et moins dans les journaux et sur les sites internet.

La discrimination intervient davantage pour certains candidats locataires que pour d'autres. À savoir ceux bénéficiant d'un revenu d'intégration ou d'une allocation liée à une incapacité de travail. Pour les motifs de nature raciale, ce sont surtout les hommes qui sont clairement discriminés, les femmes l'étant surtout pour le critère de fortune.

## Contexte de concurrence

La discrimination et les préjugés raciaux n'ont pas disparu avec l'introduction des lois antidiscrimination et antiracisme. La situation s'est améliorée certes, mais la problématique reste d'actualité. Dans ce cadre, il n'est pas toujours facile pour l'agent immobilier de se positionner. Nombreux sont les propriétaires à profiter de la fonction d'intermédiaire que joue l'agent immobilier pour imposer leurs exigences. Les courtiers, de par le rôle de filtre entre le bailleur et le candidat locataire, facilitent la discrimination par les bailleurs. Les agents immobiliers n'ont, de leur côté, aucun intérêt à discriminer. Leur objectif principal est tout simplement de permettre la conclusion de la vente ou de la location.

Il ressort du Baromètre que le groupe faisant l'objet de plus de discrimination est celui des chômeurs. Le critère principal de sélection étant celui de la solvabilité. Le pourcentage le plus élevé d'agences immobilières acceptant d'éviter les chômeurs se situe à Bruxelles (68%), suivi par la Wallonie (62%) et la Flandre (54%). ■

## Comment réagir?

Il arrive que les agents immobiliers reçoivent la demande expresse d'exclure certains profils, surtout en ce qui concerne l'origine, la source de revenu ou la présence d'enfant(s). Dans un contexte de rude concurrence, l'agent immobilier peut être tenté de respecter les exigences du bailleur, faute de quoi le client non satisfait s'adressera à un confrère. Que faire dans ces cas-là ?

- 1) Ecouter son client et tenter de le raisonner d'emblée.
- 2) Si votre argumentaire laisse votre client de marbre, ne vous découragez pas.
- 3) Entamez les visites, ouvrez les à tous. Recevez les candidats et montez vos dossiers sans exclure un quelconque critère protégé par la législation en vigueur. L'IPI tient à disposition sur son site une fiche informative de candidature. Cet outil « antidiscrimination » est un formulaire type élaboré en 2013 en collaboration avec le Centre. Il a pour objectif principal d'aider les agents immobiliers à réduire les risques de discrimination et d'atteinte à la vie privée.
- 4) Ecartez les candidatures qui ne tiennent pas la route et défendez toutes les candidatures valables auprès de votre client, qu'elles relèvent d'un candidat belge ou d'origine étrangère, d'une personne engrangeant des revenus professionnels ou des allocations.
- 5) Il est plus facile de convaincre un propriétaire lorsque vous avez trouvé le candidat idéal répondant notamment aux critères de solvabilité nécessaires. Le choix final reviendra toujours au client.

## Disposition à éviter certains types de candidats locataires par région

|                                             | Flandre (1)       | Wallonie (2)      | RBC (3)           |
|---------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Est-ce possible d'éviter « les étrangers »? | N=100             | N=100             | N=100             |
| Oui                                         | 38 <sup>3</sup>   | 39                | 50 <sup>1</sup>   |
| Non                                         | 17                | 11                | 14                |
| Non, c'est le bailleur qui choisit (liste)  | 36 <sup>3</sup>   | 41 <sup>3</sup>   | 25 <sup>1,2</sup> |
| Est-ce possible d'éviter « les chômeurs »?  | N=100             | N=100             | N=100             |
| Oui                                         | 54 <sup>3</sup>   | 62                | 68 <sup>1</sup>   |
| Non                                         | 10                | 7                 | 5                 |
| Non, c'est le bailleur qui choisit (liste)  | 36 <sup>2,3</sup> | 24 <sup>1,3</sup> | 13 <sup>1,2</sup> |

Test chi carré : 1,2,3 : différence significative entre les groupes  
Source: Baromètre Diversité Logement



Le Baromètre Logement est disponible dans sa version intégrale sur le site du Centre interfédéral : <http://www.diversite.be/barometre-de-la-diversite-logement>

Jan Hans, agent immobilier anversois

## « La non-discrimination paie »

Lorsqu'un agent immobilier met un logement en location, il arrive que le propriétaire émette certains souhaits quant au profil du locataire. Toutefois, lorsque ces souhaits discriminent par exemple des candidats locataires sur la base de leur origine, de leur religion ou de leur orientation sexuelle, l'agent immobilier est tenu de les ignorer. Jan Hans, agent immobilier actif dans la région anversoise, récemment condamné pour discrimination, l'a appris à ses dépens.

« Les agents immobiliers veulent associer le bon locataire au bon bailleur mais, dans la réalité, nous sommes souvent pris entre le marteau et l'enclume », explique Jan Hans, de l'agence immobilière du même nom. « Nous, mais aussi les propriétaires eux-mêmes, devons comprendre que les discriminations sont inadmissibles. »

La discrimination n'est pas à prendre à la légère. Jan Hans en sait quelque chose. Suite à une plainte déposée par un candidat locataire, pour laquelle le Centre interfédéral pour l'égalité des chances s'est également constitué partie civile, le tribunal de première instance d'Anvers a condamné Jan Hans à une amende de 4.200 euros avec sursis sous conditions strictes, 1.300 euros de dommages et intérêts à verser au plaignant et un euro symbolique au Centre. « J'aurais très bien pu être contraint de fermer mon agence et j'ai échappé de peu à une peine de prison », ajoute-t-il.

Ces peines beaucoup plus lourdes, Jan Hans les a évitées grâce à une médiation avec le Centre interfédéral pour l'égalité des chances, qui a fait preuve de compréhension par rapport à la réalité du terrain. Cette médiation a également permis de mettre davantage en évidence l'aide qui est offerte à tous les agents immobiliers. Lorsqu'un agent immobilier craint d'être confronté à des problèmes et d'être accusé à tort, il peut en informer le Centre. Celui-ci constitue alors un dossier et, en cas de conflit par la suite, le Centre se réunira avec le locataire et l'agent immobilier. Jan Hans est très satisfait de l'existence d'un tel point de contact. Néanmoins, il incombe toujours à l'agent immobilier de signaler clairement au bailleur que les discriminations ne sont pas tolérées.

C'est précisément ce que Jan Hans fera plus activement à l'avenir. Du moins s'est-il engagé formellement en ce sens. « Car la non-discrimination paie », conclut-il. « J'ai moi-même loué un immeuble de mon propre portefeuille à des personnes issues de l'immigration. Mon expé-

rience avec ces personnes est positive. Ce ne sont pas du tout de mauvais payeurs, contrairement à ce que l'on pense parfois. Et ils apprécient énormément le fait que l'on mène une véritable politique de lutte contre la discrimination. » Le Centre propose d'ailleurs des affiches et des dépliants gratuits permettant de mettre en exergue une telle politique.

Surfez sur [www.diversite.be/liens](http://www.diversite.be/liens) pour connaître les points de contact qui sont à la disposition des agents immobiliers.



### Des poursuites déontologique, civile et pénale !

Il ne peut être question de discrimination. En aucune occasion ! L'Institut profite de la récente condamnation de Jan Hans pour revenir sur le sujet et faire part de sa position. Pour rappel, l'agent immobilier qui se rendrait coupable de discrimination peut être poursuivi sur le plan déontologique (infraction à l'article 1 du code de déontologie) si une plainte est introduite, mais également sur les plans civil et pénal.

Bien sûr, il peut arriver qu'un agent immobilier soit confronté à un client qui veut imposer des critères discriminatoires à l'occasion de la location de son bien. Il vous incombe alors d'informer et de sensibiliser votre client. Tant la personne qui donne l'ordre de discriminer que la personne qui discrimine, se rend coupable de discrimination. Les deux peuvent être tenues pour responsable.

Bien sûr, il n'est pas toujours évident d'avoir cette discussion avec le client. C'est pourquoi l'IPI travaille depuis longtemps en collaboration avec le Centre interfédéral pour l'égalité des chances. Un cours consacré à « la lutte contre les discriminations » a notamment été élaboré et est accessible en ligne sur le site de l'IPI. Ce cours vous permet notamment de tester vos connaissances en la matière et de mettre celles-ci à jour si elles sont insuffisantes. Une brochure « La discrimination au logement. Comment l'éviter ? » a également été éditée et est disponible sur notre site. N'hésitez pas à la télécharger !

# L'Institut n'a rien à cacher !

Ces dernières semaines, l'Institut a été attaqué sur plusieurs fronts, tant par le biais de la presse écrite francophone (Trends Tendances) que de la télévision flamande (VRT). Aussi, nous entendons réagir et citer en justice les personnes à la source des accusations mensongères relayées dans les médias.

**Lent et inefficace ? Miné par les conflits d'intérêts ? L'Institut dit « stop » ! Pas question de laisser ses détracteurs ternir plus longtemps sa réputation. L'IPI n'a rien à se reprocher et entend bien rétablir la vérité. C'est pourquoi ses mandataires ont décidé de saisir la justice pour diffamation. Le vice-président Yves Van Ermen, les vice-présidents Luc Machon et Paul Houtart, ainsi que le trésorier Filip Van der Veken se livrent à l'exercice de l'interview vérité dans votre IPI-News.**

**Certains accusent l'IPI de corporatisme. L'Institut serait trop refermé sur lui-même et protégerait ses membres...**

**PH:** « C'est étonnant. Certains nous accusent de protéger nos confrères et d'autres, au contraire, nous accusent d'écarter des concurrents gênants. On entend tout et son contraire. Rappelons que les dossiers disciplinaires sont instruits par des assesseurs juridiques, nommés par le ministre de tutelle, et que les décisions sont rendues par les Chambres de l'IPI présidées par des magistrats ou des avocats... nommés par le Roi. Ces acteurs sont les garants de l'indépendance de procédure et empêchent tout éventuel corporatisme. Les agents immobiliers qui sont amenés à siéger au niveau des Chambres apportent la vision de professionnels aux avocats et juges dont le core business n'est bien évidemment pas l'immobilier. »

**IPI-CIB Vlaanderen, très proches, trop proches ?**

**LM:** « Non, nous ne sommes pas de cet avis. On peut faire la

comparaison avec la politique locale : l'IPI serait le conseil communal et CIB Vlaanderen un parti de la majorité. CIB Vlaanderen est une organisation professionnelle qui, tous les 4 ans, présente ses candidats pour briguer les mandats de l'IPI, tout comme le font les autres organisations professionnelles. Au cours des dernières élections, CIB Vlaanderen a obtenu un mandat très représentatif: les 35 candidats élus du côté néerlandophone ont tous un background CIB. »

**CIB Vlaanderen ne siège pas uniquement au « conseil communal », mais aussi dans les « tribunaux » et au « comité exécutif »...**

**FV:** « Oui et, bien entendu, nous veillons à ce que cela ne mène pas à des conflits. Dans cette optique, la jurisprudence disciplinaire constitue une matière extrêmement sensible, que nous suivons avec un souci tout particulier. Les organes de l'Institut peuvent conserver leur indépendance grâce à plusieurs principes et mécanismes importants. Pour que les choses soient bien claires, on se porte candidat soit pour le Conseil national, soit pour les Chambres disciplinaires. Personne ne siège dans les deux organes. Enfin, un juge disciplinaire peut être récusé lorsqu'il s'avère qu'il présente des liens avec un « accusé », ce qui signifie qu'il sera remplacé pour une affaire déterminée. Tous ces éléments offrent les meilleures garanties d'impartialité juridictionnelle. »

**Certains doutent de cette indépendance des institutions et déclarent que la détention d'une carte de membre de la CIB les préserve de toute poursuite disciplinaire de la part de l'IPI. Qu'en pensez-vous?**

**YVE:** « C'est complètement faux ! Nous ne précisons bien évidemment pas dans la base de données disciplinaire qui fait partie de quelle organisation professionnelle. »



De gauche à droite : Yves Van Ermen, Paul Houtart, Luc Machon, Filip Van der Veken

# Ça suffit !

## Les personnes extérieures confondent les deux organisations.

**FV:** « Il est vrai que l'on ne parvient pas toujours à faire une distinction claire entre les organisations professionnelles et l'Institut. Nous ne pouvons mettre fin à ces confusions qu'en soulignant clairement et de façon transparente le rôle et la singularité de chacune des deux parties dans toutes les communications. Nous devons nous profiler comme deux organisations ayant chacune une finalité propre. Nous l'avons peut-être trop peu fait par le passé, ce qui peut avoir entraîné une certaine confusion. »

## Certains reprochent les contrats passés avec les sociétés satellites de la CIB Vlaanderen...

**LM:** « Il faut savoir que ces contrats portent sur 105.000 euros, soit environ 2,5% du budget de l'Institut. Ces montants couvrent les services de la hotline juridique flamande et des formations flamandes. Il faut savoir que les montants déboursés sont bien inférieurs à ce que l'Institut payait auparavant pour ces mêmes services qui étaient fournis par d'autres acteurs. Quant au Cadastrefinder, il ne coûte rien à l'IPI puisque ce sont les utilisateurs en ligne qui paient le service. Prosaïquement, nous recherchons le meilleur rapport qualité/prix ! Il serait dommage de se priver de l'expertise pointue d'ASBL actives dans l'immobilier et dont les services répondent parfaitement à nos besoins. »

## Quid des conflits d'intérêts ?

**LM:** « Lorsque les contrats passés antérieurement avec CIB Vlaanderen ont été suspectés d'illégalité par l'ancien président de l'IPI, tous sans exception ont été revérifiés par le Conseil national -composé de 9 mandataires francophones et 9 mandataires néerlandophones- sous supervision de la commissaire du gouvernement. Par ailleurs, aujourd'hui pour éviter toute suspicion éventuelle, tous les contrats portant sur plus de 4.000 euros sont examinés et votés par le Conseil national. S'il y a un risque de conflit d'intérêts, le mandataire concerné doit en informer l'assemblée et quitter la salle de réunion. La commissaire du gouvernement, qui est présente lors des réunions du Conseil national, est donc au courant de tout et vérifie scrupuleusement le respect des procédures. Tout est mis en place pour assurer la transparence. Ce qui n'avait pas été mis en œuvre par nos prédécesseurs. »

## L'IPI ne risque-t-il pas de devenir une coquille vide ?

**YVE:** « Cela n'a pas de sens. L'IPI a trois tâches principales : assurer l'accès aux stages, surveiller l'accès à la profession et le respect de la déontologie. Ainsi, l'IPI a une mission très importante consistant à préserver la qualité et l'image de l'agent immobilier. Insinuer que l'Institut serait utilisé d'une autre manière, c'est tout simplement faire fausse route. Au travers des décisions disciplinaires prises, l'IPI tente d'intervenir de manière à corriger et à sanctionner les infractions, mais nous ne pénaliserons jamais les initiatives innovantes et correctes. Insinuer que la jurisprudence disciplinaire serait un instrument de la CIB est totalement déplacé. »

## A l'heure où nous bouclions cette édition, les

**organisations professionnelles francophones avaient pour objectif d'unir leurs forces afin de créer en ce début 2015 une fédération unique intitulée Federia. N'y a-t-il pas là un risque de rapprochement trop prononcé ?**

**PH:** « Il s'agit là d'un signe d'ouverture. Les membres de Réflexions immobilières, qui ont obtenu la totalité des sièges lors des dernières élections, n'ont pas hésité à se fédérer avec d'autres associations professionnelles afin de créer un groupement qui serait plus représentatif de l'ensemble des forces vives des agents immobiliers. Et cela alors même que l'organisation aurait pu garder précieusement son exclusivité représentative. »

## Mais ne se dirige-t-on pas ainsi vers un scénario à la « IPI-CIB Vlaanderen » ?

**YVE:** « Notons qu'abord que depuis 12 ans, Réflexions Immobilières est au commandement de l'IPI du côté francophone et qu'on ne parlait pas de scénario « IPI-RI ». Il n'y a pas de raison que cela change ! La volonté de cette nouvelle fédération est d'avoir plus de poids pour mieux représenter le secteur, d'augmenter les services offerts aux agents immobiliers, de travailler en bonne entente avec nos confrères néerlandophones et de garder un Institut uni et performant. Et c'est justement cette unité que certains veulent aujourd'hui détruire. Vu qu'ils n'ont pu arriver à leurs fins de manière démocratique, ils essayent de jeter le discrédit sur l'IPI par d'autres voies et de manière diffamatoire. Raison pour laquelle le Conseil National de l'IPI a décidé de les poursuivre en justice. »

Par ailleurs, n'oublions pas que le Conseil national a voté de longue date la création de Conseils communautaires au sein de l'Institut. Nous demandons que cette réorganisation soit portée dans les textes de loi. Mais d'ores et déjà, nous préparons l'avenir aussi bien au niveau de l'organisation interne de l'IPI, qu'au niveau budgétaire. Nous sommes entre autres attentifs à l'équilibre du budget entre néerlandophones et francophones. Ce qui n'était clairement pas le cas par le passé et ce au détriment des néerlandophones. »

**Tout de même... Au moment où l'Institut décide d'externaliser l'organisation des formations qu'il offre aux agents immobiliers, les organisations professionnelles - dont Réflexions immobilières - créent le CEFIM (Centre d'études et de formations immobilières). Troublant...**

**YVE:** « La volonté de l'IPI est de donner une formation permanente et pertinente à tous les agents immobiliers. Nous avons décidé d'externaliser la formation pour des raisons financières. Il faut savoir que du côté néerlandophone, la formation a été externalisée en 2013 et que le coût est passé de 51,33€ par formation par personne à 40,65€. Dans le même temps, le coût de la formation du côté francophone est de 58,84€ ! Nous voulons faire appel à des acteurs qui sont pointus dans leur domaine tout en faisant diminuer les coûts pour l'Institut. Nous avons lancé un appel d'offres pour ce faire. Le CEFIM, comme d'autres, y a répondu. Son offre était nettement plus convaincante que celle de ses concurrents. L'objectif du CEFIM est de générer une formation de qualité qui répondrait aux différentes demandes et

aspirations des agents immobiliers. Ce qui est tout bénéfique pour les professionnels du secteur. De son côté, l'IPI recherche toujours dans tous les contrats qu'il signe le meilleur rapport qualité/prix ! »

### **Certains se plaignent du traitement des plaintes disciplinaires qui peut prendre plusieurs mois. Pourquoi une telle lenteur ?**

**PH:** « Il ne faut pas confondre vitesse et précipitation ! Le travail de l'Institut s'inscrit dans un cadre juridique, même si des décisions sont prises au seul niveau déontologique. Les procédures prennent effectivement un certain temps... bien nécessaire pour instruire les dossiers et convoquer qui de droit ! Nous devons respecter les droits de la défense et ne pouvons pas brûler les étapes. Et non, nous ne pensons pas que les procédures sont trop lentes à l'heure actuelle. Nous avons récemment mis en place de nouveaux outils pour accélérer le suivi des plaintes disciplinaires. Un assesseur juridique supplémentaire a été nommé pour instruire les dossiers relatifs aux syndicats et nous avons engagé un employé pour épauler ce dernier dans sa tâche. »

### **Certains plaignants pointent un manque de communication dans le suivi des plaintes...**

**YVE:** « Nous avons déjà en grande partie remédié à ce problème. Depuis septembre 2013, la nouvelle législation permet au plaignant de s'informer de l'issue de sa plainte. Il suffit de le demander à l'IPI. Quant à la communication des décisions disciplinaires envers le grand public, seules les Chambres de l'IPI (qui sont les « tribunaux

disciplinaires ») peuvent en décider. Jusqu'à présent, les décisions ont été rendues publiques dans deux dossiers, et cela via notre newsletter. Les médias se sont emparés du second dossier parce qu'il concernait un agent immobilier bien connu du grand public. »

### **Depuis 2014, les syndicats sont tenus de rendre une liste des copropriétés dont ils ont la gestion. Un syndicat défendant les droits des copropriétaires réclame que cette liste soit utilisée pour prévenir les copropriétés gérées par les syndicats suspectés d'indélicatesse. Une bonne idée ?**

**PH:** « Mais que fait-on de la présomption d'innocence ? Un tel agissement serait très dangereux et dommageable ! La liste rendue par les syndicats n'a d'ailleurs jamais été prévue à cet effet. L'objectif de cette liste est de pouvoir informer les copropriétés lors

de la radiation d'un syndicat. Avant de communiquer l'information, l'Institut doit attendre que les délais de recours soient épuisés ! Imaginons qu'un syndicat soit radié en première instance et que l'on en informe tout de suite ses copropriétaires. S'il fait appel et obtient raison, il pourrait attaquer l'Institut et lui réclamer des dommages et intérêts. » ■

**« Pourquoi se priver de l'expertise des acteurs du secteur ? »**

### **Des questions ? Des commentaires ?**

**N'hésitez pas à nous faire part de votre feedback via [asc@ipi.be](mailto:asc@ipi.be).**



## Nos réponses à la Vlaamse Vastgoed Federatie (Fédération flamande de l'immobilier)

Suite à la diffusion du reportage polémique de l'émission Panorama (VRT) consacré à l'immobilier et à l'IPI, la Vlaamse Vastgoed Federatie (VVF – Fédération flamande de l'immobilier), l'une des organisations professionnelles défendant les intérêts des agents immobiliers flamands, nous a adressé quelques questions dans une lettre ouverte. Voici nos réponses.

### **Ne serait-il pas opportun d'expliquer clairement en quoi consiste la plainte déposée auprès du parquet et classée pour cause de « répercussions sociales limitées » ?**

En septembre 2013, Monsieur Dussart a présenté à notre ministre de tutelle quatre dossiers qu'il estimait répréhensibles. La ministre compétente a pris connaissance de ses remarques et elle les a signalées au commissaire du gouvernement. Il s'agissait des dossiers suivants :

1. Formation : mi-2012, les formations de l'IPI étaient organisées par les propres collaborateurs de l'Institut. Les membres néerlandophones du Bureau ont estimé que cette manière de fonctionner n'était pas optimale, était trop chère et pas assez flexible. C'est pourquoi il avait alors été décidé côté néerlandophone d'organiser un ballon d'essai avec un organisme de formation externe, VIVO. Celui-ci s'est avéré être 20% moins cher et s'est imposé comme une alternative plus qu'intéressante. Michel Dussart n'en a rien voulu entendre et a décrété que des sommes d'argent de l'IPI étaient détournées au profit de la CIB. Il s'avère qu'environ 3.000 heures de formation ont été organisées avec un budget de 100.000 euros, en ce compris le coût des salles et du matériel, ainsi que la rémunération des formateurs... Début 2014, il a été décidé de définitivement externaliser la formation flamande.
2. Le helpdesk juridique : la hotline juridique a été confiée à VSKC en 2012, suite au mécontentement dont faisait l'objet le bureau alors en charge de la hotline juridique. VSKC était à l'époque le seul candidat répondant aux conditions requises pour la reprise de ce service. Pour un montant annuel d'environ 16.000 euros, environ 360 heures de conseils ont été dispensées aux agents immobiliers.
3. Antiblanchiment : la réglementation prévoit la possibilité de développer un outil qui aiderait les agents immobiliers à remplir leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent. Monsieur Dussart a laissé entendre que le contrat serait attribué de facto à Oris, le département

informatique de CIB Vlaanderen. C'est de la pure intox. La mission de développement n'a toujours pas été attribuée.

4. Cadastrefinder : les agents immobiliers peuvent via le Cadastrefinder acheter une matrice cadastrale ou un plan cadastral (non officiel). Après comparaison, le développement de la plateforme a été confié à la SPRL M.Lagauw. Monsieur Dussart estime que cette SPRL n'est qu'un satellite de CIB Vlaanderen et permet de détourner des millions d'euros. Le Cadastrefinder n'entame aucunement le budget de l'IPI étant donné que seul l'utilisateur paie pour le service. Pour un plan et une matrice, l'agent immobilier doit déboursier 6 euros, soit 3 euros de plus que ce qu'il aurait payé en se rendant directement à l'administration. Deux euros (TVA non comprise) vont à la SPRL. En 2014, environ 12.000 transactions ont été réalisées.

### **Si « la grande majorité des deux groupes linguistiques (16 votes pour sur 18 et 2 abstentions) » a quand même décidé d'assigner en justice les détracteurs de l'IPI, pourquoi le BIV-Flash intitulé « Trop is te veel » a-t-il uniquement été envoyé aux agents immobiliers néerlandophones ?**

Dans un premier temps, une newsletter intitulée "Trop is te veel" a été envoyée aux membres néerlandophones. Une autre intitulée « Ça suffit ! » a été adressée quelques jours plus tard aux agents immobiliers francophones. Ce qui s'explique par la certaine autonomie que se réservent les mandataires francophones et néerlandophones en matière de communication ... et le timing médiatique (à savoir la diffusion du reportage Panorama sur la chaîne flamande).

### **L'IPI est-il compétent pour assigner en justice les « sources de l'insinuation de conflit d'intérêts et de magouille » (sic) ? Cette décision a-t-elle été communiquée à la commissaire du gouvernement ? Une telle formulation ne s'adresse-t-elle pas à des personnes ou des organisations n'ayant pas de lien avec l'IPI ?**

Bien sûr, l'IPI peut saisir la justice pour diffamation et atteinte à l'honneur. Toute personne attaquée a bien évidemment le droit de se défendre. La commissaire de gouvernement était présente lorsque la décision a été prise d'intenter une action en justice. L'Institut a déjà gagné par le passé de telles procédures. ■

# 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.

**Comme syndic, quand on me demande dans le cadre d'une vente de fournir les informations obligatoires prévues par la loi, je porte des frais en compte. Généralement, la somme est retenue du montant de la vente par le notaire. Ces derniers temps, des copropriétaires se plaignent souvent de ces frais. Ils les considèrent comme démesurés par rapport aux services prestés et estiment qu'ils relèvent des services pour lesquels je suis déjà rétribué. J'estime pourtant être en droit de facturer des frais à ce propos au copropriétaire sortant, non ? Puis-je fixer moi-même ce montant ?**

Comme syndic, vous avez le droit de demander une rétribution pour transmettre les informations légalement obligatoires dans la perspective de la vente d'un lot (art 577-11 §1 et suivants du Code civil). La loi ne se prononce pas sur l'importance des montants ni sur le moment où ces frais doivent être réglés. Pour éviter des discussions ultérieures, plusieurs syndics ont soumis cette question à l'A.G. (lors de la reconduction du contrat du syndic), en communiquant aussi, dans le même temps, le montant de ces frais. Par ailleurs, il est préférable de spécifier clairement, dans le contrat avec le syndic, les services couverts par ce contrat et ceux pour lesquels un éventuel surcoût sera porté en compte. Chacun saura ainsi à quoi s'attendre.

**Je suis syndic de plusieurs copropriétés. Récemment, un courtier en assurances m'a formulé une proposition de polices globales qui me semble très intéressante et se révélerait moins onéreuse. Puis-je souscrire ces assurances ou dois-je tout de même attendre l'aval de l'assemblée générale ? Je précise que je n'ai personnellement pas d'avantage à contracter cette nouvelle police.**

Toute décision de modification d'assurance doit d'abord être soumise à l'assemblée générale. Comme syndic, vous pouvez bien sûr formuler une suggestion, mais il appartient aux copropriétaires proprement dits de prendre la décision finale. En tout état de cause, vous devez effectivement éviter tout conflit d'intérêt.

**Le locataire d'un appartement veut recourir à mes services d'agent immobilier pour chercher un nouveau locataire. Il a résilié son contrat de manière prématurée et a convenu avec le bailleur que ceci se ferait sans frais pour autant qu'il cherche lui-même un nouveau locataire. Le locataire (actuel) va donc assurer le paiement de mes honoraires. Mais est-ce bien permis ?**

L'article 5 ter de la loi sur les baux à loyer dispose que les frais d'intermédiation pour la location ne peuvent pas être mis à charge du locataire, sauf si ce dernier est le véritable commettant de la mission d'intermédiation. Cette règle de droit claire fait en sorte que le locataire ne doit jamais supporter les frais de l'agent immobilier, même en présence d'une clause en ce sens dans le contrat de location. Mais il arrive également qu'une personne à la recherche d'un logement adapté à louer s'adresse elle-même à une agence immobilière et confie cette mission à un agent immobilier. La situation présentée dans la question fait partie de ces cas particuliers. Si la mission confiée à l'agent immobilier émane spécifiquement du locataire (en parlant), il est effectivement permis de faire porter les honoraires de l'agent immobilier par le locataire.

**Un bailleur me demande de reprendre une clause dans le contrat de location réglant son droit de visite du bien loué. Comment m'y prendre au mieux ?**

Le bailleur peut venir contrôler sur place si le locataire entretient bien le logement donné en location. Toutefois, il convient de respecter un certain nombre de règles. Ainsi, par exemple, le bailleur est toujours tenu de prendre rendez-vous avec le locataire. Une visite à l'improviste n'est pas admise. Disposer d'un droit de visite ne signifie pas non plus avoir le droit de perquisitionner. Le bailleur doit prendre en compte l'inviolabilité du logement. Il peut exercer son droit de visite, mais de bonne foi et de manière limitée. Soit donc au maximum 1 à 2 visites par an. Il est également indiqué de mentionner les motifs du droit de visite dans la clause, par exemple « pour contrôler si le locataire respecte ses obligations et pour établir si des travaux ou des réparations doivent être réalisés ». Si un locataire refuse la visite sans motif valable, le bailleur peut alors se tourner vers le juge de paix.

Exception : si le propriétaire met le logement en vente ou s'il doit trouver un nouveau locataire. Les candidats locataires ou acquéreurs doivent alors avoir l'occasion de visiter le logement.

**Pensez à la hotline de l'IPI !** Des avocats spécialisés en droit immobilier répondent à vos questions au 070/211.211 de 10 à 12 heures et de 13 à 18 heures tous les jours ouvrables.

## La loi des agents immobiliers

# L'heure du premier bilan

Septembre 2013. Une nouveauté de taille bouleversait la profession. A savoir l'entrée en vigueur de la nouvelle loi régissant le métier d'agent immobilier. Depuis lors de nouvelles règles sont d'application. L'objectif ? Plus de transparence et plus d'efficacité. Plus d'un an plus tard, qu'en est-il ? La nouvelle loi a-t-elle tenu ses promesses ? Certains aspects réglementaires doivent-ils être peaufinés, voire revus ?

En juin 2013, Sabine Laruelle, alors ministre de tutelle de l'IPI, affirmait qu'il serait nécessaire d'évaluer si les adaptations apportées par la nouvelle loi sont pertinentes, et cela dans le but de progresser et de professionnaliser encore et toujours le métier. « Il y a toujours moyen d'améliorer un texte législatif », expliquait-elle alors dans les colonnes de l'IPI-News. « Toute nouvelle législation doit être évaluée après une année ou deux de fonctionnement », ajoutait-elle. Nous voilà donc à l'heure des bilans...

VOILÀ, ON PEUT L'ENLEVER MAINTENANT !



### Deux métiers, deux colonnes

#### La scission de la liste des stagiaires et du tableau des titulaires en deux colonnes est-elle une bonne chose ?

Oui, bien sûr ! Cette souplesse nouvellement autorisée permet de mieux organiser la profession et de prendre -si besoin- des mesures spécifiques pour chaque métier en particulier, qu'il s'agisse du métier de courtier ou du métier de syndic. Par exemple, les compétences et les connaissances nécessaires à la bonne pratique de ces deux types d'activités ne sont pas identiques, même si l'on peut considérer qu'il existe une base commune. La scission en deux colonnes doit ainsi notamment permettre de mieux cibler la formation permanente que doivent obligatoirement suivre les courtiers et les syndics. Nous espérons que courant 2015 l'arrêté royal portant modification du code de déontologie sera adopté, et cela afin d'imposer 10 heures de formation annuelles pour chaque colonne. Ainsi, un courtier/syndic devrait suivre annuellement 10 heures de formation en lien direct avec son domaine d'activité. L'agent immobilier qui serait inscrit aux deux colonnes s'acquitterait ainsi de deux fois 10 heures de formation. A l'heure actuelle, nombreux sont encore les titulaires à être inscrits aux deux colonnes.

#### Qu'en est-il de l'inscription des personnes morales ?

Voilà sans doute le grand 'flop' de notre nouvelle législation. En tout cas, à l'heure actuelle. Des modifications peuvent être apportées au texte législatif afin de faciliter l'agrégation des personnes morales. Plus d'un an après l'entrée en application du nouveau texte de loi, seules quatre sociétés ont obtenu leur agrégation IPI. Cinq ont vu leur demande d'agrégation refusée faute de remplir entièrement les conditions. Des conditions d'acceptation à revoir dans le futur (proche) ?

#### Un baccalauréat pour accéder à la profession, positif ?

Bien évidemment ! La liste des diplômes qui donnaient accès à la profession jusqu'à la fin de l'année 2013 était devenue complètement obsolète. Il est bien plus judicieux de devoir justifier d'un niveau minimum d'instruction que d'un certain type de diplôme. Le baccalauréat (trois années d'études) est le minimum requis pour professer en tant qu'agent immobilier.

### Un métier, un stage

#### Quid du nouveau règlement de stage ?

Positif, assurément ! Le métier de courtier n'est pas celui de syndic ! Chaque métier appelle des compétences particulières. Quoi donc de plus normal pour un stagiaire que de se consacrer entièrement au domaine d'activités auquel il se prédestine ! Les nouvelles dispositions permettent de s'assurer que le stagiaire ne s'éparpillera pas durant son stage. Mais le stagiaire garde bien évidemment la possibilité d'exercer les deux métiers, en suivant deux stages. Le second portera sur une durée de 100 jours (contre 200 pour le premier), étant donné qu'il existe un socle commun de compétences entre les deux types d'activités.

## La réforme de la procédure disciplinaire, un vrai pas en avant !

L'IPI et les consommateurs ne peuvent que se réjouir des nouvelles dispositions adoptées dans le cadre de la procédure disciplinaire. Celles-ci permettent d'une part davantage d'efficacité et d'autre part davantage de transparence et de communication !

- Les assesseurs juridiques ont pris à six reprises des mesures conservatoires en imposant une interdiction temporaire d'exercer dans des dossiers où résidaient de graves suspicions de malversations financières. Et cela avant même que l'agent immobilier ne soit entendu par la Chambre exécutive (le « tribunal disciplinaire ») de l'Institut. Le but étant d'éviter que le professionnel incriminé ne poursuive ses activités frauduleuses au détriment des consommateurs.
- La réforme permet de mieux communiquer avec le plaignant. Ainsi, sur demande explicite de plaignants, la décision a été communiquée par écrit dans 70 dossiers. Elle a bien plus souvent encore été communiquée par téléphone. Un grand pas en avant ! Jusqu'à récemment, la

loi n'autorisait pas l'IPI à tenir informer le plaignant de l'issue finale du dossier s'il ne pouvait assister à l'audience au cours de laquelle la décision disciplinaire était prononcée !

- Dans deux cas graves, la publication de la décision dans l'IPI-Mail et l'IPI-News a été ordonnée, en guise de sanction supplémentaire. La décision de la publication revient au seul président de la Chambre compétente (à savoir au juge du tribunal disciplinaire), l'IPI n'étant que l'exécutant de cette décision.
- La Chambre compétente a opté à respectivement 16 et 7 reprises pour une sanction avec sursis et pour la suspension du prononcé de la sanction. A plusieurs reprises, les tribunaux ont estimé qu'il était judicieux de sanctionner intelligemment et didactiquement les agents immobiliers pris en défaut en imposant une formation, en complément du sursis ou de la suspension du prononcé.

# Une première bougie pour le test de compétences

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, les candidats agents immobiliers doivent se soumettre à un test de compétences avant l'entame de leur stage.

C'est n'est absolument pas éliminatoire et n'a pas pour objectif de limiter l'accès à la profession. L'idée est d'évaluer le futur agent immobilier quant aux compétences nécessaires à la bonne pratique du métier et de déterminer quels sont ses points forts... et ses points faibles ! Les résultats de cette évaluation doivent permettre au stagiaire de combler ses lacunes en cours de son stage, et cela afin de mieux appréhender le test d'aptitude décisif qui, s'il est réussi avec au moins 60% des points, lui donnera accès à la profession. Le test d'aptitude, qui comprend une épreuve écrite et une épreuve orale, se déroule après le stage. A l'heure actuelle, vingt pour cent des stagiaires ne réussissent pas le test final et n'obtiennent donc pas l'agrément qui devait leur permettre de porter le titre d'agent immobilier et d'exercer la profession à titre indépendant.

Le test de compétences passe en revue toute une série de matières qui doivent être parfaitement maîtrisées en fin de stage. Ces matières sont enseignées et décortiquées entre autres dans les cours proposés en e-learning par l'Institut ([www.eipi.be](http://www.eipi.be)).

Un an après l'entrée en vigueur de cette nouvelle disposition, il nous semble intéressant d'analyser les premiers résultats obtenus par les nouveaux stagiaires. Quels sont leurs points forts et leurs points faibles ? Quelles matières sont-elles les mieux appréhendées ? Voyez plutôt...

## Concernant les aspirants courtiers

Les matières dans lesquelles les aspirants courtiers se débrouillent le mieux sont celles portant

| Test de compétences                                       | Test d'aptitudes                                                           |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Ne bloque pas l'accès au stage                            | Peut bloquer l'accès à la profession                                       |
| Avant le stage                                            | Après le stage                                                             |
| Evalue le profil du candidat                              | Teste les aptitudes nécessaires à la pratique du métier d'agent immobilier |
| Pointe les points faibles et les points forts du candidat | Teste les points faibles et les points forts du candidat                   |
| Ecrit                                                     | Ecrit et oral                                                              |

sur les pratiques du marché et la lutte contre la discrimination au logement pour lesquelles un score moyen de respectivement 67% et 66% a été enregistré. Tous sujets confondus, le score total moyen obtenu par les francophones est de 58% (contre 59% pour les néerlandophones). Les matières qui semblent causer le plus de souci aux futurs courtiers francophones sont celles liées à la location et l'antiblanchiment. Un peu moins de la moitié des aspirants courtiers affichent un score de 60%. Ce pourcentage équivaut au minimum qui sera requis en fin de stage à l'occasion du test d'aptitudes. Il est à noter que les questions de ce dernier sont nettement plus poussées que celles proposées dans le test pré-stage.

## Concernant les aspirants syndics

Les futurs syndics francophones semblent bien appréhender le droit de la copropriété. C'est en tout cas ce que laisse penser l'honorable moyenne de 81% qu'ils engrangent pour cette matière. Les pratiques du marché (75%) et la législation antidiscrimination (74%) sont également bien maîtrisées par les futurs praticiens. Les questions

portant sur la législation locative leur posent quelques soucis. Le score moyen pour cette matière est de 45%. D'une manière générale, les futurs syndics francophones tirent fort bien leur épingle du jeu. Ensemble, ils affichent un résultat moyen de 75% (contre 69% côté néerlandophone). Quelques 88% des aspirants syndics ont obtenu 60% ou plus.

## Objectif 2015

Dans le courant de l'année 2015, le test de compétences sera nettement amélioré par rapport à la version actuelle. L'évaluation sera toujours écrite, mais elle sera plus poussée et tiendra davantage compte du profil de compétences qui doit être celui des syndics et courtiers.

### Courtage

|                           | Déontologie | Vente | Bail | Pratiques du marché | Droits enregistrés | Anti-blanchiment | Anti-Discrimination | TOTAL |
|---------------------------|-------------|-------|------|---------------------|--------------------|------------------|---------------------|-------|
| Moyenne générale          | 59%         | 59%   | 51%  | 67%                 | 55%                | 51%              | 66%                 | 58%   |
| 50% des résultats ou plus | 63%         | 66%   | 54%  | 76%                 | 58%                | 57%              | 74%                 | 72%   |
| 60% des résultats ou plus | 62%         | 42%   | 47%  | 76%                 | 58%                | 50%              | 73%                 | 50%   |
| 90% des résultats ou plus | 23%         | 3%    | 8%   | 30%                 | 19%                | 8%               | 30%                 | 0%    |

### Syndic

|                           | Déontologie | Copropriété | Bail | Pratiques du marché | Anti-blanchiment | Anti-discrimination | TOTAL |
|---------------------------|-------------|-------------|------|---------------------|------------------|---------------------|-------|
| Moyenne générale          | 71%         | 81%         | 45%  | 75%                 | 55%              | 74%                 | 71%   |
| 50% des résultats ou plus | 80%         | 96%         | 40%  | 88%                 | 64%              | 84%                 | 96%   |
| 60% des résultats ou plus | 80%         | 88%         | 40%  | 88%                 | 64%              | 84%                 | 88%   |
| 90% des résultats ou plus | 36%         | 52%         | 4%   | 36%                 | 12%              | 44%                 | 4%    |

Ces statistiques se basent sur les tests de compétences passés par les candidats francophones durant neuf mois (février à octobre 2014)

## ALLEMAGNE

# « Une réglementation comme en Belgique ? J'adorerais ! »

Comment la profession d'agent immobilier est-elle réglementée à l'étranger ? Nous nous sommes entretenus avec Jens-Ulrich Kiessling, président de l'Immobilienverband Deutschland (IVD). Notre confrère allemand fait également partie de la coupole immobilière européenne CEPI et, dans le cadre de son agence Wentzel Dr., active depuis 1820 sur le marché immobilier allemand, il représente la sixième génération d'une famille d'agents immobiliers. Aujourd'hui, l'agence opère depuis Hambourg, Schwerin et Düsseldorf.



Jens-Ulrich Kiessling

### Réglementation et formation

« L'IVD se bat depuis 90 ans pour que notre profession bénéficie d'un meilleur encadrement législatif. », soupire Jens-Ulrich Kiessling. L'Allemand est clair et catégorique : « Une réglementation comme en Belgique ? J'adorerais ! » Il trouverait surtout intéressant que l'on n'autorise pas n'importe qui à se lancer si facilement dans la profession, et que l'aspect « formation » soit davantage pris en considération. « Mais nous ne sommes pas près d'y arriver, car l'Europe n'entend pas s'engager sur cette voie. »

### Déontologie

Tout membre de l'IVD est tenu de respecter une déontologie, mais celle-ci n'est pas imposée par les pouvoirs publics. « Nous considérons plutôt l'IVD comme un label de qualité, que l'on obtient si l'on respecte la déontologie, mais qui peut être retiré dans le cas contraire. Dans le pire des cas, on peut être exclu définitivement de l'organisation, c'est vrai, ou recevoir par exemple un avertissement ou se voir signifier une suspension temporaire. » Comme en Belgique, plainte peut être déposée. Mais la procédure en vigueur est bien différente. Deux procédures sont prévues à cet égard : les administrateurs de l'IVD interviennent personnellement en cas de litige entre deux membres de l'IVD ou font appel à un ombudsman lorsqu'un consommateur introduit une plainte contre un agent immobilier de l'IVD.

### Marché

La pratique allemande diffère singulièrement de la pratique belge. « Bien que le marché soit ouvert et que les agents immobiliers se fassent souvent concurrence, la commission réservée au négociateur est tout de même particulièrement élevée. Selon mes estimations, les transactions inférieures à 1 million d'euros impliquent généralement une commission de 5 à 6 % », explique Jens-Ulrich Kiessling. Notons toutefois que cette commission couvre tous les frais, à l'exception des frais de notaire. En Belgique, les deux parties

peuvent convenir ensemble de celui qui règlera telle attestation ou qui paiera telle publicité, ce qui permet en définitive de réduire le montant de la commission. Ce n'est pas vraiment le cas en Allemagne. Il arrive parfois que la commission soit réglée en partie par l'acquéreur et en partie par le vendeur, alors qu'en Belgique, c'est le commettant qui s'en acquitte. Le mode de répartition de la commission dépend fortement de la situation du marché et des négociations que les parties concernées engagent à ce propos. En cas de gestion, cela se passe autrement : la rémunération est basée sur les montants locatifs annuels.

### Protection du consommateur

Ces derniers temps en Allemagne, il est frappant de constater que des bailleurs rechignent de plus en plus à contribuer à la commission versée aux agents immobiliers. « Dans les grandes villes universitaires comme Hambourg, Munich ou Berlin, il est particulièrement difficile de trouver un appartement à louer sans payer soi-même la commission. Le gouvernement ne l'entend pas de cette oreille et élabore une loi permettant de s'assurer que les commissions versées aux agents immobiliers émanent bien des propriétaires et non des locataires. Cette question n'est pas si anodine, car la législation actuelle prévoit une commission maximum de 2 mois de loyer... Nous voulons garantir le libre marché, et c'est le message que nous faisons passer aux pouvoirs publics. Si le bailleur doit régler la commission, il ne manquera certainement pas de chercher un autre moyen de compensation auprès du locataire. » Cette situation diffère largement de ce que l'on connaît en Belgique où, depuis 2009, une disposition de la loi sur la location d'habitations prévoit que la commission doit être payée par le bailleur, sauf si le locataire charge lui-même l'agent immobilier d'une mission de recherche. ■

« En Allemagne, l'agent immobilier n'a pas besoin d'agrégation pour exercer, comme c'est le cas en Belgique », commence-t-il. « La seule obligation consiste à s'enregistrer auprès d'un bureau d'enregistrement. » Mais les Allemands font fortement pression auprès du gouvernement pour obtenir ce qu'ils appellent des « qualifications minimales ». Car, en Allemagne, de nombreuses personnes sont actives dans le secteur sans disposer des connaissances et des aptitudes voulues. « L'Allemagne compte environ 120.000 agents immobiliers enregistrés, dont quelque 20.000 pour qui cette profession constitue le gagne-pain quotidien. Les 100.000 autres n'interviennent comme agents immobiliers que de temps à autre. C'est principalement dans ce dernier groupe que l'on retrouve des agents immobiliers qui ne maîtrisent pas les règles du jeu, ne suivent aucune déontologie et causent dès lors de nombreux problèmes. C'est également dans ce groupe que l'on retrouve les brebis galeuses qui font les gros titres des journaux. »

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.

## « La Chambre réalise un travail difficile et remarquable »

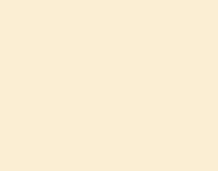


Stéphane Kirkove

**P**assionné, tout simplement ! Difficile de mieux décrire Stéphane Kirkove lorsqu'il évoque son métier. Licencié en sciences économiques, ce syndic d'immeubles qui s'est lancé dans les métiers de l'immobilier il y a 29 ans, est considéré comme un extra-terrestre dans la profession. Sa spécialité ? Les petites (voire les très petites) copropriétés. « Les syndics d'immeubles s'intéressent en général aux grosses et/ou moyennes copropriétés. De mon côté, je me suis spécialisé dans les petits immeubles de 2 à 15 lots ». Ce qui est effectivement un peu particulier dans le métier et fait de Stéphane Kirkove un oiseau rare et très recherché, surtout en Région bruxelloise où les petites copropriétés sont légion. « Après avoir géré de gros bâtiments, j'ai eu envie de me recentrer sur la gestion de petits immeubles ». L'approche est totalement différente. « Souvent, je reprends la gestion de copropriétés qui fonctionnaient en autogestion et où l'on repart quasiment à zéro en partant de la tenue d'une comptabilité jusqu'à la

mise en conformité de l'acte de base ». Mais ce qui plaît le plus à Stéphane Kirkove est la tâche de médiateur et de conciliateur qui lui incombe régulièrement. « Je constate que je suis souvent le dernier recours avant le syndic provisoire ou le syndic judiciaire. Les petites copropriétés en situation conflictuelle font appel à un syndic professionnel pour ses atouts de médiateur.

Fort impliqué dans le métier qui est le sien, Stéphane Kirkove s'est tout naturellement joint à Réflexions immobilières en 2010. « Les syndics y étaient peu représentés », confie-t-il. C'est d'ailleurs également la raison pour laquelle le Bruxellois s'est présenté aux dernières élections de l'IPI, à l'issue desquelles il a été élu membre suppléant à la Chambre exécutive où le travail ne manque pas. « Lorsque des dossiers syndics se présentent, il n'est pas aisé pour les mandataires spécialisés en courtage d'évaluer les responsabilités. S'agissant d'un métier très différent, il est difficile pour eux de se faire une opinion précise ». Pas toujours évident de déterminer s'il y a eu faute professionnelle ou déontologique... C'est donc en sa qualité de syndic que le membre suppléant siège régulièrement à la Chambre de l'IPI. « La Chambre exécutive gère une charge de dossiers très importante, réalise un travail remarquable et extrêmement ardu », explique-t-il. Pourtant la tâche n'est pas des plus évidentes tant les dossiers syndics sont médiatisés. « La Chambre doit faire son travail en toute indépendance, calmement, sereinement et elle y parvient. En dépit de tout ce qu'on peut dire et lire dans la presse, nous parvenons à faire du bon boulot », convient le mandataire. Son leitmotiv ? « Valoriser l'image de l'agent immobilier et du syndic en particulier. Bien sûr, il y a une déontologie qui doit être respectée ! Cela étant, alors qu'une poignée de syndics fait la Une, la majorité effectue un travail d'une grande complexité, gourmand en heures et dont personne ne parle. C'est surtout à eux que je pense ». ■

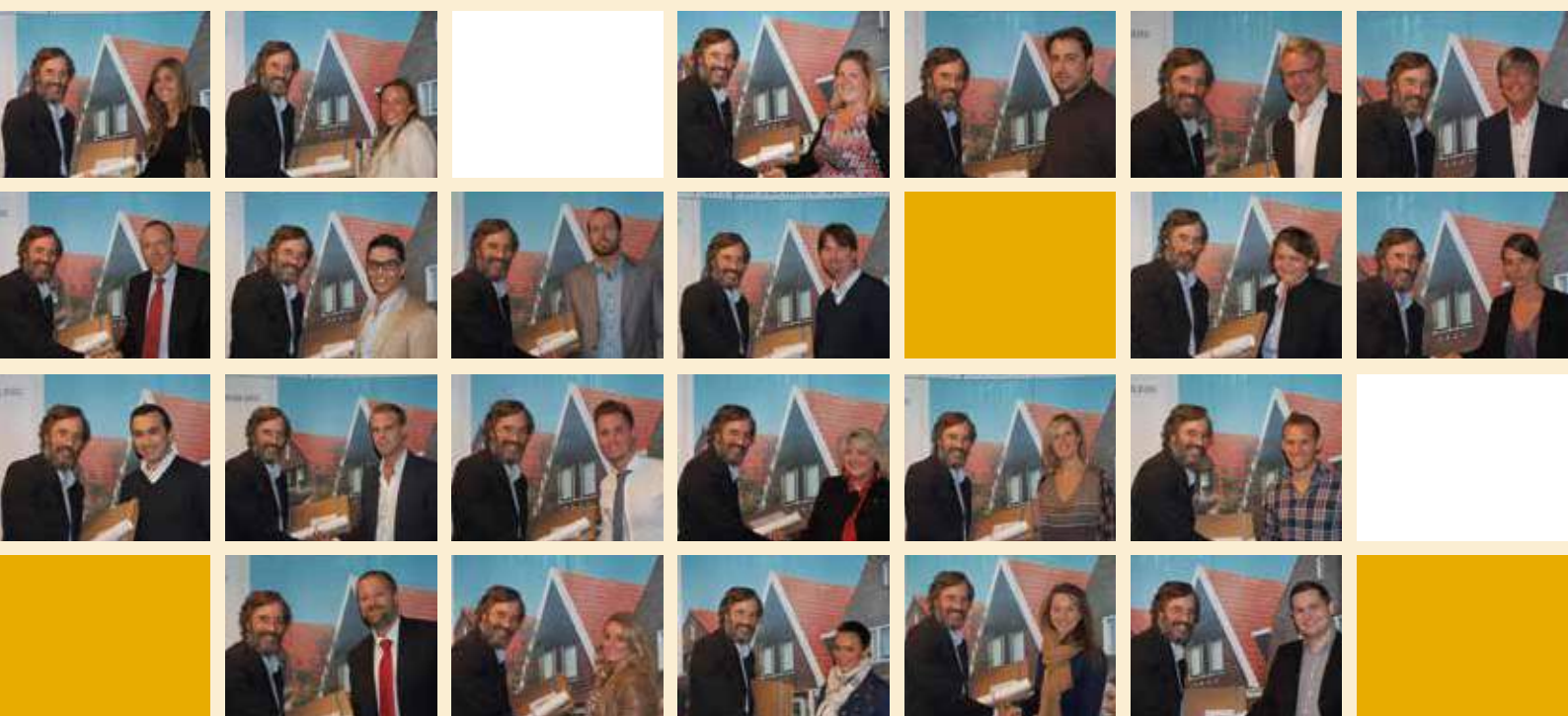


## Bienvenue à nos nouveaux confrères !

Tous les trimestres, l'Institut organise une petite réception en l'honneur de ses membres fraîchement agréés. Le 15 octobre, le président de l'Institut Yves Van Ermen a chaleureusement félicité les nouveaux titulaires francophones et leur a remis leurs certificats et panonceaux... bien mérités !

Amandine BEAUVE – Pepinster  
 Florence BECKER – Jodoigne  
 Fabian BOLSENS – Gouy-lez-Piéton  
 Marie-Thérèse BOURGEOIS – Lille (France)  
 Cédric BOUSMANNE – Bruxelles  
 Isabelle BOUTEFU – Perwez  
 Steve BOWLAND – Nieuport  
 Catherine BROCHÉ – Bruxelles  
 Aurélie CLAUS – Marcinelle  
 Maria-Annunciata COPPENS d'ECKENBRUGGE – Bruxelles  
 Ludivine CUESTA GUERRA – Châtelineau  
 Jacques DAL – Jambes  
 Alain de BECKER – Bruxelles  
 Suzanne de BUCK van OVERSTRAETEN – Grez-Doiceau  
 Stéphanie DELENS – Waterloo  
 Cédric DEMAERSCHALK – Braine-l'Alleud  
 Hicham Demni – Braine-l'Alleud  
 Benjamin DEVADDER – Alsemberg  
 Bérenger DROUIN – Bruxelles  
 Véronique DUPIERRY – Aishe-en-Retail  
 Kevin ESTEBANEZ Y ESTEBANEZ – Vedrin  
 Jérôme FRANCESCHINI – Houtain-Saint-Siméon  
 Nicolas GILLARD – Sougné-Remouchamps  
 Nicolas GODARD – Perwez  
 Jean-Philippe GOFFINET – Bruxelles  
 Krystian GOUNARIS – Bruxelles  
 Loïc HAGELSTEIN – Verviers  
 Frédéric HEUSCHEN – Eupen  
 Emma HOULMONT – Erpent  
 Pascal HOYOIS – Frameries  
 Frédéric JACOB – Berloz  
 Valérie KLEMM – La Hulpe  
 Youssef LAÂMA – Nalines

Sophie LIBION – Gesves  
 Lysiane LIZEN – Bruxelles  
 Laurent MALAISE – Olne  
 Steve MARITS – Nivelles  
 Thomas MICHELI – Braine-le-Château  
 Bénédicte MILIS – Bruxelles  
 Odile MOUREAU – Chênee  
 Marie PARMENTIER – Gembloux  
 Milena PETKOVA – Bruxelles  
 Gresa POLLOSHKA – Bruxelles  
 Laura POPESCU – Waret-l'Evêque  
 Christopher ROKAERTS – Nalines  
 Gil SEDERAKU – Linkebeek  
 Julien SEELDRAYERS – Ramillies  
 Laurent SERVAIS – Limal  
 Victor Manuel SILVESTRE DE SOUSA – Rhode-Saint-Genèse  
 Dominique SONET – Rendeux  
 Philippe SPREUX – Ham-sur-Heure  
 Mark STEPHANY – Arlon  
 Guillaume TURCAS – Paris (France)  
 Cédric TYTECA – Bruxelles  
 Céline VALEMBERG – Kain  
 Cédric van der PLANCKE – Bruxelles  
 Isaline van der STEGEN de SCHRIECK – Waterloo  
 Yves van STEENBERGHE – Bruxelles  
 Claire VANDAN BLOOCK – Waterloo  
 Quentin VANDER AUWERA – Bruxelles  
 Jessica VANDEVELDE – Rhode-Saint-Genèse  
 Laura VIATOUR – Couthuin  
 Cindy WAJSER – Uccle  
 Sandrine WEERTS – Charleroi  
 Xavier WEIL – Rhode-Saint-Genèse  
 Aurélie WOLKOWICZ – La Hulpe



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 Thomas Van Rompuy, Director Economic Affairs & Communication chez Febelfin, la fédération belge du secteur financier.

## L'évaluation du marché immobilier belge : un jeu d'interactions complexe ?



Thomas Van Rompuy

**T**rès régulièrement sont publiées des études qui analysent l'éventuelle sur/sous-évaluation du marché national de l'immobilier résidentiel. Certains indicateurs évoquent une surévaluation de 60%, d'autres font état d'une légère sous-évaluation.

En tout état de cause, depuis la crise financière de 2008, la stabilité financière et, dans son sillage, la stabilité du marché de l'immobilier, font l'objet d'une vigilance accrue.

### Hausse des prix

La Belgique a connu une longue période de hausse des prix de l'immobilier résidentiel. Ce, alors que nos principaux voisins étaient confrontés ces dernières années à une correction modérée (en Italie) à sévère (en Irlande) des prix de l'immobilier.

En outre, le crédit hypothécaire accapare une part de plus en plus importante du revenu disponible du particulier moyen (environ 22%). L'endettement des ménages belges, historiquement assez bas, est en augmentation progressive et tend à se rapprocher de la moyenne européenne.

Si l'on s'en tient à cette évolution des prix et de l'endettement, l'on est tenté de conclure à une "surchauffe" du marché de l'immobilier résidentiel local. Cette conclusion demande toutefois à être quelque peu nuancée. L'évolution des prix de l'immobilier est en effet soumise à un jeu complexe de variables. Ainsi, nous constatons que le prix moyen d'un logement familial en Belgique continue à se situer au milieu du peloton européen.

Par contre, la qualité des biens immobiliers disponibles chez nous est meilleure que chez nos

voisins européens. La situation évolue également sur un plan démographique : la population continue de croître et la composition des ménages de se rétrécir. Tous ces éléments ont un effet à la hausse sur les prix et vont ainsi à l'encontre d'une surévaluation.

### Capacité de remboursement

A cela s'ajoute qu'en Belgique le *loan to value* (le rapport entre le montant du prêt et la valeur du bien) des crédits hypothécaires a fortement diminué au cours des dernières années. Cela tend à indiquer que la capacité de remboursement des emprunteurs est saine et que ces derniers font preuve de suffisamment de vigilance.

Dans l'ensemble, les particuliers empruntent donc moins à la banque pour acquérir un logement. Les explications à ce constat peuvent être multiples : un durcissement des conditions d'octroi de crédit de la banque, un transfert de patrimoine de la génération précédente à la génération actuelle qui consacre ces fonds à l'achat de biens immobiliers, les taux d'intérêt peu élevés et le manque d'alternatives d'investissement qui entraîne un mouvement des capitaux vers les investissements immobiliers, etc.

Lorsque nous rassemblons toutes les pièces du puzzle, nous constatons que l'évolution des prix de l'immobilier résidentiel belge ne donne pas matière à inquiétude.

### Bonus logement

Néanmoins, nous devons veiller à ne pas "induire" nous-mêmes une correction drastique du marché immobilier. Si le bonus logement subit une

coupe sévère dans les trois régions sans aucune mesure de compensation ou d'accompagnement (par exemple via une réduction des frais d'enregistrement), si la future réglementation financière complique de plus en plus l'octroi de crédits par les banques et si les faibles taux d'intérêt perdent progressivement leur effet, une contraction de la demande sur le marché immobilier n'est pas à exclure.

Comme nous avons pu le constater, l'immobilier a longtemps été moins cher en Belgique que dans le reste de la zone euro. Une sorte de mouvement de rattrapage a eu lieu au cours de la dernière décennie qui a rendu plus compliqué l'accès des jeunes ménages à la propriété.

### Risque sain

Febelfin invite donc à la prudence et plaide pour que les banques disposent de suffisamment de latitude pour opter pour un "risque sain" dans le cadre de l'octroi de crédits hypothécaires. La multiplication des nouvelles réglementations financières a certes rendu le secteur bancaire beaucoup plus sûr, mais il faut néanmoins qu'il conserve la faculté d'accorder des crédits aux jeunes ménages désireux d'acquérir leur propre logement.

Une réduction brutale du bonus logement, sans mesures compensatoires, contribuera à hypothéquer encore davantage l'accessibilité à la propriété. ■