

2014 >1

IPInews

INSTITUT PROFESSIONNEL DES AGENTS IMMOBILIERS



LE MÉTIER AUJOURD'HUI

**Simple intermédiaire ou
facilitateur de vente ?**

VENTE

**Faire accepter
le juste prix**



Janvier-Février-Mars 2014 • 17e année • Bureau de dépôt Bru X

ÉLECTIONS
**Quelles solutions
aux logements chers ?**

Sommaire



6

A la Une

Les partis dans les starting-blocks

8

Interview

Roland Gillet appelle à la prudence fiscale



14

Escapade transfrontalière

Le métier dans l'Hexagone

chroniques

3

Une prudence de Sioux

16

Fiscalité immobilière : la vache à lait des politiques

dossiers

6

Les partis se positionnent

8

« Une rupture de la politique fiscale serait hasardeuse »

tendances

12

Faire accepter le juste prix

13

Simple intermédiaire ou facilitateur de vente ?

14

« La France est beaucoup plus formaliste »

actua

4

Sélectionner sans discriminer

5

Une liste pour chaque syndic

institut

10

« S'impliquer au sein de l'IPI exige disponibilité et investissement »

11

L'intérêt pour la profession ne se dément pas !

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

Editeur responsable

Yves Van Ermen

Ont collaboré à ce numéro

Olivier Aoust, Gilles Carnoy,
Carole Deruyt, Roland Gillet,
Didier Grégoire, Steven Lee

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). 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

Une prudence de Sioux



Nous pouvons nous réjouir. La professionnalisation du métier d'agent immobilier poursuit sur sa lancée. Il faut dire que depuis début janvier l'Institut ne relâche pas la pression et s'applique à la mise en œuvre des dernières dispositions administratives imposées par la nouvelle loi qui est la nôtre depuis plus d'un an déjà.

Ainsi, depuis le début de l'année, le test de compétences, condition sine qua non à toute inscription des stagiaires, est sur les rails. Les premières demandes d'agrément de sociétés nous sont adressées et peu à peu les agents immobiliers exerçant tantôt des activités de courtier pour les uns ou tantôt des activités de syndic pour les autres demandent leur omission à l'une ou l'autre colonne du tableau des titulaires.

L'heure est définitivement à la transparence ! Aussi, il a été demandé à tous les syndics professionnels (IPI ou relevant d'une profession apparentée) de transmettre à l'Institut la liste de toutes les copropriétés dont ils ont la charge. Une obligation dont ils devront s'acquitter chaque année pour le bien du consommateur. Cette nouvelle disposition facilitera le dépistage des pratiques illicites et permettra à l'IPI de vérifier qu'un syndic qui a été suspendu ou radié ne poursuive ses activités dans d'autres copropriétés.

Les améliorations du secteur initiées par Madame Sabine Laruelle, notre ministre de tutelle, sont dorénavant passées dans le domaine du concret. Nous profitons de cet éditorial -le dernier à paraître avant les élections et la retraite politique annoncée de notre ministre- pour la remercier chaleureusement pour

l'excellent travail fourni au cours des deux dernières législatures.

Le logement au cœur des débats

L'effervescence des prochaines élections législatives, régionales et européennes commence à être palpable depuis quelques semaines déjà. La thématique du logement s'impose d'elle-même dans l'actuelle campagne électorale. Les logements chers et l'accessibilité des jeunes ménages, notamment, restent des préoccupations de première importance. Et le glissement des dernières compétences fédérales en matière de logement vers les entités fédérées pose beaucoup de questions. Tous les regards se portent à cet égard vers le bonus logement. A quelle sauce vont être mangés les propriétaires ? Les nouveaux propriétaires bénéficieront-ils également de cette réduction d'impôt ? Quid des propriétaires qui en bénéficient déjà ?

Comme le montrait une enquête réalisée par Mon Argent/L'Echo en novembre dernier, le Belge n'est pas contre une révision de la fiscalité immobilière. Mais une chose est sûre, nos gouvernants vont devoir faire preuve d'une prudence de Sioux sur ce point... Vu l'expérience des Pays-Bas en la matière qui n'ont rien pu faire face à l'effondrement de leur marché immobilier suite à la suppression des incitants fiscaux qui poussaient à l'achat, il va falloir se montrer très précautionneux. Les différents partis politiques semblent en avoir conscience et aucun ne semble d'ailleurs, à l'approche des élections, vouloir s'attaquer de front à cet avantage fiscal.

Chaque chose en son temps

Un jour viendra pourtant où nos dirigeants devront envisager une remise à plat de toute la fiscalité immobilière ainsi qu'une grande réforme. Les temps changent, les habitudes de logement aussi. L'époque où l'on achetait une maison dans le but de l'habiter toute sa vie est révolue. Il semble donc nécessaire de permettre au marché de retrouver une certaine mobilité. La solution reposerait-elle sur l'abaissement des droits d'enregistrement qui avec leurs 12,5% affichent parmi les plus élevés d'Europe ? Comment financer une telle mesure ? Faut-il taxer les loyers réels ? Soyons clairs, les mesures fiscales peuvent être diverses, mais le temps d'évoquer celles-ci ne semble pas encore être venu. Roland Gillet, expert de renommée internationale, ne dit d'ailleurs rien d'autre. « Le marché de l'immobilier résidentiel belge reste sain, mais dans un contexte de sortie de crise, il serait imprudent de prendre des mesures fiscales au mauvais moment, alors que ces mêmes mesures s'avèreraient peut-être salutaires dans une autre période. » Le message a le mérite d'être clair.

Bonne lecture et bon vote !

*Paul Houtart, vice-président
Yves Van Ermen, président*

Sélectionner sans discriminer !

Le Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme a chargé trois hautes écoles et universités, épaulées en cela par un institut de sondage, de réaliser une enquête quant à la discrimination en matière d'accès au logement. Les conclusions de ce premier état des lieux ne sont pas glorieuses pour la profession...

Concernant le marché privé, l'étude met en avant le rôle d'intermédiaire des agents immobiliers qui, faisant office de tampon, semblent faciliter la discrimination de certains groupes de locataires. Ainsi, il ressort de l'enquête que de nombreux agents immobiliers n'ont pas de problème à répondre aux exigences de bailleurs ne souhaitant pas louer aux «étrangers» (42%) ou aux «chômeurs» (61%). Une minorité de professionnels a refusé explicitement de coopérer dans ce sens (14% concernant «les étrangers» et 7% concernant «les chômeurs»), tandis qu'une bonne proportion a rejeté la responsabilité de la discrimination sur le bailleur (34% concernant «les étrangers» et 24,3% concernant «les chômeurs»).

Ces chiffres interpellent. Les agents immobiliers sont toutefois bien conscients de l'interdiction de discriminer sur la base de critères non fondés, notamment ceux liés à l'origine, à la sexualité ou la religion. Le Centre a d'ailleurs salué les initiatives d'autorégulation et de sensibilisation prises par l'Institut (cours d'e-learning, mise à disposition d'un formulaire d'information 'candidat locataire',...). Mais force est de constater que l'impact de ces efforts reste encore trop limité.

Un exercice difficile

Les agents immobiliers sont tenus d'opérer une sélection des candidats locataires sur base de critères objectifs afin de présenter les meilleurs can-

didats à leurs clients. Leur mission leur impose d'évaluer la solvabilité du locataire, sa capacité à payer le logement et à bien l'entretenir. Ils doivent également tenir compte de la capacité d'accueil du bien par rapport à la taille de la famille du candidat locataire. Autant de précautions qui assurent une protection minimale tant au bailleur qu'au candidat locataire. D'une part, elles protègent le propriétaire de loyers impayés, d'éventuelles procédures judiciaires et/ou expulsions. D'autre part, ces précautions d'usage permettent également de mettre le candidat locataire à l'abri de problèmes d'incapacité de paiement si ses revenus ne sont pas en adéquation avec le loyer demandé par le bailleur.

L'agent immobilier doit donc respecter son devoir d'information envers son client (obligation déontologique) mais également son devoir légal envers le législateur (n'oublions pas les obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent), tout en respectant la législation anti-discrimination. Un grand écart, certes difficile, ... mais pas impossible.

Le professionnel doit être attentif ! L'agent immobilier qui enfreint la législation anti-discrimination s'expose à des sanctions disciplinaires et judiciaires. Autant savoir...

L'IPI invite ses membres à relire attentivement le cours consacré à la lutte contre la discrimination mis à leur disposition sur son site www.eipi.be. ■

PEB : La Wallonie s'aligne (enfin) sur l'UE

L'indice de performance énergétique des biens immobiliers wallons devra bientôt être obligatoirement mentionné dans les annonces de biens à vendre ou à louer, à l'instar de ce qui se fait déjà à Bruxelles ou en Flandre.

Fin 2013, la Wallonie a adopté un nouveau décret PEB transposant la directive européenne 2010/31/UE sur la performance énergétique des bâtiments. Ce texte prévoit que le ou les indicateurs de performance énergétique sont mentionnés dans toutes les publicités réalisées pour la vente ou la location du bâtiment ou de l'unité PEB. Il stipule également que 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.

Le décret poursuit actuellement son parcours législatif et n'entrera en vigueur qu'après l'adoption de son arrêté d'exécution. L'objectif est d'aboutir juste avant les élections du 25 mai 2014.

Sachez que la sanction en cas de non-respect du décret consistera en une amende administrative comprise entre 250 euros et 50.000 euros. ■



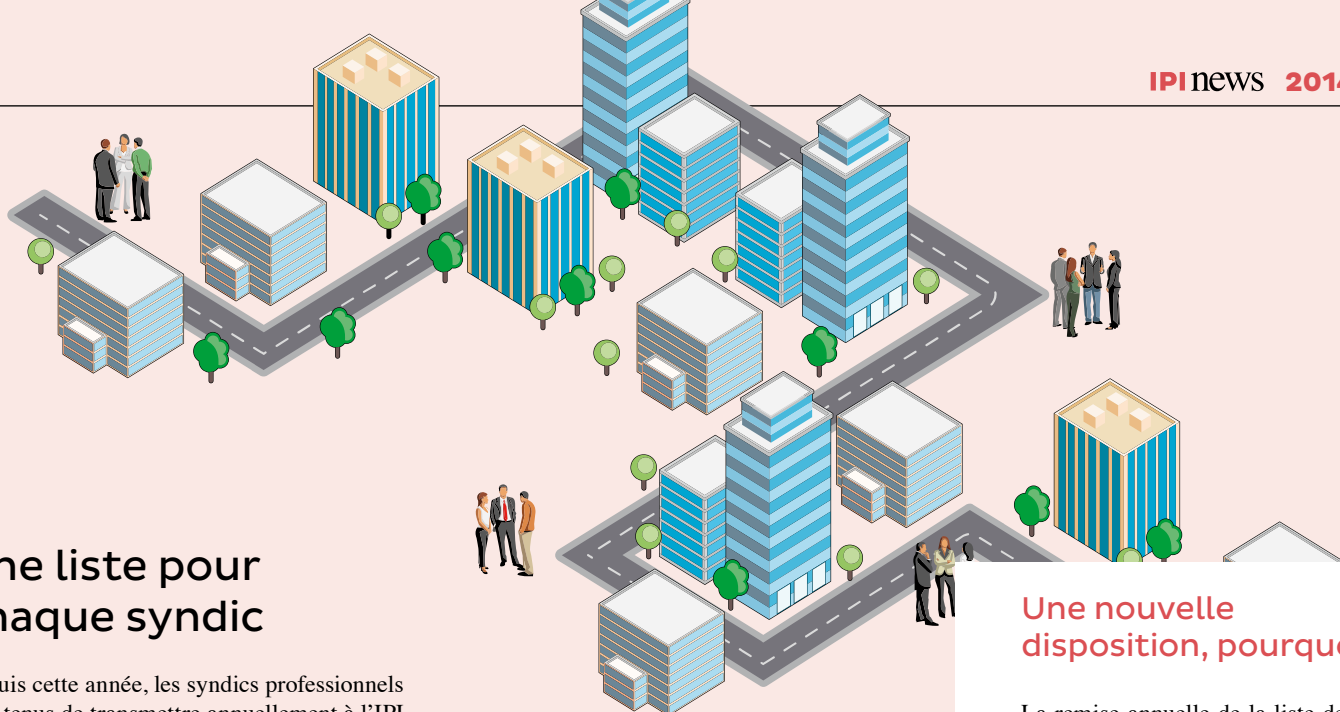
Une carte interactive de l'état du sol bruxellois

Bruxelles Environnement a mis en ligne sa carte interactive de l'état du sol. Cet outil bien utile garantit un accès rapide aux informations relatives à la qualité du sol des terrains bruxellois.

Quelques clics suffisent pour déterminer la catégorie d'état du sol de laquelle relève une parcelle cadastrale. Chacune des catégories (allant de 0 à 4) tient compte des résultats des éventuels études et travaux de traitement de la pollution du sol qui y ont été réalisés.

Les informations de la carte, même si elles sont constamment mises à jour, sont données à titre indicatif et ne remplacent bien évidemment en aucun cas l'attestation du sol, qui est un document officiel et obligatoire pour toute vente de bien immobilier, terrain ou encore pour céder une activité à risque à un autre exploitant.

La carte peut être consultée sur le site de Bruxelles Environnement (Accueil > Professionnels > Guichet > Attestations et études de sols > Consulter la carte de l'état du sol). ■



Une liste pour chaque syndic

Depuis cette année, les syndicats professionnels sont tenus de transmettre annuellement à l'IPI une liste de toutes les copropriétés dont ils ont la charge. C'est pourquoi nous demandons aux syndicats qui ne se seraient pas encore acquittés de leur obligation de bien vouloir nous envoyer au plus vite leur liste complétée de manière digitale à communication@ipi.be. Les données doivent nous être transmises sous format Excel. Vous trouverez le document à remplir sur le site de l'IPI (sous la rubrique 'Téléchargements').

Sachez que l'obligation de communiquer la liste des copropriétés gérées ne concerne pas uniquement les syndicats agréés IPI, mais s'impose également aux titulaires de professions libérales qui sont autorisés à exercer des activités de syndic en étant dispensés d'être agréés IPI (il s'agit, par exemple, des avocats, des comptables-fiscalistes IPCF, etc.). ■

Une nouvelle disposition, pourquoi?

La remise annuelle de la liste des copropriétés gérées doit contribuer à une meilleure transparence en matière de gestion des copropriétés et faciliter le dépistage des pratiques illicites. L'IPI pourra ainsi vérifier qu'un syndic qui a été suspendu ou radié ne poursuit pas ses activités dans d'autres copropriétés que celle qui a déposé plainte.



Votre inscription sur une ou deux colonnes?

Depuis le 1^{er} septembre dernier, la liste des stagiaires et le tableau des titulaires sont scindés en deux colonnes, l'une étant réservée aux 'agents immobiliers intermédiaires' et l'autre aux 'agents immobiliers syndics'. Les membres inscrits à l'IPI antérieurement à cette date ont d'office été inscrits aux deux colonnes.

Il n'existe bien évidemment aucune incompatibilité entre ces deux types d'activités, mais des mesures spécifiques peuvent être prises relativement aux unes ou aux autres. Ainsi, les agents immobiliers inscrits aux deux colonnes sont-ils tenus de suivre une formation permanente pour chacune de celle-ci.

Dès lors que vous n'exercez que des activités, soit d' 'agent immobilier intermédiaire', soit d' 'agent immobilier syndic', vous pouvez demander votre omission de la colonne relative aux activités que vous n'exercez pas. Sachez que si vous désirez exercer à nouveau les activités pour lesquelles vous avez obtenu votre omission, vous pourrez

toujours demander votre réinscription.

Les agents immobiliers stagiaires devront, en cas de réinscription éventuelle, suivre un nouveau stage complet pour la colonne de laquelle ils ont été omis. Ce qui n'est bien sûr pas le cas pour les agents immobiliers titulaires.

Toute demande d'omission doit être introduite accompagnée d'une déclaration sur l'honneur. Tous ces documents sont disponibles sur le site de l'IPI et, une fois complétés, doivent être renvoyés par lettre recommandée à l'attention du président de la Chambre exécutive (IPI, Président de la Chambre exécutive, rue du Luxembourg 16B, 1000 Bruxelles).

Ceux qui exercent à la fois des activités d'intermédiaire et des activités de syndic doivent bien entendu rester inscrits aux deux colonnes. Les régisseurs, quant à eux, peuvent choisir la colonne à laquelle ils souhaitent être inscrits. ■

Comment faire agréer votre société?

Depuis septembre dernier, à l'instar des personnes physiques, les personnes morales peuvent elles aussi se faire agréer, comme c'est déjà le cas pour d'autres professions telles celles des architectes et des comptables-fiscalistes. Sachez que l'agrément de votre société est une possibilité, non une obligation ! Toutefois, si la société n'est pas inscrite au tableau, les administrateurs, gérants et/ou associés actifs assument pleinement la responsabilité civile des actes posés dans le cadre de l'exercice de la profession au sein de la personne morale. Pour pouvoir agréer une société, l'IPI doit être en possession d'un certain nombre de données. Aussi, afin de vous faciliter la tâche et de vous permettre d'introduire votre demande de manière correcte, nous avons mis à votre disposition sur notre site web une checklist utile et un formulaire d'inscription (sous la rubrique 'Formulaires'). Mais, attention, l'agrément de votre société ne vous dispense pas d'agrément à titre personnel, pas plus qu'elle ne dispense d'agrément IPI toutes les autres personnes physiques exerçant en qualité d'indépendant des activités réglementées d'agent immobilier au sein de cette même société. ■

Elections 2014

Les partis francophones se positionnent

Le logement est assurément l'un des thèmes porteurs de la campagne électorale. Il ne pourrait d'ailleurs en être autrement vu le transfert dans l'escarcelle régionale des dernières compétences fédérales en matière de logement. Ce glissement de compétences ouvre les débats et donnera l'occasion aux Régions de remettre les choses à plat. Aussi, à quelques semaines des élections du 25 mai, l'IPI-News a tenu à donner la parole aux différents partis francophones et leur a soumis trois questions essentielles qui taraudent tant le secteur que le consommateur. Voici leurs réponses.

Question 1 : Quel avenir pour le bonus logement ?

Question 2 : Quelles sont vos propositions en matière d'accessibilité au logement ?

Question 3 : Quid de l'encadrement des loyers ?



Paul Magnette



1 Pour le PS, l'avantage fiscal actuel sur tous les contrats en cours doit être préservé. Mais le système a ses défauts et le PS veut l'améliorer pour les futurs crédits hypothécaires. Ainsi, il convient de rééquilibrer les aides publiques à l'acquisition (incitants fiscaux et primes à l'acquisition) en les ciblant davantage sur les premières années afin de correspondre au moment où les ménages en ont le plus besoin (frais de notaires, frais divers, travaux, etc.).

2 Pour les personnes souhaitant devenir propriétaires, le PS propose de développer le principe de location-acquisition, par lequel un locataire a la possibilité d'acheter un logement public construit à cette fin en « convertissant » une partie des loyers payés en capital investi dans l'acquisition. La mission de promotion immobilière des pouvoirs publics doit également être développée afin de proposer des logements neufs à un prix de vente abordable aux personnes disposant de revenus modestes ou moyens. Le PS souhaite également renforcer les primes à l'acquisition et cibler les incitants fiscaux sur les premières années de l'acquisition.

3 Le PS souhaite une régulation plus forte du marché locatif et une réelle justice fiscale par rapport aux revenus locatifs. Ainsi, il n'est pas normal qu'un petit propriétaire-bailleur, qui respecte ses locataires et pratique des loyers raisonnables soit traité de la même façon d'un point de vue fiscal qu'un marchand de sommeil. Le PS propose en Wallonie un système de « bonus-malus fiscal » consistant à pondérer le précompte immobilier en fonction de la conformité du loyer par rapport à une grille indicative établie en fonction du type de bien, de sa performance énergétique, de sa situation, etc. ■



Charles Michel



1 Le MR exigera de ne pas modifier cette réduction à l'impôt des personnes physiques (« bonus logement ») lorsque cette compétence sera régionalisée à la suite de la 6ème réforme de l'Etat. Pour le MR, le système doit être maintenu intégralement.

2 Fiscalement, nous réduirons les droits de donation et de succession. Financièrement, nous encouragerons des moyens de financement alternatifs (fonds de pension, assurances ou mobilisation de l'épargne privée). Nous proposerons une « mobilisation » du patrimoine public pour y permettre la mise en œuvre de marchés de promotion. Un mécanisme comme le Community Land Trust sera amplifié et ouvert aux communes. Le recours au droit de superficie et à ses avantages répondra à des besoins de logement, notamment chez les jeunes. Enfin, nous encouragerons les promoteurs (via le transfert des subventions) à inclure du logement public dans certains projets immobiliers.

3 Le MR est défavorable à toute mesure coercitive qui aurait pour effet de réduire le nombre de logements locatifs disponibles et augmenterait finalement le prix des loyers suite à une réduction de l'offre. Le rendement de l'investissement est déjà faible et des initiatives d'encadrement pourraient détourner les investisseurs vers d'autres types de placements. La qualité du logement se trouverait également amoindrie. Autre risque : la mise en place des mécanismes de compensation qui pénaliseraient les plus faibles. A toute mesure coercitive de blocage, d'encadrement ou de taxation réelle, le MR préférera des dispositifs incitatifs visant à mettre plus de logements sur le marché et, ainsi, de tendre vers un juste prix locatif. ■



Benoît Lutgen



1 Le cdH exige le maintien de la déductibilité des prêts hypothécaires. Parler aujourd'hui de modification, voire de suppression, du bonus logement serait un très mauvais signal donné aux investisseurs, alors que nous avons besoin d'augmenter l'offre de logements. Avec le cdH, toutes les personnes qui bénéficient actuellement de la déduction la conserveront lors du transfert aux Régions.

2 L'accès au logement, en particulier pour les jeunes, est une de nos priorités. Nous proposons que 10% des nouveaux terrains à bâtir ou des promotions immobilières soient réservés à la formule J : permettre aux jeunes d'acheter uniquement le bâtiment et de reporter l'achat du terrain à plus tard. Nous proposons également d'étaler les droits d'enregistrement sur la première habitation, d'augmenter l'offre de logements pour faire face à la croissance de la population, notamment en créant des villes nouvelles et en luttant contre les immeubles vides, ou encore de doubler les logements Agence Immobilière Sociale.

3 Bloquer les loyers est une mesure antisociale ! Cela ferait fuir les investisseurs. Nous préférons améliorer la transparence du marché en créant un « homepass » qui reprendra les données techniques du logement (comme le carpass pour la voiture) et des grilles de références qui permettront de savoir si le montant d'un loyer est excessif ou non. Nous voulons aussi doubler le nombre de logements AIS, où les loyers sont déjà encadrés. ■



Olivier Maingain



1 Le FDF plaide résolument pour le maintien du bonus logement réévalué dans le but d'améliorer l'accès à la propriété et permettre à la classe moyenne de se maintenir en Région bruxelloise.

2 Nous proposons de revoir les critères du Fonds du logement – âge, taux, conditions de revenus, durée et montant de l'emprunt, achats collectifs pour favoriser la cohabitation, etc. – afin notamment de faciliter l'accès des jeunes et de la classe moyenne à la propriété. Par ailleurs, nous plaçons pour la portabilité des droits d'enregistrement afin de maintenir les revenus moyens à Bruxelles, d'y ancrer durablement la classe moyenne et de réduire la concurrence fiscale avec la Flandre et la Wallonie.

3 Le FDF n'est pas favorable au blocage des loyers. Nous considérons qu'un encadrement des loyers sur base volontaire est plus performant qu'un encadrement généralisé et aveugle. C'est pourquoi, nous proposons la mise en place de l'allocation loyer-encadré. Cette dernière consiste comme pour les AIS, à définir un loyer payé par les locataires inférieur à celui perçu par les propriétaires. La différence prend la forme d'une allocation-loyer. En contrepartie, le propriétaire accepte, pour la durée du bail, une forme d'encadrement des loyers, l'allocation-loyer étant versée directement et mensuellement au propriétaire. ■



Emilie Hoyos et Olivier Deleuze



1 Ecolo propose de moderniser la fiscalité immobilière (tant les impôts que les déductions) sans augmenter le prélèvement global actuel et en tenant compte de la capacité contributive de chacun. Les mécanismes comme le bonus fiscal, les primes, les déductions pour investissements d'une part, et la fiscalité directe et indirecte d'autre part doivent être cohérentes. On ne reprend pas d'une main ce que l'on a donné de l'autre.

2 Ecolo propose d'aider les ménages à revenus faibles et moyens à acquérir leur logement en renforçant les moyens des acteurs publics : le Fonds du logement, la SDRB, la Société Wallonne de Crédit Social,... Il convient également d'encourager la production de logements neufs à des prix de vente (ou des loyers) accessibles par le plus grand nombre, notamment par des mesures fiscales, tout en veillant à la qualité architecturale des réalisations.

3 Ecolo propose d'instaurer un système de régulation du marché locatif, qui empêche ou limite les augmentations de loyers au-delà du niveau de l'inflation, y compris lors de la signature d'un nouveau bail ; des exceptions devant être prévues en cas d'investissements améliorant significativement le confort ou entraînant une baisse significative du coût des charges (par exemple via l'amélioration de la performance énergétique du bien). ■



« Une rupture de la politique fiscale serait **hasardeuse** »

A l'approche des élections du 25 mai, les inquiétudes persistent en matière d'accessibilité au logement et les questions fusent quant à l'avenir du bonus logement. Pour Roland Gillet, professeur de finance à la Sorbonne (Paris 1) et à l'ULB (Solvay), et expert actif au sein de différents groupes de réflexion internationaux, la conjoncture économique est encore trop fragile pour envisager des bouleversements fiscaux.



Roland Gillet

Alors que l'accessibilité au logement est à juste titre un sujet cher à nos dirigeants politiques, de nombreuses études indiquent une surévaluation du marché résidentiel belge. Inquiétant ?

Roland Gillet : « De nombreuses études réalisées par des organismes indépendants, parmi lesquels la Banque Nationale de Belgique, le FMI, l'OCDE, The Economist ou même Standard & Poor's, concluent toutes à une surévaluation du marché résidentiel en Belgique. Elles ne s'accordent pas toutes sur le chiffre, mais en moyenne le prix d'un

logement dans notre pays serait surévalué de 15%, chiffre auquel il faut rajouter les frais de mutation (droits d'enregistrement, TVA, notaire) qui sont, eux aussi, en moyenne de 15%. Une surévaluation de prix de l'ordre de 30% par rapport à la valeur financière du bien n'est certes pas dramatique dans un pays comme le nôtre. Pour autant que l'acheteur ait les moyens de la politique de son achat et puisse financer sa maison jusqu'au terme de l'emprunt. Il n'y a pas de quoi paniquer, même s'il est important de prendre conscience de cette surévaluation. La situation du résidentiel reste encore relativement saine dans notre pays, même avec une conjoncture économique encore fragile. »

La part du coût du logement dans les revenus des ménages ne cesse d'augmenter. Selon l'OCDE, elle serait de l'ordre de 69% au-dessus de sa moyenne historique. N'atteint-on pas là une limite ?

« Il est vrai que la part des revenus que consacrent les ménages belges à leur logement est devenue très importante et est passée bien au-delà de ce que l'on pouvait anticiper. On arrive effectivement à la limite de ce que la majorité des ménages peut déboursier. La hausse quasi continue des prix de l'immobilier commence donc à s'enrayer. En termes d'investissement et de rendement, l'achat n'apparaît d'ailleurs généralement plus comme un placement rationnel en tant que tel. L'Etat belge, par le biais d'incitants fiscaux, a préféré favoriser l'accès à la propriété plutôt que l'accès à un logement décent. Il ne faut donc pas s'étonner d'observer des prix qui ont monté bien au-delà de la valeur d'investissement. »

Est-il temps de penser à rétablir l'équilibre entre l'achat et la location ?

« C'est certainement une chose qui devrait être envisagée un jour ou l'autre. Il est important de ne pas biaiser la relation. Les personnes qui optent pour la location n'ont en général pas de gros moyens. Or, en période de ralentissement économique, il est plus facile de louer un logement plus petit si vous éprouvez des difficultés financières plutôt que de revendre une maison que vous ne parvenez plus à payer. Prenez l'exemple de l'Espagne qui a poussé encore bien davantage à l'accès à la propriété. Avec la spirale dévastatrice entre crise immobilière résidentielle et crise économique qui a fortement touché le pays, de nombreux propriétaires ont perdu leur emploi et se sont retrouvés dans l'incapacité de rembourser leur crédit. Ce qui a créé un vrai drame. Les banques ont dû revendre les biens immobiliers à des prix bien inférieurs aux soldes à rembourser, suite aux nombreuses faillites de ménages contaminant alors les banques les plus exposées et les moins diversifiées. La location reste plus souple et moins contraignante. Le fait d'avoir trop privilégié la logique d'achat par rapport à la logique de location a souvent créé des crises sévères dans des périodes de ralentissement économique. Un phénomène de bulle immobilière a souvent tendance à se créer quand l'Etat biaise cette relation en favorisant l'achat. »

« Ne prenons pas de risques démesurés en adoptant différentes mesures qui viendraient au mauvais moment mais qui seraient salutaires dans une autre période »

Le cas des Pays-Bas qui, après avoir supprimé les avantages fiscaux, ont vu le marché de l'immobilier s'effondrer est interpellant. Or, en Belgique, une fois la fiscalité immobilière devenue compétence régionale, la tentation de revoir les incitants fiscaux sera grande ...

« La Belgique est dans une phase de sortie de crise économique. La conjoncture est encore relativement fragile. Supprimer les incitants fiscaux, comme le bonus logement en cours de route, en plein remboursement des crédits hypothécaires, serait hasardeux, même si la Belgique n'est pas les Pays-Bas. La période n'est pas propice à apporter des modifications significatives sur ce plan. D'autant plus que l'on risque un effet de cacophonie sachant que les compétences régionales, impliquant trois manières différentes de corriger ce bonus logement, risquent de créer beaucoup d'incertitude auprès des ménages. »

« Il me semble important de conserver une homogénéité fiscale entre les Régions »

Une discordance en matière de fiscalité immobilière entre les trois Régions serait lourde de conséquences ?

« Les compétences vont être régionalisées et chaque Région fera donc ce qu'elle veut. En période de conjoncture fragile, on a aucun intérêt à faire paniquer ni les propriétaires ni le secteur immobilier. Moins on créera de zones d'ombre, mieux le marché résistera. Il me semble important de conserver une homogénéité entre les Régions et de favoriser la transparence, surtout dans un pays de la taille de la Belgique. Certains propriétaires possèdent des biens sur les trois Régions. D'autres pourraient être tentés de cibler la situation géographique de leurs acquisitions en fonction des avantages consentis dans l'une ou l'autre Région. Evitons de créer incertitude et inquiétude dans une période où l'on essaie de relancer l'activité économique. Evitons de fragiliser à nouveau le moral des consommateurs et des ménages. L'acquisition d'un logement constitue une dépense importante, c'est un sujet très chaud. Le logement doit avant tout être perçu comme un bien de consommation qui confère plaisir au quotidien, et ce avant même de l'envisager sous l'angle de l'investissement et de la rentabilité. »

Le bonus logement cristallise effectivement toutes les craintes des propriétaires occupants qui ont contracté un emprunt après le 1^{er} janvier 2005. Que préconisez-vous ?

« Le transfert de compétences va coûter cher aux Régions et les dirigeants régionaux vont devoir se montrer très précautionneux. S'ils devaient

corriger un jour cet avantage qui favorise l'achat plutôt que la location, ils devraient à tout le moins le faire en ne lésant pas les propriétaires qui ont contracté un prêt hypothécaire sur base d'un calcul incluant le bonus logement. Il serait peu équitable que des propriétaires qui, dans leur plan de remboursement, ont tenu compte d'une législation leur accordant cet avantage fiscal, ne puissent plus honorer leurs obligations parce que l'avantage fiscal a été supprimé. Si on doit un jour se pencher sur le sujet, il faudrait à tout le moins conserver cette cohérence et agir sur les nouveaux crédits et non les anciens. »

Les finances régionales n'étant pas au beau fixe, faut-il doucement envisager une refiscalisation immobilière ?

« Il y a certainement des mesures qui me semblent judicieuses à analyser, mais c'est un moment risqué pour envisager leur mise en œuvre. La situation du marché résidentiel est encore relativement saine en Belgique, alors ne prenons pas de risques démesurés en adoptant différentes mesures qui viendraient au mauvais moment alors qu'elles s'avéreraient salutaires dans une autre période. »

Nos dirigeants politiques se montrent hésitants en matière de fiscalité immobilière, plus encore à l'entame de la campagne électorale. Est-ce une bonne chose ?

« Il faut être hautement prudent dans les décisions à prendre, mais il convient d'être transparent et responsable en matière d'informations sur le sujet. Le citoyen doit pouvoir prendre une décision sage et réfléchie au moment où il ira voter. Les politiques devraient donc clairement afficher leurs intentions et s'expliquer quant aux points repris à ce sujet dans leur programme électoral. Au vu de mes expertises notamment dans les pays confrontés à une spirale immobilière difficile à arrêter, je peux juste répéter que la période actuelle ne me semble pas propice aux bouleversements fiscaux en matière d'immobilier résidentiel en Belgique, d'autant plus à la lumière d'un marché majoritairement de propriétaires qui apparaît surévalué en moyenne de l'ordre de 15% hors frais de mutation. » ■



Derrière l'IPI, cette institution qui régit l'accès à la profession et veille au respect disciplinaire, 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.

« J'aime me dire que je travaille pour le bien-être de tous mes confrères »



Augustin Falisse,
membre du Conseil national

L'immobilier n'est pas son premier amour, pourtant il en a fait sa vie. Licencié en sciences commerciales de l'ICHEC, Augustin Motte dit Falisse a derrière lui quelques expériences professionnelles glanées au-delà des frontières lorsqu'il reprend l'affaire familiale et se lance dans le métier en 1995. Cette voie semble alors être la bonne, même si aujourd'hui encore l'agent immobilier ne semble pas s'être départi de son attrait pour l'étranger.

Lorsqu'on lui demande ce qu'il aime dans son métier, il nous répond sans ambages que « chaque jour est différent, les rencontres se succèdent et des personnes de tous horizons franchissent la porte de nos agences ». « Nous travaillons avec vitrine. Du coup, il y a beaucoup de passage : francophones ou néerlandophones bien sûr, mais aussi

Français, Anglais, Allemands, Américains, Koweïtiens... Les gens entrent et sortent. On parle toutes les langues et les échanges culturels sont très intéressants », s'enthousiasme le directeur des agences Modifa situées à Rhode-Saint-Genèse, Grez-Doiceau et Ixelles.

Si Augustin Falisse se réjouit de la professionnalisation incontestable du métier, il regrette le manque de confraternité et le désintérêt de nombre de professionnels pour les échanges entre confrères « qui sont pourtant fort porteurs ». Plus encore à l'heure où la profession évolue fortement. D'où son engagement au sein d'organisations professionnelles ou de l'IPI.

Le courtier, vice-président de Réflexions immobilières, en est aujourd'hui à son troisième mandat au sein de l'Institut. Membre du Conseil national de 2005 à 2013, il siège actuellement à la Chambre exécutive. « Cette implication au sein de l'IPI exige disponibilité et investissement. A vrai dire, cela prend beaucoup de temps, mais j'aime me dire que je travaille pour le bien-être de tous les agents immobiliers ». « L'Institut rend de réels services à l'agent immobilier. Il aide à la professionnalisation de chacun d'entre nous. Il nous propose des outils très utiles et donne accès à des informations précieuses. Je pense notamment au Cadastrefinder, à la hotline juridique et aux formations gratuites ».

Autant d'avantages qui n'existaient pas il y a quelques années encore et « dont nous aurions tort de nous priver ». Et Augustin Falisse d'insister notamment sur l'utilité des formations dispensées par l'Institut. « La disparité entre les différentes procédures régionales ne cesse de se préciser, je suis bien placé pour en parler vu que je travaille sur les trois Régions. De nos jours, pas de place pour l'amateurisme, il faut trouver réponse à tout ou presque ». ■

Bienvenue à nos nouveaux confrères !

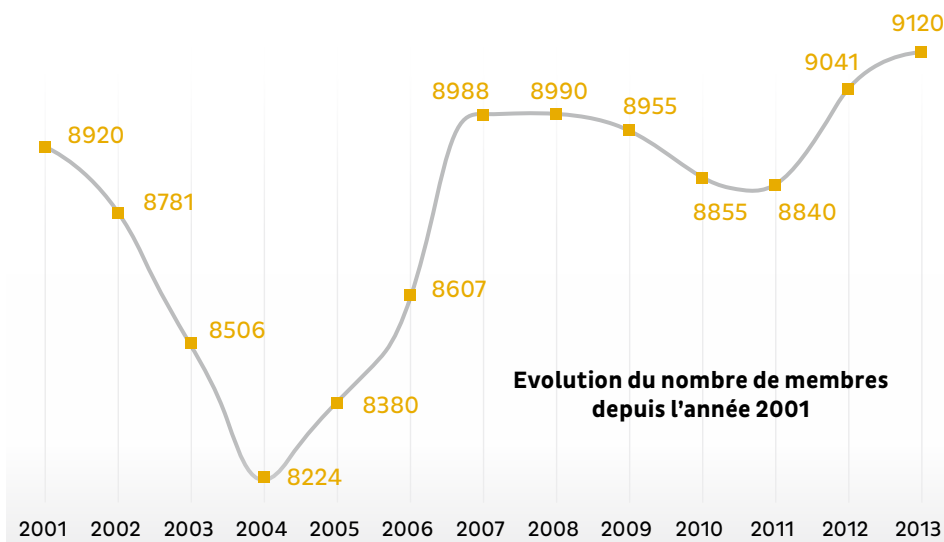
Tous les trimestres, l'Institut organise une petite réception en l'honneur de ses membres fraîchement agréés. Le 5 février, Yves Van Ermen et Paul Houtart, respectivement président et vice-président de l'IPI, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires francophones et leur ont remis leurs certificats et panonceaux... bien mérités !

AL FARISSI Mohamed – Strombeek-Bever
BESSE Patrice – Paris
BILLEN Grégory – Kraainem
BIRTLES Stephen – Neupré
BONNI Henri – Montzen
BORTOLAMI Alexandre – Colfontaine
BOUCHER Guillaume – Havré
BOVESSE Tom – Bruxelles
BUREAU Thomas – Slips
CEINOS Manuel – Houyet
COPPENS Tiffanie – Beyne-Heusay
COSTA Luciana – Ligny
COUNET François – Visé
d'ARGEMBEAU Renaud – Wasseiges
de ROMRÉE de VICHENET Philippe – Ottenburg
DELFORGE Catherine – Court-Saint-Etienne
DELGUSTE Jonathan – Beersel
DELIALIOGLU Fatma – Lodelinsart
DENIS Xavier – Bruxelles
DEVIGNÉ-RONGÉ Jérôme – Bonlez
DEVOGE Marc – Tilff
ETIENNE Laurent – Bruxelles
FALCON CASTRO Karim – Bruxelles
GOFFIN James – Bruxelles
JACQUEMIN Laurent – Bruxelles
JOANNES Corto – Faulx-les-Tombes
KHELIFA Priscilla – Sart-Eustache
LANGLOIS VAN OPHEM Florence – Lasne
LEFEBVRE Orlando – Thuillies
LEROI Patrick – Queue-du-Bois
LEROY François – Jalhay
MAQUET Stéphanie – Bruxelles
MARCHALE Cédric – Mons
MARCY Michel – Liège
PIAGNERELLI Jonathan – Marcinelle
PLICHART Alain – Tervuren
ROMAIN Carl – Alle
ROSART Mathieu – Falisolles
SANTY Jérôme – Dottignies
SCORIELS Vincent – Uccle
SEYNAEVE Joffrey – Huy
TASSIGNON Amaury – Céroux-Mousty
THOMAS Jérôme – Bruxelles
TIBBAUT Mikael – Bruxelles
VAN WETTERE Gaëlle – Waterloo
WALLOIS Hélène – Bruxelles
WILLIOT Pascal – Bruxelles

L'intérêt pour la profession ne se dément pas !

L'intérêt pour la profession d'agent immobilier semble se maintenir si l'on en croit le nombre de membres inscrits auprès de l'Institut. En 2012, l'IPI comptait 9.041 membres et franchissait ainsi la barre des 9.000 membres pour la première fois depuis le début des années 2000. Une belle progression qui s'est confirmée en 2013, année pour laquelle l'Institut enregistre un nouveau record avec 9.120 membres (courtiers, syndics et régisseurs confondus) inscrits au 31 décembre 2013.

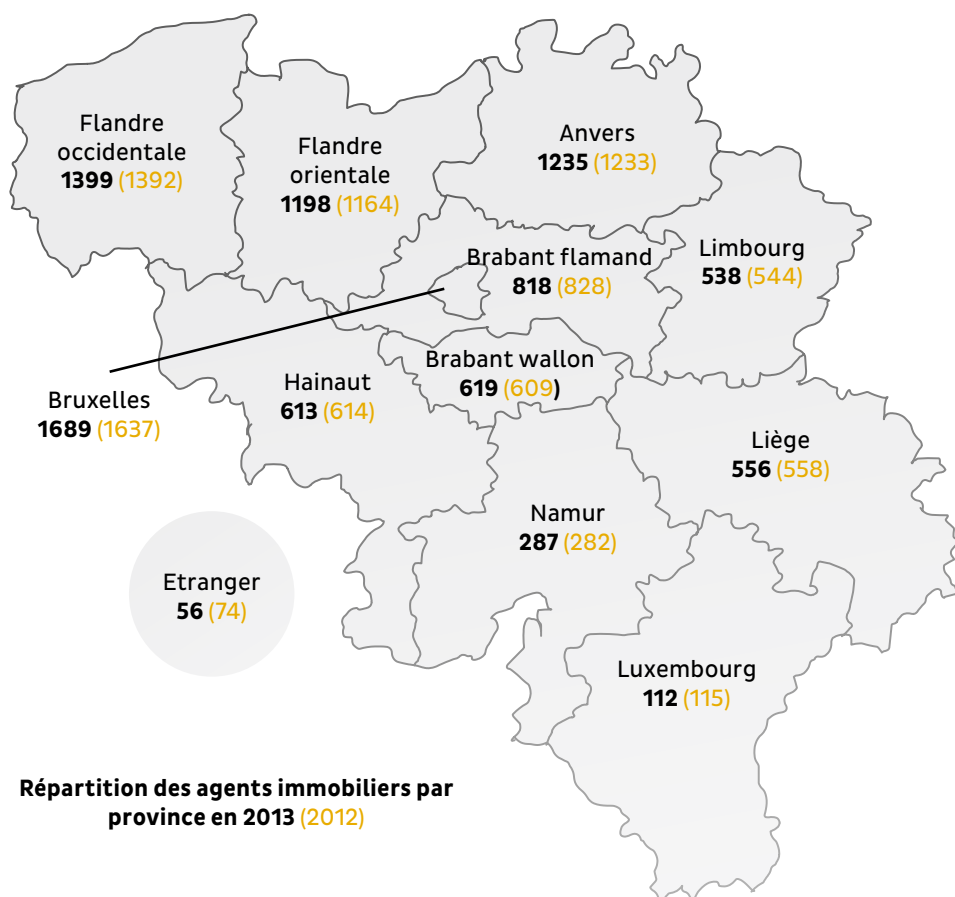
Le nombre de maîtres de stage a progressé de 5% en 2013 (+ 113 maîtres de stage). Plus de 30% des titulaires sont donc inscrits comme maîtres de stage, contre 24% en 2012. Une bonne nouvelle pour les nombreux stagiaires en quête (parfois difficile) d'un maître de stage.



La Belgique fidèlement représentée

Sur les 9.120 membres que comptait l'Institut en 2013, 5.373 (soit 59%) étaient inscrits sous le rôle linguistique néerlandophone et 3.747 (soit 41%) sous le rôle linguistique francophone (parmi lesquels on compte 28 germanophones). Ces proportions sont stables dans le temps et reflètent la répartition linguistique effective de la population.

La concurrence s'est davantage renforcée dans la Région de Bruxelles-capitale et en Flandre orientale où l'on constate les plus fortes hausses de confrères. Ces hausses de l'ordre de 0,3% restent somme toute fort modérées. ■



Faire accepter le juste prix



L'estimation de la valeur des biens immobiliers est loin d'être une science exacte. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte et sont susceptibles d'exercer une influence positive ou négative sur la valeur du bien. Toute la difficulté est de faire accepter le juste prix au vendeur...

Déterminer la valeur d'un bien immobilier est sans doute l'étape la plus délicate du processus de vente. Plusieurs méthodes d'évaluation coexistent (points de comparaison, revenus locatifs et rendement potentiel) et peuvent éventuellement se compléter. Mais seule une visite sur le terrain permet d'évaluer de manière précise et fiable la valeur d'un bien. Mètre laser, photos et croquis vous permettront de recueillir les informations qui vous seront nécessaires pour établir et présenter un rapport circonstancié au vendeur.

Le but est de lui présenter les critères utilisés pour refléter et expliquer clairement la manière dont vous avez abouti à des chiffres précis. L'expert immobilier va exprimer la valeur d'un bien sous la forme d'un montant. Il est nécessaire de donner des explications suffisantes concernant la valeur 'donnée' pour convaincre le client. Car c'est bien là que réside toute la difficulté : faire prendre conscience au propriétaire de la valeur de son bien.

La plupart des propriétaires surestiment le prix de leur bien. Ils ont tendance à lui donner une valeur affective (qui n'a bien évidemment aucune valeur aux yeux des acheteurs), à voir ses qualités et à en oublier ses défauts. Il est donc nécessaire de bien faire comprendre au vendeur l'intérêt de proposer le juste prix pour éviter de brûler son bien !

Le Q75

Il faut informer le client et lui faire prendre conscience de l'importance de ne pas manquer le marché et d'intéresser les vrais amateurs. Pour soutenir vos propos, l'«outil Q75» disponible sur Immoweb (uniquement pour ceux qui disposent

d'un compte professionnel, immoweb.be/pro/fr) peut s'avérer fort utile. Il renseigne les prix du marché acquisitif par commune et par type de bien, et montre l'évolution des prix des biens publiés sur Immoweb. Le Q25 représente la valeur en dessous de laquelle se situent les 25% des biens les moins chers, tandis que le Q75 représente la valeur au-dessus de laquelle se situent les 25% des biens les plus chers. Au-delà du Q75, le bien est hors marché et ne sera même pas vu sur le site d'annonces en ligne. Il est donc nécessaire de ne pas dépasser le plancher du Q75 pour avoir un maximum de chance de vendre le bien. Un argument décisif qui peut vous aider à ramener le propriétaire à la réalité.

Ne pas brûler le bien

Tout agent immobilier sait pertinemment qu'il est inutile d'aller contre l'avis de son client. Aussi, si ce dernier n'en démord pas, certains agents immobiliers déclineront la mission, tandis que d'autres essayeront dans un premier temps de vendre à un prix plus haut qu'estimé (jamais plus de 10%), mais pas trop longtemps pour éviter de brûler le bien. Si l'annonce ne suscite aucune réaction dans la dizaine de jours suivant la mise en ligne, il est nécessaire d'appeler le client pour revoir le prix. Car tout se passe en temps réel sur internet. Les candidats acquéreurs sont à l'affût de la nouveauté et tenus au courant des nouvelles ventes et toute éventuelle modification de prix via les alertes proposées par les sites d'annonces immobilières. L'acheteur d'aujourd'hui est bien informé et sait exactement ce qu'il peut avoir et à quel prix. Il fera preuve d'une réactivité instantanée si le prix est correctement fixé. Ne l'oubliez pas, le meilleur

moment pour vendre se situe dans les deux à trois premières semaines ! Les meilleures offres se font souvent au début de la mise en vente ! ■

« Lorsqu'on détermine sérieusement un prix, on accroît ses chances de vendre un bien et on se place en position de force dans les négociations »



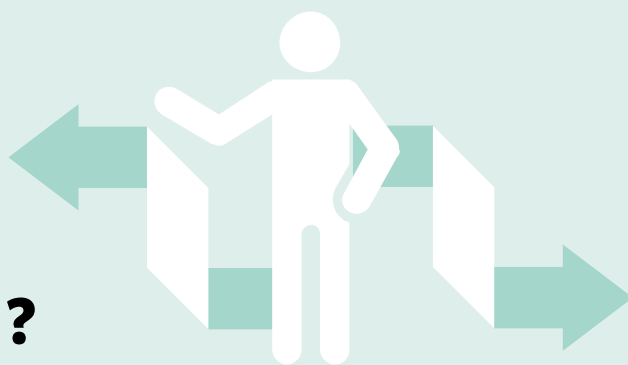
Luc Machon, vice-président de l'IPI, dans L'Echo

« Il ne faut jamais aller 10% au-delà du prix évalué. Tenter l'expérience pour vérifier si un acheteur sera assez fou pour mettre ce prix n'a aucun sens. Les fous ne courent pas les rues et ils n'ont en général pas les fonds nécessaires »

Filip Dewaele, membre du Conseil national, dans L'Echo



Simple intermédiaire ou **facilitateur de vente** ?



Le métier d'agent immobilier ne cesse d'évoluer. La législation se complexifie, les documents nécessaires à la conclusion de la vente deviennent de plus en plus nombreux et les éléments à vérifier se multiplient. De simple intermédiaire mettant en relation les parties, l'agent immobilier s'est mué ces dernières années en facilitateur de vente. Les décisions judiciaires abondent en ce sens.

Que devient le métier d'agent immobilier intermédiaire ? Voilà une question que l'on ne peut plus éviter tant les changements se multiplient dans les pratiques, les mentalités mais aussi et surtout dans la réglementation du courtage et de la vente.

Les obligations d'information ont considérablement alourdi la tâche de l'agent immobilier, et ont profondément transformé la nature de son intervention. Le Code de déontologie comme les réglementations régionales imposent à l'agent immobilier des obligations personnelles d'information qui parfois dépassent celles du vendeur ou du bailleur. Elles font de l'agent immobilier un garant de ce que la vente se noue sur un consentement éclairé.

« Le rôle de l'agent immobilier dépasse à présent celui d'entremetteur »

Et pourtant, traditionnellement l'agent immobilier était un simple intermédiaire qui se contentait de mettre les parties en présence, de réunir l'offre et la demande, et parfois d'assister son client dans la rédaction de l'accord. Aujourd'hui, le rôle d'intermédiation n'est plus réalisé par le courtier mais par les plates-formes de l'Internet comme Immoweb, par exemple. Si l'agent immobilier est encore appelé à « battre le marché », son rôle dépasse à présent celui d'entremetteur. Fournisseur de l'information qui assurera la formation de la transaction en connaissance de cause, il devient moins un courtier qu'un facilitateur de vente.

Aujourd'hui, l'agent immobilier doit aller se-reinemment au-delà de la simple mission visant à mettre en relation le vendeur et l'acquéreur. « Comment peut-il justifier sa commission s'il se cantonne encore à un simple rôle d'intermédiation », s'interroge Gilles Carnoy, avocat au barreau de Bruxelles et formateur IPI. « Comment peut-il encore ignorer qu'il doit autant conseiller son commettant qu'informer objectivement le tiers candidat acquéreur ou locataire ? »

« L'agent immobilier est devenu un prestataire de services qui permet que la vente se déroule sans heurts, alors que le notaire, lui, devient le vérificateur dans ce processus de vente. Corollaire, l'agent immobilier a davantage d'obligations et voit sa responsabilité se renforcer », explique l'avocat spécialisé en immobilier.

Cette évolution est effectivement lourde de responsabilité mais heureuse car elle augmente la valeur ajoutée de l'intervention de l'agent immobilier à l'heure où le marché des ventes et de la location s'exprime surtout sur l'Internet.

Le renforcement des formalités entourant la vente d'immeuble s'est accompagné de la désignation naturelle de l'agent immobilier comme partie active et indispensable à l'accomplissement de nombreuses formalités. C'est donc la loi elle-même, comme la codification déontologique, qui fait de l'agent immobilier un garant du déroulement harmonieux de la vente.

Parallèlement, la vision classique de la vente, telle qu'elle était envisagée à l'origine dans le Code civil, s'estompe et fait place à une conception nouvelle qui traduit la complexité des transactions. Au caractère immédiat ou statique de la vente une fois l'accord formé sur la chose et le prix, se substitue une conception dynamique qui se déploie par étapes, à mesure que les parties s'accordent sur les éléments – nombreux – qualifiés de substantiels par la jurisprudence.

« La vente arrive à maturité progressivement et n'est plus conçue au moment de l'acceptation de l'offre »

La jurisprudence admet aujourd'hui que la complexité de la vente d'immeuble est telle qu'elle étend le champ des éléments essentiels. Les tribunaux reconnaissent à présent que de nombreux éléments s'ajoutent à la chose et au prix, sont inhérents à la vente d'immeuble, et sont

dès lors considérés comme substantiels (citons des éléments tels que l'acompte, l'occupation, la condition suspensive, etc.). Ces éléments apparaissent et se négocient lors d'un processus qui s'étend dans le temps. L'offre sur la chose et le prix, et l'acceptation de cette offre, sont à ce moment insuffisants et ne forment qu'une des étapes du processus qui aboutit lorsque l'accord est complet. Bref, la vente arrive à maturité progressivement et n'est plus conçue au moment de l'acceptation de l'offre. « On entre dans une période incertaine qui tient compte des négociations intervenant entre le moment où l'offre est acceptée et le compromis signé », détaille Gilles Carnoy.

L'agent immobilier est donc aujourd'hui confronté à un double défi. Il doit affronter l'évolution de sa mission, de ce que le public est en droit d'attendre de lui, bien au-delà de la simple intermédiation. Il doit aussi s'adapter à l'évolution de la dynamique de la vente, au travers d'une jurisprudence encore hésitante mais qui s'affirme. Ces défis sont passionnants et permettent aux agents immobiliers de mieux valoriser leur intervention. ■

Envie d'en savoir plus ?

Suivez la formation IPI « La nouvelle jurisprudence sur la formation de la vente d'immeuble ». Gilles Carnoy illustre ses propos de cas pratiques et de nombreuses décisions de justice rendues dans des affaires mettant en cause des agents immobiliers.

« La France est beaucoup plus formaliste »

La profession d'agent immobilier est strictement encadrée en Belgique. Mais qu'en est-il de l'autre côté de nos frontières ? Notre première escapade transfrontalière nous a menés outre-Quévrain. Comment accède-t-on à la profession en France ? Quelles y sont les particularités du métier ? L'IPI-News a évoqué ces questions avec un agent immobilier de la région de Lille.



Jean-Marc Vacherand

Les affaires de Jean-Marc Vacherand l'ont amené il y a quelques mois à Templeuve, à la frontière franco-belge, où il a ouvert une agence immobilière. Même s'il n'est titularisé IPI que depuis huit mois à peine, il peut se targuer d'une longue expérience en tant qu'agent immobilier. Cette profession, il l'exerce depuis une trentaine d'années à Lille où il dirige cinq agences actives principalement dans la gestion locative.

Loi « Hoguet »

Le professionnel pointe de nombreuses différences entre la France et la Belgique au niveau des modalités qui entourent la profession. « En France, la carte professionnelle est nécessaire depuis le début des années 1970, en vertu de la loi « Hoguet » qui régit l'activité du professionnel de l'immobilier », explique Jean-Marc Vacherand. Le précieux sésame est attribué à l'aspirant agent immobilier qui répond à une condition d'aptitude évaluée en fonction des diplômes et/ou de l'expérience. « Différence notable avec la Belgique : pas de stage ni d'examen », note le nouveau titulaire. « Par ailleurs, la carte professionnelle française doit porter la mention des activités exercées, à savoir « transactions sur immeubles et fonds de commerce » et/ou « gestion immobilière ». Si le professionnel de l'immobilier français ne doit répondre à aucun code de déontologie précis, il doit néanmoins -heureusement- satisfaire à toute une série de réglementations, comme par exemple souscrire une assurance RCP, présenter une garantie financière et utiliser un compte séquestre. La garantie financière n'est toutefois pas obligatoire pour les professionnels qui n'encaissent pas de fonds de tiers.

Une montagne de formalités

Tout comme en Belgique, les obligations liées à la profession se sont multipliées au cours de cette dernière décennie. « Le métier s'est extrêmement compliqué. Nous devons faire face à énormément de paperasse. Tout a commencé avec la loi Carrez promulguée en 1996 », fait remarquer le professionnel. Cette loi impose de mentionner la superficie privative d'un lot de copropriété dans tous les documents relatifs à la vente. « Nous sommes tenus de calculer la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres ». Les planchers des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 m ne sont pas prises en compte dans le calcul.

« D'une manière générale, la France est beaucoup plus formaliste. Alors qu'en Belgique un acte de base fait une dizaine de pages, en France il en fait 150 », s'exclame le directeur d'agences. La spécificité du marché français ? « Certainement la montagne de formalités et de diagnostics à présenter pour la vente de biens immobiliers », répond-il sans hésiter. Les professionnels belges qui estiment devoir rassembler trop de certificats et attestations reverront sans doute leur jugement. « Si vous vendez un bien, il vous faudra présenter jusqu'à une dizaine de diagnostics concernant le plomb, l'amiante, la performance énergétique, le gaz et l'électricité, les termites, le tout à l'égout... Certains départements, comme la Bretagne ou le Pas-de-Calais, imposent également un diagnostic mэрule ». Tous ces documents sont regroupés dans un document unique, à savoir le dossier de diagnostic technique, et n'impliquent aucune contrainte pour l'acquéreur. Aucune obligation de mise en conformité n'est donc imposée au nouveau propriétaire. Tous ces documents relèvent du pur devoir d'information auquel est tenu le vendeur.

Quid de l'image de l'agent immobilier français ?

« Malheureusement, elle n'est pas très positive », concède Jean-Marc Vacherand. « Nous gagnerons à nous professionnaliser. Ce serait bénéfique pour la réputation de la profession. Mais nous n'avons aucune obligation de formation permanente, contrairement à nos confrères belges. Quant aux études qui forment directement au métier, elles se font rares », conclut Jean-Marc Vacherand. ■

Le DDT, une spécificité française

Depuis le 1^{er} novembre 2007, tout propriétaire est tenu de fournir une série de diagnostics techniques à l'acheteur. Chaque certificat a une durée de validité qui lui est propre. Tous sont regroupés dans le dossier de diagnostic technique (DDT). Voici la liste des dix diagnostics obligatoires :

- Le métrage ou diagnostic de la loi Carrez atteste de la superficie habitable d'un bien en copropriété. Ce diagnostic est très important car si la superficie réelle du bien est inférieure de plus de 5% à celle indiquée dans l'acte de vente, l'acheteur peut se retourner contre le vendeur et exiger de recalculer le prix de vente.
- Le certificat 'Logement décent' atteste que le logement répond aux normes de décence (20m² minimum, présence d'un point d'eau et d'une fenêtre, etc.).
- Le diagnostic de performance énergétique.
- Le diagnostic 'risques naturels et technologiques' est obligatoire si le logement à vendre est situé dans une zone à risque.
- Le dossier technique d'amiante est obligatoire pour les immeubles et maisons dont le permis de construire a été délivré avant le 1^{er} juillet 1997.
- Le constat des risques d'exposition au plomb est obligatoire pour les logements construits avant le 1^{er} janvier 1949.
- Le certificat 'termites' est exigé pour les logements situés dans une zone géographique à risque.
- Les diagnostics de gaz et d'électricité sont obligatoires pour les bâtiments de plus de 15 ans.
- Le diagnostic 'assainissement autonome' doit être délivré pour les logements non raccordés à un réseau public des eaux usées et utilisant un système de fosse septique.
- Et enfin, le diagnostic technique immobilier s'adresse aux immeubles construits depuis plus de 15 ans et qui sont mis en copropriété.

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.

En qualité de nouveau syndic d'une copropriété dois-je faire enregistrer l'association des copropriétaires à la Banque-Carrefour des Entreprises ? Quelle est la sanction en cas d'absence d'enregistrement ?

La loi du 16 janvier 2003 sur la Banque-Carrefour des Entreprises impose l'enregistrement à la BCE, aux entreprises mais également aux personnes morales de droit belge et à toute personne physique, morale ou toute association qui est soumise à la sécurité sociale en tant qu'employeur.

Les associations de copropriétaires sont visées par cette loi qui prévoit, en son article 13, que tous les actes, factures, annonces, communications, lettres, ordres et autres pièces émanant des entreprises commerciales ou artisanales doivent toujours mentionner le numéro d'entreprise.

Le défaut de mention du numéro BCE peut par exemple entraîner la nullité d'une citation en justice introduite par une ACP.

Pratiquement, l'inscription à la BCE est effectuée via les Bureaux de conservation des hypothèques de la situation de l'immeuble et sous la responsabilité du Service public fédéral Finances.

Dans le cadre d'un bail de résidence principale, un locataire envoie son renon au bail au cours de la deuxième année d'occupation. Toutefois, le délai de préavis de trois mois prend fin au cours de la troisième année. Quelle indemnité devra verser ce locataire au propriétaire ?

Pour un bail de résidence principale, les indemnités de préavis s'élèvent respectivement à trois mois, deux mois ou un mois de loyer selon que la convention prend fin au cours de la première, deuxième ou troisième année d'occupation. Il s'agit de prendre en compte le moment où prend fin la période de préavis et non la date à laquelle le préavis a officiellement été introduit. Dans le cas qui nous occupe, le montant des indemnités s'élèvera donc à un mois de loyer.

Quelle est la différence entre un bail de bureaux et un bail commercial ?

Un bail commercial est un bail visant une situation prévue par la loi du 30 avril 1951 sur le bail commercial.

Il s'agit des baux d'immeubles ou de parties d'immeubles qui sont affectés principalement par le locataire à l'exercice d'un commerce de détail ou à l'activité d'un artisan directement en contact avec le public.

On pense notamment aux activités Horeca, à une librairie, un fleuriste, etc.

Par contre, les baux d'immeubles affectés par le preneur à une activité non commerçante (professions libérales, etc.) ou dont l'activité est commerciale mais n'est pas de détail ou n'est pas accessible au grand public (par exemple vente à des grossistes uniquement ou sur rendez-vous) sont des baux de droit commun soumis aux articles 1714 et suivants du Code civil.

Je suis chargé en qualité de régisseur de réclamer des arriérés d'indexation et de charges pour un client bailleur ? Jusqu'à quelle date puis-je remonter ?

Concernant l'indexation, cela dépend du type de bail. S'il s'agit d'un bail de résidence principale, vous pouvez remonter jusqu'à trois mois avant la date de la demande. Pour tous les autres baux, le délai de prescription est d'un an à dater de la demande. Concernant les charges, le délai de prescription est en principe de 5 ans.

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**.

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 Didier Grégoire, avocat fiscaliste associé du cabinet bruxellois CMS De-Backer.



Didier Grégoire

Fiscalité immobilière : la vache à lait des politiques ?

De puis ces derniers mois, il ne se passe pas une semaine sans que nous puissions lire dans la presse que la fiscalité immobilière pour les particuliers pourrait s'alourdir en procédant à la taxation des revenus réellement perçus. Même si le PS est revenu sur l'idée d'une taxation généralisée des loyers, il n'en démord pas. Il faut récompenser les bons propriétaires et taxer plus les méchants propriétaires, c'est-à-dire, selon le PS, ceux qui laissent leur bien périr, qui n'investissent pas dans l'isolation ou plus généralement dans la mise aux normes du bien et ceux qui ne sont pas raisonnables dans la fixation du loyer. Le système imaginé prendrait la forme d'un bonus-malus fiscal qui se calculerait sur le précompte immobilier.

Le PS est déconnecté de la réalité. Il n'y a pas de loyers raisonnables ou de loyers déraisonnables, il y a la loi de l'offre et de la demande. Si un propriétaire souhaite un loyer plus élevé que celui du marché, son bien restera vide. Ensuite, le système du malus fiscal n'est ni juste ni cohérent et sanctionnerait une seconde fois le propriétaire. Imaginez un propriétaire qui possède un immeuble ancien, peu efficace d'un point de vue énergétique (simple vitrage, vieux châssis et vieille chaudière), celui-ci est déjà pénalisé soit par une vacance locative soit par des loyers plus faibles que ceux du marché. Il n'y a aucune raison de le pénaliser une seconde fois avec un malus fiscal surtout s'il n'a pas les moyens de faire réaliser les travaux.

Au-delà du débat politique et idéologique sur la taxation ou non de ce type de revenus, il convient de s'interroger sur la pertinence d'aggraver la fiscalité immobilière. Lors de l'acquisition d'un bien immobilier, des droits d'enregistrement de 12,5% ou 10% sont perçus sur la valeur du bien.

Ces droits d'enregistrement sont une imposition non pas sur les revenus mais sur le capital qui est mobilisé dans l'acquisition d'un immeuble. Cette fiscalité est la plus lourde en Europe. Des droits d'enregistrement importants sont également dus en cas de donation immobilière ou des droits de succession tout aussi importants sont dus en matière de succession immobilière (à comparer aux droits de donation sur valeurs mobilières qui bénéficient de taux réduits).

En ce qui concerne la taxation des revenus, les habitants du royaume qui possèdent des immeubles qu'ils donnent en location ne sont en principe pas imposés sur la base des revenus réels mais uniquement sur base du revenu cadastral indexé et revalorisé. Augmenter la pression fiscale sur les loyers semble déraisonnable et ce d'autant plus que les bailleurs souhaiteront répercuter ces nouveaux impôts sur les locataires.

Comparons deux individus : un premier qui investit 1.000 euros dans l'acquisition d'un immeuble de rapport et un second qui investit 1.000 euros dans des obligations. Considérons que dans les deux cas, le rendement soit identique (5%) avec un profil de risque identique. Compte tenu du rendement, l'investissement dans l'immobilier subira une pression fiscale bien plus élevée (droits d'enregistrement, précompte immobilier, etc.) que l'investissement dans des obligations (taxe sur les opérations de bourse, précompte mobilier) même sur une durée de détention supérieure à dix ans.

Prélever des impôts supplémentaires peut s'avérer catastrophique. L'exemple de ce qui s'est passé aux Pays-Bas depuis 2009 est particulièrement éclairant : lorsque le gouvernement néerlandais a supprimé certains avantages fiscaux (déductibilité des intérêts), le marché s'est resserré et les prix de l'immobilier ont chuté de manière impression-

nante, avec toutes les conséquences négatives que cela a eu sur les ménages. En effet, la pratique aux Pays-Bas est de conclure un emprunt dont on rembourse les intérêts durant la vie de l'emprunt et le capital à son échéance. La suppression de la déductibilité fiscale a eu pour conséquence de diminuer le pouvoir d'achat des emprunteurs qui ont été parfois contraints de vendre leur bien à perte dans un marché qui s'est effondré.

Nos ministres ne pourraient-ils pas plutôt réfléchir à utiliser la fiscalité immobilière pour s'attaquer à la fraude du secteur de la construction en admettant un incitant fiscal pour certains types de travaux de rénovation moyennant la production de factures par exemple, ou encore à promouvoir la construction de nouveaux logements en tentant de mobiliser les avoirs dormant sur les comptes épargne ? En effet, on nous prédit une explosion démographique et un manque de logements dans les décennies à venir. Ne pourrait-on pas envisager des exonérations de tout ou partie du précompte immobilier en vue de stimuler la construction de nouveaux logements ? Outre l'effet bénéfique sur l'activité économique, ce type d'investissement produit un rendement fiscal (12,5% ou 10% sur le montant de l'investissement) bien plus important que l'investissement dans des valeurs mobilières ou autres comptes épargne (15% ou 25% sur les revenus). En outre, lors d'une donation, l'investissement immobilier est beaucoup plus lourdement taxé. Cette exonération de précompte immobilier pour tout nouveau logement locatif, pendant une période de cinq ou dix ans, rapporterait d'importantes recettes fiscales supplémentaires.

Didier Grégoire
Avocat associé, CMS