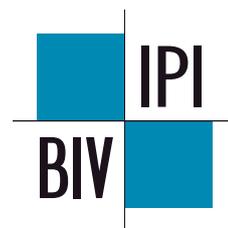


2015 > 2

# IPInews

INSTITUT PROFESSIONNEL DES AGENTS IMMOBILIERS



## Haro sur les commissions occultes Les syndicats ont la parole

Tous assurés  
**Ce qu'il faut savoir sur la police collective obligatoire**

Dossier drones  
**L'invasion serait-elle pour bientôt ?**

## Sommaire



### 8 À la une

Les drones : révolution de demain ?

### 6

#### Interview

Deux syndics professionnels évoquent la problématique des commissions occultes



### 14 Hors de nos frontières

Etat de la situation au Luxembourg

#### chroniques

3  
Synergie

16  
Renseignements urbanistiques en Région bruxelloise

#### actua

4  
Formations in situ IPI

5  
Assurance obligatoire désormais collective

#### interview

6  
Haro sur les commissions occultes

#### dossier

8  
L'invasion des drones serait-elle pour bientôt ?

#### institut

11  
« Nous sommes sur la bonne voie »

12  
Nouveaux confrères

13  
20 ans de communications

15  
Questions-réponses



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

#### Siège

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

#### Concept & réalisation

Anne-Sophie Chevalier  
Frank Damen

#### Editeur responsable

Yves Van Ermen

#### Ont collaboré à ce numéro

Olivier Aoust, Ellen Dejonckheere,  
Steven Lee, Bernard Vinçotte

#### 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 !

©2015 – 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

# Synergie



L'année du vingtième anniversaire de l'Institut est déjà bien entamée. Le temps passe vite et, heureusement, les progrès sont tout aussi rapides. En effet, l'encre de notre dernier éditorial est à peine sèche que de nouvelles évolutions s'annoncent déjà.

## Agréé = assuré

Que diriez-vous d'une assurance responsabilité professionnelle automatique pour chaque agent immobilier ? L'Institut s'occupe de toutes les formalités administratives des intermédiaires, syndics et régisseurs et inclura déjà la prime d'assurance dans la cotisation IPI à partir de 2016. En payant votre cotisation, vous êtes donc assuré par le biais de la police collective de l'Institut. En ce qui vous concerne, vous n'avez plus qu'un détail à régler avant le 30 septembre 2015. Lequel et comment, vous le saurez en lisant la page 5 de ce numéro.

## Agréé = transparent

Que pensez-vous de la clarté que nous avons récemment apportée au sujet des commissions que les syndics et les fournisseurs ne peuvent fixer qu'en

toute transparence à l'égard des copropriétaires ? Le Conseil national a estimé que toute personne empochant secrètement des commissions en plus des honoraires était passible de poursuites disciplinaires et pénales. Avec une telle décision de principe, le Conseil part en guerre contre toute personne envisageant cette forme de concurrence déloyale vis-à-vis des autres syndics. Vous trouverez, aux pages 6 et 7, une interview de deux syndics exposant leur vision de la pratique.

## Agréé = correct

Par ailleurs, nous sommes heureux de pouvoir annoncer qu'avec la publication de notre requête visant à désigner un deuxième président suppléant au Moniteur, le SPF Économie peut se mettre à la recherche d'un candidat approprié. Le deuxième président suppléant offre une flexibilité supplémentaire aux Chambres exécutives en termes de composition et de jours de séance. De cette manière, les Chambres pourront encore mieux assumer leur rôle d'organe disciplinaire.

## Agréé = professionnel

Nous ne manquerons pas d'emprunter la voie associant professionnalisation des agents immobiliers et protection du consommateur. Cette synergie se ressent d'ailleurs dans le contenu du présent numéro. Outre les articles déjà abordés, cet IPI-News aborde également le métier d'agent immobilier au Grand-Duché de Luxembourg. Par ailleurs, le ministre-président bruxellois Rudi Vervoort évoque, dans son billet en page 16, les nouvelles règles relatives aux informations urbanistiques en Région de Bruxelles-Capitale. Sans oublier la rubrique trimestrielle des questions fréquemment posées, à la page 15.

Bonne lecture !

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

## Agenda **formations** du second semestre 2015

### Juridique et finance

- La comptabilité des copropriétés
- Le contrat de bail (bail de résidence principale, commercial, à ferme)
- Les réformes du CWATUP et du CoBAT, ce qui change ?
- La division d'immeuble
- Le financement immobilier
- La taxation immobilière
- La TVA dans l'immobilier
- Les hébergements collectifs et *Community Land Trust*
- COBRACE : cas pratique avec le bâtiment de l'IPI en fonction de sa localisation
- L'incidence de la nouvelle loi sur la copropriété forcée pour les praticiens du droit immobilier
- La mitoyenneté, ce qu'il faut savoir
- Maisons et immeubles collectifs passifs
- Les régimes matrimoniaux et l'immobilier
- Comprendre un acte notarié
- L'exercice en société de la profession d'architecte

### Technique

- Conformité incendie
- Le permis d'environnement
- Le contrôle SECT : listes applicables aux gérants/syndics
- Actualités en matière d'assurance dans la construction
- Cycle de formations relatif aux pathologies courantes du bâtiment :
  - o Les problèmes de stabilité dans les immeubles
  - o Humidité, ponts thermiques et moisissures
  - o Les systèmes de chaufferie
  - o Les systèmes électriques
  - o Les ascenseurs
  - o Les terrasses

### Aptitudes

- Optimiser sa communication autour d'un bien immobilier
- Astuces pour gérer efficacement une réunion
- Les AG de copropriétaires en pratique – jeux de rôles
- Bases de la promotion immobilière

### Déontologie et métier

- La déontologie de l'agent immobilier
- Le risque pénal de l'agent immobilier
- Les obligations de l'agent immobilier par le centre interfédéral pour l'égalité des chances
- L'exercice illégal de la profession d'agent immobilier

## Un cycle consacré aux techniques du bâtiment

On ne le répétera jamais assez. Un bon agent immobilier se soucie de sa formation et se met à jour régulièrement tant au niveau législatif que pratique ou technique. La demande en formations techniques étant importante, l'IPI a souhaité vous proposer un cycle complet consacré aux techniques du bâtiment. Le premier opus était consacré au système de chauffage (1<sup>er</sup> trimestre 2015), le second à la pathologie du bâtiment (2<sup>e</sup> trimestre 2015), tandis que le troisième (3<sup>e</sup> trimestre 2015) se penchera sur l'humidité. Ces formations sont dispensées par Glenn Fack, ingénieur et expert en bâtiment, qui partage son expertise et la rend accessible quel que soit l'auditoire devant lequel il s'exprime.

Sa dernière formation en date s'est intéressée à la stabilité des bâtiments. L'objectif était d'attirer l'attention des agents immobiliers sur certains signes qui pourraient être problématiques pour le bâtiment dont ils ont la gestion ou qu'ils doivent vendre ou mettre en location. Il a souligné l'importance d'être attentif aux fissures qui apparaissent soudainement (sans tomber dans la paranoïa). Quelles en est la cause ? Sont-elles dues aux vibrations d'un lourd camion ou d'un engin de chantier ou bien le remblai est-il en train de se tasser ? Un pompage à proximité du bâtiment, soyez attentif aux éventuelles conséquences. Glenn Fack s'est également penché sur la chimie des matériaux. Quelles sont les propriétés et particularité du béton ? Le béton est un excellent matériau mais attention à la corrosion ! ■

Intéressé(e) ?  
N'hésitez pas à vous inscrire aux prochaines séances consacrées aux techniques du bâtiment.

# L'assurance obligatoire désormais **collective** !

L'assurance de l'agent immobilier va subir un changement fondamental à partir du 1er janvier 2016. Le devoir d'assurance subsiste, bien entendu, mais tout agent immobilier en ordre de cotisation IPI bénéficiera de la police d'assurance collective souscrite par l'Institut pour chaque membre. Pour cela, il vous suffit simplement de résilier votre assurance actuelle, d'informer votre assureur actuel d'éventuels problèmes actuels ou futurs et de continuer à payer votre cotisation annuelle à l'IPI en temps et en heure.

- Résiliez votre ancienne police au plus vite (au plus tard 3 mois avant la date d'échéance)
- À partir de l'année prochaine, vous serez assuré par l'intermédiaire d'une police collective de l'IPI
- Cette prime sera intégrée dans la cotisation de 2016 !

Grâce à la police d'assurance collective obligatoire pour chaque agent immobilier, le consommateur ne risque plus de rencontrer un agent immobilier agréé mais non assuré (et donc en attente d'une sanction disciplinaire), ce qui sera bénéfique pour l'image du secteur.

À partir de 2016, vous serez dans tous les cas couvert par la police d'assurance collective dès que vous aurez payé votre cotisation IPI. La prime d'assurance sera portée en compte dans cette cotisation, ce qui vous permettra, en un seul paiement, d'être en ordre de cotisation IPI, de cotisation CTIF (déjà portée en compte depuis quelques années) et de prime d'assurance. L'intégration de la prime d'assurance dans la cotisation IPI portera cette cotisation à un montant compris entre € 800 et € 830, sous réserve de l'approbation de celle-ci par notre Ministre de tutelle. Compte tenu du fait que la cotisation IPI de cette année

s'élevait à € 459,74, cotisation CTIF comprise, il est aisé de calculer le montant approximatif de l'assurance collective.

La police collective, souscrite par l'IPI pour tous ses membres, est moins chère et tout à fait conforme aux règles déontologiques. Si vous figurez sur le rôle linguistique francophone, le courtier en assurances sera Marsh. Côté néerlandophone, il s'agira de Concordia. Si votre police actuelle prévoit plus de garanties et/ou de capitaux que ce que prescrit la Déontologie, prenez contact avec votre courtier ou avec Marsh ou Concordia. Informez également votre assureur actuel avant le 31 décembre 2015 de mises en demeure reçues de tiers et de tous les faits ou circonstances dont vous avez connaissance et pouvant donner lieu à une plainte concernant votre police de responsabilité et de cautionnement.

Résiliez votre police actuelle au plus vite (au plus tard 3 mois avant la date d'échéance) et évitez ainsi une double assurance ! Nous avons déjà rédigé une lettre de résiliation-type à utiliser à cette fin. Vous la trouverez sur [www.ipi.be](http://www.ipi.be).

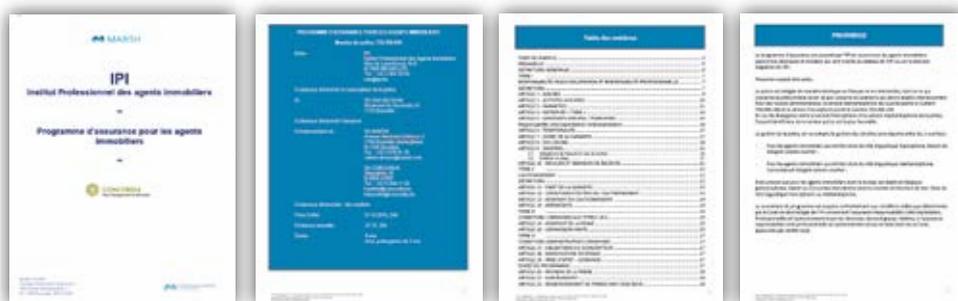
Si vous êtes assuré dans le cadre d'une police collective par le biais de votre organisation professionnelle CIB, UPI, VVF ou UVGM, vous n'avez rien à faire. Dans ce cas, il appartient à votre organisation professionnelle de résilier elle-même cette police collective afin de vous éviter de payer deux assurances.

## Pourquoi une assurance collective obligatoire ?

- en payant votre cotisation, vous êtes certain d'être assuré
- vous n'avez plus de formalités administratives à remplir : l'IPI s'en charge pour vous
- prime inférieure grâce à l'économie d'échelle

## En résumé : que devez-vous faire pour être en ordre d'ici 2016 ?

- Résiliez votre police actuelle au plus tard 3 mois avant l'échéance à l'aide de notre courrier-type. Par exemple, si votre police actuelle arrive à échéance le 31 décembre 2015, vous devez la résilier au plus tard le 30 septembre ;
- Informez votre assureur actuel avant le 31 décembre 2015 de mises en demeure reçues et de plaintes en cours ou potentielles ;
- Si vous êtes plus largement couvert aujourd'hui que ne le prescrit la Déontologie, prenez contact avec votre organisme assureur ou avec Marsh ou Concordia ;
- Réglez votre cotisation dans les délais en 2016.



Des informations complémentaires suivront dans les prochaines semaines. Restez donc branchés sur nos canaux de communication !

## Haro sur les commissions occultes !

L'Institut professionnel des agents immobiliers, qui veut assurer un maximum de transparence dans le cadre de la passation des contrats et des marchés, vient d'adopter de nouvelles mesures pour lutter contre la pratique des commissions indûment perçues par des syndic d'immeubles. Dans un premier temps, les règles en matière de commissions ont été expressément rappelées aux syndicats et fournisseurs. Ensuite, s'il s'avère à l'avenir qu'un syndic est sanctionné par ses instances disciplinaires pour avoir perçu des commissions occultes, l'IPI pourra décider de dénoncer aux autorités judiciaires le syndic ET le fournisseur pour corruption privée, laquelle constitue un délit pénal. « L'Institut entend ainsi faire respecter la loi en matière de passation de contrat », indique Yves Van Ermen, président de l'IPI. « Nous exigeons des syndicats et fournisseurs qu'ils jouent le jeu honnêtement ».



Suite aux récentes révélations dans la presse selon lesquelles la firme Schindler aurait versé des commissions occultes à un syndic, l'IPI s'est saisi de la problématique et a pris des mesures en vue de mettre un terme à cette pratique. L'IPI-News a invité Marc Milcamps, administrateur délégué de la société Lamy Belgium, et Stefaan Leliaert, administrateur de la société 'De Syndic' et membre de la Chambre exécutive néerlandophone, pour évoquer ce sujet qui fait couler beaucoup d'encre.

### Le commissionnement occulte, une pratique qui reste l'exception ?

**SL :** « Il est arrivé lors de la reprise de portefeuilles que l'un ou l'autre fournisseur demande s'il est possible de continuer à travailler « comme avant ». C'est à ce moment-là que l'on se rend compte qu'il s'est tramé quelque chose de pas très net. Mais cela fait déjà quelques années que je n'ai eu plus eu de telles propositions. Peut-être le fait qu'on sache que je siége à la chambre exécutive néerlandophone n'y est-il pas étranger ? Mais quand je vois certains syndicats travailler à des tarifs presque impossibles, je me pose des questions... »

**MM :** « Je pense que le commissionnement occulte a toujours existé. A la suite de la parution du code de déontologie, un certain nombre de professionnels ont compris que ces pratiques étaient devenues illégales. S'en est suivi une nette amélioration. Avec les « affaires » qui sortent aujourd'hui, force est de constater que cette pratique existe toujours. A cet égard, il faut préciser que certains syndicats perçoivent des commissions parce qu'elles représentent le complément indispensable pour atteindre l'équilibre économique dans leur structure et d'autres le font malheureusement avec une véritable intention malhonnête, dans le but de s'enrichir personnellement. De plus, la pratique du commissionnement est source de concurrence déloyale. »

### Vous parlez de concurrence déloyale. Une réalité qui gangrène le métier ?

**MM :** « Aujourd'hui, beaucoup trop de copropriétés choisissent leur syndic sur base du prix proposé et non pas sur base de l'étendue et de la qualité des services proposés. Je me bats tous les jours contre cette approche car je considère que nous faisons un métier dans lequel il est difficile de valoriser « la valeur ajoutée ».

**SL :** « Il est difficile dans un tel contexte d'évoluer dans la qualité des prestations. »

### Des commissions seraient davantage proposées aux syndicats qui gèrent des grosses copropriétés ou à ceux en charge de petites structures ?

**MM :** « A mon sens, la taille de l'immeuble n'intervient pas. En réalité, les fournisseurs ne sont pas assez informés et pas assez conscients des risques encourus à l'égard de cette problématique de commissionnement. Il est certain que celle-ci est intéressante pour le business des fournisseurs. L'argent investi par ce biais est plus rentable que l'argent investi dans la publicité. Mais c'est extrêmement dangereux. »

**SL :** « Je ne pense pas que cette pratique concerne plus les petits bâtiments que les gros, ou vice-versa. En ayant recours aux commissions, les fournisseurs cherchent un moyen pour augmenter

leur chiffre d'affaires. Mais la faute n'est pas seulement à chercher du côté des fournisseurs... »

**MM :** « Sauf quand ils s'en prennent aux collaborateurs... Les fournisseurs savent que Lamy Belgium ne perçoit pas de commissions. Nous communiquons en ce sens. Une clause dans nos contrats de travail spécifie d'ailleurs que tout collaborateur qui serait pris en flagrant délit de perception de commission serait licencié pour faute grave. »

### Rappelons qu'une commission peut être attribuée aux syndicats si cela se fait en toute transparence avec l'accord de la copropriété. Comment cela se passe dans votre structure ?

**MM :** « Nous n'avons pas recours à cette possibilité. Pour ma part, un syndic doit se positionner aujourd'hui comme un « acheteur » en vue de faire bénéficier ses clients des meilleurs prix ; la rémunération de ce travail doit se retrouver au niveau des honoraires pratiqués. »

**SL :** « Nous essayons d'être aussi transparent que possible. Les contrats conclus avec les fournisseurs sont mis en ligne et rendus publics sur le site web de la copropriété. Ce système apporte un maximum de transparence. Chaque client sait qui est le fournisseur, combien coûte le service, etc. Tout peut être contrôlé. Il devient quasiment impossible d'avoir des accords cachés. »

**MM :** « C'est quelque chose que nous avons également développé et que nous déployons progressivement, à savoir la mise en ligne d'un site internet pour les copropriétés ayant souscrit à ce service ... MAIS le travail de dématérialisation des documents est énorme. Tous les contrats seront scannés et tous les clients y auront accès en toute transparence. »

### A quels signes doivent-être attentives les copropriétés ?

**SL :** « Si les honoraires demandés sont beaucoup plus bas que la moyenne, il doit y avoir quelque chose de caché. »

### Mais est-ce que des honoraires bas sont automatiquement synonymes de commissions occultes ?

**SL :** « Je dirais presque toujours. Car le bureau ne peut pas subsister longtemps avec de tels honoraires, ce n'est pas possible. »

**MM :** « Quand on est 40% moins cher qu'un prix économiquement acceptable, il n'y a que deux possibilités : soit il existe un système de financement « alternatif », soit la qualité du service sera pitoyable. »

### Comment une copropriété peut évaluer le montant acceptable des honoraires ?

**MM :** « J'explique aux clients que les honoraires reflètent les prestations que l'on est en droit d'attendre du syndic. Je leur pose souvent la question suivante : combien d'heures pensez-vous que nous travaillons par semaine pour votre immeuble pour accomplir l'ensemble de la mission (l'administration, la comptabilité et la gestion technique) ? En sachant qu'une société d'une certaine structure doit demander 100 euros de l'heure pour être rentable, faites le calcul... »

### Quelle solution tarifaire peut être proposée aux petites copropriétés ?

**SL :** « Nous avons une liste de tarifs qui évolue chaque année. Pour les bâtiments de moins de 9 appartements, le tarif forfaitaire minimum est de 2.000 euros par an. En Flandre, si vous demandez plus pour les petites structures, vous n'obtenez pas le dossier. Mais les prix à Bruxelles sont plus élevés. »

**MM :** « A Bruxelles, nous ne soumissionnons plus en-dessous de 7.500 euros par an. A Anvers, on est plus bas. Le problème est là... Avec des honoraires 40% moins élevés à Anvers qu'à Bruxelles,

pour des salaires et des frais de fonctionnement identiques, le service presté ne peut évidemment pas être identique. »

### Quelles solutions pour lutter contre la pratique des commissions occultes ?

**SL :** « Informer est une manière d'y contribuer. Il faut faire comprendre clairement aux gens ce qu'est tenu de faire un syndic. Il est facile pour le client d'exiger un petit honoraire s'il ne sait pas exactement en quoi consiste la tâche du syndic. S'il est conscient de toutes les tâches et de toutes les obligations auxquelles doit répondre le professionnel, un certain honoraire s'impose de lui-même. Une information claire est importante. »

**MM :** « Il faut aussi informer les fournisseurs. A notre niveau, nous projetons d'envoyer chaque année un mailing aux fournisseurs qui travaillent pour les copropriétés que nous gérons en leur rappelant que cette pratique est interdite. »

### Une autre solution passe-t-elle par la revalorisation des honoraires des syndics ?

**MM :** « Oui, tout à fait, je suis persuadé qu'on n'échappera pas à une revalorisation des honoraires. En trente ans de métier, la charge de travail et les responsabilités du syndic ont doublé, mais les honoraires n'ont pas suivi cette même progression. Aujourd'hui, nous sommes asphyxiés par la paperasserie, les très (trop) nombreuses réglementations et autres obligations en tout genre. Tous les métiers ont leur particularité, mais celui de syndic se trouve être dans un véritable « entonnoir » législatif. Il faut jongler avec tant d'obligations : les ascenseurs, le chauffage, l'amiante, la comptabilité, les assurances, les lois sociales,... Autant de réglementations qui sont en perpétuelle évolution. »

### Faire accepter une revalorisation des honoraires auprès des copropriétés, une rude tâche ?

**MM :** « Les syndics ont effectivement un mal fou à obtenir des revalorisations d'honoraires. Demander une revalorisation d'honoraires, c'est donner le bâton pour se faire taper sur la tête. Toute la problématique est là : pour les raisons évoquées ci-avant, nous ne sommes pas assez disponibles pour nos clients et, comme nous ne sommes pas assez disponibles, nous avons du mal à demander une augmentation d'honoraires. C'est un cercle vicieux. »

**SL :** « D'un côté, on a une législation en évolution constante qui pousse à être encore plus transparent et qui entraîne de nouveaux coûts. Il faut répondre à de nombreuses exigences qui entraînent une surcharge de travail. Quelqu'un doit payer cela. Plus il y a de règles, plus la gestion est chère. Il faut bien se rendre compte du travail que doit fournir le syndic et la manière dont il travaille, combien est chère la gestion d'immeubles. Et je ne parle même pas de l'assujettissement à la TVA qui se profile doucement... »

### La TVA couplée à une revalorisation des honoraires, cela signifie une double augmentation pour les copropriétés...

**SL :** « Il ne va pas être évident de parler de revalorisation d'honoraires alors qu'il va falloir y ajouter 21% de TVA... Il s'agit là de deux augmentations pour le client. Mais il le faudra. »

**MM :** « L'assujettissement de nos honoraires à la TVA est inévitable en regard de l'exception que l'exonération à la TVA constitue aujourd'hui. Je sais que les avis divergent entre les syndics, notamment entre la Flandre et Bruxelles. Il faut toutefois se rendre compte que lorsqu'on collabore avec des agents immobiliers agréés IPI, ceux-ci ont l'obligation de majorer leurs états d'honoraires d'une TVA calculée à 21% alors que nous ne pouvons pas la récupérer. Je considère donc l'assujettissement à la TVA comme un moyen de revaloriser un peu les honoraires, même si ce moyen n'est pas suffisant. »

**SL :** « Personnellement, je vois cela comme une difficulté supplémentaire. Les clients vont penser que cette TVA nous est profitable car nous allons pouvoir récupérer la TVA, et eux pas. »

**MM :** « Les honoraires d'avocat sont soumis depuis peu à la TVA et personne n'a imaginé brader leurs honoraires en raison de cet assujettissement. Idem pour les notaires. La question de la revalorisation des honoraires est une question qui se solutionnera progressivement d'elle-même pour la simple et bonne raison que le monde de la copropriété va devoir faire face à une pénurie de syndics dans les années à venir. Plus personne ne veut faire ce métier. Pour attirer de nouvelles « vocations » et trouver des collaborateurs motivés, il faudra nécessairement être en mesure d'offrir des salaires plus attractifs en regard des nombreuses contraintes du métier. » ■

## L'invasion des drones serait-elle pour bientôt ?

**Le drone laisse songeur... Imaginez... Des visites guidées à 360° tant en intérieur qu'en extérieur, un survol d'une propriété de luxe ou la découverte du quartier chic et branché dans lequel est situé le loft que vous avez en portefeuille. Coup de cœur assuré !**

Malheureusement, la Belgique n'en est pas encore là. Du moins sur le plan légal. Car à l'heure actuelle, l'utilisation de drones à des fins commerciales (et même privées) reste, quoi qu'on en pense, totalement illégale ! Une fois encore, la technologie a une sacrée longueur d'avance sur la législation. Aussi, les producteurs de drones et les prestataires de services trépigent et attendent avec impatience pour la fin de l'année l'adoption de l'arrêté royal encadrant l'usage du drone civil.

### Encore quelques mois de patience

« A l'heure d'aujourd'hui, les sociétés qui vendent des services tels que prises de mesures, photos, vidéos via drones le font dans l'illégalité », explique Erika Billen de la DGTA (Direction générale du transport aérien). Pour éviter accidents et drames, l'administration a préféré se laisser le temps de mettre en place un cadre légal correct qui anticiperait les risques (techniques et

### Drone = danger

Les drones trouveront largement leur place dans notre société, dès que la législation leur en laissera la possibilité. Si ces engins posent de nombreux problèmes sur le plan juridique, il en est de même sur le plan administratif ou au niveau des assurances. Les assurances familiales actuelles ne couvrent, pour la plupart, pas les dégâts causés par des engins volants. Ce qui est d'autant plus inquiétant que les risques liés à l'utilisation de ces appareils ne sont vraiment pas à négliger. « Il faut bien se rendre compte qu'un drone peut mettre un petit avion par terre. Ces appareils sont totalement invisibles pour les pilotes d'avion habités et une collision serait fatale. Il est important de sensibiliser le secteur au danger que représentent ces engins », explique Frédéric Colson du cabinet de la ministre Jacqueline Galant. « La responsabilité du secteur est très importante, car rien n'empêche techniquement un drone de monter à 2400 pieds (750 mètres) », poursuit-il. L'arrêté royal qui suit actuellement son parcours législatif a pour but de trouver un équilibre entre sécurité et développement d'un secteur prometteur notamment en termes économiques. « Il doit mettre en place des balises et permettre d'éviter l'anarchie. Les pilotes de drone n'ont pas toujours conscience qu'ils manœuvrent un aéronef. Les drones vont s'intégrer dans un espace aérien déjà fort fréquenté, qui est très structuré et très réglementé pour un maximum de sécurité », précise celui qui est aussi pilote de ligne. C'est pourquoi l'arrêté royal prévoit un « buffer » de sécurité. « Les drones utilisés dans le cadre d'activités commerciales ne pourront voler à plus de 300 pieds d'altitude (100 mètres environ), bien en-dessous des 500 pieds sous lesquels ne peuvent passer les vols habités ».

juridiques notamment) que présente cette nouvelle technologie. « La DGTA a préféré interdire les vols le temps d'envisager une législation adéquate en la matière, pour ensuite seulement ouvrir la voie aux entreprises commerciales », poursuit Erika Billen. « Malheureusement, nous ne pouvions pas prévoir qu'autant d'années seraient nécessaires à l'adoption de l'arrêté ». Effectivement... Les travaux qui devaient déboucher sur l'adoption d'une législation encadrant l'usage des drones civils ont tout de même débuté en 2008, sous le mandat d'Etienne Schouppe, alors secrétaire d'Etat à la Mobilité. Mais s'en sont suivis une longue période sans gouvernement et un mandat réduit à 2 ans et demi pour son successeur Melchior Wathelet. Ce dernier, pris par le temps, n'a pu faire adopter l'arrêté avant la fin de la législature précédente. « La ministre Galant a déposé le texte début mai. Celui-ci est actuellement en consultation parlementaire et devrait, nous l'espérons, être adopté fin 2015 », se réjouit la responsable en charge du dossier à la DGTA. « Encore quelques mois de courage et de patience », recommande-t-elle aux professionnels.

### Des services existent déjà

Si l'usage commercial est illégal, plusieurs sociétés proposent pourtant déjà à l'heure actuelle



des services de photos et de vidéos aériennes stabilisées par drone.

### « Nous sommes submergés de demandes, d'agences immobilières notamment »

explique Raphaël de PixarDrone, société active en Belgique et en Europe du Nord. « Malheureusement, la plupart du temps, nous ne pouvons pas y donner suite, car ces demandes ne sont pas compatibles avec la législation et les mesures de sécurité en vigueur », poursuit-il. « A l'heure actuelle, en Belgique, il n'est pas possible d'obtenir d'autorisation pour voler en ville par exemple. De même, il est interdit de survoler des personnes. La législation est un peu plus souple en France. »

Les demandes d'agents immobiliers les plus courantes portent sur des vidéos aériennes ou un survol de l'intérieur et l'extérieur d'un bien immobilier. Le drone est certainement un appui supplémentaire dans le cadre d'une vente. Mais encore faut-il pouvoir faire bon usage des données récoltées...

« Des plateformes comme Immoweb, par exemple, ne gèrent pas la haute définition et il est impossible d'y héberger les vidéos de qualité

### Mais qu'est-ce que ce « drone » d'engin ?

Si la technologie a bien sûr évolué, le concept remonte à la Première Guerre mondiale. Le drone a d'abord été développé dans un but militaire avant de lorgner vers le domaine civil. En anglais, le terme drone signifie « faux bourdon ». Aussi appelé UAV (Unmanned Aerial Vehicle) et plus fréquemment RPAS (Remotely Piloted Aircraft Systems), le drone est un aéronef non habité piloté à distance et pouvant embarquer du matériel. Il existe de nombreux types de drones dont la forme, la taille et le poids peuvent fortement varier, allant de quelques centimètres à plusieurs mètres et de quelques centaines de grammes à plus de 100 kilos. Très important, cet engin – même dans sa plus petite forme – est soumis aux règles de l'air et au contrôle aérien ! La propulsion varie d'un type à l'autre. Les « multicopters » présentent, comme leur nom l'indique, des rotors (comme les hélicoptères). Ces types de drones sont sans doute les plus indiqués pour une application immobilière. Un appareil photo ou une caméra peut être embarqué et stabilisé. Ils peuvent faire du « sur place », idéal pour réaliser les clichés. D'autres types d'engins sont équipés d'hélices ou de réacteurs. Le prix de ces appareils s'est fortement démocratisé ces dernières années. Les modèles d'entrée de gamme démarrent à quelques centaines d'euros. Les plus perfectionnés atteignent plusieurs milliers d'euros.



que nous délivrons. Idem pour la plupart des sites d'agences immobilières », relève Raphaël de PixarDrone.

Le drone est assurément à la mode. Il suscite curiosité et le plus grand intérêt vu son potentiel. Ses applications sont multiples. Commerciales, agricoles, scientifiques, industrielles, elles apportent une plus-value dans de nombreux domaines. En ce qui concerne l'immobilier, les drones permettent notamment de contrôler l'état des bâtiments, d'établir leur thermographie, de suivre des chantiers de construction, etc. Cette nouvelle technologie stimule l'innovation et les retombées économiques attendues sont énormes. Affaire à suivre... ■

## Un « plus » pour les agents immobiliers

Grâce aux drones, les agents immobiliers vont pouvoir pousser plus avant encore la professionnalisation de leurs prises de vue. Quand on sait que le prospect se fait une opinion du bien sur base du visuel proposé, ce nouvel outil n'est pas à négliger. Certes, il n'est pas à la portée de tous les budgets. Le matériel photographique embarqué sur un drone permettra de prendre des clichés inédits qui démarqueront le professionnel de l'immobilier de ses concurrents. Cette technologie offrira une réelle valeur ajoutée notamment pour ce qui est de la commercialisation des biens de prestige. Les vues aériennes captées permettront de situer un bien immobilier dans son cadre environnemental (qu'il s'agisse d'un magnifique cadre verdoyant ou d'un impressionnant paysage urbain). Une balade dans le jardin, des prises de vue inédites de la piscine, un tour complet de l'habitation tant à l'intérieur qu'à l'extérieur en privilégiant les prises de vues originales (à partir d'une vue de balcon, d'une mezzanine, etc.), les possibilités sont multiples. Que vous optiez pour la photo ou la vidéo, vous obtiendrez assurément un meilleur résultat en faisant appel à un prestataire de services spécialisé dans les prises de vue aériennes, à moins que vous ne soyez à la fois un réel pro du pilotage et de la technique photographique/vidéographique. En bref, voilà un bel outil à utiliser si le budget le permet. Seuls quelques clichés aériens ou plus encore une vidéo de qualité peuvent apporter une plus-value à votre site web et même booster l'image de votre agence, en créant le buzz par exemple.



## « Nous sommes sur la **bonne** voie »

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. Ce trimestre, l'IPI-News vous présente le courtier néerlandophone Alain Deketelaere, de Century 21 Deketelaere & Co.

Alain Deketelaere, actif à Blankenberge depuis 1988, a été attiré par le métier pour son caractère social, le contact humain y occupant une place centrale. « En fait, j'ai commencé comme courtier en assurances mais dans ce genre de métier, on comprend vite que le besoin doit être créé. En tant qu'agent immobilier, on répond généralement à l'un des besoins fondamentaux de l'être humain : celui d'avoir un toit au-dessus de la tête », explique le courtier qui s'est vu récompensé cette année par les Real Estate Awards, prix octroyés chaque année par la CIB Vlaanderen aux agents immobiliers qui se sont distingués.

« Toutefois, ici à la Côte, ce besoin primaire n'est pas toujours de mise. Loin de là. Les gens qui veulent acheter un bien à la Côte sont souvent à la recherche d'une seconde résidence », nuance-t-il. « L'approche est tout autre. Notamment en termes de finitions et de superficie, mais également en matière de financement : la Côte, c'est parfois un autre monde. »

L'habitant de Blankenberge se qualifie lui-même d'autodidacte. Plutôt que de suivre des études supérieures, il s'est tout de suite lancé comme indépendant. « Dès mes premiers jours en tant qu'agent immobilier, j'ai commencé à suivre de nombreuses formations spécifiques, car j'ai très vite pris conscience de l'importance de se former dans notre profession. Aujourd'hui encore, j'accorde beaucoup d'attention à la formation car, comme vous le savez, cela reste primordial. »

### « La Côte, c'est parfois un autre monde »

Une fois sa propre entreprise sur les rails, on finit souvent par s'intéresser au secteur dans son ensemble. « Après un certain temps, si l'on souhaite aller plus loin et apporter sa contribution à l'ensemble du secteur immobilier, on peut participer à des formations ou à des groupements



Alain Deketelaere

d'intérêts, mais on peut aussi passer par l'IPI. Dans un premier temps, j'ai débarqué à la CIB-Jongeren, une initiative de la division côtière de la CIB de l'époque. De fil en aiguille, j'ai fini par occuper un certain nombre de mandats au sein de la CIB. » Alain Deketelaere ne s'est pas tout de suite tourné vers l'IPI. « Au début, je me suis tenu à l'écart, considérant qu'il y avait à l'époque de meilleurs candidats que moi pour briguer un mandat à l'Institut. Jusqu'au jour où j'ai estimé l'heure venue de tenter ma chance pour obtenir un siège à l'IPI. À ma grande joie, j'ai été élu pour la première fois en 2012. »

### Progresser

« Pourquoi ai-je opté pour le Conseil national ? Je voulais m'investir dans des domaines profitables à l'ensemble du secteur ». Et le mandataire de poursuivre : « L'IPI apporte des améliorations appréciables à la fois pour les consommateurs et pour les agents immobiliers ». Lorsque nous lui demandons ce qu'il pense du Conseil national, il répond avec beaucoup de conviction : « Les frictions du passé, qui ont parfois rendu la gestion difficile, ont été aplanies. Nous sommes sur la bonne voie »

Pour cet agent immobilier de Flandre occidentale, il est essentiel que le secteur puisse discuter avec les pouvoirs locaux pour pallier certaines difficultés. « Nous disposons aujourd'hui du Cadastrefinder, mais j'ai encore connu l'époque où les matrices cadastrales n'étaient délivrées qu'en l'étude de notaire. Nous avons dû batailler ferme pour conscientiser l'autorité publique, avant que celle-ci n'accepte de dévoiler certaines informations. »

### Protection et professionnalisation

Pour Alain Deketelaere, les plus grandes réalisations de l'IPI reposent sur les améliorations apportées en matière de protection du consommateur et la professionnalisation de l'agent immobilier. « L'Institut assume peut-être même encore trop peu son rôle de régulateur. Par exemple, certains travaillent encore sans contrat écrit, bien que ces pratiques soient, fort heureusement, en train de disparaître. Nos nouveaux collègues disposent non seulement d'une multitude d'informations, mais aussi des outils appropriés pour se mettre au travail. Aujourd'hui, nous devons encore acquérir le réflexe de former nos collaborateurs. » Cela signifie-t-il que l'Institut devrait également être un organe de contrôle pour les employés ? « Qui sait ? Le consommateur a droit à la meilleure protection, quel que soit le statut du collaborateur, et les agents immobiliers stagiaires sont, depuis peu, encore mieux formés grâce à des stages intelligents. » ■

## Clin d'œil humoristique



Notre rapport annuel 2014 est désormais disponible ! Vous pouvez le télécharger sur le site [www.ipi.be](http://www.ipi.be). Comme vous pourrez le constater, il revêt des atours humoristiques à l'occasion des 20 ans de l'Institut professionnel des agents immobiliers. Votre Institut a en effet fait appel au cartooniste Tom Goovaerts afin de l'illustrer. Voici quelques-uns des dessins qu'il a spécialement pensé à votre attention. Enjoy !

## Bienvenue à nos nouveaux confrères !

Tous les trimestres, l'Institut organise une petite réception en l'honneur de ses membres fraîchement agréés. Le 22 avril, 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 !

- Elodie ANDRÉ – Grandmetz
- Valérie ANGELOZZI – Bever
- Fabio ASINARI di SAN MARZANO – Bruxelles
- Laura BALACHOFF – Bruxelles
- Paolo BELLOMO – Otrange
- Maxime BOSSELOIRS – Romsée
- Alexandre BOTTEMANNE – Bruxelles
- Hugo BRUYNEEL – Havré
- Etienne CASSART – Vielsalm
- Geoffroy CASSART – Walhain
- Daphné CHARVILLAT – Bruxelles
- Marie COMPTÉ – Nivelles
- Salvatore CRISCENZO – Bruxelles
- Fanny DOMADICE – Nalinnes
- Xavier DE MAEYER – Lasne
- Colienne DE PLAEN – Wezembeek-Oppem
- Raphaël DE PLAEN – Bousval
- Olivier del MARMOL – Bruxelles
- Aveline DELAUNAY – Mortier
- Thomas DEMOULIN – Bruxelles
- Jacques DENEU – Bruxelles
- Quentin DESCANTONS de MONTBLANC – Overijse
- Sébastien DETROZ – Wellin
- Meggy DILLIEN – Bruxelles
- Lorenzo FARRUGGIO – Houdeng-Goegnies
- Xavier FIORDALISO – Rebecq
- Renaud GODART – Aulnois
- Yves GOFFINET – Beaufays
- Laurence GOVAERTS – Ottignies
- Tiffany HANOT – Braine-l'Alleud
- Vincent HONAI – Bruxelles
- Mourad KASRI – Houthem
- Alison KINTZIGER – Halanzy
- Loïc LEROY de la BRIÈRE – Overijse
- Gauthier LUST – Genval
- Jean-François MAGIN – Libramont-Chevigny
- Tayeb MAZOUZ – Courcelles
- Tania MAZZA – Bruxelles
- Marie MOOS – Jodoigne
- Marjorie MULLER – Blégny
- Johan MULLER – Colfontaine
- Olivier PETERS – Rixensart
- Nicolas PIERRE – Braine-l'Alleud
- Guillaume PINTE – Bruxelles
- Yvette PIRON – Bruxelles
- Diane RANSON – Bruxelles
- Anthony RIGO – Erezée
- Manuel ROMARIZ Y ARIAS – Montignies-sur-Sambre
- Najib SEMLALI – Lillois-Witterzée
- Jean-Patrice STEINMETZ – Bruxelles
- Vincent TRICE – Bruxelles
- Marc VAN BELLINGHEN – Rhode-Saint-Genèse
- René VANDEN BERGHE – Bruxelles
- Nicolas VANDERLINDEN – Burdinne
- Azur VATANSEVER – Jauche

# 20 ans de l'IPI, 20 ans de **communication** ...

Les moments clés sur une rangée...



**Janvier 1998**

## Immobilium/IPI-News

La première édition du magazine Immobilium, le précurseur de l'IPI-News, sort de presse.



Avril 2005

Immobilium change de nom pour devenir IPI-News. Le magazine a tout d'abord dû trouver sa véritable identité, ce qui s'est traduit par plusieurs modifications successives de mise en page. Après une puberté tumultueuse, l'IPI-News est parvenu à la maturité, tout en gagnant en taille et en contenu.



**1999**

## IPI.be

Début 1999. Le premier site de l'IPI est mis en ligne. La couleur dominante est le jaune et le menu vertical à gauche est affiché au sein d'un cadre, ce qui est très commun à cette époque. L'objectif de ce tout premier site est déjà centré sur la recherche d'un agent immobilier agréé.



2004

**Un tout nouveau site est lancé en 2004.** Adieu le jaune et bienvenue le blanc. Si ce nouveau site ne diffère que peu de l'ancien sur le plan du contenu, diverses fonctionnalités supplémentaires voient le jour, comme les enquêtes, la mise à disposition des publications et des textes juridiques protégés par un login.



**Juin 2005**

## IPI-Mail

L'IPI-Mail s'est également fort amélioré avec le temps. Qui se souvient encore que l'IPI-Mail, paru pour la première fois le 1<sup>er</sup> juin 2005, était le successeur de l'immo@scoop, renommé par après ipi@scoop ? A cette époque, la newsletter était envoyée environ toutes les trois semaines; aujourd'hui, l'IPI-Mail atterri chaque semaine dans votre boîte mail. Depuis le mois d'août 2014, l'IPI-Mail est envoyé à l'aide de MailChimp, un programme intuitif qui nous permet de vous envoyer des mailings des plus attrayants, avec un lay-out qui s'adapte à tous les formats d'écran.



Septembre 2008

En septembre 2008, la structure et la présentation des rubriques sont modifiées pour laisser place à la structure encore utilisée actuellement. L'accent est surtout mis sur la campagne d'image « Arrêtez de jouer », qui doit encourager les consommateurs à faire appel à un agent immobilier pour la vente de leur bien. Une des images de la campagne a par ailleurs été utilisée pour la page d'accueil du site.



**Par la suite**, la page d'accueil a été complétée par l'arrivée d'onglets « call-to-action » et d'un menu actualités. L'IPI peut ainsi insister sur des actions ciblées et des nouvelles spécifiques directement sur sa page d'accueil. Ce site nous a bien servi pendant plusieurs années, mais il est à nouveau temps de le remplacer. Il s'agira d'un tout nouveau site, moderne et pratique, axé sur la facilité de l'utilisation du visiteur.



**Octobre 2011**

## Médias sociaux

Les médias sociaux ne font partie de notre arsenal de communication que depuis le mois d'octobre 2011. Aujourd'hui, notre Institut est principalement présent sur les deux plateformes majeures que sont Facebook et Twitter. Toutefois, nous ne négligeons pas pour autant LinkedIn et Google+. De plus, nous étudions également la possibilité de nous positionner sur d'autres grands médias sociaux plus orientés sur l'aspect visuel, tels que YouTube, SlideShare ou Pinterest.



## Un IPI au Luxembourg ? Ce serait le bonheur !

**La profession d'agent immobilier est strictement encadrée en Belgique. Mais qu'en est-il en dehors de nos frontières ? Les Luxembourgeois envieraient-ils la réglementation belge ? C'est en tout cas ce qu'il ressort de notre entretien avec Didier Postal, d'IDEMMO, agence immobilière installée au sud et au centre du Luxembourg.**

« Si demain il y avait un organisme tel que l'IPI au Luxembourg, ce serait le bonheur ! » De nationalité belgo-luxembourgeoise, Didier Postal est venu s'installer au Luxembourg pour exercer le métier qui l'attirait. « J'ai suivi cinq années d'étude pour obtenir une licence en droit et consacré six années au barreau d'Arlon. En Belgique, le stage IPI d'une année est une réelle contrainte si vous souhaitez réorienter votre carrière dans l'immobilier », explique l'agent immobilier actif au Luxembourg depuis 2011. C'est pourquoi notre compatriote a franchi la frontière et s'est inscrit à la Chambre des Métiers à Luxembourg. Celle-ci dispense des formations « courtes mais intensives », « à raison de deux/trois jours par semaine pendant quelques mois » qui permettent d'accéder à la profession d'agent immobilier.

Bien sûr, il est également nécessaire de maîtriser les prérequis en matière de gestion et réglementation comptable, et de disposer d'une autorisation d'établissement délivrée par la chambre des métiers. « L'accès à la profession est vraiment très facile », avoue Didier Postal. « Du coup, c'est un métier qui attire énormément de monde venant d'horizons différents. Beaucoup n'abordent le métier que sous l'angle commercial... À côté des bons professionnels, on retrouve également de vrais requins sans foi ni loi. C'est en cela que le système belge peut créer des envieux ! Il semble être plus contraignant et respecte dès lors plus le marché et ses acteurs ».

### Un métier qui évolue peu

Contrairement à ce qui se passe en Belgique, le métier n'évolue pas vraiment chez nos voisins luxembourgeois. Au grand dam des professionnels. « Je n'attends qu'une seule chose : que

le Luxembourg trouve un moyen de redorer la profession envers les consommateurs. L'idée de devoir suivre une formation continue ou un stage d'accès à la profession pourraient être des pistes d'amélioration. Aujourd'hui, vous suivez les cours, sans stage à effectuer, et vous voilà maître de votre pratique ». Bien entendu, il y a une autorité de contrôle au Luxembourg. Elle exerce sa mission. Mais il y a énormément de travail car le terrain regorge d'agents autonomes, sans enseignes ou sans agence réelle et la difficulté de contrôler ces derniers est un réel problème pour ceux qui exercent le métier chaque jour officiellement.

### Enregistrement obligatoire des mandats

L'agent immobilier luxembourgeois n'est pour autant pas exempt d'obligations. Le professionnel doit déclarer et faire enregistrer tous ses actes. Le mandat doit être déclaré auprès de l'administration des enregistrements endéans les 10 jours suivant la signature. Idem pour le compromis. Il est primordial de déclarer qui vend quoi et à qui. Le professionnel de l'immobilier doit, par ailleurs, tenir deux répertoires pour tous les actes.

Un pour ses activités d'intermédiaire, un autre pour ses activités de marchand de biens. Quid des activités de syndic ? « Au Luxembourg, contrairement à la Belgique, les syndics ne sont pas des agents immobiliers et doivent par ailleurs suivre une formation qui leur est spécifique », explique Didier Postal. « Parmi nos autres obligations, citons encore la communication de tous nos livres comptables à l'administration de l'enregistrement », ajoute l'agent immobilier. Sans oublier



l'obligation de rendre un rapport régulier au client lorsqu'un mandat exclusif a été signé. Mais, ceci étant, aucun organisme ne veille réellement au marché luxembourgeois. Il existe toutefois un code de déontologie auquel le professionnel de l'immobilier est tenu de se conformer. Mais, même si ce code de déontologie a le mérite d'exister, il ne fait l'objet d'aucun contrôle.

### 95% des biens confiés aux agents immobiliers

Dans un tel contexte, la profession ne peut qu'avoir mauvaise presse auprès du grand public. Tant celle d'agent immobilier que celle de syndic (qui n'est pas mieux réglementée). « Le consommateur est très méfiant », confirme Didier Postal. Mais, paradoxalement, 95% des Luxembourgeois font appel à un agent immobilier pour vendre leur bien ! Un chiffre pour le moins impressionnant. Comment expliquer cela ? « Le marché au Luxembourg est très concurrentiel et bouge très vite. Les particuliers veulent bien évidemment vendre au meilleur prix et pour y parvenir ont tendance à suivre le professionnel qui évolue dans le secteur et connaît les prix du marché », explique le directeur d'IDEMMO. « Les agents forts nombreux sont assez agressifs au niveau du démarchage », confirme le professionnel. Le consommateur, sursollicité, confierait in fine la mission à un professionnel... pour avoir la paix...

Il est vrai que l'enjeu est de taille. Le marché luxembourgeois est en pleine croissance et n'a pas trop ressenti l'effet 'crise' connu dans les autres pays. Les prix continuent à progresser au Grand-Duché et affichent encore une réelle plus-value suivant les secteurs de localisation. ■

# 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.

**Des acquéreurs me demandent parfois s'ils ont encore la possibilité d'acheter un bien avec leurs enfants afin que ces derniers ne doivent plus payer de droits de succession par la suite. La procédure ainsi visée est appelée « acquisition scindée », les parents achetant l'usufruit et les enfants la nue-propriété. En cas de décès des parents, l'usufruit vient accroître la nue-propriété et les enfants deviennent propriétaires à part entière, sans plus devoir payer de droits de succession. Auparavant, le fisc acceptait une telle procédure sans sourciller. Mais j'ai régulièrement entendu dans les médias qu'à l'heure actuelle ce n'était plus si simple. À quoi doit-on faire attention ?**

Une incertitude a en effet régné autour des acquisitions scindées. À cet égard, c'est surtout l'origine des fonds qui était mise en cause. Généralement, les enfants ne disposent pas eux-mêmes du capital nécessaire pour financer l'achat de la nue-propriété. Les parents leur versaient donc ces fonds au préalable, sous forme de donation. Cette façon de procéder a figuré un certain temps sur une « black list », le fisc la considérant comme abusive. Mais entre-temps, la technique de la donation suivie d'une acquisition scindée ne figure plus sur cette liste noire, moyennant le respect d'une des conditions suivantes :

- soit en payant des droits de donation sur la donation préalable (de 3 % en cas de donation aux enfants),
- soit en démontrant que les enfants ont pu disposer librement des fonds donnés.

Cette dernière condition est imprécise. La libre disposition est par exemple acceptée lorsque l'on peut démontrer que la donation n'était pas spécifiquement destinée au financement de l'achat de la nue-propriété. Mais dans la pratique, il ne sera pas aisé de fournir cette preuve après le décès des parents...

**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.

**J'ai été engagé pour la vente d'un appartement. Un certain nombre d'intéressés se sont manifestés et les négociations sont en cours. Le locataire actuel m'apprend maintenant qu'il a négocié un droit de préemption dans son contrat de bail. À la relecture de ce contrat, je constate qu'il ne s'agit pas d'un droit de préemption, mais d'un droit de préférence. Est-ce la même chose ou y a-t-il une différence ?**

Il existe une différence importante entre un droit de préférence et un droit de préemption. Un droit de préférence est un droit accordé contractuellement qui permet au bénéficiaire (en l'occurrence, le locataire) d'exiger du propriétaire d'un bien immobilier, lors de la vente prévue de ce bien, que celui-ci lui soit d'abord proposé. À cet égard, le bénéficiaire n'a aucune influence sur le prix demandé.

Un droit de préemption mentionné dans un contrat est ce que l'on appelle un droit de préemption conventionnel. Le contrat de vente doit alors être conclu sous la condition suspensive du non-exercice du droit de préemption par le bénéficiaire de ce droit. Le bénéficiaire doit ensuite recevoir l'opportunité d'acquérir le bien aux mêmes conditions (au même prix). En effet, il se pourrait qu'un candidat-acquéreur, même après avoir signé le contrat de vente, ne devienne finalement pas propriétaire parce que le bénéficiaire du droit de préemption fait usage de ce droit.

**Dans le cadre d'une intermédiation pour un bail commercial, j'ai convenu avec le propriétaire que le contrat de bail commercial stipulerait qu'une partie de mes honoraires serait payée par le locataire. Nous en avons discuté avec le locataire et cette clause a été reprise telle quelle dans le contrat de bail. Mais le locataire prétend aujourd'hui que c'est de toute façon illégal. Est-ce vrai ?**

Non. Dans le cas d'un bail commercial, la question des honoraires de l'agent immobilier est régulièrement abordée dans la négociation du contrat. Il est tout à fait possible et légal d'imputer (une partie de) ces honoraires au locataire. Attention : ce n'est pas possible dans le cas de la location d'une habitation ! La loi sur les loyers (article 5ter) stipule clairement que les frais d'intervention ne peuvent pas être imputés au locataire.

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 Rudi Vervoort, Ministre-Président du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale.

## Les renseignements urbanistiques relatifs aux transactions immobilières en Région bruxelloise

Rudi Vervoort

### Le point sur les nouvelles dispositions réglementaires.

En 2014, lors de la dernière réforme du Code bruxellois d'Aménagement du Territoire (le CoBAT), qui régit le développement urbain en Région bruxelloise, le champ des renseignements urbanistiques que les professionnels de l'immobilier et les notaires doivent fournir aux candidats acquéreurs de biens situés sur le territoire de la Région a été étendu.

Les communes sont notamment désormais tenues de fournir toutes les informations à leur disposition concernant les permis d'urbanisme octroyés et les éventuels constats d'infraction urbanistiques qui portent sur le bien.

Il s'agit au travers de ces nouvelles dispositions législatives d'informer de la manière la plus complète et la plus transparente possible le « consommateur », c'est-à-dire l'acquéreur ou le locataire longue durée sur le bien qu'il convoite. Et ce, idéalement, avant la signature du compromis de vente ou d'un bail à long terme.

**« ... informer de la manière la plus complète et la plus transparente possible... »**

Ces informations ont donc pour objectif de rassurer le propriétaire, vendeur ou acheteur de la légalité de son bien, et le cas échéant d'ouvrir la voie à la régularisation d'éventuels travaux réalisés sans permis.

Enfin, le fait d'imposer la récolte préalable de tous les renseignements urbanistiques d'un bien dès sa "mise sur le marché" facilitera la conclusion des conventions de transfert de droits réels et permettra d'en raccourcir d'autant les délais d'actes.

Si, tant les services d'urbanisme communaux et régionaux que les notaires admettent l'intérêt de renforcer le contenu de ces renseignements urbanistiques, force est de constater que la mise en œuvre des dispositions entrées en vigueur en août 2014 et l'ampleur des renseignements qui sont dorénavant imposés, a généré, dans certaines communes, des retards dans la transmission de ces renseignements.

Je reste toutefois convaincu du bien-fondé de ces nouvelles dispositions qui seront évaluées prochainement et pourront être appliquées sans générer de délai supplémentaire dès que les communes seront organisées. Comme en Région flamande où les mêmes dispositions s'appliquent, le retard devrait se résorber petit à petit et l'objectif d'information pourra être atteint à moyen terme. ■