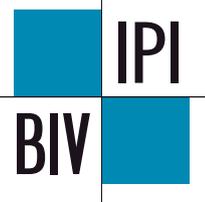


2015 > 3

IPI news

INSTITUT PROFESSIONNEL DES AGENTS IMMOBILIERS



Les petites copropriétés Une niche pour les syndicats

Interview Isabelle Wesphael
Apprendre à apprendre

Tendances
**Mieux communiquer
pour booster votre agence !**

Sommaire



8 À la une

Les petites copropriétés :
une niche pour les syndics

6

Interview

Isabelle Wesphael coordonne
le baccalauréat en immobilier à Liège



14 Hors de nos frontières

Les syndics en Italie

édito

3
Opportunités

interview

6
Isabelle Wesphael de la
HECH

institut

12
« Je préfère les Cadillac
bien vernies au far west
où on fait n'importe
quoi »

actua

4
5

dossier

8
Les petites copropriétés,
une niche pour les syndics

13
20 ans de déontologie

14
A la découverte des
syndics italiens

tendances

11
Mieux communiquer pour
booster votre agence !

l'invité

16
Jean Hilgers de la BNB



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

Tony Verzele
Frank Damen

Editeur responsable

Yves Van Ermen

Ont collaboré à ce numéro

Olivier Aoust, Steven Lee,
Patricia Despretz, Serge De Corte

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
(0479/66 02 36) ou via mail (tve@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



@immoIPI



Institut professionnel
des agents immobiliers

Opportunités



Il ressort d'une enquête menée récemment par un grand groupe immobilier belge que les propriétaires faisant appel à un agent agréé IPI pour vendre leur bien sont deux fois plus nombreux qu'il y a dix ans. D'autre part, l'intérêt du grand public pour exercer la profession d'agent immobilier ne faiblit pas. Notre reconnaissance poursuit donc inlassablement sa marche en avant, grâce à nos efforts de professionnalisation toujours plus intensifs. Cependant, nous sommes confrontés à une pénurie de syndics malgré l'énorme marché qu'il représente. Ce paradoxe ne doit pas nous faire perdre de vue que notre secteur regorge d'opportunités et de professionnels passionnés qui sont le moteur de notre Institut.

Passion région

Ces professionnels qui ont l'immobilier dans le sang n'hésitent pas à s'investir corps et âme pour l'avenir de notre profession. En page 6, nous vous présentons Isabelle Wesphael, qui coordonne avec ardeur le baccalauréat à Liège avec la flamme qui caractérise la Cité Ardente. Le secteur immobilier carolo est, lui aussi, bien représenté. Jean Moreau,

un de nos mandataires siégeant au Conseil national, est un agent immobilier qui a installé le Cercle Immobilier du Hainaut Occidental. A lire en page 12.

La passion ne doit pas nous aveugler. A ce titre, nous avons invité Jean Hilgers, directeur de la BNB à s'exprimer en page 16 sur le marché résidentiel belge. Nous voulions aussi prendre le pouls du secteur hors de nos frontières et dans cette édition, nous partons à la découverte des syndics en Italie grâce à Leonardo Caruso, vice-président de la plus grande association professionnelle italienne de syndics.

Tendances

Justement, les syndics. Chez nous, les petites copropriétés représentent la majorité du marché mais ce n'est pas un scoop, le métier de (petit) syndic n'a plus la cote. Nous consacrons dans cette édition notre dossier à cette thématique inquiétante pour notre secteur et des tendances qui s'articulent autour de cette pénurie. Mais cette pénurie est également – et surtout – pour nous un boulevard d'opportunités. Des opportunités

d'avenir, il en est également question dans notre rubrique tendances à la page 11 où Emmanuel Briard, administrateur d'une agence de communication, vous donne les 7 étapes en communication pour booster votre agence.

De nouvelles tendances sont des opportunités qui nous amènent souvent à remettre en question notre déontologie. Justement, en page 13, nous retraçons son évolution en 20 ans d'existence.

C'est aussi lors d'événements comme Homexpo ou le congrès de Federia que l'agent immobilier, le syndic ou le régisseur peut découvrir de nouvelles tendances et saisir des opportunités. L'IPI veut également être présent. Notre rubrique Actualité vous indique le chemin !

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

S&P table sur une baisse des prix en 2015 et 2016

L'étude semestrielle publiée par Standard&Poor's début juillet confirme d'autres analyses du marché immobilier : les prix de vente en Belgique reculeraient cette année de 2% en moyenne et de 0,5% en 2016. Ce faible réajustement compenserait une hausse continue depuis de nombreuses années. La plupart des autres pays connaîtraient une hausse des prix, notamment due à une reprise économique plus forte qu'attendue (baisse de l'euro et du pétrole, ...) et des taux d'intérêt historiquement bas. Toujours selon S&P, la hausse des prix durant la crise chez nous s'expliquerait par l'intérêt des investisseurs étrangers, le comportement épargnant du Belge, l'offre ne connaissant pas d'excédent et la demande restant importante.

**STANDARD
& POOR'S**

La rénovation encore à 6% de TVA dynamise le crédit hypothécaire

« Un record de près de 65.000 contrats de crédit hypothécaire (+31% par rapport à 2014) ont été conclus en Belgique au cours du 2^e trimestre, pour un total de plus de 6,6 milliards d'euros (+22% par rapport à 2014), constate Febelfin. Davantage de contrats de crédit ont été conclus pour l'achat (+2.927, soit +11,1%), pour la rénovation (+8.408, soit +65,2%) ainsi que pour l'achat et la rénovation d'un logement (+493, soit +28,7%). Le nombre de crédits pour la construction d'un logement est resté plus ou moins identique (-6, soit -0,1%) », détaille Febelfin. « La diminution du régime du bonus-logement en Flandre ne semble pas avoir eu d'impact significatif sur le marché de l'immobilier, grâce à la faiblesse des taux d'intérêt. Par contre, la fin annoncée, dès 2016, du régime de la TVA réduite à 6% pour la rénovation d'habitations ayant entre 5 et 10 ans, incite bien des particuliers à réaliser cette année encore leur projet de rénovation », observe enfin Febelfin.

 **febelfin**

La déductibilité fiscale des coûts d'une société élargie

Un arrêt de la Cour de cassation du 12 juin 2015 remet en cause la jurisprudence en la matière. C'est « De Standaard » qui divulgue l'info de la newsletter « Fiscale actualiteit » (Editions Kluwer) selon laquelle une entreprise dont l'objet social n'a rien à voir avec les travaux qu'elle entreprend peut désormais les déduire fiscalement, y compris les constructions fiscales artificielles. Selon le professeur Haelterman de la KU Leuven cité par « De Standaard », « tout ce que gagne une société est imposable. Il est donc logique que tous les coûts d'une entreprise soient déductibles. »

Les successions internationales régies par un nouveau règlement européen

Un nouveau règlement européen simplifiant les successions internationales est entré en vigueur le 17 août 2015 et concerne les 236.000 Belges expatriés dans l'UE ou les 800.000 Européens domiciliés en Belgique. Les immeubles tombaient sous le coup de la loi du pays où ils sont implantés et les biens meubles (bijoux, tableaux, argent, etc.) sous celle du pays de résidence du défunt. Désormais, un Belge expatrié aura le choix entre deux possibilités : soit il décède sans n'avoir rien stipulé, et c'est la loi successorale de son pays de résidence qui sera d'application, soit il choisit par testament entre la loi de son pays de résidence ou la loi belge, pays de sa nationalité, ce choix valant pour tous ses biens.

L'IPI participe à Homexpo ...

Après avoir fait ses preuves en Suisse et en France, Homexpo (www.homexpo.be) a fait son entrée à Tour & Taxis du 24 au 27 septembre 2015. Se voulant être le seul salon gratuit réunissant tous les intervenants professionnels du marché résidentiel belge pour que l'investisseur franchise le pas en toute sécurité, l'IPI souhaitait naturellement être de la partie. Nous consacrons un reportage dans le prochain IPI-News. En attendant, visitez notre page Facebook dédiée <https://www.facebook.com/IPI.Homexpo.2015>

Homexpo

... et au 1^{er} congrès de Federia

Save the date ! L'IPI participe au 1^{er} congrès de Federia, asbl créée en janvier 2015 sur les fonds baptismaux de trois organisations professionnelles : Federimmo (anciennement CIB Wallonie), ABSA et Réflexions Immobilières. Le congrès se tiendra à Imagibraine le 27 novembre 2015 sur le thème: "AGENT IMMOBILIER, STOP ou ENCORE?", où des confrères canadiens et français partageront leurs expériences », nous promet Federia. Infos et inscriptions sur www.federia.be



La Région wallonne étudie la création d'un fonds de garantie locative

Estimant que les banques n'aideraient pas suffisamment les locataires dans la constitution de leur garantie locative, la Région wallonne étudie la création d'un fonds de garantie. Febelfin, la fédération qui regroupe les institutions bancaires, se montrerait plus sceptique et craindrait, outre la disparition d'une source de financement stable, que les locataires manqueraient de flexibilité et que la concurrence entre les banques se verrait limitée, selon « L'Echo ».



Entre 2013 et 2015, le coût moyen d'une maison est passé de 240.000 à 250.000 €. Mais pour un même remboursement mensuel de 1.120 € en 2015, une famille peut emprunter 33.000 € de plus.

Source : Immotheaker

Bienvenue à nos nouveaux confrères !

Tous les trimestres, l'Institut organise une petite réception en l'honneur de ses membres fraîchement agréés. Le 9 septembre 2015, 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 !



AHMED Nadia - Uccle
 ALONSO VICENTE Beatriz - Schaerbeek
 AMERYCKX Fabian - Chastre
 ARPINO Angus - Limal
 ATILGAN Esra - Liège
 BESSO Koulibé - Chièvres
 BODART Sébastien - Boneffe
 BOREUX Laurent - Evere
 BOUCHEZ Arnauld - Woluwe-Saint-Pierre
 BRUSSELMANS Catherine - Braine-l'Alleud
 CARREAU Jean-Claude - Corroy-le-Grand
 CARTON Laurence - Pipaix
 CHARLES Dorothee - Bruxelles
 CHARPENTIER Jordan - Soumagne
 CONRADT Valérie - Heusy
 COUSSENS Anne-Marie - Berchem-Sainte-Agathe
 DE CEUSTER Bryan - Uccle
 DE CLERCK Nicolas - La Hulpe
 DE GERLACHE DE GOMERY Tanguy - Etterbeek
 DE VILLENFAGNE DE SORINNES Sébastien - Laeken
 DE VOS Erwin - Lobbes
 DEBRAUWER France - Rhode-Saint-Genèse
 DECLERCK Julie - Drogenbos
 DELEUSE Julien - Couillet
 DERVILLE Bruno - Paris (F)
 DESERT Marie - Omal
 DESMAE Kathelijne - Wavre
 DEVRIES Sophie - Rixensart
 DIRCKX Olivier - Grez-Doiceau
 DIZER Filiz - Jette
 DRUET Justin - Uccle
 DUBIÉ Arielle - La Hulpe
 ECTORS Gwendoline - Linkebeek
 ENNACIRI Asmaa - Jambes
 ESSER Camille - Geer
 FOLEY Gérald - Uccle
 GERARD Roxane - Woluwe-Saint-Pierre
 GIBELLINI Massimo - Molenbaix
 GLANTZLEN Barbara - Kooigem
 GOFFIN Thierry - Hoeilaart
 GÖRGÜN Yavuz Selim - Schaerbeek
 GRENEZ Jean - Villers-Saint-Ghislain
 HAMACKER François - Neupré
 HANOTIAUX Kevin - Sambreville
 HUBAUT Cécile - Saint-Josse-ten-Noode

JEFFMAR Mathias - Uccle
 KAPILAR Gökhan - Bruxelles
 KARTAL Shirin - Woluwe-Saint-Lambert
 LAMBIN Raphaël - Bruxelles
 LAMBORAY Pierre - Auderghem
 LANGEDOCK Danièle - Wavre
 LAVORE Tony - Viesville
 LEBECQ Fanny - Etterbeek
 LEBLANC Vincent - Thimister-Clermont
 LEGRAIN Eléonore - Bouge
 LESAGE Jacques - Arlon
 LITTLE Sabrina - Quévy-le-Grand
 MACHIELS Jacques - Liège
 MARECHAL Corinne - Lasne
 MERLIN Corinne - Ixelles
 MEUNIER Boris - Marcinelle
 MEUNIER Didier - Overijse
 NAGY Maria - Marchin
 PECHER Marie-Anne - Etterbeek
 PELEGE Michel - Bruxelles
 PERSOONS Christine - Gentinnes
 PONENTE Angelo - Alleur
 PORS Benjamin - Watermael-Boitsfort
 RAVOET Bertrand - Sint-Pieters-Leeuw
 RAVYTS Anthony - Woluwe-Saint-Lambert
 REIJMEN - Embourg
 ROBERT Morgane - Andenne
 ROGE Charles - Uccle
 ROOSEN Cathy - Bruxelles
 ROSA Erberto - Haine-Saint-Paul
 SAHBAZ Etnan - Louvain-la-Neuve
 SAINT-HUBERT Nathalie - Sart-Dames-Avelines
 SALAME Miled - Braine-le-Comte
 SITKO Jessy - Ville-Pommeroeul
 SMEDLEY Anthony Peter - Londres (GB)
 STASSE Pierre - Engis
 STAVEAUX Annick - Chastre
 THONON Coralie - Tohog
 TIELEMANS David - Dworp
 TSEPELIDIS Nicolas - Schaerbeek
 VANDERKELEN Elodie - Rebecq
 VANDERVELDEN Ingrid - Auderghem
 VIVIER Cassandra - Ham-sur-Sambre
 ZAPICO FERNANDEZ David - Liège
 ZIOMEK Julien - Harmignies

Apprendre à apprendre

Isabelle Wesphael coordonne le baccalauréat en immobilier à Liège.



A 49 ans, Isabelle Wesphael est une passionnée de l'enseignement. Après avoir obtenu sa licence en droit, elle travaille dans une société d'assurances également active dans le domaine de l'immobilier. Mais le droit lui manque tellement qu'elle décide d'obtenir son agrégation pour pouvoir enseigner. Elle exerce d'abord à Namur de 1998 à 2004, année du lancement du baccalauréat en immobilier dans la Cité Ardente.

Quelle est votre rôle à la Haute Ecole Charlemagne ?

IW : Je suis la coordinatrice pédagogique du baccalauréat en immobilier sur le site des Rivageois à Liège. Cette section est organisée en co-diplomation par les hautes écoles Charlemagne (Liège) et Albert Jacquard (Namur). Sous ma casquette de maître-assistante en droit, je dispense les cours de droit civil et de droit commercial.

Quelle est la particularité de cette formation en immobilier ?

IW : La formation est très complète ! Elle couvre des domaines très variés. Les étudiants étudient le droit, l'économie, la vente, la comptabilité, les langues mais également les cours de la spécialité comme la technologie du bâtiment, le patrimoine urbain et rural, l'informatique de gestion immobilière, l'aménagement du territoire, la gestion du patrimoine, ... Je vous invite à consulter notre site internet www.hech.be ! (rires)

Combien d'étudiants se lancent dans ce cursus ?

IW : Cent-trente étudiants se sont inscrits cette année et une quarantaine seront diplômés après trois ans. Il faut savoir qu'en 2004, à la création du baccalauréat, nous ne comptions que 35 inscrits ...

Plus de la moitié ne vont pas au bout donc. Comment l'expliquez-vous ?

IW : Je ne pense pas que nous soyons trop exigeants. Comme dans de nombreuses autres sections, en cours de route, de nombreux étudiants changent d'orientation en réalisant qu'ils n'ont peut-être pas fait un choix qui correspond à leurs aspirations.

Quelle est la proportion d'étudiants / étudiantes ?

IW : Contrairement aux idées reçues, l'immobilier n'est pas seulement une affaire d'hommes, la gent féminine est bien représentée dans nos sections, une proportion de plus ou moins 50 %.

Quels sont les débouchés de ce baccalauréat ?

IW : Les bacheliers peuvent travailler en tant qu'indépendant ou employé au sein d'une agence immobilière, chez un syndic, ou encore comme régisseur. Ils peuvent aussi être engagés pour la gestion de parcs immobiliers, en promotion immobilière, en immobilier du tourisme ou dans une étude notariale. Dans la fonction publique, ils pourront exercer à tous les niveaux (communal, régional, fédéral), en matière d'urbanisme ou d'aménagement du territoire, dans un service du cadastre, ...

Mais avant cela, l'étudiant est-il mis « dans le bain » ?

IW : Effectivement. Grâce au stage, l'étudiant est plongé quatre semaines dans le milieu professionnel dès la deuxième année. Il renouvelle l'expérience en troisième pour une période de onze semaines. Cela lui permet d'être mieux préparé à l'exercice de son futur métier mais également de nouer des contacts qui pourront lui être bien utiles après avoir obtenu son diplôme. D'ailleurs, il est courant que le maître de stage qui a employé l'étudiant dans le cadre de ses études devienne par la suite son maître de stage IPI.

Hormis les stages, l'étudiant doit-il faire un travail de fin d'études pratique ?

IW : Non seulement les étudiants présentent en fin d'année un travail de fin d'études personnel devant un jury composé de professeurs et de professionnels mais ils doivent en plus réaliser par groupes une monographie. En quelques jours, ils devront faire (fictivement mais sur base d'un immeuble réellement disponible sur le marché immobilier) le travail de l'agent immobilier, cela va de l'état des lieux, de l'évaluation à la rédaction du compromis de vente. Cet exercice pratique couvre plus de domaines que la mission réelle d'un agent immobilier (recherche des meilleures solutions de financement, des investissements les plus rentables pour le bien, ...) car il faut mettre en pratique toutes les connaissances que l'étudiant a pu acquérir tout au long de ses études. La présentation publique des travaux, qui se déroule en février de chaque



année, est un grand événement pour toute la section. Cette année, la RTBF est même venue faire un reportage !

Qui se charge de dispenser les cours ?

IW : Pour les cours de la spécialité, ce sont des professionnels de l'immobilier qui assurent cette mission : un architecte, un syndic, un spécialiste des investissements, des agents immobiliers, un urbaniste, un spécialiste en conformité, un notaire... Notre programme s'ouvre au maximum sur le monde professionnel. D'ailleurs,

dans le cadre du Décret Marcourt, nous avons revu notre grille et permettons par exemple aux étudiants d'acquérir des compétences de plus en plus pointues dans le domaine des techniques de négociation commerciale ou encore de la promotion immobilière. Notre programme comprend beaucoup de droit, afin que les étudiants appréhendent au mieux la difficulté croissante des textes légaux que le futur agent immobilier doit pouvoir assimiler. Il faut leur apprendre à apprendre.

Comment les étudiants peuvent-ils tisser des liens entre eux ?

IW : Les étudiants de 2^e année organisent un grand souper festif où ils font eux-mêmes des... Boulets à la liégeoise ! Plus sérieusement, les activités d'intégration professionnelle sont un complément indispensable à leur formation. Ces étudiants partent aussi en voyage de découverte architecturale et urbanistique (cette année, ils ont visité Lille et Mons), l'aspect pédagogique est évidemment primordial mais cela permet aussi de stimuler l'esprit de section. Des conférences, notamment à l'Université de Liège, et des visites de salons ponctuent le cursus de l'étudiant. ■



Les petites copropriétés, une niche pour les syndic

Le constat est sans équivoque, 9 immeubles sur 10 ne compte pas plus de dix logements. Et ce chiffre ne cesse de s'accroître par l'essor démographique et la construction de nouvelles résidences. Souvent gérées par des bénévoles, peu de petites copropriétés font appel aux services d'un syndic professionnel. Parfois avec beaucoup d'enthousiasme, ces volontaires s'engagent pour, souvent, veiller à la bonne santé de leur patrimoine personnel.

Complexité croissante

Un esprit sain dans un corps sain ? Pas toujours, de plus en plus de bénévoles se sentent dépassés par leur rôle de plus en plus exigeant : le temps et la complexité pour gérer la comptabilité, la multiplication de nouvelles législations belges, voire européennes, la complexité de certaines installations, l'évolution des normes en matière d'environnement, ...

Et c'est sans compter les aléas de la vie qui peuvent amputer leur disponibilité qui, faut-il le rappeler pour la gestion d'une copropriété, doit être quasi-permanente. De plus, la qualité de la relation humaine doit amener à résoudre des conflits et discordes qui peuvent survenir avec d'autres copropriétaires et qui peuvent rendre un immeuble ingérable. Au pire, le maillet



Témoignage d'un « grand syndic »



Jean-Pierre Craninx est administrateur du bureau de syndic Progest à Waremme et membre de l'ABSA/Federia.

« Notre bureau a des coûts de fonctionnement plus élevés qu'une grosse structure en occupant une équipe de neuf personnes. En gérant beaucoup de petites copropriétés, nous ne serions pas rentable. En région liégeoise, nous devons refuser une demande de petite copropriété par semaine, en moyenne. L'alternative, pour les « petites copropriétés », c'est un bénévole ou un jeune syndic qui ne fait pas la fine bouche car il démarre. Mais un jeune sentira plus à l'aise au sein d'une structure d'encadrement d'une certaine taille car le métier se complexifie toujours plus. Notre bureau gère environ 2.000 appartements, répartis sur une cinquantaine de copropriétés. Je fais partie de la grosse majorité des syndic professionnels qui estiment que leur métier est peu ou mal rémunéré. Nous ne parvenons de ce fait, que très rarement, à nous offrir du personnel formé de haut niveau. Nous faisons un chiffre d'affaires compris entre 600.000 et 650.000 euros annuels mais les marges bénéficiaires sont faibles. Si nous pouvions offrir de meilleurs salaires, nous aurions peut-être plus de jeunes qui s'intéresseraient au métier de syndic. En effet, on constate que très peu de jeunes se destinent spécifiquement au métier de syndic. Beaucoup d'acteurs proches du « monde de la copropriété » estiment déjà que le métier risque d'être en pénurie si rien ne change.

Je suis membre de l'ABSA qui est une association d'une quarantaine de membres exclusivement syndic ou régisseurs au sein de Federia (fédération qui regroupe l'essentiel des associations professionnelles francophones du secteur). Elle organise des tables rondes, sert à se former par l'échange d'informations et représente régulièrement le secteur, en qualité d'acteur de terrain. Pour notre clientèle, être membre de l'ABSA est devenu un label de qualité. »

du juge de paix sera parfois nécessaire pour, par exemple, faire entreprendre des travaux urgents lorsque des copropriétaires n'en voient pas d'utilité immédiate.

Mais à l'heure où, chaque année, environ 30.000 appartements sont construits en Belgique et se répandent des alternatives d'habitation collective (habitation intergénérationnelle dite « kangourou », colocation, ...) la pénurie de syndic qu'on connaît, ne cesse de prendre son sens.

Comme le constate Yves Van Ermen, président de l'IPI :

« Avec 1.500 professionnels réellement actifs dans le secteur, on est nettement en dessous des besoins du marché. »

Notons aussi que seulement 18% des stagiaires IPI en 2014 étaient inscrits sur la colonne syndic.



Rentabilité

Mais pourquoi cela ? Tout le secteur s'y accorde, 90 % des immeubles à appartements sur notre territoire sont des petits immeubles, voire des maisons abritant moins de dix logements.

Pour un syndic, gérer de manière professionnelle une petite copropriété revient à un parcours du combattant, voire à une équation qu'il ne peut pas résoudre sans économies d'échelle (voir témoignages).

La question de la gestion des petites copropriétés par des professionnels est clairement une question de rentabilité. Et donc de structure mise en place par le syndic. Cependant, certaines solutions apparaissent sur le marché : service à la carte (ce qui, in fine, peut s'avérer onéreux pour la copropriété), coaching, ... A voir.

Témoignage d'un « petit syndic »

Stéphane Kirkove est syndic depuis 29 ans et est spécialisé dans la gestion de petites copropriétés.

« Nous sommes peu nombreux à nous intéresser à ce marché. Je dis souvent : petit immeuble, petite structure. Pour être efficace et rentable, il n'est pas possible à mon avis d'évoluer dans une grosse structure avec beaucoup de personnel, des actionnaires à satisfaire, des frais de fonctionnement élevés.

Les gros bureaux (et ceux de tailles moyennes également) vont toujours forcément privilégier les gros immeubles.

Pour moi, c'est clair : petits immeubles, petites structures, surtout si on se spécialise dans ce marché particulier. Ce n'est pas tellement les obligations légales supplémentaires qui se sont ajoutées ces dernières années qui découragent les candidats. En réalité, le métier n'a jamais été simple. Le syndic se lève tôt et se couche tard ! C'est ainsi et ce le sera toujours. Clairement, ce qui dissuade les candidats aujourd'hui, ce sont les horaires, la tenue de nombreuses réunions en soirée. Et bien entendu, le "day to day" doit continuer à suivre, peu importe le nombre de réunions. Ce qui est aussi décourageant, c'est le niveau des honoraires en regard des heures prestées. Il faut vraiment que la profession dans son ensemble se penche sur cette problématique. La qualité de service et les compétences nécessaires ont un prix. La valorisation du métier commence par cette prise de conscience. En conclusion, des horaires très contraignants, de très faibles marges, une mauvaise image, voilà de quoi tourner le dos à la carrière de syndic, peu importe le marché des petits ou gros immeubles. »



Stéphane Kirkove



Assistance numérique

Dans tous les cas, le besoin de syndics professionnels pour les petits immeubles en copropriété ne va sans doute que s'intensifier. Cette niche, certains entrepreneurs l'ont bien flairée. Les initiatives se multiplient pour « assister » ou aider les petits syndics à rendre leur gestion plus efficace. Des outils numériques peuvent grandement faciliter le travail du syndic dans les différents aspects de sa profession : comptabilité, gestion, ... Ils sont de plus en plus disponibles dans le "cloud" et permettent de communiquer avec les copropriétaires dans le souci de transparence demandé par la Loi.

Qu'en est-il d'un contrôle technique à distance des copropriété par la domotique ? Si la technologie existe, elle mettra beaucoup de temps à s'implanter dans les copropriétés existantes. Le problème premier étant l'harmonie des protocoles de communications des appareils des différents fabricants.

La solution intermédiaire de se faire assister numériquement semble alors la plus adaptée. De toutes les manières, la digitalisation opère dans tous les domaines. Les syndics qui ne s'y sont pas encore devront tôt ou tard prendre le train en marche pour ne pas manquer le coche. ■

Attirer les talents

Les syndics, petits ou non, doivent avoir des compétences de plus en plus pointues et satisfaire des clients de plus en plus exigeants. Il doit être rémunéré au juste prix en fonction de la qualité du service rendu.

C'est un métier d'avenir, un boulevard d'opportunités pour ce marché qui existe, qui est là pour être cueilli. Paradoxalement, ce boulevard est encore très méconnu. Pour pallier la pénurie à la source, il faudrait certainement déjà davantage encourager les jeunes à orienter leurs études vers un baccalauréat en immobilier (voir interview page 6).



Mieux communiquer pour booster votre agence !

Emmanuel Briard dirige l'agence de communication Hungry Minds (www.hungryminds.be). Il vous donne les 7 étapes à suivre pour améliorer votre image et votre message auprès de votre clientèle.



1. Repensez votre site internet

En premier lieu, avez-vous un site internet ? Si oui, réfléchissez à votre public cible et à vos potentiels acheteurs. Quel est leur profil ? C'est important pour définir le design de votre site. Une agence immobilière spécialisée en gîtes ruraux n'aura pas le même « look » qu'une agence avec des biens de prestige en portefeuille ou qu'une agence ciblant des acquéreurs de résidences secondaires.



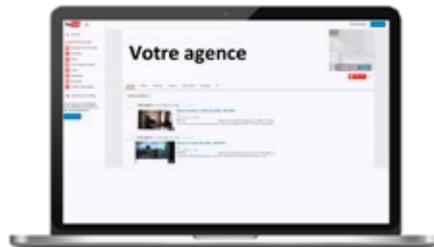
Puisque vous vendez des biens immobiliers, il faut qu'on les voie ! Privilégiez de grandes photos à du « blabla » inutile, sans rogner sur les informations obligatoires à communiquer sur le bien. Soignez l'ergonomie de votre site, votre potentiel acheteur doit trouver rapidement l'information dont il a besoin. Sachez que la tendance est au flat design, comme les icônes d'apps sur les smartphones et les tablettes. Vérifiez et testez votre site internet s'il est correctement visible avec ces différentes combinaisons d'appareils (PC, smartphone, tablette, ...) et de systèmes d'exploitation (PC, Mac, ...). Assurez-vous aussi que vos biens peuvent être géolocalisés sur votre site, par exemple via Google Maps. C'est encore plus important pour les agents immobiliers actifs dans les grandes villes.

Un petit conseil : identifiez sur Google un site internet qui vous plaît et voyez qui a fait le design, vous pouvez peut-être leur demander des conseils personnalisés pour la conception de votre site ?

2. Elargissez la visibilité de vos biens immobiliers

Investissez dans la photo mais pas seulement. Peu d'agences disposent d'une chaîne vidéo Youtube. Pourquoi ne pas faire une vidéo de chaque nouveau

bien et de les poster ? C'est gratuit ! La vidéo d'immeubles en 3d est en plein essor. Bientôt, nous pourrions visiter des biens avec des lunettes, comme vous y étiez ! De plus en plus de drones sont utilisés mais soyez vigilant ! C'est esthétique et apporte un plus à la publicité mais pour l'instant règne encore un vide juridique.



3. Soyez présent sur les réseaux sociaux

Facebook, ce n'est plus un truc de jeunes. La moitié des Belges est connecté sur ce réseau tous les jours. Chez les seniors, il ne cesse de gagner en popularité. Rentrez en dialogue avec votre interlocuteur.

D'autres réseaux existent comme Pinterest ou Instagram, où la photo sera le véhicule de votre communication. Pourquoi ne pas y épingler un tout nouveau bien immobilier qui sort de l'ordinaire ? C'est peut-être ici que peut se faire le coup de cœur.



4. Vérifiez vos affiches

C'est pas cher, visible et géolocalisable. Soyez tout de même créatif. Jouez sur votre logo, votre slogan, les couleurs, etc. »



5. Soignez l'image que vous dégagez

Vous véhiculez une image de marque vers vos clients. Cela englobe vos vêtements, la manière dont vous vous exprimez, votre profil sur LinkedIn.com, mais aussi cette allure que dégagent vos collaborateurs. Être efficace, c'est bien mais votre image personnelle que vous projetez doit correspondre à ce que vous voulez dégagez. Miroir, mon beau miroir ... ?



6. Réévaluez votre marketing direct

Les e-mails massifs et non ou mal ciblés et les newsletters « spamantes » vont disparaître. « Le marketing direct est de plus en plus ciblé. Le « social search » en est un bon exemple. Il analyse les comportements de l'internaute sur la toile (les liens sur Facebook, sur Google, l'historique de leurs cookies, du navigateur internet, ...). Investissez dans de la publicité qui prend en compte ces comportements.

7. Soyez bien placé dans les recherches sur Google

85 % des recherches B2B se font sur Google. Si vous voulez optimiser votre classement, il faudra investir dans des outils comme Google Adwords qui optimise les mots-clés sur Google. Pour cela, les pages de votre site doivent se nommer de manière simple, le texte de votre site doit contenir les bons mots-clés – que vous pouvez vérifier à l'étape 1 -, les commentaires des photos et vidéos doivent être pertinents, les liens des réseaux sociaux vers votre site corrects, etc. ■



« Je préfère les Cadillac bien vernies au far west où on fait n'importe quoi »

Fin 2012, vous avez élu 28 membres effectifs et 42 membres suppléants pour la législature 2013-2017. Vos mandataires ont la responsabilité d'encadrer la profession d'agent immobilier et d'assurer la bonne gouvernance de l'IPI. C'est sans compter leurs efforts pour professionnaliser notre métier et en améliorer l'image auprès du consommateur. Chaque trimestre, nous vous présentons une de ces personnalités.

Jean Moreau est membre suppléant au Conseil national. Il dirige l'agence immobilière Gestion Immobilière Tournaisienne et est le président fondateur de l'asbl Cercle des Agents Immobiliers du Hainaut Occidental (CAIHO).

En quoi consiste votre fonction de mandataire aujourd'hui ?

« Je me suis présenté aux élections du Conseil national de 2013 afin de représenter la région du Tournaisis, explique-t-il. Je suis le président fondateur de l'asbl CAIHO (www.immoho.be), le Cercle des Agents Immobiliers du Hainaut Occidental. Elle a été fondée en 2003 et regroupe une quinzaine d'agences immobilières qui se réunissent mensuellement pour discuter du secteur immobilier dans notre région afin de voir ce qui peut être amélioré. Une de ses missions est de défendre les intérêts des agents immobiliers de la région. Par ailleurs, nous investissons également ensemble dans de la publicité commune, le magazine IMMO HO, qui est distribué en toutes-boîtes au travers du VLAN.

Je suis mandataire au Conseil national pour constituer un point-relais pour le secteur immobilier de la région et représenter une partie des agents immobiliers, via cette asbl notamment.

A ma connaissance, nous sommes les seuls en Belgique à avoir constitué un tel cercle régional d'agents immobiliers, se plaint-il à préciser. Jean Moreau se souvient : « A sa création en 2003, notre cercle regroupait toutes les agences sans distinction. Par souci d'éthique, nous avons établi une charte professionnelle et toute une série d'agences qui n'y souscrivaient pas du fait qu'elles faisaient un peu n'importe quoi, ont été écartées. C'est un gage de qualité pour les consommateurs. De plus, les membres de notre asbl sont des personnes physiques possédant nécessairement une agrégation IPI, ce ne sont pas les agences qui

font partie de l'asbl. Pour tout vous dire, je suis membre suppléant du Conseil national mais ma particularité, c'est qu'il y a pratiquement à chaque séance une personne absente, ce qui me convient très bien pour représenter la région ... »

Et concrètement, qu'est-ce qu'un cercle régional apporte au niveau de la professionnalisation de notre métier ?

« N'importe qui peut déposer une plainte déontologique mais un agent immobilier se sent parfois un peu seul s'il dépose une plainte contre un autre agent immobilier. Tandis que si c'est notre asbl qui dépose une plainte, l'agent se sent soutenu et puis, cela fait partie de nos missions statutaires.

Au niveau de la commission des notaires, nous avons un projet sur la table avec les notaires, le modèle de compromis de vente. Ce projet permettra aux agents et aux notaires de disposer d'un modèle commun qui nous épargnera du travail inutile. C'est un réel progrès pour le secteur. »

Vous avez un autre chantier en cours, celui du site internet du cercle ?

« Tout à fait, contrairement à Immoweb où l'habitant de la région qui recherche un bien est noyé dans des milliers de biens qui ne l'intéressent pas, sur notre site, sa recherche sera ciblée. Le consommateur s'y retrouve. »

En parlant de protection du consommateur, peut-on selon vous aller plus vite dans les procédures disciplinaires ?

« Je pense que nous ne pouvons pas aller plus vite avec les réglementations en vigueur. L'IPI ne peut malheureusement pas changer les délais au



Jean Moreau est agent immobilier depuis plus de 30 ans, avant que l'IPI n'ait été créé.

Dans le temps, certains d'entre vous s'en souviendront, les agents immobiliers devaient simplement justifier d'une activité dans l'immobilier, c'était assez nébuleux. Depuis, l'accès à la profession a bien changé et s'est professionnalisé.

niveau de la procédure de plainte déontologique. La balle est dans le camp des pouvoirs publics. »

Que pourrait-on améliorer encore dans la profession ?

« Sans aucun doute, les contrôles. Je trouve qu'il n'y a pas assez de contrôles sur le terrain. Il manque des détectives et l'IPI doit avoir le courage de renforcer cette équipe par rapport au nombre d'agents immobiliers en exercice. »

Pensez-vous que la formation des agents immobiliers est suffisante ?

« Un géomètre-expert peut exercer le métier d'agent immobilier mais il ne doit pas se soumettre aux mêmes règles que nous, idem pour les architectes par exemple. Ils ne doivent pas se former, payer la cotisation IPI, etc. Un comptable peut aussi exercer le métier de syndic mais il n'a pas le bagage d'un syndic. Nous ne dansons pas sur le même pied et cela peut démotiver les agents immobiliers à se former. Pour encore professionnaliser davantage la profession, l'IPI devrait peut-être entamer des pourparlers avec les pouvoirs publics. » ■

20 ans d'IPI, 20 ans de **deontologie**



L'évolution de la déontologie de l'agent immobilier

La déontologie des agents immobiliers n'est plus à faire. Mais comment ce recueil de dispositions réglementaires est-il né ? Cette ligne du temps illustre l'évolution du Code de déontologie de notre métier en 20 ans d'existence de l'IPI.



A la découverte des syndic italiens

Comment la profession d'agent immobilier est-elle réglementée à l'étranger ? Nous nous sommes entretenus avec **Leonardo Caruso, Vice-président de l'ANACI (Associazione Nazionale Amministratori Immobiliari) et Président de l'association à Milan. Notre confrère italien fait également partie de la coupole immobilière européenne CEPI et est lui-même syndic depuis 25 ans.**



En Italie, il n'existe pas un ordre professionnel pour les syndics. Par conséquent, un administrateur de biens ne doit pas s'enregistrer au niveau fédéral et ne doit pas posséder de numéro d'agrément comme en Belgique pour exercer son activité. Il n'existe pas non plus d'institution régulant la profession, mais le pays dispose d'un bagage conséquent en matière de copropriété. La Grande Botte a dans sa chaussette une longue expérience dans le secteur immobilier et la gestion de copropriétés. Les syndics ont le choix : ils peuvent s'affilier auprès de l'une de la dizaine d'associations ou d'unions professionnelles qui fournissent divers services aux administrateurs de biens et professionnalisent le secteur.

L'ANACI est l'une d'elles et a été créée en 1995 par la fusion des deux plus anciennes associations actives depuis les années 70. C'est l'association la plus importante du pays et compte plus de 8.000 membres. Elle dispose de sièges décentralisés dans les grandes villes italiennes. L'ANACI a pour missions la formation et le perfectionnement professionnel, qui sont devenus entre-temps obligatoires, le support juridique, technique et administratif. Elle joue également un rôle de représentation dans les organes politiques et collabore étroitement avec les autres acteurs du marché immobilier professionnel (avocats, notaires, agents immobiliers, ingénieurs, etc.).

Réglementation et formation

En Italie, pour devenir syndic, il est nécessaire de satisfaire aux dispositions réglementaires énumérées dans le Code civil. La nouvelle réforme de la copropriété (la loi n° 220 du 11 décembre 2012, entrée en vigueur le 17 juin 2013) a imposé certaines conditions pour l'exercice de la profession. L'art. 71-bis du Code civil, introduit par la réforme, énumère la liste des exigences quant à l'intégrité et aux compétences professionnelles

nécessaires pour occuper le poste de gestionnaire d'immeubles, et fixe les conditions d'accès à la profession. Le syndic italien doit :

- a) **jouir de ses droits civils ;**
- b) **ne doit pas avoir été reconnu coupable de crimes contre l'administration publique, l'administration de la justice, la foi publique, le patrimoine ou toute autre infraction intentionnelle pour laquelle la loi impose la peine d'emprisonnement de minimum deux ans et maximum cinq ans ;**
- c) **ne doit pas avoir été soumis à des mesures préventives devenue définitives, sauf s'il est réhabilité ;**
- d) **ne doit pas avoir été reconnu défendu ou incapable d'exercer ;**
- e) **son nom doit être enregistré dans la banque de données publique comptable ;**
- f) **doit avoir réussi son diplôme de degré de l'enseignement secondaire de second degré ;**
- g) **doit avoir réussi un cycle de formation initial et suivre en continu une formation en administration de la copropriété.**

Le socle formateur comprend des cours relatifs aux spécificités du métier et des exercices pratiques, d'une durée d'au moins 72 heures. De plus, le syndic doit suivre une formation continue d'au moins 15 heures par an et réussir un examen. Ce sont les associations professionnelles, autorisées par le ministère du Développement économique, qui dispensent les cours et ANACI assure les formations pour ses membres.

Un marché important

Le marché immobilier italien est très important et influence fortement l'économie nationale. C'est un secteur de pointe qui regroupe toute une sé-

rie de métiers tout aussi pointus : le courtage, la construction, la rénovation, l'ingénierie, la sécurité, l'énergie, etc. En Italie, plus de 80 % de la population vit dans une copropriété et tous ces appartements appellent à être administrés par des professionnels. Ipso facto, beaucoup de candidats s'intéressent à la profession de syndic et c'est surtout un secteur d'avenir pour les jeunes diplômés, qui sont de plus nombreux à exercer le métier.

Un acteur indispensable

Aujourd'hui, comme dans d'autres pays et d'autres corps de métier du secteur immobilier, la profession de syndic est devenu beaucoup plus complexe que par le passé, à cause de réglementations légales et techniques de plus en plus nombreuses. Ce qui apparemment redore leur blason. En Italie, les professionnels gestionnaires sont perçus comme une ressource, des consultants essentiels pour rendre efficace la gestion et assurer le bon entretien de l'immeuble. En outre, ils sont reconnus indispensables pour assurer et augmenter la valeur de la (co)propriété. En ce qui concerne leur rémunération, le plan tarifaire du syndic est libre et la marge bénéficiaire varie d'un syndic à l'autre. ■

Si vous rencontrez un confrère syndic en Italie, ne lui dites pas « Ciao syndic ! », vous le considéreriez comme notre Bourgmestre belge !

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.

Dois-je encore indexer mon loyer en Région wallonne ?

A l'heure actuelle, même si le gouvernement wallon penche sur un gel de l'indexation des loyers, il n'a pas encore fixé d'arrêté d'exécution qui le rend exécutoire. En d'autres mots, pour l'instant, **les loyers continuent d'être indexés** comme avant.

Bail commercial : en cas de vente du bien, le bail est-il automatiquement résilié ?

La loi du 30 avril 1951 sur le bail commercial et plus précisément l'article 12 fixe les conditions de résiliation du bail commercial. L'acquéreur doit donner un préavis d'un an donné dans les trois mois de l'acquisition et doit énoncer clairement le motif justifiant le congé, sous peine de nullité.

L'article 1743 du Code civil vise le cas de la « vente » de la chose louée. Les auteurs, au gré des décisions jurisprudentielles, ont admis unanimement que cette notion devait être interprétée de manière extensive et recouvrir la donation, l'échange, la cession d'usufruit et l'adjudication. Sont toutefois exclues les transmissions universelles (fusion, apport de branche d'activité, par exemple), les transmissions à titre universel pour cause de mort (l'héritage) et l'expropriation pour cause d'utilité publique.

L'article 1744 stipule: "S'il a été convenu lors du bail, qu'en cas de vente, l'acquéreur pourra expulser le fermier ou le locataire, et qu'il n'a fait aucune stipulation sur les dommages-intérêts, le bailleur est tenu d'indemniser le fermier ou le locataire de la manière suivante. S'il s'agit d'une maison, appartement ou boutique, le bailleur paye, à titre de **dommages-intérêts**, au locataire évincé, une somme égale au prix du loyer entre le congé et la sortie."

Concernant la cession des activités du preneur, celui-ci peut par exemple proposer la cession de ses activités au nouvel acquéreur s'il ne désire pas continuer à exercer son fonds de commerce.

Bail de résidence principale de courte durée : quels sont les indemnités et préavis en vigueur en cas de volonté d'occupation par le propriétaire ?

Pour les contrats de bail de résidence principale de courte durée, depuis la loi du 13 avril 1997 modifiant la loi du 21 février 1991, les parties doivent notifier à l'autre partie un **congé de trois mois avant l'expiration de la durée convenue** pour mettre fin au contrat. A défaut d'une telle notification, le contrat de bail se transforme ipso facto et rétroactivement en un bail de 9 années à compter de la date à laquelle le bail initial de courte durée est entrée en vigueur, et aux mêmes conditions. Il n'y a pas de résiliation anticipée pour occupation personnelle possible pour le bailleur dans un bail de courte durée.

Je loue un meublé à un étudiant, comment me taxera-t-on ?

Il faut considérer que ce type de bail met à disposition deux éléments: l'immobilier et le mobilier, vous devez donc faire une **double déclaration** :

il faut déclarer l'immobilier (les murs), mais aussi le mobilier (le lit, le bureau ou la table de chevet). S'il n'y a rien indiqué dans le bail, on considère que les meubles représentent 40% du loyer net. Cette partie du loyer sera taxée à 25%. Les murs sont, eux, taxés via un autre système de calcul, plus avantageux. En cas de doute, prenez contact avec votre contrôleur local, sous peine de sanction. Si on prend en compte les intérêts de retards, les taxes annuelles qui peuvent remonter durant une période de prescription relativement longue et les amendes, cela peut vite monter !

Notre hotline juridique est à votre écoute !

Des avocats spécialisés en droit immobilier répondent à vos questions au 070/211.211 de 10 à 12h et de 13 à 18h, tous les jours ouvrables.

l'invité

Comme de coutume, le mot de la fin est laissé à l'une ou l'autre personnalité disposée à nous faire part de ses impressions et à jeter un regard critique sur notre secteur. Qu'ils soient politiques, économistes, industriels, journalistes ou présidents de fédération, l'IPI-News leur ouvre ses colonnes. Place cette fois à Jean Hilgers, directeur exécutif et trésorier de la Banque Nationale de Belgique (BNB).

La Banque nationale veille sur le marché immobilier résidentiel



© BNB

Le point sur les risques qui impactent l'évolution des prix.

Depuis les années 2000, les taux d'intérêt ont fortement baissé. Les prix, eux, n'ont cessé de grimper. Dans certaines communes belges, les prix ont même connu une hausse de plus de 200 % en 10 ans. Face à cette situation, les banques sont devenues plus strictes dans l'octroi des crédits hypothécaires et voient leurs marges se réduire. La BNB veille au grain et a pris certaines mesures afin de faire face à une éventuelle dégringolade des prix et éviter une bulle financière immobilière, comme l'a connue les Etats-Unis et l'Espagne.

« Notre *Financial Stability Report 2015* publié cet été met en exergue les risques macro-prudentiels qui ne se situent pas à l'échelle d'une banque, d'une entreprise mais à l'échelle du système économique. Ces risques qui nous paraissent constituer des zones de danger potentiels à l'ensemble du système, non seulement nous voulons les surligner, mais nous prenons des mesures pour les réduire, souligne-t-il. En effet, si nous ne faisons rien, un mouvement de retournement pourrait se produire avec un impact conséquent sur l'économie.

Avec la faible croissance, les taux d'intérêts réduits, la quête de rendement des banques, le marché immobilier constitue également un risque financier. Le marché du crédit hypothécaire étant important, il est primordial d'évaluer les dangers d'une éventuelle brutale correction des prix, insiste Jean Hilgers. »

« Nous assistons à une sorte d'atterrissage en douceur des prix résidentiels. »

Rassurons-nous, ce ne sera probablement pas le cas dans les mois qui viennent. Nous assistons à une sorte d'« atterrissage en douceur » des prix résidentiels. Ceux-ci se stabilisent ou évoluent négativement que très légèrement. Cela dépend

évidemment du type de bien, de sa localisation, de ses finitions, etc. Nous ne sommes pas des prévisionnistes mais les grandes tendances ne devraient pas changer dans les mois qui viennent, estime-t-il. Les facteurs expliquant cette relative stabilisation ont pour l'instant tendance à se compenser : le taux d'intérêt réel, la progression des revenus, l'évolution de la démographie, les mesures fiscales tels le bonus-logement flamand. Le dernier trimestre 2014 a été fortement dopé par les mesures liées à cet incitant fiscal régional.

Le nombre de crédits a continué d'augmenter en 2014. Idem en 2015. Quelles en sont les explications ? Nous observons trois phénomènes : l'anticipation du bonus-logement en Flandre par les nouveaux propriétaires ; les refinancements hypothécaires acceptés par les banques afin de rester compétitives (environ 20 % de la production de nouveaux crédits seraient des refinancements) et l'anticipation de la suppression de la TVA à 6% en rénovation (en 2015, une grande partie des crédits hypothécaires sont destinés à des rénovations) en tempérant que le marché immobilier résidentiel peut s'attendre à un mouvement baissier quelque peu des prix en 2015 et 2016. Difficile à dire dans quelle mesure, confie Jean Hilgers.

La Belgique est une économie très connectée avec un marché extérieur très développé, dit-il. Dans ce contexte, nous aurions tendance à nous demander si la situation en Grèce ou en Chine ne constituerait pas un risque supplémentaire pour l'économie belge et pourrait influencer négativement le marché immobilier résidentiel belge. Jean Hilgers nous rassure : « Des déterminants de la demande à un niveau plus national agissent en bonne partie sur notre secteur immobilier : les mesures fiscales, la structure de la demande et de l'offre, ... tout cela est très domestique, constate-t-il. Le secteur immobilier résidentiel n'est pas immunisé mais à court terme, ces éléments ne semblent pas jouer. » ■

BIO

Né à Berchem-Ste-Agathe (Belgique), le 28 août 1963

Études

Candidature en sciences économiques - Facultés Universitaires St-Louis

Licence en sciences économiques appliquées - Université Catholique de Louvain

Mandats

Directeur de la Banque pour un terme de 6 ans (01/03/1999), renouvelé pour 6 ans depuis le 01/03/2005 et 6 ans supplémentaires à partir du 01/03/2011.

Simultanément, Jean Hilgers est notamment Président du Conseil commun du Trésor pour la Région wallonne et la Communauté française, Président du Conseil de la Fiscalité et des Finances de Wallonie, membre des Conseils d'administration de la RTBF et de la Clinique Saint-Jean, Président du Conseil d'Administration de l'UCL et administrateur suppléant de la Banque des Règlements Internationaux (appelée communément « la banque centrale des banques centrales »).

Source : <https://www.nbb.be/fr/cv/jean-hilgers>