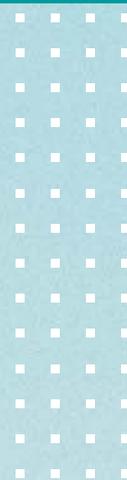
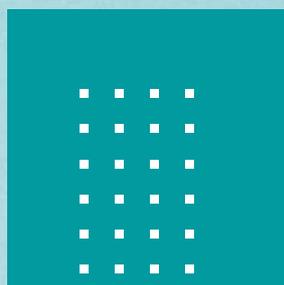
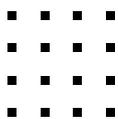


L'ENQUÊTE SUR LE MÉTIER DE SYNDIC NOUS DÉVOILE SES RÉSULTATS!



LANCEMENT
D'UNE CAMPAGNE
VISANT À AMÉLIORER
L'IMAGE DE L'AGENT
IMMOBILIER-COURTIER





SOMMAIRE

3 ÉDITO

4-5 ACTUALITÉS

6-11 L'ENQUÊTE SUR LE MÉTIER DE SYNDIC NOUS DÉVOILE SES RÉSULTATS!

12 L'IPI LANCE UNE CAMPAGNE VISANT À AMÉLIORER L'IMAGE DE L'AGENT IMMOBILIER-COURTIER

13 LE STAGE SOUS LA LOUPE – FOIRE AUX QUESTIONS

14 NOUVEAUX TITULAIRES

15 QUESTIONS IMMOBILIÈRES

16 WHO IS WHO? LA CHAMBRE EXÉCUTIVE

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

Dorien Stevens,
Steven Lee,
Anne-Sophie Bausière

EDITEUR RESPONSABLE

Nicolas Watillon

ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO

Olivier Aoust
Carole De Ruyt

LAYOUT

Graphic Plugin

IMPRIMERIE

Mirto

DES IDÉES ? DES PROPOSITIONS ?

N'hésitez pas à contacter le service communication de l'IPI via info@ipi.be.

Vous pouvez également nous suivre sur Facebook, LinkedIn et Instagram.

À bientôt!



in f



ÉDITO

SANDRINE GALET
NICOLAS WATILLONL'IPI VEILLE SUR LA PROFESSION...
ET SUR SES MEMBRES

Bien que le troisième trimestre de l'année soit généralement plus calme du fait de la pause estivale, nous n'avons néanmoins pas ménagé nos efforts en faveur de la profession au cours des dernières semaines. En effet, nous avons activement travaillé à la concrétisation de divers projets, lesquels portent notamment sur les suites de l'enquête relative au métier de syndic et la campagne menée en faveur de l'image de l'agent immobilier-courtier.

Ces deux projets reflètent à la perfection l'ambition du Bureau actuel de l'IPI, lequel œuvre depuis un an et demi déjà à professionnaliser davantage le métier d'agent immobilier. Étant donné que le Bureau est représenté par deux courtiers et deux syndicats, il nous semblait logique d'axer notre plan d'action sur ces deux piliers majeurs. Si le métier de syndic, à l'inverse de celui de courtier, souffre d'une profonde pénurie, force est de constater qu'un point commun les rassemble : la profession d'agent immobilier demeure trop peu connue auprès du grand public.

Sur base de ce constat, nous avons donc réalisé une enquête de grande envergure autour du métier de syndic. Portée par les deux membres syndics du Bureau, cette

initiative avait pour objectif de nous éclairer sur les raisons du manque de vocations et d'intérêt autour de ce métier. Menée au cours du second trimestre, l'enquête a enfin délivré ses résultats et le travail en faveur de nos confrères syndics et de la profession a pu dès lors débiter.

Sans surprise, il en ressort que les syndicats souffrent d'un manque flagrant de reconnaissance, d'une charge mentale de travail importante tandis qu'ils estiment que la rémunération s'avère trop peu attractive. Les répondants soulèvent également la problématique des relations

avec les copropriétaires, la pression des horaires de travail ainsi que la tenue des assemblées générales en-dehors des heures de bureau. Au vu des résultats obtenus, il nous semble primordial de mener dans un premier temps une campagne de sensibilisation auprès du grand public afin de l'informer quant au rôle du syndic et ses compétences. Vous trouverez les résultats de l'enquête ainsi que les grandes lignes de notre plan d'action aux pages 6, 7, 8, 9, 10 et 11 de votre magazine.

Parallèlement au volet syndical, nous allons également lancer très prochainement une grande campagne visant à améliorer l'image de l'agent immobilier-courtier, ce dernier souffrant encore malheureusement trop souvent d'une image négative auprès du consommateur. Bien qu'une faible proportion d'agents immobiliers n'exerce pas correctement son métier, ce que nous déplorons, il convient néanmoins de souligner que la très grande majorité d'entre eux exerce la profession conformément à la déontologie et apporte bel et bien un service professionnel et de qualité.

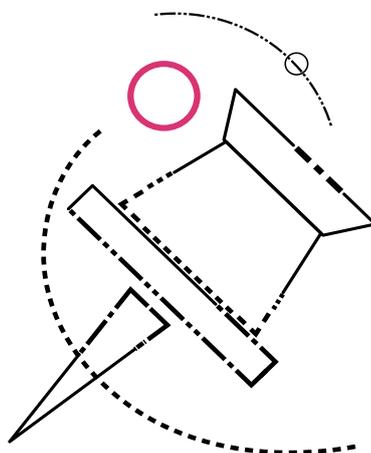
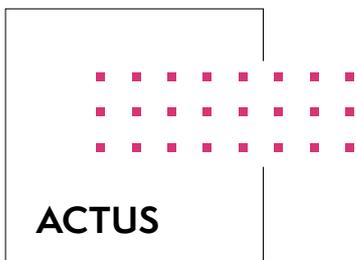
En tant qu'Institut professionnel des agents immobiliers, nous estimons donc qu'il est de notre devoir de déconstruire les préjugés et d'expliquer au consommateur la plus-value indéniable de faire appel à un agent immobilier. Nous espérons vivement que cette campagne porte ses fruits et change les perceptions erronées vis-à-vis de notre profession. Si vous désirez de plus amples informations quant aux actions prévues dans le cadre de cette campagne, nous vous invitons à vous rendre à la page 12.

Enfin, nous clôturons ce magazine en vous faisant découvrir dans la rubrique *Who is who?* (page 16) les coulisses de la Chambre exécutive, organe indispensable au sein de l'Institut. Qu'elle statue sur les dossiers administratifs ou disciplinaires, la Chambre a un rôle essentiel en vue d'assurer la professionnalisation toujours plus accrue du secteur.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.

**Sandrine Galet, vice-présidente
et Nicolas Watillon, président**





PARTICIPATION DE L'IPI AU CONGRÈS DU CONSEIL EUROPÉEN DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES



Fin juin, l'Institut a eu le plaisir d'envoyer une petite délégation à Sofia pour assister au congrès du CEPI (Conseil européen des professions immobilières) ainsi qu'au 30^{ème} anniversaire de l'organisation professionnelle immobilière bulgare NREA (National Real Estate Association) organisés tous deux autour du thème de la régulation de la profession d'agent immobilier en Europe.

Même si la profession n'est pas ou peu réglementée dans bon nombre de pays, il est important de noter que celle-ci l'est de plus en plus, et ce, dans un nombre croissant de pays à travers notre continent. En effet, de plus en plus de pays non régulés sont confrontés à des problèmes récurrents sur le marché de l'immobilier en raison d'un manque complet de règles et/ou de professionnalisme de la part des agents immobiliers sur le terrain.

Nous avons donc pu profiter de cette occasion pour expliquer aux autres délégations le fonctionnement de notre Institut et le mode d'organisation de la protection du titre d'agent immobilier et des trois professions qu'il englobe (courtier, syndic et régisseur). Cela nous a permis de mettre en avant le niveau de formation de nos membres, que ce soit au niveau de l'accès de la profession ou de la formation continue, du degré de protection qu'ils offrent aux consommateurs notamment via l'assurance et le compte de tiers ou encore le professionnalisme dont ils font preuve au quotidien en respectant les règles de déontologie.

Plusieurs délégations nous ont fait part de leur grand intérêt dans notre modèle et souhaitent obtenir dans les mois à venir de plus amples renseignements sur la création et le fonctionnement de notre Institut. Nous nous ferons un plaisir de les accueillir au siège de l'Institut pour leur montrer le chemin parcouru ces 30 dernières années.

CONTRÔLES EFFECTUÉS PAR LE SPF ECONOMIE AUPRÈS DES AGENTS IMMOBILIERS: L'IPI NUANCE LES RÉSULTATS MITIGÉS

Vers la mi-juillet, les médias ont publié un article relatif aux inspections menées par le SPF Economie au sein du secteur immobilier en 2021 (334 agents immobiliers contrôlés). D'après les résultats, 1.781 infractions ont été constatées auprès de 252 agents immobiliers, ce qui a conduit l'inspection économique à rédiger 386 avertissements et 53 procès-verbaux tandis que 95 amendes administratives ont été infligées. L'IPI, qui s'est tout de suite mis en relation avec le SPF Economie, a toutefois nuancé ces résultats.

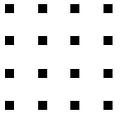
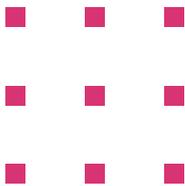
Si des infractions ont été relevées dans 252 entreprises, cela signifie également qu'un quart des agences contrôlées étaient parfaitement en ordre. En outre, bien que 213 agents immobiliers n'aient pas été en ordre du point de vue de leurs contrats de courtage (829 infractions constatées), le SPF Economie soulève, à juste titre, qu'il s'agissait dans la majorité des cas d'infractions mineures telles que l'absence d'inscription à la main de la date et du lieu de signature, le défaut d'indication du prix total à payer, etc.



Même s'il s'agit majoritairement d'infractions peu graves, nous estimons que toutes les règles doivent être respectées et continuerons en ce sens à attirer l'attention de nos membres quant à leurs obligations.

Par ailleurs, nous avons été agréablement surpris de constater que 94% des agents immobiliers qui utilisaient l'outil en ligne Anti-Blanchiment étaient tout à fait en ordre vis-à-vis de la réglementation sur le blanchiment d'argent. D'après le concepteur de l'outil, le nombre d'utilisateurs augmente chaque année, et au vu des données positives mentionnées ci-avant, nous ne pouvons que vivement vous recommander de l'utiliser. Néanmoins, certains éléments doivent encore être améliorés en matière de lutte contre le blanchiment d'argent dans la mesure où 30% des agents immobiliers contrôlés ne disposaient pas d'une procédure adaptée pour effectuer une analyse de risques. Il apparaît également que le devoir de vérification et d'identification n'était pas systématiquement respecté.

Notons qu'à la fin du mois d'août, le Bureau de l'IPI a eu une réunion constructive avec le SPF Economie pour clarifier le type d'infractions constatées. Des entretiens étaient également prévus avec notre Ministre de tutelle, Monsieur Clarinval, et avec la Secrétaire d'Etat à la protection des consommateurs, Madame De Bleeker. Notre objectif consiste à renforcer plus encore - en collaboration avec les organisations professionnelles - l'information transmise aux professionnels de l'immobilier quant à leurs obligations.



L'OBLIGATION DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE S'APPLIQUE ÉGALEMENT AUX AGENTS IMMOBILIERS!

Depuis le 1er juillet, toute entreprise (quelle que soit sa taille) a l'obligation de proposer à ses clients particuliers (consommateurs) au minimum un moyen de paiement électronique, et ce conformément à l'article 18 (chapitre 5) de la loi du 17 mars 2022: *lorsque le paiement en euro a lieu en présence physique et simultanée du consommateur et de l'entreprise, l'entreprise met également à la disposition du consommateur un moyen de paiement électronique. (...)*

Etant donné que les professions libérales sont concernées, en tant qu'agent immobilier vous devez également vous soumettre à cette obligation et pouvez pour ce faire utiliser une ou plusieurs des solutions techniques disponibles sur le marché actuellement (terminaux de paiement fixes ou portables, paiements sans contact par smartphone ou smartwatch, virements, etc.) ou à venir.

E-LEARNING, QUAND RECEVEZ-VOUS UNE ATTESTATION?

En tant qu'agent immobilier, vous êtes soumis(e) à une obligation de formation continue, telle que prévue par le Code de déontologie. Ainsi, vous êtes tenu(e) de suivre annuellement 10 heures si vous êtes inscrit(e) dans une seule colonne (courtier ou syndic) ou 20 heures si vous êtes inscrit(e) dans les deux colonnes. Pour vous aider à vous former, nous mettons à votre disposition des formations IPI gratuites (maximum 5 par an) ainsi que des modules e-learning IPI.

Ces derniers, obligatoires pour les stagiaires dans le cadre de leur parcours de stage, sont facultatifs pour les titulaires. Vous venez d'effectuer un module et ne retrouvez pas l'attestation dans votre compte personnel?

C'est normal, dans la mesure où seul un maximum de 2 heures d'e-learning peut être pris en compte chaque année dans le nombre d'heures de formation à atteindre. Si vous avez déjà atteint ce quota ou si vous avez validé un module que vous aviez d'ores et déjà suivi par le passé, aucune nouvelle attestation ne sera générée.



ENTRÉE EN VIGUEUR DE LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION RELATIVE AU BLANCHIMENT D'ARGENT

Le 2 mai dernier a été publié au Moniteur belge l'arrêté royal portant approbation du règlement pris en exécution de la loi du 18 septembre 2017 relative à la prévention du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme et à la limitation de l'utilisation des espèces, concernant les agents immobiliers. Le règlement annexé à cet arrêté remplace celui du 30 juillet 2013 et est entré en vigueur le 1er juillet 2022.

Si ce nouveau règlement n'affecte nullement les obligations reprises dans la législation anti-blanchiment, il apporte bel et bien un certain nombre de clarifications relatives notamment à l'identification et la vérification de l'identité (article 3), aux facteurs de risques élevés liés au client (article 5) ou encore aux facteurs de risques élevés liés aux opérations (opérations atypiques – article 6). En outre, l'obligation d'introduire un rapport d'activités anti-blanchiment n'y figure plus, un élément qui nous avait d'ores et déjà été confirmé par le SPF Economie en 2020.



ENQUÊTE

L'ENQUÊTE SUR LE MÉTIER DE SYNDIC NOUS DÉVOILE SES RÉSULTATS

Événement majeur du premier semestre 2022, l'enquête de grande envergure relative au métier de syndic menée en avril dernier a enfin dévoilé ses résultats ! Ces derniers, attendus avec impatience, doivent nous permettre de comprendre les raisons qui se cachent derrière la profonde pénurie dont souffre la profession. Or, si nous voulons aider nos confrères et agir en faveur du métier de syndic, nous devons en amont déterminer les principales problématiques en vue de les solutionner. Vous avez été nombreux à prendre part à cette grande enquête et nous vous en remercions. Curieux(se) de découvrir les résultats ? Alors n'attendez plus pour lire cet article !

LE PROFIL DES RÉPONDANTS

L'enquête, qui a été réalisée et analysée par l'UCL, a été complétée par 1.872 participants, lesquels sont répartis comme suit :

- 37% de titulaires IPI syndics (actifs)
- 7% de stagiaires IPI syndics
- 4% de membres IPI n'exerçant plus le métier de syndic*
- 21% d'employés d'un(e) syndic
- 18% d'étudiant(e)s en immobilier
- 13% de membres IPI n'ayant jamais exercé le métier de syndic (courtiers et/ou régisseurs, titulaires et/ou stagiaires).

*Notons que 82% de ces répondants ont quitté le métier de syndic depuis plus d'un an.

L'enquête révèle également qu'environ deux tiers des participants sont âgés entre 26 et 55 ans, qu'un nombre plus élevé d'hommes que de femmes y ont pris part (56% contre 44%) et que la plupart des répondants viennent de la région de Bruxelles-Capitale. Enfin, il ressort que 4% des participants exercent depuis moins d'un an, 24% entre 1 et 5 ans tandis que 8% d'entre eux témoignent d'une expérience supérieure à 30 ans.

ÉTAT DES LIEUX DES COPROPRIÉTÉS ET LOTS EN GESTION

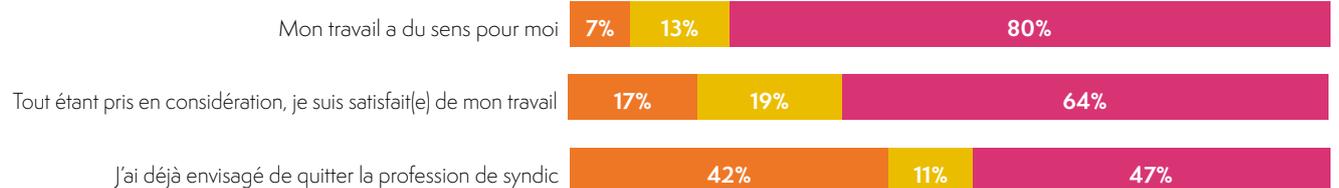
Il apparaît que près de 75% des répondants travaillent dans un bureau qui compte moins de 10 employés. En ce qui concerne le nombre de copropriétés, l'on note qu'approximativement 40% des participants indiquent avoir en gestion personnelle de 1 à 20 copropriétés tandis que 28% se chargent de plus de 40 copropriétés. Une autre donnée importante se dégage du rapport : 29% des répondants déclarent gérer personnellement de 401 à 800 lots alors que pour 22% d'entre eux, ce nombre dépasse les 800.



COMMENT LE MÉTIER DE SYNDIC EST-IL PERÇU ?

Dans le cadre de l'enquête, nous nous sommes intéressés à la perception du métier de syndic et avons donc invité les participants à mesurer leur ressenti, sur une échelle de 1 à 7, par rapport aux affirmations suivantes :

1 À 3 (DÉSACCORD) 4 (NEUTRE) 5 À 7 (ACCORD)



En résumé, il ressort que 64% s'estiment satisfaits de leur travail tandis que 80% d'entre eux affirment que leur travail est significatif. Néanmoins, un pourcentage inquiétant se dégage du graphique – surtout au vu de la faible proportion de syndics actuels – dans la mesure où près de la moitié des répondants ont déjà envisagé de quitter la profession. Si ce nombre est interpellant, l'enquête nous dévoile quelques pistes permettant de comprendre ce qui les a menés à cette réflexion.

■ Un déséquilibre entre vie professionnelle et vie privée

Selon 58% des participants, le métier de syndic est tellement énergivore et chronophage qu'il impacte négativement leur vie privée. La tenue en soirée des assemblées générales au sein des copropriétés n'est sans doute pas étrangère à ce ressenti.

■ Les copropriétaires : un manque de connaissance et de reconnaissance

D'après les résultats, 72% des répondants ont déjà dû composer avec des problèmes autres que ceux liés à leur mission de syndic, un pourcentage qui démontre une méconnaissance du rôle et des compétences du syndic. En outre, 74% des participants pensent que le rôle du syndic n'est pas connu par la société de manière générale tandis que 81% d'entre

eux estiment que le métier de syndic souffre d'une image négative auprès de la population. Par ailleurs, les personnes ayant participé à l'enquête soulèvent également un manque de reconnaissance de la part des copropriétaires, sachant que seule la moitié d'entre eux considère qu'elle est respectée par les copropriétaires alors que 38% sont complètement en désaccord avec l'affirmation "Selon moi, mon travail est reconnu et apprécié par les copropriétaires".

■ Une rémunération inadéquate

A côté des facteurs psychologiques et émotionnels, l'enquête met également en exergue un sentiment d'insatisfaction voire de mécontentement à l'égard de la rémunération. Ainsi, 58% des participants sont complètement en désaccord avec la phrase "Mon salaire correspond à mon investissement dans le travail" tandis que 19% restent neutres et que seuls 23% sont d'accord avec cette affirmation.

■ L'importance du facteur stress

Des proportions importantes de répondants indiquent des problèmes de stress ou de burnout : 71% se sentent régulièrement stressés, 58% épuisés physiquement et 47% épuisés émotionnellement. Le stress somatique est un peu moins fréquent avec 47% indiquant ressentir régulièrement des tensions musculaires et 36% des maux de tête. Enfin, 42% mentionnent être régulièrement impliqués dans des querelles ou conflits avec des clients.

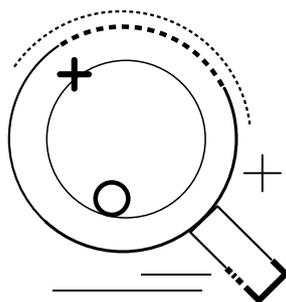
Bien que l'enquête soit focalisée sur les problématiques rencontrées par les syndics, elle dégage également des aspects positifs du métier qui apportent beaucoup de satisfaction à nos confrères. Notons notamment l'autonomie et le soutien social des collègues, avec respectivement 75% qui jugent avoir une influence sur ce qu'ils font au travail tandis que 67% reconnaissent l'aide et le soutien apportés par leur(s) collègue(s).

RECENSEMENT DES SYNDICS

Au 30 juin 2022, l'on dénombrait 497 agents immobiliers inscrits uniquement dans la colonne des syndics et 2.808* membres inscrits à la fois dans la colonne des syndics et des intermédiaires.

*Il est donc impossible de quantifier le nombre de membres exerçant réellement le métier de syndic.

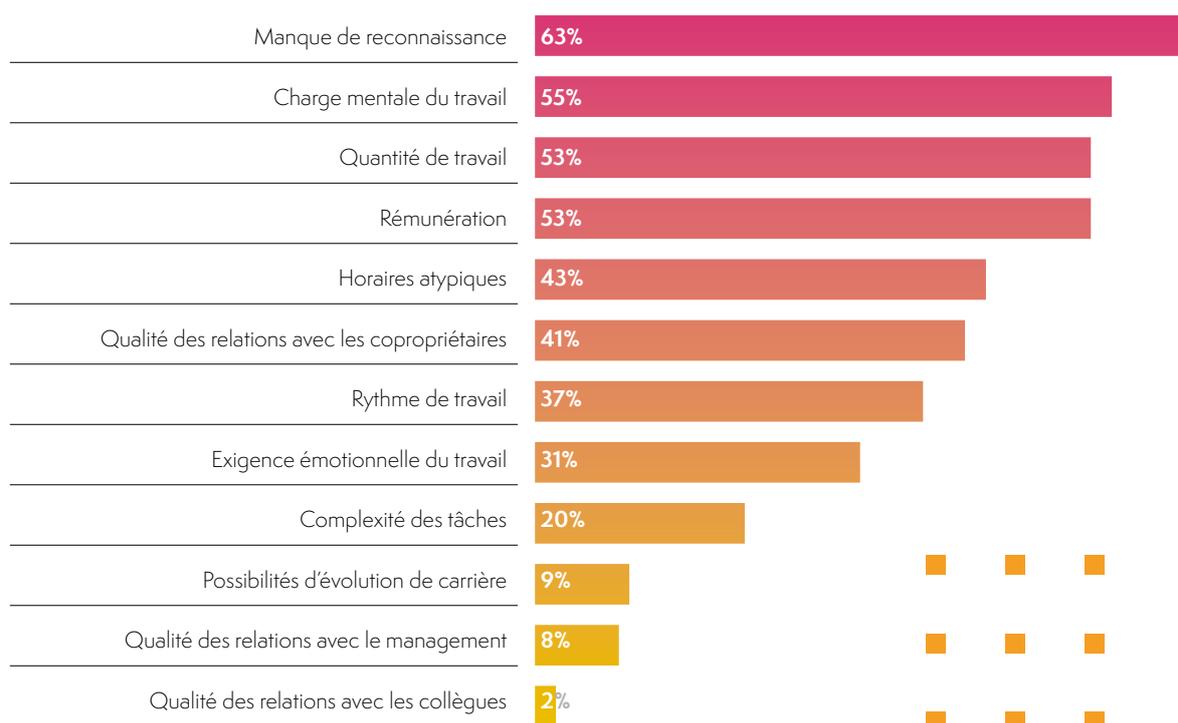
ENQUÊTE



QUELLES RAISONS POUSSENT LES SYNDICS À QUITTER LA PROFESSION (OU À L'ENVISAGER)?

Sans grande surprise, les raisons invoquées ont un fort lien de corrélation avec les perceptions du métier de syndic. Ainsi, l'on retrouve en haut du podium le manque de reconnaissance (63%) suivi par la charge mentale du travail (55%) et, à égalité, la quantité de travail (55%) et la rémunération (53%). Les horaires atypiques,

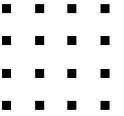
liés notamment à la tenue des assemblées générales en dehors des heures de bureau, sont également cités par de nombreux répondants. Notons que les éléments précipités sont très souvent mentionnés par les syndics ayant d'ores et déjà pris la décision de quitter leur métier.



ETUDIANTS, POURQUOI OPTER POUR LE MÉTIER DE SYNDIC ?

Si le métier de syndic est souvent délaissé par les étudiants au profit du courtage, une faible proportion d'entre eux se laisse malgré tout tenter par cette profession si intéressante et polyvalente. Quelles raisons poussent donc les étudiants (près de 1/5^e des participants de l'enquête) à se tourner vers le métier de syndic ?

Les trois motivations qui ressortent le plus régulièrement sont la polyvalence, l'aspect social du métier et un intérêt personnel voire une passion. Les étudiants mentionnent cependant aussi des aspects négatifs tels que la mauvaise connaissance des responsabilités des syndics ou les relations parfois difficiles avec les copropriétaires.



Principalement car il s'agit d'une profession où l'on a plusieurs casquettes: technicien, juriste, etc. Mais également un métier où l'humain est au centre et cela crée de la diversité."

Etudiant en immobilier ayant participé à l'enquête

QU'EN PENSENT LES COURTIERS ET RÉGISSEURS ?

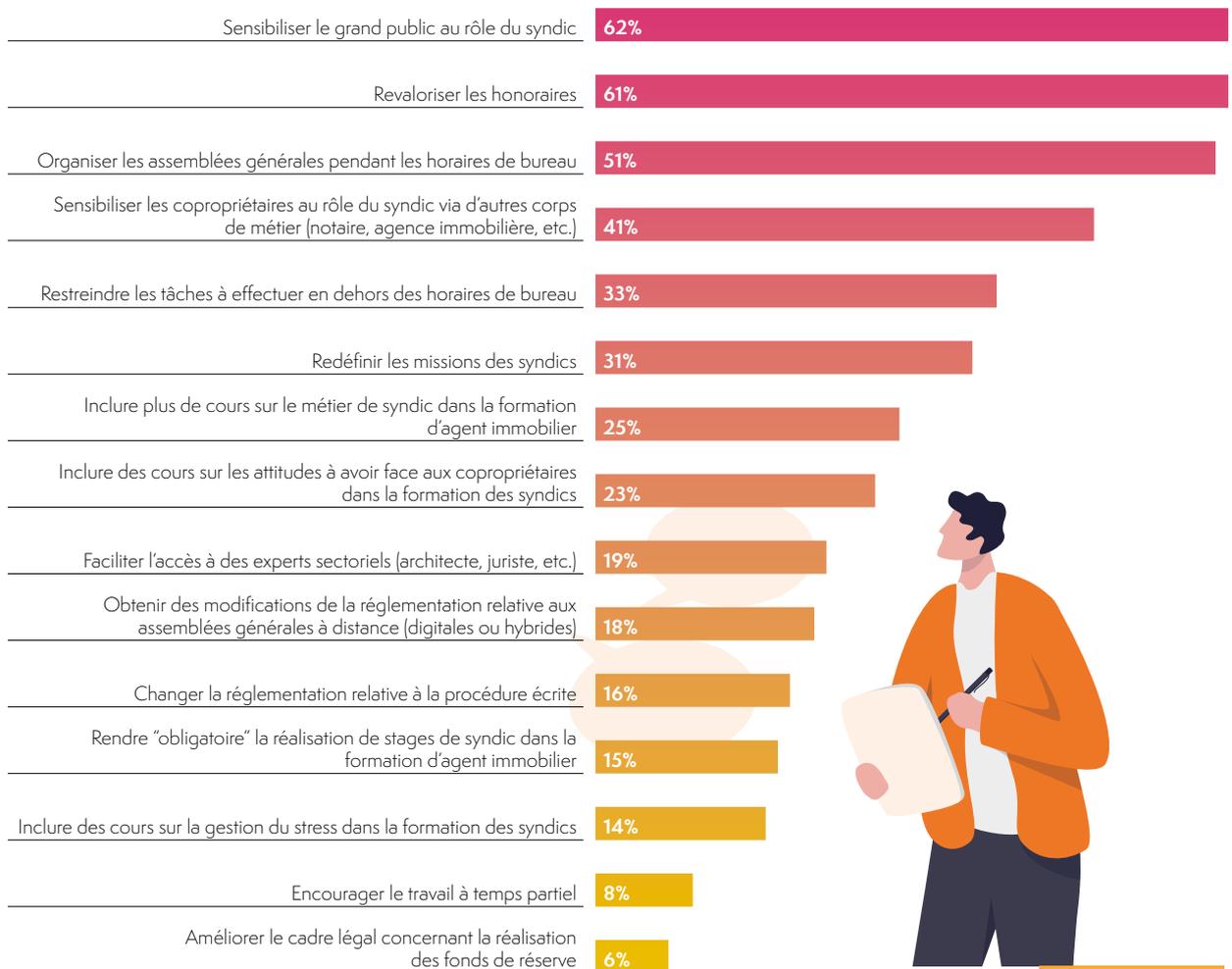
Rappelons que l'enquête était également ouverte aux membres courtiers et/ou régisseurs, lesquels représentent 13% des participants totaux. Ces agents immobiliers, qui n'ont donc jamais choisi le métier de syndic, évoquent

comme freins un manque d'intérêt personnel (38%), la qualité des relations avec les copropriétaires (44%), le manque de reconnaissance (39%) ainsi que la charge mentale du travail (34%).

COMMENT PEUT-ON AMÉLIORER L'ATTRACTIVITÉ DU MÉTIER DE SYNDIC ?

Les répondants ont été invités à indiquer les solutions qui pourraient améliorer l'attractivité du métier de syndic et

attirer ainsi de futurs profils vers la profession. Qu'en est-il ressorti ?



ENQUÊTE

Concrètement, trois solutions majeures se dégagent distinctement du graphique: 62% des répondants estiment qu'il faut sensibiliser le grand public au rôle du syndic, 61% qu'il faut revaloriser les honoraires et 51% pensent qu'une solution serait d'organiser

les assemblées générales pendant les horaires de bureau. Notons toutefois que 38% des étudiants trouvent qu'inclure plus de cours sur le métier de syndic dans la formation d'agent immobilier pourrait améliorer l'attractivité du métier.

COMMENT MIEUX COMMUNIQUER AUTOUR DU MÉTIER DE SYNDIC ?

Enfin, pour clôturer l'enquête, nous avons invité les participants à indiquer, par le biais d'une question ouverte, les actions qui pourraient être entreprises en vue de mieux communiquer autour du métier de syndic. Voici les deux thématiques les plus fréquemment mentionnées:

- Informer les copropriétaires sur le métier de syndic (48%)
- Communiquer auprès du grand public (27%)

A plusieurs reprises, les répondants ont également soulevé le fait que les copropriétaires devraient être mieux informés quant à leurs obligations liées à l'acquisition d'un bien en copropriété.

“ Une sensibilisation du copropriétaire dès le départ. Je dirais même avant son achat. Parce que n'est pas copropriétaire qui le veut malheureusement. Beaucoup de personnes sont aux antipodes à ce sujet et se comportent comme un propriétaire pur et simple sans penser qu'ils ont des droits mais également des obligations”.

Employé(e) au sein d'un bureau de syndic

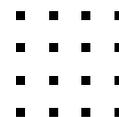
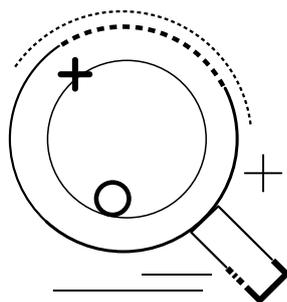
En ce qui concerne les canaux de communication préconisés, les participants ont notamment mentionné la création de brochures à destination des copropriétaires, la communication télévisée, sans oublier d'accroître la communication dans les établissements d'enseignement.



Sandrine Galet, vice-présidente de l'IPI et co-organisatrice de l'enquête (avec Frederiek Thiers, trésorier de l'IPI)

“L'IPI a très certainement un rôle à jouer en matière de sensibilisation et d'information à l'égard du grand public et des copropriétaires. Pour ce faire, nous avons décidé de mener une campagne visant à expliquer et clarifier le rôle et les compétences

de syndic. Parallèlement à ce volet, nous pensons également que des actions doivent être entreprises au sein des établissements d'enseignement afin non seulement de mettre en avant le métier de syndic, mais également de mieux informer les étudiants quant aux multiples avantages de ce dernier.”



PLAN D'ACTION : QUE PRÉVOIT LE BUREAU DE L'IPI ?

Si l'enquête et la collecte d'informations pertinentes et cruciales constituaient la première étape du processus visant à trouver des solutions, il est désormais temps de passer à l'élaboration d'un plan d'action. Celui-ci doit s'articuler autour de trois piliers majeurs : inciter les syndicats actuels à

continuer à exercer leur profession, susciter des vocations en attirant de nouveaux confrères et renforcer la communication autour de ce métier auprès du consommateur, lequel doit être mieux informé quant au rôle du syndic et l'étendue de ses compétences.

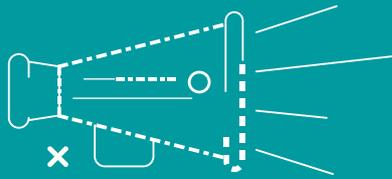
CONCRÈTEMENT, AU COURS DE LA DEUXIÈME PHASE DE CE PROJET IMPORTANT, L'INSTITUT COMPTE :

- mener une campagne autour du métier de syndic à l'attention des copropriétaires et du grand public. L'objectif ? Informer quant à ses tâches et ce qui relève de ses compétences. Que fait ou ne fait pas un syndic ? De quoi peut-il être tenu responsable ? Quand peut-il/doit-il intervenir ?
- créer des brochures explicatives.
- communiquer activement sur les réseaux sociaux.
- mener une campagne autour du métier de syndic destinée à nos (futurs) confrères. L'objectif ? Placer le métier sur le devant de la scène en se focalisant sur les nombreux aspects positifs. Immersion dans la vie quotidienne d'un syndic, communication active sur les réseaux sociaux, blogs explicatifs, ...
- informer davantage les étudiants quant au métier de syndic et la polyvalence qu'offre ce dernier. Le mettre en avant et insister sur l'importance des opportunités de carrière.
- agir en vue d'améliorer les horaires et les honoraires de travail.

Sur ce dernier point, nous pouvons déjà vous informer que Federia, la principale organisation professionnelle francophone, a mené une grande enquête relative aux honoraires perçus par les syndicats dans le cadre de l'exercice de leurs activités.



CAMPAGNE



LORSQUE VOUS ÊTES MALADE, VOUS ALLEZ CHEZ LE MÉDECIN.

LORSQUE VOUS VENDEZ UNE MAISON,
VOUS VOUS ADRESSEZ À
UN AGENT IMMOBILIER – COURTIER!



Notre campagne, parfaitement illustrée par le visuel ci-dessus, sera lancée prochainement et s'étalera sur une période totale de 10 semaines. L'objectif ? Eclairer le consommateur sur la plus-value indéniable d'un agent immobilier-courtier, et insister sur l'importance de faire appel à un professionnel lors de chaque transaction immobilière. Pour ce faire, nous allons déployer nos efforts sur deux fronts : les réseaux sociaux – mode de communication prédominant – et une *landing page*, soit une page internet distincte de notre site spécialement conçue pour la campagne.

Pour ce qui est de notre communication sur les réseaux sociaux, nous avons donc axé la campagne autour de 10 thèmes centraux tels que le compte de tiers ou l'assurance responsabilité civile professionnelle et cautionnement, un thème différent étant abordé chaque semaine. Etant donné que nos pages sont majoritairement suivies par nos membres, nous avons décidé d'utiliser le *paid media* (média payant) afin de booster nos publications et atteindre notre public cible, le consommateur. Bien entendu, nous comptons également sur nos membres pour relayer massivement nos messages via leurs propres canaux de communication.

L'IPI LANCE UNE CAMPAGNE VISANT À AMÉLIORER L'IMAGE DE L'AGENT IMMOBILIER-COURTIER

Si au cours des derniers mois l'attention s'est majoritairement portée sur le syndic et l'enquête de grande envergure menée autour de ce métier en pénurie, le Bureau de l'IPI a veillé à ce que les courtiers ne soient pas laissés pour compte et soient également placés sur le devant de la scène. Bien que le métier ait le vent en poupe, nous sommes conscients des préjugés et fausses idées qui s'accrochent encore à la profession, une image erronée et tenace renforcée par certains programmes télévisés. C'est dans ce contexte que le Bureau a décidé de mener une campagne visant à améliorer l'image de l'agent immobilier-courtier auprès du consommateur.

En vue de fournir une information complète au consommateur, nous avons aussi élaboré une *landing page*, laquelle comprend entre autres deux articles relatifs au devoir de recherche et d'information de l'agent immobilier-courtier ainsi qu'un troisième article se rapportant au compte de tiers, une protection indispensable bien souvent méconnue. La page est complétée par deux témoignages vidéos qui mettent en scène d'une part un consommateur relatant une expérience positive à l'égard de son agent immobilier-courtier, d'autre part un stagiaire insistant sur l'importance du stage.

ON NE S'INVENTE PAS AGENT IMMOBILIER DU JOUR AU LENDEMAIN...

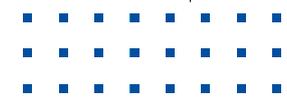
D'aucuns pensent à tort qu'exercer le métier d'agent immobilier est à la portée de tous. Pourtant, toute personne désireuse de porter le titre et d'exercer la profession doit au préalable passer par un parcours de stage bien encadré, et ce à la condition qu'elle dispose du diplôme requis en amont. Le consommateur n'est bien souvent pas au fait de l'encadrement strict de la pro-

fession, raison pour laquelle le Bureau souhaitait également intégrer à la campagne cette donnée importante.

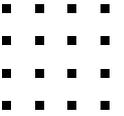
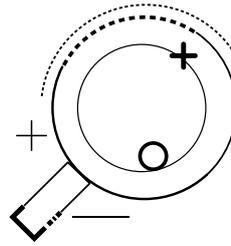


Nicolas Watillon,
président
de l'IPI :

Nous sommes conscients que nous ne pourrions pas déconstruire tous les préjugés par le biais d'une seule campagne. C'est un processus de longue haleine qui débute avec cette première action. Nous souhaitons toutefois conscientiser le consommateur quant au rôle complexe de l'agent immobilier-courtier, des connaissances dont il doit disposer et du cadre légal et déontologique dans lequel il doit exercer. Si nous parvenons à lui faire comprendre que l'agent immobilier-courtier ne se cantonne pas à l'ouverture de quelques portes, nous aurons déjà fait un grand pas dans la bonne direction.



**SOUS
LA LOUPE**



LE STAGE SOUS LA LOUPE – FOIRE AUX QUESTIONS

Cette rubrique s'adresse tout particulièrement aux stagiaires et aux (futurs) maîtres de stage. Étape indispensable pour toute personne désireuse d'exercer la profession d'agent immobilier, le stage suscite au quotidien de nombreuses interrogations auprès de ceux qui y sont confrontés. Cette rubrique, élaborée en collaboration avec le service stage, a pour vocation d'apporter une réponse aux questions les plus fréquemment posées.

VOUS AVEZ ACCOMPLI VOS 1500 HEURES DE STAGE ET DEVEZ DÉSORMAIS PRÉSENTER LE TEST D'APTITUDE PRATIQUE DE FIN DE STAGE. A QUOI DEVEZ-VOUS VOUS ATTENDRE ET COMMENT DEVEZ-VOUS VOUS Y PRÉPARER ?

Le test d'aptitude pratique, qui est constitué d'une épreuve écrite et d'une épreuve orale, constitue l'ultime étape avant l'inscription au tableau des titulaires. S'il est redouté par bon nombre de stagiaires, il permet néanmoins à la Chambre exécutive de déterminer si vous possédez les connaissances requises pour exercer la profession. Dès lors, comment pouvez-vous vous y préparer de manière optimale en vue de terminer avec succès votre parcours de stage ?

▪ **L'examen écrit**

Vous disposez de deux heures pour répondre à 60 questions à choix multiples sur ordinateur, ces dernières portant sur 13 thèmes différents. Précisons à ce sujet que vous pourriez être amené(e) à devoir répondre à des questions sur le courtage ou le syndic, et ce indépendamment de la colonne à laquelle vous êtes inscrit(e). Il en va de même pour les modules qui sont déclinés en version régionale. Bien entendu, il est évident qu'un stagiaire syndic disposera de connaissances plus approfondies au regard de la loi sur la copropriété qu'un stagiaire courtier. Le système en tiendra donc compte dans les questions qui seront posées et dans la pondération de ces dernières.

Bien que les cours en ligne de l'IPI constituent une bonne base, ils ne sont toutefois pas suffisants. C'est la raison pour laquelle il est important d'avoir effectué un stage varié et qualitatif, le but étant d'avoir acquis suffisamment d'expérience sur le terrain. N'hésitez pas non plus à suivre les formations que nous proposons ou encore à lire des ouvrages connexes à la profession d'agent immobilier.

▪ **L'examen oral**

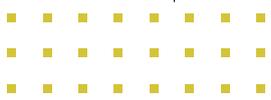
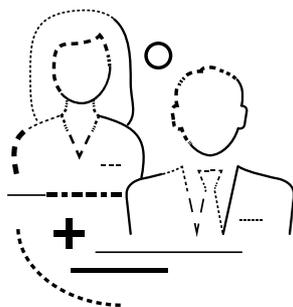
Vous piochez à l'aveugle une question et préparez à cours fermés un cas pratique pendant une dizaine de minutes. Vous êtes susceptible d'être interrogé(e) sur toute la matière relative à la colonne à laquelle vous êtes inscrit(e) et ce indépendamment de ce que vous aurez réellement presté durant votre stage. Toutefois, à la différence de l'examen écrit, vous ne devez pas répondre à des questions sur le syndic si vous n'êtes pas inscrit(e) sur cette colonne et vice versa. Vous devrez ensuite présenter le cas pratique ainsi que la solution à ce dernier aux membres de la Chambre exécutive et serez interrogé(e) dans la foulée sur le Code de déontologie. Il est donc vivement recommandé de bien comprendre et maîtriser cette matière.

Pour réussir le test d'aptitude pratique, qui est à présenter à l'IPI, vous devez obtenir au minimum 60% pour chaque épreuve et disposez pour ce faire de deux chances.

JE SOUHAITE MODIFIER UN ARTICLE DE LA CONVENTION DE STAGE. DOIS-JE EN INFORMER LA CHAMBRE EXÉCUTIVE ?

Absolument ! Il est indispensable de fournir un avenant à la convention de stage dès lors qu'un article de la convention (rémunération, lieu d'exécution, durée, ...) est modifié. Pour ce faire, il convient simplement d'indiquer dans un document – nous ne disposons pas de modèle préétabli – la modification souhaitée, de le faire signer par les deux parties et de le soumettre à la Chambre exécutive pour approbation. Étant donné que l'avenant ne sera pas approuvé avec effet rétroactif, il est important de le fournir en temps utile. En outre, la Chambre exécutive ne pourra pas valider un stage qui n'aurait pas été effectué conformément à la convention de stage préalablement approuvée.




**NOUVEAUX
TITULAIRES**

NOUVEAUX TITULAIRES DU 2^E TRIMESTRE 2022

Lors des audiences administratives des 8 mars, 19 avril et 10 mai, la Chambre exécutive de l'IPi a entériné les inscriptions de 61 nouveaux titulaires francophones. Félicitations et bienvenue!

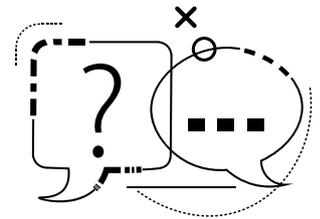
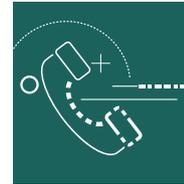
BERTRAND	Violette	KOZERA	Antoine
BLONDEL	Bruno	LEROY	Kloé
BOURCE	Laura	LIGA	Natalia
BRUYÈRE	Dylan	MASILLON	Yorick
BURETTE	Martin	MASSON	Eulalie
CHARLES	François	MESSERE	Dominique
CHOI	Ah	MIGNARD	Fabienne
CRAPPE	Maxime	MITULA	Victor
CROMBEKE	Sarah	OBRI	Muriel
DAIGMONT	Mallaurie	PIERRE	Laurence
DE NORMAN ET D'AUDENHOVE	Catherine	PINTO MACEDO	Kévin
DE WEVER	Maureen	POURTOIS	Pauline
DEBACKER	Gary	PROOST	Isabelle
DEBAY	Fabian	ROUFFART	Julie
DELANNOY	Alice	SEPULCHRE	Perrine
DEROME	Charlyne	SEZGIN	Güvenc
DERVILLE	Antoine	SIGNORE	Diego
DETRAUX	Lucas	SMAL	François
DRITSOS	Christina	SNAUWAERT	Martin
DUSAUSOIT	Philippe	SOETAERT	Thomas
EL ÂL-LAOUI	Mohamed	STAPELS	Arnaud
EL AZZOUI	Azzouz	THIERIE	François
EYAMARI	Ali	TIMMERMANS	Goéric
GADA	Jean-Christophe	TOMSIN	Lysian
GOKINAN	Anthony	VERMEERSCH	Axel
HAESEBROUCK	Jean-Philippe	VERSEL	Frédéric
HALLIEZ	Céline	VIGNAL	Thierry
HASSEN	Samy	VRANCKX	Gauthier
HERDIES	Emmanuel	ZWARTS	Olivier
JANSON	David		
JOSEFSADA	Michaël		
KESSELS	Marguerite		

QUESTIONS

IMMOBILIÈRES

LE HELPDESK JURIDIQUE DE L'IPI EST À VOTRE ÉCOUTE!

L'IPI a mis en place un helpdesk juridique pour aider les agents immobiliers. L'équipe d'avocats spécialisés en droit immobilier de **maître Carole De Ruyt répond au 070 211 211** (tarif maximal de 0,30 € / minute) tous les jours ouvrables de 10h à 12h30 et de 13h30 à 17h30 aux questions des agents immobiliers. Voici un aperçu des principales questions posées ce dernier trimestre.



Combien s'élève l'abattement sur les droits d'enregistrement à Bruxelles ?

Le Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale a récemment approuvé un avant-projet d'ordonnance qui prévoit des modifications au système régional des droits d'enregistrement lors de l'achat d'une habitation qui servira de résidence principale aux acheteurs.

Il s'agit plus précisément de trois modifications de l'abattement sur les droits d'enregistrement :

- La première modification porte sur l'abattement actuel de 175.000€ à 200.000€ ;
- La deuxième modification introduit un abattement supplémentaire en cas de rénovation énergétique importante du logement (25.000€ par saut de classe énergétique, à condition qu'il y ait une amélioration d'au moins deux sauts) ;
- La troisième modification porte à 600.000€ le plafond actuel de 500.000€ au-delà duquel un logement ne peut plus bénéficier d'un abattement.

Le texte doit maintenant être soumis à l'avis, entre autres, des partenaires sociaux bruxellois, du Conseil bruxellois de l'environnement et du Service public fédéral Finances, qui donnera son avis sur la faisabilité technique de cette réforme qui devrait entrer en vigueur le 1er janvier 2023.

Bail de résidence principale : peut-on expulser le locataire à tout moment de l'année ?

Dans l'état actuel des textes, oui, mais le gouvernement bruxellois a le projet de mettre en place une trêve hivernale qui empêcherait les expulsions du 1er novembre au 15 mars.

En contrepartie, un fonds de prise en charge des arriérés de loyers serait mis en place. A suivre donc...

Peut-on demander une indexation inférieure à celle qui résulte de la formule légale ?

Les principes en matière d'indexation des loyers sont les suivants :

- L'indexation n'est pas automatique : il faut que le bailleur la demande par écrit au locataire ;
- Cette demande n'a d'effet rétroactif que pour les trois mois qui précèdent le mois de la demande ;
- L'indexation ne peut être, et nous le soulignons, supérieure au résultat de la formule ci-dessous :

$$[\text{Loyer de base} \times \text{nouvel indice santé}] / [\text{Indice santé de base}]$$

Il n'est donc pas possible de demander une indexation supérieure au résultat de la formule mais rien n'empêche le bailleur soit de ne pas indexer le loyer soit de demander une indexation inférieure au résultat de la formule.

L'assurance collective souscrite par l'IPI pour les agents inscrits au tableau de l'IPI ou sur la liste des stagiaires de l'IPI couvre-t-elle les activités à l'étranger ?

La garantie s'applique aux faits survenus dans le monde entier pour les activités assurées exercées :

- au départ d'un siège d'exploitation ou d'un bureau établi en Belgique et qui concernent des biens immobiliers situés dans un état membre de l'Union Européenne ou en Suisse ;

et/ou

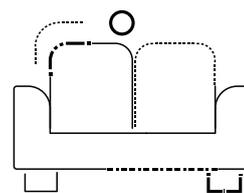
- au départ d'un siège d'exploitation ou d'un bureau établi sur un territoire de l'Union Européenne et qui concernent des activités d'intermédiation pour des biens immobiliers situés en Belgique.

Par ailleurs, en cas de procédure judiciaire, la couverture ne sera acquise que pour autant que l'assuré soit assigné devant une juridiction sise sur le territoire de l'Union Européenne ou de la Suisse.

WHO
IS WHO?

IMMERSION AU SEIN DE LA CHAMBRE EXÉCUTIVE

16



A côté du volet disciplinaire, les Chambres exécutives ont également un rôle administratif, lequel permet à l'Institut de remplir une autre de ses missions légales, soit l'encadrement de l'accès à la profession. Dans ce cadre, les Chambres vont procéder à l'inscription des stagiaires et des titulaires. Elles vont également prononcer des décisions d'omission, d'admission au test d'aptitude pratique de fin de stage et toute décision ayant trait au stage (approbation de nouvelles conventions ou d'avenants à celles-ci, suspension du stage, etc.). A noter que la composition de la Chambre exécutive administrative est similaire à celle décrite précédemment, à l'exception de l'assesseur juridique qui intervient uniquement dans la partie disciplinaire.

Depuis le début de l'année, la page 16 de ce magazine vous permet de faire connaissance avec les personnes qui travaillent au sein d'un service particulier de l'IPI, d'un groupe de travail ou encore d'une Chambre. Pour cette troisième édition du *Who is who?*, nous vous proposons une immersion au sein de la Chambre exécutive.

L'IPI est doté de trois missions légales, l'une d'elles étant le contrôle du respect du Code de déontologie. Ainsi, à l'image d'autres professions libérales, les agents immobiliers sont tenus d'exercer leur métier de manière éthique et doivent dans ce cadre respecter diverses règles et obligations. Pour s'assurer de leur respect, l'IPI est doté de Chambres exécutives (une francophone et une néerlandophone), soit des « tribunaux » qui veillent à ce que les membres exercent leur métier conformément au Code de déontologie. Composées d'un président (magistrat ou avocat inscrit au tableau depuis 10 ans) et d'agents immobiliers (élus tous les 4 ans par leurs pairs), les Chambres de l'IPI vont donc statuer sur les dossiers de membres ayant enfreint le Code de déontologie.

Notons que les Chambres n'interviennent qu'au dernier stade de la procédure, soit lorsque l'assesseur juridique (avocat en charge de l'instruction des dossiers) a jugé que les faits étaient suffisamment établis et graves. Dans un tel cas de figure, il renvoie alors le dossier de l'agent immobilier devant la Chambre exécutive, laquelle statuera sur la recevabilité des poursuites ainsi que sur le fond du dossier. A l'issue des débats, le dossier est mis en délibéré et la Chambre se réunit alors à huis clos en vue de prononcer sa décision qui peut aller de l'acquittement à la radiation.

Pour les aider à remplir leur rôle, l'assesseur juridique ainsi que la Chambre exécutive sont assistés de référendaires, soit des membres du personnel de l'IPI. Ces derniers assurent le relais entre les plaignants/appelés et l'assesseur juridique, notamment lors de la collecte

d'informations complémentaires à la plainte. En leur qualité de secrétaires suppléants, ils siègent également lors des audiences de la Chambre et rédigent dans la foulée le procès-verbal de l'audition. Rappelons également le rôle de notre expert, lequel est désigné par l'assesseur juridique en vue de mener des contrôles au sein des agences (compte de tiers, mentions obligatoires, obligation de formation, ...).

Si la Chambre exécutive peut donner à tort le sentiment d'être un organe répressif, son rôle demeure essentiel dans la mesure où elle écarte du marché les agents immobiliers indécents, ce qui apporte indirectement une image positive du secteur auprès du consommateur.

Nous attirons votre attention sur le fait que la compétence des Chambres exécutives est déterminée par le lieu où le demandeur exercera sa profession pour la première fois ou ultérieurement par celui de son principal établissement. En d'autres mots, si ce lieu est situé en Région wallonne, le dossier sera traité par la Chambre exécutive francophone. En revanche, si le principal établissement professionnel est associé à un code postal d'une commune située en Région flamande, c'est de la Chambre exécutive néerlandophone dont dépendra le dossier. Enfin, si ce lieu est situé dans la Région de Bruxelles-Capitale, la Chambre compétente dépendra de la langue utilisée dans la demande ou de celle choisie par le défendeur.