

2017-1

# IPI NEWS

janvier - février - mars 2017 • 20<sup>e</sup> année • Bureau de dépôt Bru X • P705210



## LE BUREAU SE PRÉSENTE



Dossier

**IMMOBILIER  
DIGITAL**



**IN MEMORIAM  
Paul Houtart**



# SOMMAIRE

3

## Édito

Merci pour votre confiance



4-5

## Actualités

Inspection économique,  
code de mesurage

6-9

## Résultats

Les élus en chiffres  
et en lettres

10

## In memoriam

Paul Houtart

11-13

## Dossier

Nouvelles technologies

 14 ?  
 Questions  
 immobilières

15

## Nouveaux titulaires

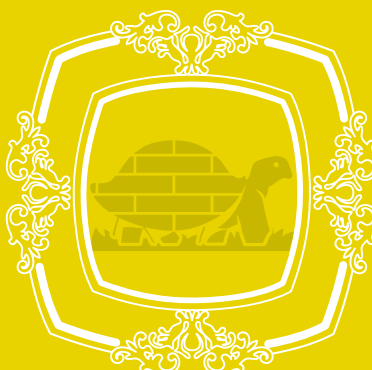
55 nouveaux !



16

## L'invité

Pierre Hermant



DES IDÉES ?  
DES PROPOSITIONS ?

N'hésitez pas à contacter le service  
communication de l'IPI via [cg@ipi.be](mailto:cg@ipi.be).

Vous pouvez également nous suivre sur  
**Facebook, LinkedIn et Twitter.**

À bientôt!



### 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](http://www.ipi.be)

### CONCEPT & RÉALISATION

Claire Gilissen,  
Frank Damen,  
Dorien Stevens,  
Steven Lee

### EDITEUR RESPONSABLE

Nicolas Watillon

### ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO

Olivier Aoust  
Thomas Blairon  
Vivian Hertz  
et Pierre Hermant

### LAYOUT

Graphic Plugin

### IMPRIMERIE

Nevelland



## MERCI POUR VOTRE CONFIANCE

**Ce ne fut pas facile à gérer. Notre mandat a débuté dans de tragiques circonstances. Le décès de notre confrère et ami Paul Houtart nous a plongés dans une immense tristesse. Paul était un grand monsieur, une personnalité constructive, un homme fédérateur qui a apporté beaucoup à la profession. Nous lui rendons hommage en page 10 de ce numéro.**

Nous poursuivrons ce que Paul avait entamé avec Yves Van Ermen et les autres membres du Bureau précédent. Lors de la campagne menée en vue des élections, nous avons établi, en concertation avec les agents immobiliers francophones, une liste de points d'attention que nous souhaitons privilégier durant la législature à venir. Des stages efficaces et de qualité, l'agrément des personnes morales et des salariés, considérer les agents immobiliers comme "créanciers privilégiés" et renforcer l'utilité de l'IPI. Vous retrouverez ces 4 thèmes principaux en page 9 du magazine, juste après nos interviews et celles de Stefaan Leliaert et Alain Deketelaere.

Dans cette édition, vous pourrez lire également ce que les avocats de la Hotline juridique ont répondu aux questions les plus fréquemment posées par les agents immobiliers ces trois derniers mois et vous découvrirez comment les nouvelles technologies pourraient bouleverser notre façon d'exercer la profession. Bien sûr, on ne remplacera jamais la plus-value d'un être humain mais ces nouvelles évolutions qui ont été présentées durant le salon français Rent 2016 ainsi qu'à la grand-messe de l'immobilier des Etats-Unis, le Inman Connect 2017, pourraient vous être utiles pour dynamiser votre activité. Ce thème a d'ailleurs inspiré notre invité surdiplômé –le directeur de Batibouw, Pierre Hermant- dont la carte blanche se trouve en dernière page.

Merci encore pour la confiance que vous nous avez accordée en nous désignant comme vos représentants à l'IPI. Nous restons à votre écoute. N'hésitez jamais à nous faire part des points que vous souhaiteriez voir abordés par l'Institut.

Bonne lecture et à bientôt !





2017-1  
IPI NEWS

# ACTUALITÉS

## CONTRATS DE COURTAGE À TÉLÉCHARGER

Selon les résultats de l'enquête menée par l'Inspection économique du 1er avril au 31 juillet 2016 auprès de 322 agents immobiliers, il apparaît qu'un agent immobilier sur cinq n'utilise pas un contrat de courtage conforme aux exigences légales. La même proportion ne satisfait pas non plus aux exigences sur le plan de la reconduction tacite du contrat.

C'est pourquoi nous vous rappelons, une fois encore, la nécessité de vous conformer à la législation. Le contrat de courtage doit mentionner une douzaine de clauses dont celles de rétractation et de prolongation tacite éventuelle. La description de la mission doit être claire ainsi que la durée du contrat et le montant de la commission convenue.

Le détail des obligations se trouve sur [www.ipi.be](http://www.ipi.be), dans les infos thématiques, dossier "Inspection économique". Vous pouvez aussi télécharger un modèle de contrat sur notre site. Tous les modèles de contrats (missions) se trouvent sous l'onglet "documents, modèles et formulaires".



## LA FLANDRE DIT "STOP AU BÉTON"



Alors que la Wallonie a annoncé en début d'année se doter d'un nouveau code de développement territorial (CoDT) visant à répondre au défi démographique et à lutter contre l'étalement urbain, le gouvernement flamand traçait les grandes lignes stratégiques de sa politique d'aménagement du territoire pour les prochaines décennies.

La Flandre possède une très forte densité de population et chaque année l'urbanisation augmente. Actuellement, la Flandre est recouverte de béton à 34% et 6 hectares verts disparaissent chaque jour. Baptisée "Stop au béton", cette déclaration d'intention faite fin 2016, vise à réduire la pression sur les espaces non bâtis tout en optimisant leur utilisation. D'ici 2040, il ne sera plus permis de rogner sur d'autres terrains non constructibles. Le processus se mettra en place progressivement avec

une première étape en 2025 où seuls 3 hectares pourront être consacrés par jour à la construction contre 6 actuellement. Ce plan a par ailleurs prévu une meilleure répartition des zones d'habitat qui devront être concentrées autour des nœuds de communication (trains et bus). Le Code wallon de développement territorial entrera pour sa part en vigueur le 1er juin 2017. On annonce une simplification pour les demandes et une réduction des délais de traitement.

### NOUVEAU PARTENAIRE DE L'IPI

Le magazine que vous lisez est imprimé par un nouveau fournisseur. Après un appel d'offre lancé en 2016, le marché de l'impression des 10.000 magazines trimestriels de l'IPI a été attribué au groupe Nevelland pour les 4 années à venir.

Nevelland est une imprimerie de Drongen travaillant avec deux entreprises de travail adapté. Cette coopérative pratique l'entrepreneuriat social. Elle fixe des objectifs mesurables au niveau social, écologique et financier. L'IPI est heureux de pouvoir participer à cette façon d'envisager l'entrepreneuriat.

# LE CODE DE MESURAGE



**Le Code de mesurage des surfaces des immeubles bâtis a été présenté au Sénat. Il était temps que l'ensemble des acteurs du secteur immobilier puissent enfin parler le même langage de mesurage.**

**Le secteur espère que ce code fera rapidement force de loi.**

Surface habitable, surface utilisable, surface utile, surface totale, surface nette, surface au sol, ... ? Quel terme choisir pour définir la surface d'une pièce ou d'un bâtiment ? Partant du constat que chacun y allait de sa définition, des géomètres français et belges se sont associés en 2012 afin de définir un code unique de mesurage commun à tous les immeubles et ce, quelle que soit leur destination. Un code simple et universel qui serait partagé par tous les professionnels

afin d'apporter une sécurité juridique et une clarté aux consommateurs.

Ce groupe de travail franco-belge a reçu la collaboration de membres de la Commission européenne. Au départ, il s'agissait d'harmoniser les termes entre géomètres et architectes. Mais ce code, qui a été testé pendant des mois, a rapidement montré qu'il pouvait aussi être utilisé par d'autres professions dont celle d'agent immobilier. Le 6 février 2012 déjà, Paul Houtart répondait ceci à un journaliste de l'Avenir:

”

*(...). Il faudrait même une directive européenne comme il y en a une pour calculer le coefficient énergétique des bâtiments. En tout cas, cette initiative simplifiera vraiment le système, ça le rendra plus transparent et ça permettra plus d'honnêteté envers le client."*

## LA RESPONSABILITÉ DES AGENTS IMMOBILIERS

Pendant ce temps, un arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles condamnait en mai 2014 un agent immobilier à dédommager un particulier qui se plaignait d'avoir été lésé par un mauvais mesurage de son bien. En effet, le juge a considéré que c'est l'agent immobilier, en tant que professionnel, qui aurait dû mesurer le bien correctement. **"(...) l'Agent Immobilier est tenu de fournir une information claire, loyale et précise sur les caractéristiques du bien à vendre (...)".** Selon le juge, le notaire n'avait fait que rédiger l'acte de vente sur base des mesurages fantaisistes effectués par l'agent immobilier.

Depuis, les contours du Code de mesurage ont été dessinés. Il simplifie la terminologie en définissant clairement la notion de surfaces intra-muros (SIM) et de surfaces extra-muros (SEM).

Le Code reprend une méthodologie permettant aux professionnels de calculer avec la plus grande précision ces deux surfaces essentielles à tous les rapports ou actes immobiliers.

Actuellement, ce code est adopté par de nombreux acteurs internationaux: le Comité de Liaison des géomètres Européens (représentant 34 pays), la Communauté européenne, la Chambre des Experts Immobiliers de France et l'Institut Français de l'Expertise Immobilière. En Belgique, il est utilisé par les géomètres, le cadastre, les évaluateurs, la CIBEX et l'ABEX.

Du côté des agents immobiliers, le CEPI vient aussi d'adopter ce code et l'IPI a accepté d'agrèer des formations données par l'ABEX via le CEFIM. Les contacts sont en cours avec VIVO pour délivrer cette même formation en néerlandais.

Une campagne de communication a aussi été lancée à l'attention des consommateurs. On envisage de modifier les appellations sur tous les sites d'annonces pour la mi-2017.

Si le secteur s'est mis d'accord pour utiliser ce code, au niveau législatif ce n'est pas encore acquis. L'ABEX a été invitée fin février pour s'exprimer devant les sénateurs. Le secteur espère que le législateur coulera ce Code en force de loi ou en décret.

En attendant, l'IPI encourage l'utilisation de ce langage commun, tout en rappelant qu'il n'est, actuellement, pas obligatoire.



# RÉSULTATS

**Vous le savez, des élections sont organisées à l'IPI depuis 1995. La sixième législature vient de commencer (car la première a duré 6 ans au lieu de 4 pour toutes les suivantes). Nous sommes retournés dans le passé pour observer le profil de nos élus. Alors, quelles tendances se dégagent des 430 mandataires que l'IPI a connus depuis ses débuts ?**

## TENDANCES: QUI SONT LES ÉLUS ?

### ILS SONT UN PEU PLUS DE "ELLES"

En 1995, tous mandats et rôles linguistiques confondus, les femmes représentaient 11% des agents immobiliers élus. Pour cette législature, elles sont presque 29% et ce sont les élus francophones qui font pencher la balance: 37% des élus francophones de cette législature sont des femmes.

Il est par ailleurs intéressant de constater que, bien qu'elles soient moins nombreuses, les élues féminines ont plus de mandats d'effectif que de suppléant.

En effet, tous mandats et langues confondus, 57% des femmes élues ont obtenu un mandat d'effectif alors qu'elles ne représentent que 21% des élus.

plus de "ELLES"...



en **1995**  
**11%**



### ILS VIENNENT DU CENTRE DU PAYS

Les élus francophones proviennent à large majorité du Brabant wallon et de Bruxelles.

Les élus néerlandophones sont essentiellement issus de Flandre occidentale, de Flandre orientale et du Brabant flamand.

Mais ensemble, nos élus viennent du cœur de notre pays.

### ILS SONT UN PEU PLUS MÛRS

En 1995, la moyenne d'âge des élus était de 49 ans. Elle s'élève aujourd'hui à 54 ans.

Tous mandats et tous rôles linguistiques confondus, nos élus sont donc de fringants quinquas.

Si l'on découpe ces chiffres selon les mandats, on observe que:

- au Conseil national, l'âge passe de 48 ans à 52 ans
- aux deux Chambres exécutives, de 50 à 56 ans
- aux deux Chambres d'appel, de 53 à 58 ans

D'une manière générale, les mandataires néerlandophones sont légèrement plus âgés.

# QUE VEULENT LES NOUVEAUX MEMBRES DU BUREAU ?

Les nouveaux membres du Bureau de l'IPI sont dans la tendance des chiffres de la page précédente. **STEFAN LELIAERT** aura bientôt 48 ans, **NICOLAS WATILLON** vient de les fêter. **ALAIN DEKETELAERE** soufflera prochainement ses 51 bougies et **CÉCILE VAUSE** vient d'avoir 56 ans. Ils viennent respectivement de Flandre orientale, de Namur, de Flandre occidentale et encore de Namur. Voilà pour les grandes lignes. Entrons à présent dans les détails.

**Pourquoi se sont-ils portés candidats au Conseil national puis au Bureau de l'IPI ?**

## NICOLAS

“ L'IPI est essentiel dans la défense et la reconnaissance du métier. Après avoir œuvré dans plusieurs fédérations professionnelles, je voulais découvrir de l'intérieur cet organe que beaucoup nous envient à l'étranger et aussi pouvoir poursuivre ce qui a été fait. Et, qui sait, peut-être encore faire mieux.

## CÉCILE

“ Dès 1990, je me suis investie bénévolement dans une des associations professionnelles existant à l'époque, et il m'a été demandé de me présenter comme candidate aux premières élections de l'IPI. J'ai siégé à la Chambre exécutive durant 2 mandats, et j'ai ensuite été élue au Conseil national en 2012, et lors des dernières élections. La défense de l'image de marque des agents immobiliers est une nécessité.

## STEFAN

“ J'ai été contacté par plusieurs personnes du secteur. Mon expérience acquise lors de mandats précédents à l'IPI et le fait que je sais écouter ont certainement joué un rôle. Au départ, je pensais que ça serait irréalisable, en terme d'organisation mais c'est un honneur de pouvoir le faire. C'est une opportunité que de pouvoir collaborer à une meilleure professionnalisation de notre secteur.

## ALAIN

“ Moi aussi j'ai été contacté, peut-être car, en plus de mon passage au Conseil national, j'étais très actif au sein de la CIB. L'immobilier me passionne énormément, j'espère faire profiter le secteur de mon expérience du terrain.

**Cécile Vause** est agent immobilier depuis 1990, et s'est peu à peu spécialisée dans la vente de propriétés équestres, agricoles et rurales. Ce domaine d'activités – qui nécessite souvent plusieurs mois pour aboutir à la réalisation de la vente – l'a amenée à établir des liens étroits avec ses clients vendeurs et acheteurs. La matière du bail à ferme – tellement complexe – fait partie de son bagage.

**Nicolas Watillon** est actif à Namur dans les domaines du courtage, de l'expertise et de régisseur. Ce surdiplômé est aussi développeur de projets spécialisés dans les matières urbanistiques -de la demande de permis à la concrétisation d'un projet.

**Stefan Leliaert** s'est orienté vers la fonction de syndic dès 1994. En 2010, il a fondé la société "de Syndic" de l'un des plus grands groupes immobiliers de Flandre occidentale où il reste la personne clé.

**Alain Deketelaere** a débuté dans l'assurance puis en tant qu'employé dans une agence immobilière. Ce diplômé en marketing a créé sa propre agence en 1988.

**Cette année, le nombre d'agents immobiliers belges passera le cap des 10.000. Comment l'IPI peut-il garantir un niveau de qualité élevé de l'exercice de la profession ?**

## NICOLAS

“ L'aspect formation a été renforcé dans le nouveau code de déontologie (NDLR: ce code sera bientôt communiqué, nous attendons les arrêtés d'exécution). Désormais, chacun devra suivre 10h de formation par an et par colonne. Par ailleurs, l'IPI a relevé le niveau des formations en mettant au point un mode d'agrément des formations. L'Institut délivre désormais les attestations de formation, ce qui permettra un meilleur contrôle du suivi. Il faut comprendre que la formation permanente est essentielle dans l'exercice de notre profession car c'est par cette connaissance que l'on peut apporter une plus-value sur le terrain.

## CÉCILE

“ L'amélioration de la profession passe notamment par l'obligation du respect des règles déontologiques et le suivi d'une formation de qualité. Je me suis d'ailleurs impliquée pendant près de 15 ans dans l'organisation de formations au travers d'une asbl, et j'ai eu l'occasion de constater le niveau de connaissances des futurs agents immobiliers en leur faisant passer les examens lors des séances de la Chambre exécutive. Tout agent immobilier doit suivre ces formations pour s'adapter aux modifications de la législation, et pour maintenir un bon niveau de connaissances.

A ce niveau, il y a encore des lacunes à combler.



### STEFAAN

Le stage est crucial pour pouvoir délivrer de bons agents immobiliers. Et, après le stage, nous devons continuer à insister sur l'importance d'une bonne formation car notre profession évolue très vite.

### ALAIN

Un bon niveau de stage est en effet un grand défi. Aujourd'hui, les nouveaux agents immobiliers sont mieux et plus spécifiquement qualifiés. Toutefois, on pourrait placer la barre un peu plus haut en vue de la protection des consommateurs. D'autre part, nous devons suivre les maîtres de stage de plus près et les assister dans la tâche importante qui est la leur. Les quelques moments déterminés pour les remises de rapports de stage n'assurent pas un suivi correct. Le but n'est pas de découvrir d'éventuels problèmes à la fin du stage. Concrètement, je pense à placer un agenda digital sur notre site dans lequel le stagiaire pourrait rapporter son activité journalière et tenir un dossier de stage.

#### Est-il envisageable d'instaurer un quota d'agents immobiliers ?

### NICOLAS

Cela n'a pas de sens. Le quota ce serait d'instaurer une qualité la plus élevée possible dans l'exercice de la profession, par la formation permanente et le respect d'une déontologie plus exigeante.

### CÉCILE

Le nombre d'agents immobiliers se stabilisera automatiquement, eu égard à l'augmentation constante du niveau de connaissances requis pour exercer ce métier.

### STEFAAN

Je ne suis pas non plus partisan d'introduire un quota. Nous vivons dans un libre marché et ne pouvons pas mettre un frein, même si on est très nombreux.

### ALAIN

Chacun doit avoir accès à notre profession. C'est notre mission de délivrer des agents immobiliers qui offrent un service de grande qualité. Par ailleurs, on constate que notre réglementation sévère n'empêche pas la croissance des agents immobiliers. Il est frappant d'observer que, dans d'autres pays européens comme par exemple les Pays-Bas où la profession est beaucoup moins réglementée, on ne connaît pas cette croissance.

#### Comment l'IPI peut-il aider les agents immobiliers à franchir l'étape de l'arrivée des nouvelles technologies (qui change la façon d'exercer le métier) avec succès ?

### NICOLAS

Selon moi, la force d'un agent immobilier ce sera sa connaissance du métier. Plus que pouvoir utiliser internet et les supports publicitaires, il faudra avoir des connaissances des matières locatives, de la législation -ce qu'on peut faire,

ce qu'on ne peut pas faire-, des conseils d'ordre urbanistique, juridique ou fiscal. Pour que les agents immobiliers apportent réellement une aide aux particuliers qui veulent réaliser une opération immobilière.

### CÉCILE

La qualité du conseil reste primordiale dans notre profession. Les spécificités inhérentes à chaque dossier de vente, location, promotion, gestion, ne peuvent être gérées par un système informatique. Le contact humain restera indispensable.

### STEFAAN

Nous devons être vigilants quant aux conséquences de la digitalisation. On ne peut pas tout résoudre avec un ordinateur. En tant que syndic, il n'est pas évident de concilier les différentes visions des copropriétaires. C'est un travail psychologique qu'un ordinateur ne pourra pas faire. Par contre, pour la gestion financière et l'administratif, la digitalisation est un bonheur.

### ALAIN

Les nouvelles technologies nous offrent des outils pour faciliter plus ou moins notre travail mais il n'y a pas que ça. Nous devons surtout bien connaître notre métier. Nous pouvons aider nos membres en leur offrant des formations spécifiques à ce sujet. Mais il faut être prudent car il y a un conflit entre l'information qui doit être de plus en plus transparente et la protection de la vie privée qui doit être garantie.

#### Et, il y a d'autres concurrents qui se profilent sur le marché, comme ceux qui se disent coachs en immobilier. Certains agents immobiliers sont inquiets. Comment l'IPI peut-il les aider ?

### NICOLAS

Notre métier a ses exigences de qualité. Celui qui se contente de mettre une affiche sur un bien ou une pub sur un site n'apporte rien. Pouvoir conseiller dans l'analyse d'un bon loyer, dire comment répartir les charges, expliquer comment signer un bon bail -celui adapté au bien-, donner des conseils en matière de garantie locative et d'état des lieux... Tout ça c'est la plus-value de l'agent immobilier. Notre métier ne consiste pas uniquement à placer un panneau ou ouvrir une porte !

### CÉCILE

Chaque opération immobilière a des exigences particulières, qui nécessitent des connaissances approfondies de la législation. Le coach en immobilier se substitue au propriétaire du bien, mais ne peut évaluer les conseils d'un agent immobilier agréé, qui – comme dit plus haut – a des obligations de savoir, de formation et d'éthique.







# LEURS OBJECTIFS

## QUE VEULENT-ILS METTRE EN PLACE D'ICI LA FIN DE LEUR MANDAT ?

Du côté francophone, les élus ont fait leur campagne sur plusieurs sujets. Voici leurs quatre priorités:

### 1. Des stages efficaces et de qualité

Il devrait y avoir une réflexion sur l'obligation du stage. Le stage pourrait être facultatif mais l'examen renforcé. Actuellement, Cécile et Nicolas voient deux failles.

D'une part, les niveaux d'expérience et de connaissance en immobilier des candidats sont extrêmement variables. Un candidat peut venir du notariat ou de l'architecture ou avoir été salarié dans une agence pendant des années sans être agréé et donc avoir moins besoin de formations que d'autres candidats qui viennent de métiers ou d'études d'autres secteurs. Dans certains cas, il serait dès lors intéressant de permettre l'accès directement à l'examen à ceux qui le souhaitent. Par contre, celui qui échoue à l'examen se verrait imposer d'effectuer le stage.

D'autre part, il n'y a pas assez de maîtres de stages par rapport au nombre de stagiaires. Et certains maîtres de stage devraient être mieux formés pour assurer leur rôle. Peut-être faudrait-il les obliger à suivre 1 ou 2 heures de formation ayant trait à l'accompagnement du stage et dans le cadre des 10 heures de formations annuelles obligatoires.

### 2. Lutter contre les illégaux via l'agrégation des personnes morales et des salariés

En ce qui concerne les personnes morales, Cécile et Nicolas ne trouvent pas normal, comme c'est le cas actuellement, que lorsqu'une personne est sanctionnée par la Chambre, elle puisse continuer d'exercer le métier d'agent immobilier au sein de sa société. Il faudrait que la société soit aussi sanctionnée. Pour ce faire, il faudrait modifier les conditions pour l'agrégation des personnes morales à l'IPI en le simplifiant et en l'élargissant à toutes les sociétés.

Par ailleurs, les personnes sous statut de salarié qui travaillent en agence peuvent actuellement poser les mêmes gestes qu'un agent immobilier. Par contre, ces personnes ne sont pas soumises

aux mêmes obligations que l'agent immobilier en matière de formation permanente ou de diplômes notamment. Si ces dernières enfreignent le code de déontologie de l'IPI, elles ne risquent rien. C'est leur employeur, l'agent agréé, qui sera sanctionné par l'Institut. Deux ordres en Belgique ont déjà mis fin à cette situation. Pourquoi ne le ferions-nous pas ?

### 3. La défense des honoraires des agents immobiliers dans le cadre de dossiers financièrement délicats

Dans certains cas, des courtiers travaillent pour la réussite d'une transaction immobilière et il arrive qu'il n'y ait plus d'argent au moment de la passation de l'acte pour honorer le travail de l'agent immobilier. Comme ce dernier ne figure pas parmi les créanciers privilégiés, il est généralement le dindon de la farce et ne voit pas son travail honoré. Cette situation est d'autant plus injuste que l'intervention de l'agent immobilier a généralement permis d'atteindre un prix de vente plus élevé permettant de rembourser un maximum de créanciers. Le souhait est réellement de travailler sur ce point pour permettre à l'agent immobilier d'être rémunéré dans ce genre de dossier aussi.

### 4. Pour un institut garde-fou de notre profession

Nos élus voient l'IPI comme le garde-fou de la profession et également comme un élément indispensable à la reconnaissance des différents métiers. L'idée serait de mieux utiliser les services de l'IPI. L'Institut offre déjà de nombreux services et les agents immobiliers sont trop peu nombreux à les utiliser. Les élus vont donc œuvrer pour une plus grande visibilité de l'IPI, ce qui garantira une meilleure reconnaissance de la profession et pour une efficacité maximum de l'IPI afin d'offrir un service optimum pour l'agent immobilier. Par ailleurs, les élus vont poursuivre la politique d'un IPI "paperless".

## DU CÔTÉ NÉERLANDOPHONE, LES ÉLUS ONT CES 4 PRIORITÉS

1. Un stage de meilleur niveau
2. Une offre de formation élargie et adaptée
3. Une organisation plus efficiente de l'IPI
4. Une meilleur image de l'IPI



# IN MEMORIAM



**Paul Houtart**

9 avril 1970  
12 février 2017

**Nous n'aurions jamais voulu écrire cette page. Comment aurions-nous pu imaginer que notre vice-président, notre confrère, notre ami, Paul Houtart décéderait moins de 3 jours après nous avoir accordé une interview ? Non, nous n'aurions jamais voulu rédiger cet in memoriam mais nous avons choisi de le faire pour rendre hommage à ce grand Monsieur que nous ne pourrions pas oublier.**

Tous les messages que nous avons reçu de dizaines d'agents immobiliers vont dans le même sens. Le départ inopiné de Paul représente une énorme perte pour notre secteur et pour l'Institut. On nous a écrit: **"Paul était un collègue particulièrement honnête et compétent"**, et **"C'était quelqu'un d'ouvert, de disponible, de passionné"** ou encore **"Il était une personne bien et chaleureuse"**, **"un confrère de grande valeur"**, **"une figure de l'immobilier"**,...

Oui, Paul était tout cela et bien d'autres choses. Lors de la législature précédente, il occupait déjà la fonction de vice-président de l'IPI, formant avec Yves Van Ermen le duo francophone tenant les rênes de l'institut. Il fut la cheville ouvrière de nombreux grands projets qui se sont concrétisés durant cet exercice tels le passage à l'assurance collective ou le renforcement de la formation et des tests de compétences. La qualité et la professionnalisation plus poussée du métier était l'un de ses chevaux de bataille. Et, dans le cadre de son tout nouveau mandat, il avait déjà commencé à poser, avec Nicolas Watillon, les premiers jalons d'autres grands projets.

**Et lorsqu'il était encore parmi nous, il nous a confié sa vision du métier, il nous a fait part des projets qu'il voulait porter avec les membres du Bureau. Voici ce qu'il avait répondu à nos questions.**



*"Paul était un collègue particulièrement honnête et compétent."*

*"Il était une personne bien et chaleureuse."*

*"Un confrère de grande valeur."*

*"C'était quelqu'un d'ouvert, de disponible, de passionné."*

*"Une figure de l'immobilier"*

**Paul, pourquoi vous êtes-vous porté candidat au Conseil national puis au Bureau de l'IPI ?**

*En Belgique, nous avons de la chance d'avoir cet Ordre qui, de plus, est géré par nos pairs. C'est une pièce à l'édifice pour que les agents immobiliers puissent exercer leur profession de manière qualitative et c'est tout bénéfique pour le consommateur. J'ai choisi de me représenter car c'est intellectuellement fort intéressant de pouvoir travailler au Bureau, de faire des rencontres et d'apprendre. Par ailleurs, le Bureau est le lieu privilégié pour essayer de faire passer les idées des personnes que l'on représente.*

**Cette année, le nombre d'agents immobiliers belges passera le cap des 10.000. Comment l'IPI peut-il garantir un niveau de qualité élevé de l'exercice de la profession ?**

*Le rôle de l'IPI est de faire un bon arbitrage. Pour que chacun ait les mêmes avantages et les mêmes obligations, notamment grâce au code de déontologie. C'est ainsi que l'IPI peut garantir la qualité du travail des agents immobiliers.*

**Est-il envisageable d'instaurer un quota d'agents immobiliers ?**

*Il est inimaginable de parler de quota. L'IPI n'a pas pour rôle de faire du protectionnisme pour les agents immobiliers. L'IPI a pour rôle de porter le métier d'agent immobilier vers le haut via, notamment, la formation. Je suis fort attaché au respect de la libre concurrence. Nous ne sommes pas dans une économie planifiée.*

**Comment l'IPI peut-il aider les agents immobiliers à franchir l'étape de l'arrivée des nouvelles technologies ou d'autres formes de concurrence, comme ceux qui se disent coachs en immobilier ?**

*Par rapport aux systèmes entre particuliers, aux notaires, aux coachs, aux technologies, la plus-value de l'agent immobilier est conséquente. L'agent immobilier trouvera son salut, non pas par des règles ou des lois édictées par l'IPI mais par ses conseils et ses compétences. Son savoir-faire lui permettra de devenir exclusif et tout le monde sera obligé de passer par lui.*

*La qualité des services de l'agent immobilier découlera de sa formation et de ses connaissances ainsi que de ses aptitudes commerciales. La concurrence a toujours été là. Ce n'est pas insurmontable.*



## LA TECHNOLOGIE VA-T-ELLE CHANGER LE MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER ?

“ Ces technologies changeront, tôt ou tard, votre quotidien professionnel. ”

Vincent Lecamus

**Les observations et les prévisions de différents experts en technologie et en marketing immobilier concordent: le monde de l'immobilier est en train de subir des modifications profondes. La vague nous arrive des Etats-Unis, elle porte plusieurs tendances liées aux nouvelles technologies et aux évolutions des modes de consommation. A l'IPI, nous suivons ces tendances relevées par de célèbres blogs de veille technologique spécialisés dans l'immobilier.**

*"Aujourd'hui, les professionnels de l'immobilier l'ont bien compris: pour mieux vendre, il faut rechercher l'interaction, et surtout, procurer de l'émotion à ses clients! Et, bonne nouvelle, les nouvelles technologies sont là pour vous aider à y arriver: modélisation 3D, réalité virtuelle et réalité augmentée, géolocalisation, intelligence artificielle... Ces technologies changeront, tôt ou tard, votre quotidien professionnel."* Vincent Lecamus, spécialiste du marketing immobilier sur internet, immobilier 2.0.

### QUELS OUTILS POUR BOOSTER VOTRE BUSINESS ?

Présentées durant le salon français Rent 2016 ainsi qu'à la grand-messe de l'immobilier des Etats-Unis, le Inman Connect 2017, voici quelques nouvelles technologies et évolutions qui pourraient vous être utiles pour dynamiser votre activité.

### LA MODÉLISATION 3D

La modélisation 3D va toujours plus se développer et prendra une place primordiale dans le processus de vente. Maquettes 3D, visites d'appartements ou de quartiers, les possibilités offertes par cette technologie sont nombreuses. Le prix des casques de réalité virtuelle reste élevé mais la possibilité pour le client de se projeter dans son futur bien immobilier, d'autant plus si ce dernier n'est pas encore construit, est une plus-value de poids. La modélisation 3D permet par exemple d'effectuer des visites multiples sans bouger de l'agence ou de refaire une visite virtuelle après avoir déjà fait la visite réelle. Cette expérience pourrait rapidement devenir une norme.

Conférencier lors de l'Inman Connect, le fondateur du leader de l'immobilier américain Zillow, Rich Barton, a déclaré que, dans quelques années, les utilisateurs navigueront sur Zillow avec un casque de réalité virtuelle et prévisiteront virtuellement les propriétés depuis chez eux de façon immersive.





## LA RÉALITÉ AUGMENTÉE

C'est le principe du Pokémon Go. Lors des visites, la réalité augmentée permet de visualiser sur sa tablette ou son smartphone des éléments qui ne sont pas dans la pièce ou de changer les meubles de place pour mieux s'approprier l'habitation. En agence, pour le moment, elle permet de scanner avec un smartphone du contenu papier (catalogue...) pour le rendre interactif ou de trouver un bien ou de prendre rendez-vous grâce à un flash code actif en vitrine.

## LA GÉOLOCALISATION

Aujourd'hui, le client ne cherche plus seulement un type d'appartement: il recherche aussi un quartier, un style de vie. Modifier la façon de rechercher sur votre site en instaurant des critères de recherche tels que écoles ou gares à proximité permettra au client de trouver un logement en fonction de ses centres d'intérêt.

Ce qui est vrai pour le site, l'est encore plus pour sa compatibilité avec les smartphones.

Selon le bureau d'étude IDC (International Data Corporation) spécialisé dans l'intelligence des marchés IT, 1,47 milliards de smartphones ont été vendus dans le monde en 2016. La majorité de la population possédant un téléphone intelligent, il faut profiter de cette ultra-mobilité pour proposer du contenu géolocalisé. En effet, les candidats acheteurs ou locataires vont vouloir regarder les appartements qui sont situés autour d'eux lorsqu'ils se promènent dans un quartier qui leur plaît. Vos applications doivent aussi proposer de voir ce qu'il y a autour de soi lorsque l'on sort de l'immeuble.

## LES SOLUTIONS D'ANALYSE DU BIG DATA

Les systèmes de collecte et de traitement des données vont continuer à se développer toujours plus, pour aider à

comprendre les comportements des clients (déplacements, habitudes de consommation, ...) et ainsi anticiper leurs besoins. Les smartphones et objets du quotidien sont de plus en plus souvent équipés de capteurs, leur permettant d'envoyer toutes sortes d'informations et de données. Cette analyse des multiples données récoltées par les capteurs des objets du quotidien vont permettre de connaître de mieux en mieux les clients et de leur proposer de plus en plus précisément ce qui les intéresse. Attention cependant à ne pas entraver les réglementations en matière de protection de la vie privée.

## LES CHATBOTS

Les chatbots sont des agents de conversation autonomes qui utilisent l'intelligence artificielle. Ce sont des robots qui répondent en temps réel aux questions simples et fréquentes posées par écrit

ou oralement sur le site internet. Cette communication interactive et personnalisée ne remplace pas l'agent immobilier. Mais tout en coûtant moins cher qu'un humain, les chatbots servent à débiter une relation avec le client, qui sera redirigé vers l'agent immobilier pour les missions où il apporte vraiment un plus.

## LES DRONES

L'image et la vidéo ont toute leur importance aujourd'hui. Même si les drones ne sont pas encore répandus, les prises de vue faites avec cette technologie sont originales et peuvent être spectaculaires. Et qui dit belles images, dit belles émotions, ce qui est avantageux pour le marketing. Les drones permettent aussi de réaliser des missions d'inspection, de diagnostic énergétique ou de suivi de chantier. Bien sûr, ils sont soumis à la réglementation aéronautique. Il faut respecter les exigences légales d'utilisation.

## DANS LES ANNÉES À VENIR

**Dans les années à venir, des technologies continueront à émerger. Voici celles qu'il faudra surveiller et peut-être envisager d'adopter à plus long terme, à moins qu'elles ne restent que des gadgets:**

### L'IMPRESSION 3D

L'impression 3D va certainement révolutionner d'ici quelques années la construction de bâtiments. Mais elle peut déjà permettre d'imprimer directement des maquettes qui aideront les clients à visualiser un bien immobilier dans l'agence.

### LES HOLOGRAMMES

Les hologrammes sont la suite logique de la réalité virtuelle. Une nouvelle application développée par Mark Zuckerberg permet déjà de créer des avatars lorsque nous sommes équipés d'un casque de réalité virtuelle. Les hologrammes promettent de révolutionner la visite de biens immobiliers: il sera possible pour l'agent immobilier d'être sur le terrain, tout en restant à son bureau, ou aux clients de demander un avis à leur famille sans qu'ils se déplacent.

### LES VÉHICULES AUTONOMES

La fiabilité des véhicules autonomes n'est pas encore parfaite, Google, Apple et d'autres cherchent encore, mais ils pourraient venir chercher les clients pour les amener visiter des biens immobiliers ou directement à l'agence.

# POUR LES SYNDICS

Il existe déjà de nombreuses applications ayant pour objectif de favoriser la communication au sein des copropriétés. Elles facilitent les échanges entre gestionnaires et résidents et avec les corps de métiers actifs dans l'immeuble. Via ces outils online (sur mobiles et ordinateurs), les habitants signalent les incidents et peuvent suivre leur résolution depuis l'application. Ils retrouvent l'ensemble des informations qui rythment la vie de leur immeuble (AG, éléments de communication, réparations ...). Le bénéfice du point de vue du résident est de trouver facilement en un seul endroit les divers incidents rencontrés dans son immeuble. Côté syndic, cela évite d'avoir plusieurs appels pour le même problème et permet de se concentrer sur la résolution de celui-ci. Certains de ces outils mettent également les fournisseurs dans le jeu (on peut voir quand il vient et quelles sont les résultats de son passage dans l'immeuble). Faciliter la communication entre les gestionnaires et les résidents est un excellent levier de fidélisation. De plus, ces outils participent à donner une image innovante et dynamique de l'entreprise.



Peter Hinssen

On l'a compris, en nous plongeant dans un environnement immersif, ces technologies vont changer nos façons de visiter les biens et d'interagir. Mais, cela va de soi, elles ne sont qu'un complément du savoir-faire des agents immobiliers. Elles ne remplaceront pas l'humain.

Laissons le mot de fin au patron de Zillow. Il pense que l'immobilier n'est pas un secteur "Do It Yourself": "Les recherches montrent que les clients veulent un coach et quelqu'un qui les conseille lorsque l'on parle d'immobilier...".

**"... l'agent immobilier va se transformer en une version plus "virtuelle" de lui-même"**

Rich Barton

Concrètement, Rich Barton a expliqué lors de sa conférence qu'il imagine un futur où l'agent immobilier visite virtuellement les biens avec ses clients, les conseille à distance et où l'ensemble des documents sont dématérialisés. Selon lui, le principal outil de travail de l'agent immobilier sera son mobile, à partir duquel il pourra réaliser la plupart de ses tâches professionnelles.

## L'AVIS DE PETER HINSSEN

L'IPI a pu récolter l'opinion de Peter Hinssen sur ces évolutions. Cet éminent spécialiste international de l'impact du digital sur la société et les affaires qui est né en Belgique est l'auteur d'une série d'ouvrages renommés tels "Digital is the new normal" ou "The Network Always Wins". Patron d'une start-up en conseils basée à Gand, Peter Hinssen est un conférencier très demandé à travers le monde ainsi qu'un professeur. Il est une source d'inspiration pour les décideurs ayant des ambitions en matière d'innovation numérique.

**Quel regard portez-vous sur les nouvelles technologies de vente (drônes, vidéos 3D, ...) qui arrivent timidement sur le marché belge ?**

Je ne vois pas ces techniques de réalité virtuelle ou de vidéo 360 degrés arriver sur le marché de l'immobilier à court terme. Ils ont encore une réputation de gimmick et sont surtout très chers pour un agent immobilier moyen. Mais à long terme, lorsqu'ils seront moins chers et donc accessibles, ils se révéleront être une nécessité.

**Même s'ils risquent de montrer tout ? Par exemple des tâches d'humidité ?**

La transparence devient un must. Nous ne devons pas penser que nous sommes plus intelligents que le client. L'honnêteté brute est de plus en plus appréciée. Celui qui n'est pas honnête, risque de recevoir le tour de manivelle. Pensez à l'industrie du tourisme où certains acteurs qui avaient triché ont ensuite constaté que de vraies photos de leurs hôtels éditées par des clients, prouvaient que les leurs étaient non conformes à la réalité.

**Il y a actuellement environ 9900 agents immobiliers belges. Dans un monde où les tâches sont de plus en plus automatisées, cela affectera-t-il l'emploi ?**

Dans le secteur immobilier, la digitalisation aura un impact sur l'emploi, mais cela ne conduira pas nécessairement à des pertes d'emplois. Les agents immobiliers intelligents implémenteront d'autres formes de service qui créeront de la valeur ajoutée. Celui qui continue à pratiquer le métier de manière automatisée, risque de se voir concurrencer par un ordinateur. Le défi pour l'agence immobilière consiste à créer, avec son son personnel, une valeur ajoutée unique. Cela découlera principalement de la connaissance et de l'expertise, qui sont très importantes dans ce secteur.



**Le secteur de l'immobilier est soumis à de nombreuses réglementations. Afin d'aider les agents immobiliers, l'IPI a mis en place une hotline juridique répondant à toutes leurs questions. Voici un aperçu des principales questions posées ce dernier trimestre.**

#### **Bail avec un diplomate: que faire en cas d'absence de paiement des loyers ?**

Les avoirs (propriétés, comptes bancaires, véhicules etc...) détenus par des diplomates en poste en Belgique bénéficient en principe d'une immunité d'exécution. La condition requise, mais suffisante, est que ces avoirs soient en lien avec la fonction du diplomate concerné.

Il faut donc être prudent lorsqu'un bien est donné à bail à un locataire diplomate (et à fortiori à une ambassade) et agir rapidement pour éviter de rester avec une créance de loyers impayés. Cette immunité d'exécution n'empêche toutefois évidemment pas le recours devant le juge de paix pour obtenir l'expulsion du diplomate indélicat.

#### **Statut de l'agent immobilier: peut-on collaborer, dans le cadre de son activité d'agent immobilier avec une personne qui n'a pas d'agrément d'IPI ?**

La seule possibilité réside dans l'établissement d'un contrat de travail conforme à la loi de 1978 sur le contrat de travail.

A défaut, la collaboration avec un indépendant, le système de l'apporteur d'affaires etc.. sont interdits.

Il est cependant possible aussi de conclure des contrats de stage évidemment avec un stagiaire agréé IPI et à certaines conditions avec des étudiants INFAC et autres: il est conseillé dans ce cas de prendre contact directement avec l'école.

#### **Règlement de copropriété: peut-on exclure comme copropriétaires dans un immeuble les étrangers ou les personnes qui ne sont pas titulaires d'une carte de séjour ?**

Evidemment non. La discrimination est interdite par la loi et punissable. La loi du 25 février 2003 tendant à lutter contre la discrimination interdit la discrimination reposant sur les critères suivants: la prétendue race, la nationalité, la couleur de peau, l'origine ethnique, l'origine nationale, le sexe, l'âge, l'orientation sexuelle, l'état civil, la naissance, la fortune, les convictions politiques, les convictions philosophiques, les convictions religieuses, la langue, l'état de santé, le handicap, les caractéristiques physiques, les caractéristiques génétiques, l'origine sociale.

Si une distinction directe repose sur une justification objective et raisonnable, la discrimination est autorisée. Une distinction directe est justifiée à deux conditions:

- si la mesure correspond à un but légitime et
- si les moyens pour atteindre ce but sont appropriés et nécessaires

Ce n'est bien sûr pas le cas d'une discrimination générale sur la race comme énoncée dans cette question.

#### **L'existence d'une infraction urbanistique peut-elle influencer sur les droits et obligations dans le cadre d'un bail ?**

Oui, les dispositions en matière d'urbanisme sont considérées comme d'ordre public. En conséquence un contrat de bail qui porterait sur un bâtiment en état d'infraction pourrait être considéré comme nul.

La jurisprudence n'hésite pas à appliquer ces critères surtout lorsque l'infraction urbanistique (par exemple une véranda ou une terrasse érigée sans permis) permet pour le bailleur d'obtenir un loyer plus important.

La sanction peut être lourde pour le bailleur puisque la sanction de la nullité est en principe la restitution de tous les loyers payés par le locataire.



#### **LA HOTLINE JURIDIQUE DE L'IPI EST À VOTRE ÉCOUTE!**

L'équipe d'avocats spécialisés en droit immobilier de **maître Carole De Ruyt** répond à vos questions au **070 211 211** tous les jours ouvrables **de 10 à 12h et de 13 à 18h.**



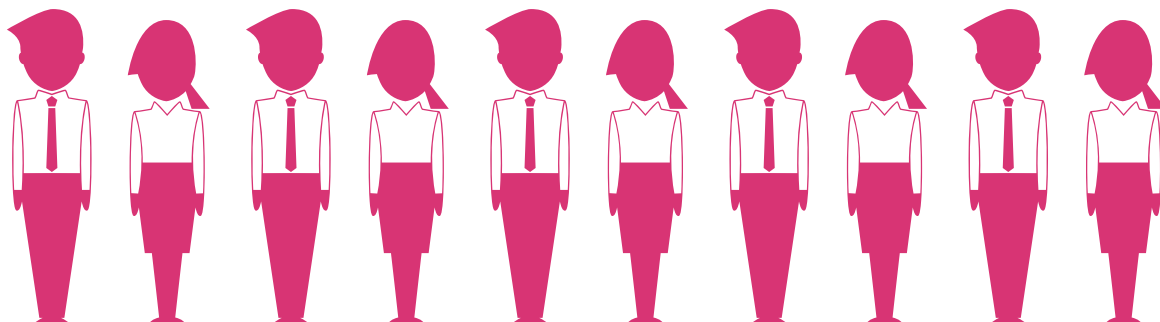
# 2017-1 IPI NEWS NOUVEAUX TITULAIRES

## BIENVENUE À NOS NOUVEAUX CONFRÈRES !

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

Le 19 janvier, Yves Van Ermen et Paul Houtart, respectivement président et vice-président de l'IPI à ce moment-là, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires francophones et leur ont remis leurs certificats et panonceaux bien mérités !

ALLIBERT	Blandine	GARCIA y DIAZ	Monica Maria
AMANDT	Gabrielle	HAMELS	Lionel
AMYAY	Bilal	HOFF	Mathilde
BACHMANN	Emmanuel	HUPPERTS	Valère
BALFROID	Simon	LANDAUER	Jean
BAR	Virginie	LAPP	Guillaume
BASMACIOGLU	Alexandre	LECHIEN	Benoît
BERNARD	Stéphane	LHOSTE	Sabine
BORENSTEIN	Patricia	LUPO	Francesco
BOVEN	Alexis	MENEGON	Yoni
BRENCKLE	Germain	MOÏSE	Tony
CALMEYN	Alexis	MUCA	Blerim
CARILLON	Kevin	PAQUET	Olivier
CONVENT	Laurent	PIERRE	Patrick
DALOZE	Benoît	PIRAUX	Bernard
DECHAMPS	Godelieve	QUIEVY	Catherine
DECRÉ	Alain	ROBYNS de SCHNEIDAUER	Olivier
DELBROUCK	Christophe	ROSIER	Louise
DELSANNE	Hervé	SAINT-VITEUX	Arnaud
DEMEUSE	Annelise	TEUWIS	David
DEWITTE	Guy	VAN HEYGHEN	Julie
DHAENENS	Axel	VAN LOO	Sophie
d'OTREPPE de BOUVETTE	Louis	VAN NUFFEL	Aurélie
DRION	Charles-Antoine	VANDER ELST	Laurent-Paul
EVRRARD	Laurence	VANSCHepDAEL	Delphine
FABRY	Catherine	WILLEMS	Julien
FOULON	Lionel	WOLF	Philippe
FRANCKX	Michèle		





**Pour la 2ème année consécutive, Batibouw a mis les agents immobiliers à l'honneur. L'occasion pour l'IPI-News de demander à Pierre Hermant, l'administrateur délégué du "pôle salons" de Fisa (société organisatrice de Batibouw), de nous livrer son regard sur la profession. Ce politologue de formation, titulaire d'un Master en Etudes européennes et d'un MBA de la Vlerick Business School qui a fait ses armes au sein de la FEB et de la FEBIAC est un homme brillant débordant d'énergie et d'idées n'ayant pas sa langue en poche. Alors, que pense-t-il des agents immobiliers ?**

Je suis tombé dans le monde de l'immobilier quand j'étais tout petit: le père de mon meilleur ami avait une agence immobilière à Nivelles. Son fils ayant poursuivi dans la même voie, j'y suis naturellement resté lié et j'entends encore parfois ses questionnements.

Mais depuis mon enfance, le rôle de l'agent immobilier a fortement évolué.

Internet a mis au jour des solutions, des sites qui permettent à chacun d'acheter ou de vendre un bien très facilement sans passer par un intermédiaire. Le portrait de l'agent immobilier qui se contentait de prendre sa commission, je caricature, n'est définitivement plus d'actualité. Aujourd'hui, il doit utiliser internet à son profit, développer des techniques comme le growth hacking pour toucher sa cible et offrir un vrai service au consommateur. En d'autres mots, le digital, c'est une opportunité pour les "bons" agents immobiliers qui offrent un service à valeur ajoutée au client et qui pourront le faire valoir sur internet et n'auront pas à craindre le futur. Pour les "caricatures d'agents" qui se contentent de prendre une commission juste en postant une annonce ou en achetant une pub, c'est la fin des années glorieuses.

Dans un salon comme Batibouw, l'agent immobilier peut montrer sa plus-value aux clients potentiels. C'est l'occasion d'orienter les candidats à l'achat ou à la vente en listant les points importants à prendre en compte. Il est capable

d'estimer le coût de certains travaux et de la plus-value qu'ils apportent au bien en cas de revente. L'agent immobilier doit s'inscrire en première position dans le parcours complet du visiteur, avant d'aller voir les banques, les fournisseurs de subsides, et enfin les professionnels de la construction et de la rénovation.

Et, pour le visiteur de Batibouw qui souhaite vendre sa maison pour en acheter une autre, il est aussi un point de contact pour confier un mandat. Si, grâce à l'intervention d'un agent immobilier, le visiteur vend une maison 5000 euros de plus que ce qu'il avait prévu, ce sont 5000 euros de plus qu'il pourrait investir dans, par exemple, sa nouvelle cuisine ou sa nouvelle salle de bains. La présence de l'agent immobilier à Batibouw est donc profitable aux visiteurs mais aussi aux autres exposants.

**“ L'agent immobilier crée de la valeur! ”**



Pierre Hermant

**L'agent immobilier de 2017 crée vraiment de la valeur et simplifie la vie de la personne qui vend son projet:**

il établit un état des lieux de manière neutre et professionnelle, développe des services supplémentaires tels que le home staging et conseille le client sur le prix, considérant une véritable expertise de la région et une connaissance précise des avantages et inconvénients de certains quartiers. Enfin, il connaît également l'environnement juridique indispensable nécessaire pour garantir la fluidité d'une bonne transaction entre les parties. Cette expertise crée un climat de confiance entre l'acheteur et le vendeur, le propriétaire et le locataire. De plus, en vendant mieux le bien de ses mandants, il crée de la valeur et justifie sa commission.

Il doit aussi devenir un pro de la vidéo, être capable de réaliser de petits spots sexy et efficaces pour vendre ses projets, grâce à une diffusion ciblée et virale.

Paradoxalement, c'est le web qui assurera sa pérennité!