2021-1

IPI NEWS

JANVIER - FÉVRIER - MARS 2021 - 24E ANNÉE • BUREAU DE DÉPÔT BRU X • P705210

FAITES CONNAISSANCE AVEC LE NOUVEAU BUREAU

RENCONTRE AVEC DAVID CLARINVAL, NOTRE MINISTRE DE TUTELLE

FOCUS SUR LA FONCTION D'ASSESSEUR JURIDIQUE GÉNÉRAL

IPI BIV

Sommaire

3	ÉDITO
4-5	ACTUALITÉS
6-7	Rencontre avec **DAVID CLARINVAL, notre ministre de tutelle**
8-11	Faites connaissance avec **LE NOUVEAU BUREAU**
12-13	**FOCUS** sur la fonction **d'assesseur juridique général**
14	NOUVEAUX TITULAIRES
15	QUESTIONS IMMOBILIÈRES
16	L'INVITÉ **Geert Langenus**

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
Patricia Despretz
Geert Langenus

LAYOUT
Graphic Plugin

IMPRIMERIE
Mirto

©2021 - Cette publication ne peut être reproduite ou transmise sans l'autorisation de l'IPI

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, Twitter et Instagram.

À bientôt !

ÉDITO

SANDRINE GALET
NICOLAS WATILLON

DES PROJETS PLEIN LA TÊTE

C'est au début du mois de février que nous avons pris nos fonctions au sein du nouveau Bureau. Si l'expérience de siéger au sein d'un organe de l'IPI est nouvelle pour certains membres de notre équipe, c'est emplis d'ambition que nous avons débuté notre mandat. Être à l'IPI, c'est saisir l'occasion de soutenir la professionnalisation du secteur et aider notre Institut à remplir ses missions légales. Nous avons d'ores et déjà mis à profit ces dernières semaines pour définir les objectifs qui rythmeront les quatre prochaines années.

La poursuite du processus de digitalisation s'impose directement comme une évidence. En effet, la crise du coronavirus a exacerbé la plus-value incontestable de se tourner vers la numérisation. Parallèlement, l'IPI se doit également d'accroître sa politique en matière de communication. Il est important que nos membres ainsi que les consommateurs sachent qu'ils peuvent se tourner vers l'Institut. C'est dans ce cadre que nous avons pour ambition de promouvoir un volet de prévention en engageant un collaborateur qui aurait pour rôle de rappeler à nos membres leurs obligations diverses. Nous souhaitons également faciliter l'exercice de votre profession en vous donnant accès à certaines bases de données gouvernementales. En résumé, nous voulons saisir toutes les opportunités qui pourront favoriser la professionnalisation de notre métier ! Vous trouverez un aperçu de nos plans ambitieux dans les pages 9, 10 et 11 de ce numéro.

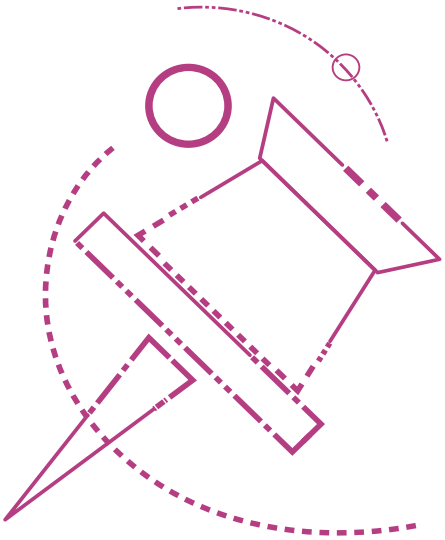
Il va sans dire que notre mandat débute dans un contexte exceptionnel. Les conséquences de la pandémie ne se résorberont probablement pas avant l'automne. Il est indispensable d'assurer la continuité pour notre secteur. C'est dans cette optique que nous avons rencontré notre ministre de tutelle David Clarinval. Nous l'avons également interviewé pour vous en pages 6 et 7.

Dans ce premier numéro de l'année, vous pourrez également (re)découvrir la fonction d'assesseur juridique général. Voilà déjà 3 ans que les plaignants et/ou le Bureau de l'IPI peuvent demander auprès de l'assesseur juridique général la révision d'une décision d'un classement sans suite. Focus sur cette fonction aux pages 12 et 13 de votre magazine.

Comme à chaque numéro, le mot de la fin est laissé à un invité. Pour cette édition 2021 c'est Geert Langenus, macroéconomiste à la Banque nationale de Belgique, qui analyse pour vous l'impact de la crise du coronavirus sur le marché immobilier.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.

Nicolas Watillon, président
et Sandrine Galet, vice-présidente



PUBLICATION AU MONITEUR BELGE DE LA LOI RELATIVE À L'ORGANISATION DES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES EN PÉRIODE DE CORONAVIRUS

Dans le précédent numéro de votre IPI-News, nous vous informions du souhait du ministre de la Justice de terminer son projet de loi avant la fin de l'année 2020. C'est chose faite étant donné que la loi du 20 décembre 2020 portant des dispositions diverses temporaires et structurelles en matière de justice dans le cadre de la lutte contre la propagation du Covid-19 a été publiée au Moniteur belge le 24 décembre 2020.

CONDAMNATION D'UN "COACH IMMOBILIER" POUR EXERCICE ILLÉGAL DE LA PROFESSION D'AGENT IMMOBILIER

Le Tribunal de l'entreprise de Liège a récemment condamné un "coach immobilier" pour exercice illégal de la profession d'agent immobilier dans le cadre d'un dossier porté en justice par l'IPI. Sur base des inspections menées par son service Dépistage, il est apparu que la personne posait des actes d'agent immobilier sans disposer d'une agréation IPI pour ce faire, et ne se contentait donc pas de tâches de coaching. Le tribunal a donné raison à l'IPI en ordonnant la cessation de toute activité illégale et la suppression des annonces ou publicités relatives à la vente, location ou commercialisation de biens immobiliers pour compte de tiers, sous peine d'astreinte de 5000€ par jour et par infraction.

E-LEARNING : MISE EN LIGNE DE 5 NOUVEAUX MODULES

Depuis mi-février, le compte personnel se dote de 5 nouveaux modules e-learning : 3 modules sur l'aménagement du territoire (Bruxelles, Wallonie, Flandre), un module sur les assurances et le crédit hypothécaire et un module sur la fiscalité immobilière. Ces modules sont accessibles à tous les titulaires et stagiaires. S'ils sont facultatifs pour les stagiaires déjà inscrits, ils sont néanmoins vivement conseillés car ils constituent une bonne base de préparation pour le test d'aptitude pratique. Par ailleurs, ils sont obligatoires pour les stagiaires inscrits après la mise en ligne des modules sur notre site. Nous en profitons également pour rappeler aux titulaires que le suivi des cours e-learning compte pour maximum 2 heures de formation permanente par an.

FUTURS CONTRÔLES DU SPF ECONOMIE

L'inspection économique mène chaque année des contrôles généraux au sein de différents secteurs afin de vérifier le respect de certains aspects de la législation. Cette année, l'inspection a décidé de mener un contrôle général au sein du secteur des agents immobiliers.

L'inspection économique pourra ainsi contrôler, entre autres, les points suivants :

1. BCE – Êtes-vous inscrit(e) sous les bons codes NACEBEL ?
2. Site internet de l'agent immobilier – mentions obligatoires (notamment le numéro d'entreprise, le nom de l'entreprise, l'adresse du bureau, ...). Attention ! Une vérification sera également effectuée sur toute page Facebook pour s'assurer que les mentions obligatoires y sont également bien reprises.
3. Affichage des tarifs
4. Inscription auprès de l'IPI
5. Missions de courtage – sont-elles conformes à l'AR du 12/01/2007 ?
6. Anti-blanchiment – devoir d'identification, vérification du bénéficiaire effectif, évaluation des risques, ...

Vous trouverez de plus amples explications pour chacun des points susmentionnés dans vos IPI-Mail.

RENCONTRE FRUCTUEUSE AVEC LE **MINISTRE CLARINVAL**

Au début du mois de février, le Bureau nouvellement élu de l'Institut, qui est entré officiellement en fonction le 9 février, a répondu à l'invitation de notre Ministre de tutelle, Monsieur David Clarinval. Cette rencontre constructive a été très appréciée par l'ensemble des membres du Bureau. Ceux-ci ont pu expliquer en profondeur le fonctionnement et les projets futurs de l'IPI. Ils ont également pu aborder les difficultés rencontrées sur le terrain par les agents immobiliers suite aux différentes mesures d'urgence imposées dans le cadre de la crise sanitaire. Le Ministre a prêté une oreille très attentive aux préoccupations et souhaits de l'Institut en cette matière. Le Bureau se réjouit de ce premier contact positif qui est de bonne augure pour la suite.

REPRISE DES VISITES DE BIENS EN PRÉSENCE DE L'AGENT IMMOBILIER, SOUS RESPECT DU PROTOCOLE SECTORIEL

Le 5 février dernier, le Comité de concertation confirmait sa décision antérieure d'autoriser les visites de biens en présence de l'agent immobilier à partir du 13 février. Depuis cette date, les prestations de service par le secteur immobilier pour les visites de biens immobiliers ont pu reprendre, dans le respect des modalités prévues par le protocole sectoriel. Ce protocole, basé sur la législation en vigueur, définit les règles dans le cadre desquelles une visite d'immeuble peut avoir lieu, que ce soit ou non en présence de tiers tels que les acheteurs et les locataires potentiels. Il se compose de 13 points reprenant diverses modalités pratiques telles que la désignation d'un coordinateur Corona au sein du bureau, le nombre maximum de personnes présentes lors d'une visite, etc.). Le dernier guide sectoriel fait également référence à ce protocole.

TRANSFERT DE PARTS SOCIALES : ATTENTION DANS LA COLLABORATION AVEC UN FAUX AGENT IMMOBILIER

Depuis août 2018, un expert désigné par l'assesseur juridique se rend régulièrement sur le terrain pour contrôler le fonctionnement global des agences. Lors de ses visites, notre expert a constaté une pratique de plus en plus répandue parmi les agents immobiliers : le transfert de parts sociales à un collaborateur ou à un conjoint. Un procédé également fréquemment rencontré dans les dossiers ouverts par le service Dépistage.

En détenant une ou plusieurs parts dans une société ayant pour objet social une activité d'agent immobilier, le collaborateur/conjoint est considéré comme indépendant, et ce même s'il est sous contrat d'employé. Une situation légale tant que la personne ne pose pas d'actes d'agent immobilier.

Cette situation peut toutefois s'apparenter à de l'exercice illégal si la personne effectue des activités d'agent immobilier. Le collaborateur enfreint la réglementation tandis que l'agent immobilier se met en défaut vis-à-vis du Code de déontologie qui interdit la collaboration avec un faux agent immobilier. Une pratique punissable !

Cette situation peut être résolue de trois manières, soit :

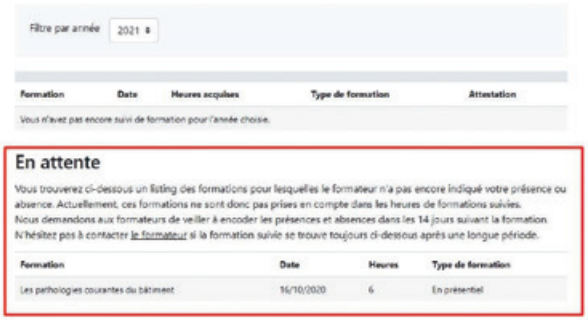
- **l'agent immobilier reprend les parts transmises à son collaborateur ;**
- **le collaborateur ne pose plus d'actes d'agent immobilier ;**
- **le collaborateur obtient son agréation IPI.**

SUIVI DES FORMATIONS : LE COMPTE PERSONNEL SE DOTE DE DEUX NOUVELLES FONCTIONNALITÉS

Premièrement, vous avez la possibilité de consulter dans votre compte personnel les formations suivies, mais dont la présence n'a pas encore été renseignée par le formateur. Ces formations sont indiquées comme étant "En attente" et se trouvent juste en-dessous des formations dont les attestations sont disponibles. Dès que le formateur fait le nécessaire, a formation bascule de cette liste à celle juste au-dessus et est dès lors prise en compte dans vos heures.

Deuxièmement, vous pouvez désormais vous désinscrire d'une formation IPI gratuite via votre compte personnel. Ce dernier reprend toutes les formations IPI auxquelles vous vous êtes inscrit(e). En consultant régulièrement votre compte, vous éviterez ainsi de passer à côté d'une formation et d'y être renseigné(e) absent(e). Nous attirons toutefois votre attention sur le fait que la désinscription via le compte n'est possible au plus tard que 4 jours avant la formation, soit, par exemple, jusqu'au 14 mars 23h59 au plus tard pour une formation prévue le 18 mars.

Nous vous rappelons que la désinscription via le compte personnel n'est possible que pour les formations IPI gratuites. En cas de désistement à une formation proposée par un autre prestataire, il conviendra de contacter ce dernier directement pour vous désinscrire.



DAVID CLARINVAL

RENCONTRE

NOTRE NOUVEAU MINISTRE DE TUTELLE

© David Clarinval

Depuis le 1er octobre 2020, nous avons un nouveau ministre de tutelle en la personne de David Clarinval (MR). Monsieur Clarinval est en charge des classes moyennes, des indépendants, des PME, de l'agriculture et des Réformes institutionnelles. Le ministre a fait preuve de beaucoup de compréhension face à la problématique des visites physiques de biens. Compte tenu de l'importance de cette question pour nos membres, Monsieur Clarinval a tout mis en œuvre pour que l'agent immobilier puisse à nouveau accompagner le candidat dans sa visite en toute sécurité. Le 17 février dernier, nous avons rencontré le ministre le temps d'une interview.

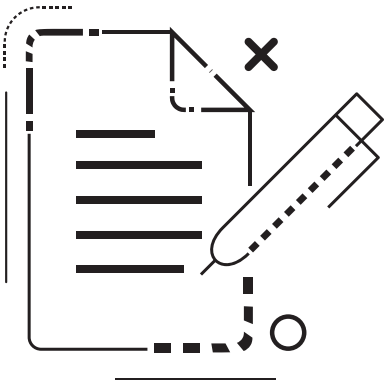
5 mois se sont écoulés depuis votre nomination en tant que ministre des indépendants. Dans la foulée, vous êtes également devenu notre ministre de tutelle. Quel regard portez-vous sur notre Institut et sur les ordres professionnels de manière générale ? Quelle plus-value apportent-ils à la profession ?

De tous les ordres que j'ai rencontrés, l'IPI est l'un des plus dynamiques en matière de contrôle. J'ai été impressionné par le nombre de dossiers disciplinaires ouverts à l'Institut. Je perçois l'IPI comme un organisme désireux de défendre la qualité des prestations immobilières et de ses membres, et d'y mettre les moyens. Dans un contexte européen de plus en plus réticent à la règlementation des professions, l'IPI démontre toute la plus-value d'un institut professionnel non seulement pour les membres de la profession mais aussi pour les consommateurs.

Selon moi, la plus-value des ordres est dès lors indéniable. L'une de leurs principales missions est de contrôler l'accès à la profession et le respect de la déontologie. J'ai rencontré des secteurs non dotés d'ordres et où l'anarchie règne. Inévitablement, cela donne lieu à une concurrence déloyale vis-à-vis des personnes respectueuses des règles. Ces secteurs font d'ailleurs appel au monde politique pour les aider à réguler et à professionnaliser

"J'ai été impressionné par le nombre de dossiers disciplinaires ouverts à l'Institut"

David Clarinval,
Ministre de tutelle



leurs membres. Dans ce domaine, et pour certains types de professions, il est intéressant que l'Etat délègue à un ordre ou un institut professionnel des missions de contrôle. En qualité de ministre des indépendants et PME, j'estime que ces organismes peuvent apporter une plus-value à la qualité des prestations, à la formation continue des membres, à la protection du titre et dès lors indirectement à celle des destinataires des services.

Au cours des dernières semaines, vous avez eu l'occasion de rencontrer les membres sortants ainsi que les nouveaux élus du Bureau. Quel est votre sentiment à la sortie de ces discussions ?

J'ai mis à profit les 5 derniers mois pour rencontrer tous les secteurs et tous les ordres qui relèvent de mes compétences ministérielles. Ces rencontres ont permis d'évoquer les enjeux de chacun d'entre eux. J'ai eu l'occasion de rencontrer l'IPI à deux reprises et de faire ainsi connaissance avec le Bureau sortant et la nouvelle équipe. J'ai pu constater qu'il s'agissait de professionnels expérimentés, extrêmement motivés pour jouer leur rôle au sein de l'IPI.

Je leur ai demandé de me soumettre des pistes de mesures et réformes intéressantes pour la profession car je pense que ce sont les professionnels eux-mêmes qui sont les plus aptes à identifier les besoins du terrain. En qualité de ministre de tutelle, j'exerce une fonction d'autorité, j'ai la compétence pour agir et sanctionner si besoin en est mais je souhaite avant tout être un partenaire.

Ces dernières années, diverses mesures ont été prises en vue d'accroître la professionnalisation du secteur (protection juridique du compte de tiers, assurance collective, etc.) Comment peut-on encore renforcer cette professionnalisation ?

Je n'ai pas de projet particulier en vue pour le moment. En accord avec le Bureau de l'IPI, une note d'analyse va m'être prochainement soumise afin d'aborder les différentes révisions réglementaires souhaitées par la profession. Je souhaite être à l'écoute du secteur pour les aider à se perfectionner et rendre l'institut le plus efficace possible au profit des membres et des consommateurs.

Au cours des dernières années, de nombreux efforts ont été déployés en vue d'améliorer le parcours de stage tels que l'outil de stage ou les formations à destination des maîtres de stage. D'autres initiatives sont-elles sur la table telle qu'une réforme du règlement de stage ? Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet ?

Le nouveau Bureau m'a sensibilisé à la nécessité de revoir certains points de la procédure de stage, notamment en vue d'actualiser et mettre à jour la base de données des maîtres de stage. Le Bureau a pour objectif d'attribuer la qualité de maître de stage pour une durée de 5 ans, renouvelable pour autant que certaines conditions soient réunies.

La digitalisation est un processus indispensable dans notre secteur. Nos membres disposent déjà de certains outils leur permettant de remplir leurs obligations ainsi que d'exercer leur profession (l'outil anti-blanchiment, cadastrefinder). Quels autres services pourraient être digitalisés ?

Toute une série de demandes d'accès ont été soumises au ministère des finances telles que le registre UBO. Le Bureau a également demandé d'accéder à la Dimona (l'ONSS) afin que le service Dépistage puisse savoir plus facilement qui est employé au sein d'une agence.

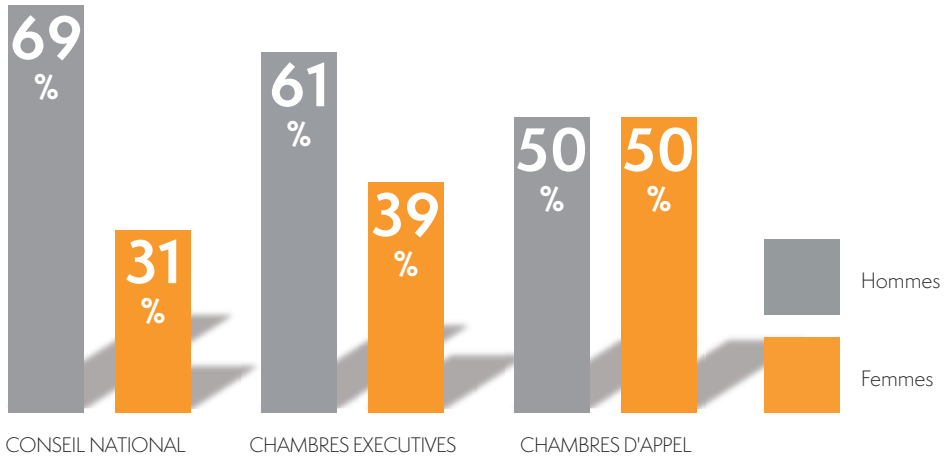
En 2020, nos membres ont été contraints de travailler à bureaux fermés pendant près d'un quart de l'année. Après la première vague, ils ont dû redoubler d'efforts pour faire face à la masse de personnes désireuses d'acheter ou louer. Les prix ont augmenté de près de 6 %. Les mesures de soutien visant à aider les entreprises et les particuliers ne peuvent être prolongées indéfiniment. Comment pensez-vous que la situation financière et économique du marché immobilier va évoluer ?

Concernant les mesures de soutien, je souhaiterais tout d'abord rappeler qu'un certain nombre d'initiatives ont été prises, notamment au niveau du droit-passerelle de reprise accessible aux agents immobiliers depuis le 1er janvier 2021. Par ailleurs, nous avons également obtenu que le taux de TVA sur les démolitions et reconstructions diminue à 6%, ce qui devrait doper la mise sur le marché de nouvelles constructions. Pour ce qui est de l'évolution du marché immobilier, mon sentiment est qu'il sortira renforcé de la crise du coronavirus pour diverses raisons. Premièrement, la crise a mis en exergue le besoin de placements sûrs, et l'immobilier apparaît comme une valeur refuge. Deuxièmement, d'après la BNB, les comptes d'épargne des belges totalisent plus de 20 milliards d'euros. Selon moi, le confinement a fait prendre conscience à de nombreux ménages de la nécessité ou de l'envie de rafraichir ou moderniser leur logement. Troisièmement, la demande de logements est en forte croissance de par l'impact du coronavirus sur la vie de famille (séparations, naissances, etc.). Au vu de tous ces éléments, je suis relativement optimiste et serein pour le marché immobilier à court terme.

LES NOUVEAUX MANDATAIRES : QUI SONT-ILS ?

Les élections de l'IPI sont encore fraîches dans nos mémoires. Si de nombreux mandataires ont rempilé pour un mandat, 32 élus sont nouveaux. Cela signifie que ces derniers n'ont encore jamais siégé dans les organes de l'Institut et que c'est une expérience nouvelle qui les attend. Parallèlement à ce constat, nous avons noté une augmentation du nombre de femmes parmi les mandataires. Nous avons compilé quelques chiffres intéressants en vue de dresser un portrait global des personnes que vous avez élues le 4 décembre dernier.

63% des mandataires sont des hommes, ce qui implique un pourcentage de 37% pour les femmes. Elles ne représentaient que 29% lors de la précédente législature, ce qui constitue une hausse de près de 28%. En 25 ans, la présence féminine au sein de l'IPI a presque quadruplé. La répartition actuelle parmi les différents organes est la suivante :



En termes d'âge, le Conseil national est l'organe le plus "jeune" avec une moyenne d'âge de 50 ans, car certains mandataires y font baisser cette moyenne. Le membre néerlandophone le plus jeune est une femme de 31 ans. Côté francophone, il s'agit également d'une femme âgée de 35 ans.

Au sein des Chambres exécutives, l'âge moyen est de 53 ans et s'élève à 56 pour les Chambres d'appel. A noter que le membre le plus âgé a 78 ans et fait partie du Conseil national.

LA FLANDRE OCCIDENTALE ET LE BRABANT WALLON SUR LE PODIUM

Si les élus viennent d'un peu partout, certaines régions sont mieux représentées. Ainsi, on constate que du côté francophone, 9 mandataires proviennent du Brabant wallon (25%). Les autres sont originaires de la Région bruxelloise (7), de Liège et du Hainaut (6 chacun). Pour ce qui est de la partie nord du pays, l'on remarque que 40% des mandataires sont issus de la Flandre occidentale (14 sur 35). Les autres élus néerlandophones viennent de Flandre orientale et d'Anvers (6 chacun), du Limbourg (5) ou encore du Brabant flamand (3).

TITULAIRES D'UN DIPLÔME EN IMMOBILIER ? PAS TOUS...

Nous nous sommes penchés sur le parcours professionnel des mandataires. Il en ressort que 36% des élus au sein du Conseil national ont obtenu un diplôme lié au secteur de l'immobilier tandis que 47% d'entre eux sont détenteurs d'un autre diplôme (sans rapport avec l'immobilier). Les 17% restants ont accédé à la profession sur base des listes communales. En ce qui concerne les Chambres exécutives, les pourcentages sont de 33% pour les diplômes en immobilier, 39% pour les autres diplômes et 28% via les listes communales. Enfin, les pourcentages pour les Chambres d'appel s'élèvent à respectivement 31% (immobilier), 31% (autres) et 38% (listes).

FAITES CONNAISSANCE AVEC LES NOUVEAUX MEMBRES DU BUREAU

Fin janvier, le nouveau Bureau a été élu par les membres du Conseil national. Nicolas Watillon, vice-président durant la précédente législature, a été nommé président de l'IPI. Il est accompagné d'Olivier Morobé (premier vice-président néerlandophone), Sandrine Galet (deuxième vice-présidente francophone) et Frederiek Thiers (trésorier néerlandophone). Qui sont ces agents immobiliers et quelles sont leurs ambitions pour l'IPI ? Vous trouverez dans les pages qui suivent une présentation de chacun d'entre eux ainsi qu'un aperçu de leurs projets.

Nicolas Watillon n'est certes pas un inconnu. Originaire de Namur, il a déjà à son actif quatre années d'expérience au Bureau. Âgé de 52 ans, il travaille au sein de l'agence Proxigest. Outre la passion du métier qui l'anime, il a envie de renforcer encore un peu plus l'Institut qui a, selon lui, toutes les raisons d'être et d'exister.

Olivier Morobé, 52 ans, travaille comme courtier et est cogérant de l'agence Access Estate. Il vit à Laethem-Saint-Martin et a plus de 20 ans d'expérience dans le secteur. Il est également actif au sein de la CIB Flandre orientale et était membre du Conseil national de 2017 à 2021. Olivier est déterminé à professionnaliser davantage l'Institut, notamment en investissant massivement dans la digitalisation.

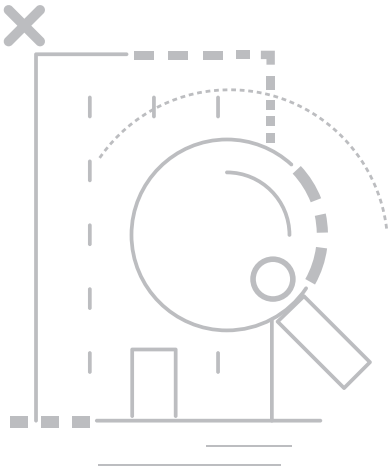
Sandrine Galet est âgée de 35 ans et réside dans le Brabant wallon. Formatrice tant à l'IFAPME qu'au Cefim, elle a également apporté sa contribution en tant que vice-présidente de Federia. Elle est active au sein de la société SG Immo et s'est présentée aux élections avec le désir d'améliorer la vie des agents immobiliers et d'être à leur écoute.

Frederiek Thiers a 40 ans et est le gérant de Ft Immo à Courtrai. Depuis quelques années, il se consacre entièrement au syndic et aimerait être leur porte-parole. Il est également le co-fondateur d'une sous-division de la CIB Flandre occidentale pour les jeunes agents immobiliers. Il considère que la digitalisation, la communication et le renforcement de l'image de l'agent immobilier sont des points d'attention particulièrement importants.

Lors du précédent mandat, les membres du Bureau ont lancé l'Institut sur la voie numérique. C'est ainsi qu'a été mené au cours des 4 dernières années un processus de digitalisation de grande envergure. Prenons l'exemple de l'outil de stage, la knowledge base ou encore la procédure d'inscription à la liste des stagiaires. Avez-vous l'intention de poursuivre dans cette voie ? Et si tel est le cas, quelles sont vos ambitions en la matière ?

Nicolas

Le processus de digitalisation lancé par le Bureau précédent n'est pas fini. Nous souhaitons poursuivre sur cette voie en digitalisant certains services internes de l'Institut. Nous allons notamment tout mettre en œuvre pour que le Dépistage ait accès à la Dimona. Actuellement, les enquêteurs doivent mener une véritable enquête sur le terrain pour savoir si la personne qui fait l'objet d'une enquête est employée ou non. Avoir accès à la Dimona permettrait de supprimer toute une série de démarches parfois fastidieuses et chronophages. L'organisation des services des Chambres va également connaître des changements. Parallèlement à la digitalisation interne, il est prévu de moderniser l'accès à et l'organisation de la liste des maîtres de stage. Une modification du règlement de stage doit toutefois être entreprise en amont. Enfin, nous continuerons dans la voie des webinaires qui n'existaient pas il y a à peine un an. Aujourd'hui, ils se sont imposés comme outils incontournables de la formation.



Sandrine

Beaucoup de petites structures familiales ne sont pas du tout digitalisées. Ces structures vont devoir se moderniser, et je pense qu'elles se sentiront peut-être incitées à changer petit à petit si l'IPI effectue le premier pas.

> C'est un gage d'efficience de l'Institut. Ce n'est pas parce qu'on est un organe de droit public qu'on doit être figés. On se doit d'être modernes afin d'assurer en permanence un service de qualité à nos membres.
>
> **Sandrine Galet**

Olivier

Je rejoins l'avis de Nicolas. La digitalisation est devenue indispensable, un besoin accentué par la crise sanitaire. C'est dans cette optique que nous mettrons tout en œuvre pour que nos membres aient accès à diverses bases de données gouvernementales telles que le registre UBO (outil dans la lutte contre le blanchiment d'argent). Nous voulons également que les documents extraits de Cadastrefinder aient la même force probante que ceux obtenus par les notaires. Enfin, nous souhaitons digitaliser les prochaines élections de l'IPI.

Frederiek

La tenue d'assemblées générales digitales a été rendue possible grâce à l'intervention rapide du ministre de la Justice. A présent, les développeurs de logiciels sont occupés à élaborer des programmes visant à aider les syndics dans cette transition numérique. C'est également notre rôle d'informer nos membres dans ce nouveau processus.

Au 21e siècle, la digitalisation constitue un processus logique sinon indispensable pour les entreprises et organismes. Quelles sont les autres priorités ?

Nicolas

Je pense que la communication reste un défi permanent. A cet égard, le service communication va être mis au devoir d'aller encore plus loin dans l'information et la communication vis-à-vis des membres et du grand public. Le premier point concerne l'amélioration de notre site internet qu'il est indispensable de moderniser afin de le rendre convivial et intuitif. Le deuxième point est de renforcer notre présence sur les réseaux sociaux en diffusant des informations plus ciblées et plus accessibles. Les réseaux sociaux ont supplanté toutes les autres formes de communication de par leur portée et leur puissance. Il est certain que plus on utilisera de moyens différents pour communiquer, plus la cible sera atteinte. Le Bureau a également à cœur de faire le point avec nos membres dans le cadre des services offerts par l'Institut en réalisant une enquête de satisfaction. Une autre de nos priorités est de continuer à aider les agents immobiliers à se former. Pour ce faire, nous avons jugé utile d'augmenter une nouvelle fois le budget de la formation qui constitue indéniablement la plus-value principale de l'agent immobilier.

Sandrine

Du côté francophone, nous souhaitons assurer davantage la prévention plutôt que la sanction. L'idée est d'engager une personne qui se rendrait sur le terrain pour expliquer à l'agent immobilier ce qui doit absolument être mis en place et les points d'attention importants. Nous souhaitons adopter une attitude proactive en aidant l'agent immobilier à se mettre en ordre vis-à-vis de ses obligations et lui éviter de mauvaises surprises. Le message que nous voulons transmettre est le suivant : l'IPI n'est pas là uniquement pour vous sanctionner mais également pour vous aider à exercer votre métier dans le respect du Code de déontologie. Enfin, nous aimerions mettre en place un lobbying plus présent auprès des autorités belges ainsi que celles d'autres pays européens afin d'expliquer le fonctionnement et l'utilité de l'Institut. La profession est strictement réglementée en Belgique et dans ce domaine nous faisons figure de modèle en Europe. Des pays voisins ont d'ores et déjà manifesté leur volonté d'imiter notre exemple. L'IPI se doit d'aller vers eux pour leur offrir tous les outils leur permettant de suivre notre voie.

Olivier

Dans l'intérêt de notre secteur, nous voulons améliorer la coopération et la confiance entre les différentes fédérations professionnelles, les autorités et les autres parties prenantes. En outre, l'IPI doit travailler sur son accessibilité et sa convivialité à l'égard de ses membres. Nous souhaitons faire preuve d'ouverture et mettre l'accent sur l'aspect humain.

Frederiek

Nous voulons également travailler sur l'image de notre profession. Malheureusement, les agents immobiliers sont encore la cible de nombreux clichés. Nous sommes persuadés qu'une professionnalisation croissante du métier pourra progressivement les supprimer.

Nous ne pouvons nier que le nombre d'agents immobiliers ne cesse de croître au fil des années. La réglementation stricte entourant la pro-

fession et la crise du coronavirus n'ont pas diminué l'attrait pour le métier d'agent immobilier. Craignez-vous qu'on atteigne dans un futur proche ou lointain un point de saturation ? Comment s'assurer que vos futurs confrères puissent également profiter d'une carrière fructueuse ?

Nicolas

Il convient de rappeler que le titre d'agent immobilier regroupe trois métiers : le courtier, le syndic et le régisseur. Bien que la grande majorité des membres se tournent vers le courtage, il existe un manque crucial et important de personnes pour les fonctions de syndic et de régisseur. Ce marché est en constant développement et offre de nombreuses possibilités. Par contre, je suis plus inquiet pour le courtage dont l'attrait n'est plus à démontrer. Cette attirance est selon moi une combinaison entre un effet de crise et un effet de mode. D'une part, les médias ne cessent de relayer l'augmentation croissante du marché immobilier, ce qui en fait un secteur attrayant car il donne l'impression d'offrir des perspectives d'emploi. D'autre part, le métier donne l'illusion qu'une carrière y sera facile. L'on oublie pourtant à tort que le métier est sous pression par le nombre accru d'agents immobiliers et le changement complet du marché notamment par la digitalisation du marché. Il est urgent que les agents immobiliers prennent conscience que la digitalisation et la professionnalisation de leurs services sont indispensables s'ils veulent conserver une place prépondérante sur le marché.

Olivier

Ceux qui se lancent dans la profession sont au courant du grand nombre de courtiers. En comparaison avec le passé, l'agent immobilier se spécialise dans certaines niches telles que l'immobilier de luxe, l'immobilier commercial, la gestion, etc. Via le parcours de stage, nous faisons notre possible pour mettre sur le marché des agents immobiliers compétents, d'autant plus que le niveau a été relevé ces derniers mois. Mais il est clair que cela ne freine pas le nombre de membres.

Frederiek

Se spécialiser est effectivement important. C'est pour cette raison que j'ai décidé il y a six ans de me consacrer exclusivement à la gestion de biens immobiliers.

L'IPI a été créé pour protéger indirectement le consommateur. Pensez-vous que nous sommes suffisamment connus auprès de la population ? Dans la négative, souhaitez-vous accroître notre visibilité ?

Nicolas

L'existence de l'IPI est malheureusement insuffisante auprès du grand public. Je pense que les réseaux sociaux doivent être davantage utilisés dans notre communication vers le consommateur. En outre, nous devons poursuivre nos démarches d'information notamment dans les salons de l'étudiant, continuer à nous rendre dans les centres de formation en alternance et les Hautes Ecoles afin d'expliquer la profession aux futurs agents immobiliers dès la première année. Enfin, nous allons renforcer notre présence dans les médias en visant des campagnes de presse quand c'est utile et nécessaire.

Olivier

Selon moi, l'IPI est de plus en plus connu auprès des consommateurs, en témoignent le nombre croissant de dossiers ouverts chaque année. Les vidéos animées réalisées ces derniers mois constituent un bon exemple de communication ciblée tant vers l'agent immobilier que vers le grand public.

Quel regard portez-vous sur le récent changement législatif entourant l'organisation des assemblées générales au sein des copropriétés ? Avez-vous le sentiment que ces modifications pourraient rendre le métier de syndic plus attrayant ?

Sandrine

Je ne le pense pas. Je ne suis pas certaine que le fait de devoir organiser et gérer seul des assemblées générales en vidéo conférence à des heures tardives renforcera l'attrait du métier de syndic. Je pense que la digitalisation des assemblées générales est une évolution positive, et que cela pourrait rajeunir et moderniser le métier au regard des jeunes. Mais la digitalisation seule ne sera pas un incitant suffisant à se tourner vers le métier de syndic. Divers freins entrent en ligne de compte tels que la complexité du métier, la perception du métier et les assemblées générales qui se tiennent le soir. Or, certains points ne sont ou ne seront pas réglés par les modifications législatives.

Frederiek

J'en doute. Le métier de syndic est une vocation. Nous sommes confrontés tous les jours à différents problèmes au sein des copropriétés et il faut être capable de les résoudre et d'en retirer une forme de satisfaction. Je pense que dans un premier temps, les assemblées générales seront organisées sous forme hybride. Une partie des propriétaires optera pour la forme digitale tandis qu'une autre partie souhaitera se réunir physiquement.

FOCUS

LA FONCTION DE L'ASSESSEUR JURIDIQUE GÉNÉRAL DE L'IPI

Depuis le 1er février 2018, les plaignants et/ou le Bureau de l'IPI peuvent demander auprès de l'assesseur juridique général la révision d'une décision d'un classement sans suite. Trois ans après l'instauration de ce recours dans la loi organisant la profession d'agent immobilier du 11/02/2013, c'est l'occasion de dresser un bilan.

Mais d'abord un rappel de la procédure de traitement des plaintes. Lorsque l'IPI reçoit une plainte, un dossier est automatiquement ouvert. La plainte est alors transmise à l'agent immobilier, non pas parce qu'elle a été jugée fondée mais afin qu'il sache qu'une plainte est déposée contre lui et qu'il donne sa version des faits. Une réponse concise par mail peut être suffisante si elle contient les éléments nécessaires à l'assesseur. Rappelons que l'IPI est neutre dans le conflit et qu'il défend la profession dans sa globalité sur le plan disciplinaire.

Si les faits sont suffisamment établis et graves et constituent un manquement déontologique, l'assesseur juridique renvoie le dossier devant la Chambre exécutive en vue d'une éventuelle sanction disciplinaire.

Sinon, l'assesseur classe le dossier sans suite et en informe le plaignant et l'agent immobilier, en motivant sa décision.

En moyenne, 2/3 des plaintes reçues sont classées sans suite. Parmi les raisons pour lesquelles un dossier est classé, on retrouve les motivations suivantes :

- **Le plaignant se trompe : soit juridiquement, soit il n'a qu'une connaissance partielle des faits, soit il se trompe de personne (il focalise sur l'agent immobilier alors que le responsable de son problème est une autre personne) etc. ;**
- **Les faits ne sont pas prouvés : c'est la version du plaignant contre celle de l'agent immobilier ;**
- **La plainte à l'Institut (gratuite) vise à éviter un recours à la justice mais le litige doit en réalité être tranché par les tribunaux (faute professionnelle éventuelle mais en tout cas pas déontologique) ;**
- **Les faits sont établis mais peu graves et non répétés en sorte qu'ils ne justifient pas un renvoi devant la Chambre exécutive. L'assesseur juridique fait alors le reproche à l'agent immobilier en lui rappelant les règles à suivre. Parfois, il assortit ce classement d'une obligation de suivre un certain nombre d'heures de formation afin de pallier le manquement révélé par la plainte.**

NOMBRE DE PLAINTES ET NOMBRE DE CLASSEMENTS SANS SUITE

	Plaintes	Classements sans suite (CSS)
2020	514	306
2019	511	351
2018	444	331
2017	414	282
Total sur 4 ans	**1883 (dont 603 syndics)**	**1270 (dont 421 syndics)**

Sur 1883 plaintes déposées à la Chambre exécutive francophone entre 2017 et 2020, 1270 ont été classées sans suite soit 67 % d'entre elles. Un tiers des plaintes et des classements sans suite concernent des syndics.

Si le plaignant ou le Bureau n'est pas d'accord avec ce classement, un recours peut être introduit auprès de l'assesseur juridique général, obligatoirement dans les 15 jours et par envoi recommandé, sous peine d'irrecevabilité (article 20 de la loi du 11/02/2013 organisant la profession d'agent immobilier). Cette demande de révision doit être motivée.

LES RECOURS AUPRÈS DE L'ASSESSEUR JURIDIQUE GÉNÉRAL

Depuis le 29 juin 2018, cette nouvelle fonction d'assesseur juridique général est occupée par Monsieur André Tulcinsky, avocat au Barreau de Bruxelles depuis 1985. Il a été nommé par un arrêté ministériel pour une période de 6 ans.

Au même titre que l'assesseur juridique, l'assesseur juridique général peut interroger les différentes parties, vérifier que l'agent immobilier est en ordre de formation ou encore prendre une mesure d'interdiction temporaire d'exercer.

Depuis son entrée en fonction, Monsieur Tulcinsky a reçu 73 demandes de révision de classements sans suite, toutes introduites par les plaignants. C'est en moyenne 7,3 % des dossiers classés sans suite.

NOMBRE DE RECOURS À L'ASSESSEUR JURIDIQUE GÉNÉRAL PAR RAPPORT AU NOMBRE DE DOSSIERS CLASSÉS SANS SUITE

	Recours AJG	Classements sans suite	% de recours
2020	24	306	7,8 %
2019	35	351	9,9 %
2018	14	331	4,2 %
Total sur 3 ans	**73**	**988**	**7,3 % en moyenne**

Sur ces 73 recours, 35 concernaient un dossier de syndic, soit 48 % alors que les dossiers de syndic ne représentent en moyenne qu'un tiers des classements sans suite.

Au 31/12/2020, 5 recours ont été déclarés irrecevables car ils ont été envoyés hors délai ou pas par courrier recommandé. 51 ont été confirmés.

16 dossiers sont toujours à l'instruction. Pour l'un d'entre eux, l'assesseur juridique général s'est récusé. Dans l'attente de la nomination d'un assesseur juridique général suppléant, ce dossier est donc à l'arrêt.

Un dossier a été renvoyé devant la Chambre exécutive car le plaignant a communiqué des éléments nouveaux et pertinents.

	Total des recours AJG	irrecevable	CSS confirmé	Renvoi CE	À l'instruction
Total sur 3 ans	**73**	**5**	**51**	**1**	**16**

MOTIVATION DES CLASSEMENTS CONFIRMÉS

Rappelons que le plaignant doit motiver son recours à l'assesseur juridique général.

En pratique, on constate que beaucoup de plaignants se contentent de dire qu'ils ne sont pas d'accord avec la décision de classement sans suite, sans réelle motivation ou d'élément nouveau, en se limitant à répéter leur déception qu'on ne leur ait pas donné raison.

L'assesseur juridique général, à l'instar de l'assesseur juridique, motive lui aussi toujours sa décision et en informe le plaignant et l'agent immobilier. C'est ainsi l'occasion pour lui de rappeler aux parties quelques principes juridiques de base comme :

- **L'agent immobilier bénéfice dans le cadre d'une procédure disciplinaire de la présomption d'innocence ;**
- **Le principe "non bis in idem" s'applique en matière disciplinaire, l'agent immobilier ne pouvant être poursuivi deux fois pour les mêmes faits ;**
- **L'Institut n'est compétent que pour examiner des griefs d'ordre déontologique ;**
- **La compétence disciplinaire de l'Institut est limitée à ses membres ;**
- **L'Institut ne peut pas être instrumentalisé pour contourner ou infléchir le cours d'une procédure civile ; le dépôt d'une plainte devant l'instance disciplinaire ne peut pas être destiné à "alimenter" le dossier d'une partie dans un débat judiciaire ;**
- **C'est à l'assesseur qu'il appartient de juger de l'opportunité des poursuites disciplinaires et non au plaignant ; le plaignant n'est pas partie à la procédure disciplinaire ;**
- **Les décisions doivent indiquer de manière suffisante les motifs sur lesquels elles se fondent mais l'étendue de ce devoir peut varier selon la nature de la décision, doit s'analyser à la lumière des circonstances de chaque espèce et n'implique pas une réponse détaillée à chaque argument soulevé par le plaignant (jurisprudence constante de la CEDH, voir par exemple CEDH 5 mars 2020, JLMB 2020, p. 552).**
- **L'Institut n'est pas compétent pour connaître d'une demande de dommages et intérêts ou de résolution d'une vente ;**
- **L'assesseur juridique n'est pas chargé de se substituer au juge de paix pour statuer sur les conflits en matière de copropriété ;**
- **Un copropriétaire qui estime une décision d'assemblée générale irrégulière, frauduleuse ou abusive doit s'adresser aux cours et tribunaux et non à l'Institut ; seul le juge de paix a la compétence pour annuler une décision d'assemblée générale (dans les quatre mois de celle-ci) ;**
- **Un syndic ne peut pas être tenu responsable d'événements antérieurs à sa désignation ou de manquements de son prédécesseur.**

Tout comme l'assesseur juridique, l'assesseur général assortit parfois la confirmation du classement sans suite d'une remontrance à l'égard de l'agent immobilier ou d'une obligation de suivre des formations.

Parmi les remontrances, citons :

- **On peut attendre d'un maître de stage qu'il contrôle les actes posés en son nom par un stagiaire ;**
- **Le consommateur est en droit d'attendre d'un professionnel qu'il vérifie les informations concernant le bien qu'il présente pour éviter une annonce contenant des erreurs ;**
- **Il appartient au syndic de transmettre sans délai les comptes individuels aux nus-propriétaires et aux usufruitiers puisque ceux-ci sont tenus solidairement à l'égard de la copropriété, pour autant que ceux-ci aient respecté leur obligation d'information à l'égard du syndic (identité et coordonnées).**

DERNIER TRIMESTRE 2020

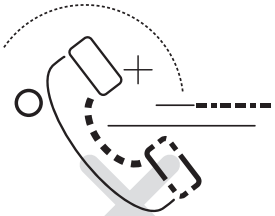
Lors des audiences administratives des 6 et 15 octobre, 10 novembre et 8 décembre 2020, la Chambre exécutive de l'IPI a entériné les inscriptions de 61 nouveaux titulaires francophones. Félicitations et bienvenue !

AKGÜL	Bahhi
ALAIMO	Fabrizio
BELAFKIH	Farah
CABERG	Leila
CLERENS	Tessa
COHEN	Jill
COUCKE	Alexis
COUSCOURAS	Stamatis
COUSIN	Nathalie
DE BROUCHOVEN DE BERGEYCK	Paul
DE JAEGHER	Sandrine
DE LAMINNE DE BEX	Quentin
DETRÉ	Marc
DORTHU	Véronique
DOS SANTOS DOS REIS	Sonia
DOUTRELIGNE	Maximilien
DUBOS	Laurent
DUFOUR	Dominique
FABRI D'ENNEILLES	Marie-Pierre
FANARA	Giuseppe
FERRANDÈS	Maryne
FRANSOLET	Kathleen
FRINGS	Nicolas
GAETANI	Giuseppe
HANSSEN	Sonja
HERBEZ	Axel
HERSKOVIC	Maximilien
HIGNY	Tiffany
HUBERT	Laurent
ISIK	Philippe
ISRAEL	Mélissa
KÜCHEN	Jochen
LACROIX	Fabienne
LADURON	Elodie
LATOUR	Barbara
LEDOUX	Lena
LEFEVER	Nathalie
LO MONACO	Alessandro
LOPES	Marco
MASCITELLI	Sébastien
MOTTARD	Charline
MOUSSET	Sally
NAVEAU	Marine
NOBLUÉ	Benjamin
PIOT	Delphine
PIRMOLIN	Philippe
PONTEGNIES	Carine
RICCHIUTO	Grégory
SCHMIT	Pédro
SENHADJI SEMLALI	Driss
SPAGNOLO	Filippo
TENRET	Isabelle
T'KINT DE ROODENBEKE	Camille
TORCK	Istvan
VALLIER	Valérie
VAN PACHTERBEKE	Marc
VAN WAAS	Emmanuel
VERGOTE	Cambyse
WILLEMS	Aude
WINDESHAUSEN	Timothé
ZAOUCHI	Dari

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 maximalde 0,30 € / minute) tous les jours ouvrables de 10 à 12 h et de 13 à 18 h aux questions des agents immobiliers. Voici un aperçu des principales questions posées ce dernier trimestre.



Quelles sont les règles applicables en matière de panneaux photovoltaïques et de certificats verts dans le cadre d'un bail de location ?

Deux hypothèses peuvent se présenter :

- soit le bail prévoit un loyer global qui comprend à la fois la location de la maison et l'utilisation des panneaux photovoltaïques. Dans ce cas, c'est le locataire qui possède l'électricité produite et c'est lui qui doit recevoir les certificats verts. Des conventions spécifiques de mandat et de cession devront dans ce cas être conclues en parallèle du bail ;
- soit le bail porte uniquement sur l'immeuble, à l'exclusion de l'installation photovoltaïque. Dans ce cas, le locataire ne dispose pas de droit sur l'installation, mais bénéficie contractuellement de l'électricité produite par celle-ci. Dans ce cas, c'est le bailleur qui reçoit les certificats verts liés à la production. Il devra disposer d'une licence de fourniture en faveur de l'utilisateur final, c'est-à-dire son locataire.

Que faire si le locataire refuse la visite ?

La Covid est souvent invoquée par les locataires pour refuser les visites. Même si dans la majorité des cas les agents immobiliers parviennent avec pédagogie à faire entendre raison aux locataires, il reste des situations inextricables. Que faire dans ces cas-là ?

Tout d'abord écrire officiellement à son mandant pour lui expliquer la situation : cela évite les reproches, mais permet aussi de demander une prolongation de la mission. Ensuite, il faut conseiller aux propriétaires de se pourvoir devant le juge de paix pour demander que des créneaux de visite soient fixés de manière obligatoire. Il ne faut en tout cas jamais forcer l'entrée.

Peut-on retirer unilatéralement un renon donné à son locataire ou à son bailleur ?

Non, le renon est un acte unilatéral mais qui nécessite l'accord des deux parties pour être retiré. Le destinataire du renon peut en effet tirer des droits du renon reçu. Par exemple, un renon pour occupation personnelle donné par le bailleur peut permettre au locataire de demander le paiement d'une indemnité de 18 mois de loyer si les conditions de l'occupation ne sont pas respectées.

Une mission de courtage peut-elle débuter avant l'expiration du droit de rétractation ?

Le commettant peut accepter que l'agent immobilier commence sa mission avant l'expiration du délai de rétractation (soit quatorze jours calendrier si le contrat est signé hors agence ou 7 jours ouvrables si la mission est signée à l'agence).

Il faut toutefois qu'il ait donné son consentement préalable et exprès en l'indiquant sur le contrat. Une clause type se trouve dans les modèles de mission mis à votre disposition sur le site de l'IPI.

Le commettant garde en outre toujours le droit de se rétracter tant que la mission n'est pas remplie.

L'INVITÉ

GEERT LANGENUS

LE MARCHÉ IMMOBILIER BELGE

Geert Langenus travaille en tant que macroéconomiste au Département des Études de la Banque nationale de Belgique (BNB). Depuis 2012, il y coordonne notamment les projections macroéconomiques semestrielles. Il est également professeur invité dans le cadre du programme "Master in Real Estate Management" de l'Antwerp Management School. L'auteur a écrit cette contribution en son nom propre.

S'il existe peu de certitudes en économie, les prophéties quant à l'effondrement imminent du marché immobilier belge sont une constante. En effet, chaque année, des experts prédisent quasi systématiquement un ralentissement ou un écroulement du marché. 2020 n'y a pas échappé : le bonus logement avait fait grimper les prix, et sa suppression en Flandre en janvier allait donc fortement les affecter. Puis est arrivé le coronavirus, qui allait plonger l'économie dans la plus grave récession d'après-guerre, entraînant bien sûr le marché immobilier dans sa chute. C'était inéluctable, non ?

En réalité, selon les estimations de la BNB, les prix des logements ont crû de plus de 5 % ! Cette hausse fait suite à une progression constante de plus de 3,5 % par an entre 2017 et 2019, et est similaire à l'évolution des prix dans le reste de la zone euro. Comparez avec les rendements boursiers : en y incluant les dividendes, le Bel-20 a chuté de plus de 7 % l'année dernière. Le marché immobilier a donc mieux résisté à la crise.

L'immobilier résidentiel est-il devenu un placement sans risque ? Non, bien-sûr, mais il ne faut néanmoins pas prendre à la lettre les discours alarmistes sur la présence de bulles immobilières. Les fondamentaux du marché demeurent en effet solides. En particulier, les taux d'intérêt très bas permettent la contraction d'emprunts hypothécaires plus importants, rendant possible des prix plus élevés. Le patrimoine financier moyen des Belges est aussi l'un des plus élevés de la zone euro, et la faiblesse des taux les incite à chercher des alternatives offrant un rendement supérieur et une meilleure protection contre l'inflation. Tandis que les Robin Hoods et les investisseurs de Reddit se tournent vers la bourse, beaucoup optent pour l'immobilier. La part des multipropriétaires augmente. La BCE a annoncé qu'elle maintiendrait les taux d'intérêt bas pendant encore un certain temps, ce qui devrait continuer à soutenir le marché immobilier.

Les prix des logements ont bondi ces 20 dernières années, en raison d'un déséquilibre entre l'offre et la demande. Le besoin en logements s'est fortement accru, notamment du fait de l'immigration et de la réduction de la taille des ménages, tandis que l'offre a augmenté beaucoup moins rapidement. Selon l'OCDE, le marché belge est celui dont l'élasticité de l'offre est la plus faible dans l'UE, après celui des Pays-Bas. L'offre réagit donc très lentement aux mouvements de prix, ce qui tient entre autres à la densité de population – l'espace ne cessant de se réduire – et au poids de la réglementation.

Cette tendance fondamentale s'atténuera cependant dans un futur proche. La croissance démographique s'est déjà légèrement ralentie, tandis que l'offre s'est renforcée, surtout dans le segment des appartements. La quête de rendement a en effet stimulé le marché de la construction destinée à la location, entraînant l'édification de bâtiments neufs. Ce rebond de l'offre tempérera un peu le renchérissement. Parallèlement, l'immobilier belge reste assez bon marché comparativement à d'autres pays de la zone euro. Il y a donc encore une certaine marge au niveau des prix tant que les taux d'intérêt demeurent bas et que les ménages belges restent relativement bien nantis.

Cette année encore, je ne prédirais donc pas un crash imminent du marché immobilier, mais je n'exclurais pas un atterrissage en douceur. La BNB a estimé la surévaluation du marché à quelque 16 % à la fin de 2020. Elle devrait assurément se réduire peu à peu car la hausse des prix sera légèrement en retard sur la forte croissance des revenus anticipée après la crise du COVID-19.

Enfin, il est un peu trompeur d'examiner uniquement le logement "moyen". Les professionnels de l'immobilier savent que certains biens sont plus prisés que d'autres. Une baisse des prix peut très bien se manifester dans certains segments du marché. À cet égard, l'efficacité énergétique devrait jouer un rôle à l'avenir. Des études ont montré que les performances énergétiques influent lourdement sur le prix de vente. À mesure que la réglementation se durcit, une pression plus forte peut s'exercer sur les prix des biens énergivores plus anciens.