





### **Sommaire**



actualité

Non à l'argent noir

dossier

Immobilier professionnel: un monde à part





interview

Une webradio pour les agents immobiliers

édito

3

Confiance

actualité

Non à l'argent noir

vu de **Flandre** 

Sans entrave!

dossier

déontologie

hors de nos <u>frontières</u>

10-12

Zoom sur la Suisse

institut

14

<u>l'invité</u>

16

Isabelle Wesphael



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** 

Steven Lee Claire Gilissen

**Editeur responsable** 

Yves Van Ermen

Ont collaboré à ce numéro

Olivier Aoust

Frank Damen

<u>Layout</u> Happiness

<u>Imprimerie</u> **GS** Graphics

Des questions? Des idées? Des propositions? N'hésitez pas à nous contacter. Vous pouvez joindre l'IPI via le numéro général (02/505 38 50) ou contacter directement le service de presse et communication par téléphone  $(0479/66\ 02\ 36)$  ou via mail (cg@ipi.be). Vous pouvez également nous suivre via notre page Facebook ou via Twitter. À bientôt!

@2016 – Cette publication ne peut être reproduite ou transmise sans l'autorisation

### Suivez-nous



**IPI Institut Professionnel** des Agents Immobiliers



@immolPl



Institut professionnel des agents immobiliers

# Confiance



Jusqu'où le marché immobilier va-t-il grimper? L'année 2016 a commencé sur des bases encore plus intenses qu'en 2015. Le dernier indice d'activité publié par le baromètre des notaires atteint son plus haut niveau depuis son lancement en 2007. Il est aujourd'hui de 127 alors qu'il était par exemple de 112 début 2015, de 105 début 2014, de 99 en 2010 ou encore de 87 en 2009. Il n'y a jamais eu autant de transactions immobilières en un trimestre que lors des trois premiers mois de 2016. Cette croissance de l'activité notariale est également positive du côté des agents immobiliers. Le marché immobilier belge confirme sa position d'investissement de confiance.

Les mois à venir vont peut-être un peu bousculer les habitudes. Afin d'assurer une plus grande stabilité et une meilleure protection des banques, le Comité de Bâle planche en ce moment sur un report de la gestion du risque vers les emprunteurs. Les régulateurs mondiaux de la finance seraient en train d'envisager l'abandon des taux d'intérêt fixes et une augmentation de l'apport personnel de l'emprunteur pour l'octroi de crédits. Ce qui pourrait paraitre comme un frein à l'acquisition pour certains particuliers aux moyens les plus faibles pourrait pourtant être une mesure prudente où chacun, le consommateur y compris, pourrait y gagner. Bien sûr, à l'heure où nous rédigeons ces lignes, rien n'est encore joué. Les leviers et contre-leviers sont si nombreux en macro-économie qu'il est bien trop tôt pour prendre position sur les retombées que ces projets auraient sur l'immobilier résidentiel. A l'IPI, nous suivrons cela de près.

La réflexion est la même en ce qui concerne l'immobilier professionnel. Dans cette édition, l'IPI s'est penché sur ce segment moins connu de la grande famille des agents immobiliers.

Ce secteur de niche qui traite les biens semi-industriels, les bureaux et les commerces est bien souvent monopolisé par les grands cabinets internationaux. Mais cela n'empêche pas quelques agents belges de se lancer dans ce marché particulier où il faut savoir jongler avec des données techniques très pointues et des notions juridiques et financières différentes de celles utilisées par les agents immobiliers spécialisés dans le résidentiel. Nous avons rencontré deux de ces agents très spéciaux. Ils ont légèrement levé le voile sur leur métier et sur l'état du marché dans notre pays. Mais, chut, nous avons perçu que plus encore qu'ailleurs, dans ce segment, les enjeux sont tels que la discrétion est de mise.

Dans ce numéro également, vous trouverez à côté de vos pages traditionnelles consacrées à l'actualité, un sujet qui a fait pas mal de remous du côté nord du pays. Celui du logement des réfugiés. L'IPI travaille actuellement avec les instances aidant les personnes en difficultés et avec les ministres com-

pétents à l'élaboration d'un modus vivendi légal au bénéfice de ces personnes vulnérables.

Nous vous détaillons ensuite les décisions disciplinaires prises en 2015 par nos Chambres exécutives et d'appel. Cette année encore, l'IPI a mis de côté une centaine d'agents immobiliers ne respectant pas la déontologie de la profession. Tout bénéfice pour l'immense majorité des agents immobiliers du pays qui font bien leur travail.

Et nous reviendrons sur cette bonne nouvelle pour le secteur : la profession a désormais « sa » radio. Rendez-vous page 13 pour découvrir radio-immo.be. Ne ratez pas non plus notre rencontre avec nos confrères suisses, qui nous expliquent la spécificité de leur marché et nous apprennent comment ils s'organisent pour protéger leur profession. Enfin, après avoir répondu à plusieurs de vos questions juridiques, nous terminons cette édition par notre traditionnelle carte blanche. Elle est rédigée cette fois par Madame Isabelle Wesphael, Coordinatrice pédagogique de la Section Immobilier à la Haute Ecole Charlemagne.

Bonne lecture.

Le Bureau

Yves Van Ermen, président Paul Houtart, vice-président

# Crédit hypothécaire :

### la fin des taux

### fixes?

e Comité de Bâle estime qu'actuellement les banques prennent trop de risques lorsqu'elles accordent des crédits et le consommateur pas assez. Le Comité veut notamment s'attaquer aux taux d'intérêt fixes, mécanisme très apprécié des Belges puisque la majorité des consommateurs achètent leur habitation en bénéficiant de ce taux. Il reviendrait donc au consommateur d'assumer toute évolution à la hausse et à la baisse des taux d'intérêt.

Le Comité de Bâle ou Comité de Bâle sur le contrôle bancaire est une institution créée en 1974 qui se compose de représentants des banques centrales et des autorités prudentielles de treize pays dont le nôtre. C'est un forum où sont traités, quatre fois par an, les sujets relatifs à la supervision bancaire et à la fiabilité du système financier. Afin d'assurer une plus grande stabilité et une meilleure protection des banques, les régulateurs mondiaux de la finance planchent actuellement sur un report de la gestion du risque vers les emprunteurs. L'une des pistes qui semble se dessiner est la généralisation des taux variables pour l'immobilier. Cet abandon des taux fixes n'est pas la seule mesure sur laquelle cogite le Comité de Bâle. Il prépare également des critères plus stricts pour l'octroi des crédits, en réclamant par exemple un apport personnel de l'emprunteur plus élevé qu'aujourd'hui. Le processus n'est pas encore achevé mais les négociations seraient bien avancées. Une nouvelle qui bousculerait un peu notre secteur.

Selon des interviews accordées au journal Le Soir ce 6 juin, la protection traditionnelle du crédit hypothécaire à la belge pourrait voler en éclats dans les prochains mois. Car même si la France notamment s'est exprimée ouvertement contre ce projet, des pays comme les Etats-Unis, qui ont un poids très important à Bâle et ont déjà pris des mesures strictes sur leur propre marché, ne seraient vraisemblablement pas prêts à faire des concessions pour ceux qui défendent un modèle comme le nôtre. Pas sûr donc que le poids de quelques Etats européens suffise à protéger les taux fixes et l'accès au crédit pour les plus fragiles.

Mais ce qui pourrait paraître comme un frein à l'acquisition pour certains particuliers aux moyens les plus faibles pourrait plutôt être une mesure prudente où chacun, le consommateur y compris, pourrait y gagner. Bien sûr, à l'heure où nous rédigeons ces lignes, rien n'est encore joué. Les leviers et contre-leviers sont si nombreux en macro-économie qu'il est bien trop tôt pour prendre position sur les retombées que ces projets auraient sur l'immobilier résidentiel.

### Articles publiés au sein de l'IPI-Mail...

### Non à l'argent noir

Selon une étude du professeur en droit fiscal Michel Maus ressortie dans la presse néerlandophone fin mai, il apparaît que 37% des Belges paient une partie de leurs biens immobiliers en noir. « C'est inacceptable » martèle le président de l'IPI Yves Van Ermen qui poursuit : « Les règles sont claires. Quiconque tolère une transaction en argent noir est indigne de la profession. » Les agents immobiliers et leurs collaborateurs doivent se conformer à une foule d'obligations visant à lutter contre le blanchiment d'argent. Depuis le 1<sup>et</sup> janvier 2014, l'achat d'un bien immobilier en espèces, même en partie, est interdit. Tout compromis de vente doit indiquer le numéro de compte d'où provient le paiement. Lorsque de l'argent en espèces est impliqué dans une transaction, cela doit être signalé à la Cellule de Traitement des Informations Financières (CTIF). « Chaque agence immobilière doit également désigner un responsable anti-blanchiment devant veiller au respect de toutes les obligations. » rappelle Yves Van Ermen.

L'IPI est formel : l'agent immobilier qui participerait à ce genre de pratique illégale risque une amende variant de  $250 \in$  à  $1.250.000 \in$  ainsi qu'une sanction disciplinaire.

#### MyRent Pro vous facilite la vie

En tant qu'agent immobilier, vous pouvez effectuer l'enregistrement de baux résidentiels pour vos clients en utilisant MyRent Pro, application online gratuite et fruit d'une collaboration de l'IPI et du SPF Finances. Avec cet outil très pratique, vous enregistrez les baux de résidence principale (pas des baux commerciaux, secondes résidences, kots,...) automatiquement en ligne.

Et MyRent Pro vous offre de nombreux avantages. Cet outil gratuit vous fais économiser les frais de port, de papier et d'enveloppe, il vous permet de gérer vos dossiers de manière efficace d'où et quand vous voulez et il fait gagner du temps car vos fichiers seront traités rapidement et le certificat d'enregistrement sera disponible dans les 48 heures.

Pour essayer MyRent Pro, rendez-vous sur http://www.myrentpro.be et cliquez dans le coin supérieur droit sur le bouton "Connexion". Si vous ne disposez pas encore d'un compte, vous devez d'abord vous enregistrer.

### Le CNIC également condamné en appel pour diffamation à l'encontre de l'IPI

Il y a quelque temps, le CNIC – association fournissant des informations sur la copropriété et défendant les intérêts de copropriétaires – avait indiqué dans sa newsletter que la liste de membres de l'IPI n'était absolument pas fiable et qu'elle recensait de fausses informations. Il s'agissait bien entendu d'une accusation totalement infondée et mensongère, raison pour laquelle l'IPI avait demandé la publication d'un droit de réponse. Le CNIC ayant refusé notre requête, l'affaire avait été portée devant la justice.

Le tribunal du commerce estimait que le CNIC avait, dans sa newsletter, fait usage d'un langage simpliste et sans nuance, qu'il s'était exprimé de façon dénigrante par rapport à l'Institut et qu'il avait ainsi porté atteinte à la réputation de celui-ci. Dans son jugement du 26 septembre 2012, le tribunal avait donc condamné le CNIC pour diffamation à l'encontre de l'IPI et lui avait interdit de poursuivre cette campagne de dénigrement.

Le CNIC avait immédiatement interjeté appel de cette décision. Mais la Cour d'appel de Bruxelles a rendu un arrêt le 15 mars dernier qui suit une fois de plus la position défendue par notre Institut.

En effet, la Cour d'appel a également estimé que le CNIC s'est rendu coupable de déclarations dénigrantes et diffamatoires à l'encontre de l'Institut.

# Sans entrave!

e journal flamand *Gazet van Antwerpen* a publié en février dernier un article relatif à un bénévole d'Arendonk qui aidait les réfugiés à trouver un logement. Cet article expliquait qu'il se profilait lui-même comme un « courtier pour réfugiés bénévole » travaillant au sein de sa « propre agence immobilière ». On ne peut qu'admirer, respecter et encourager le bénévolat, surtout lorsqu'il s'agit d'aider des personnes qui ont fui la guerre en abandonnant tous leurs biens. Mais quand donner un coup de main signifie poser des actes professionnels, cela engendre toute une série d'obligations et de responsabilités. C'est pourquoi le service Dépistage de l'Institut lui avait envoyé une demande d'information relative aux activités exercées. Celle-ci a toutefois été considérée par d'aucuns comme une lettre de menace à son égard. La presse n'a ainsi pas tardé à s'emparer de l'histoire par le biais de titres tels que « Un bénévole ne peut plus aider les réfugiés à se loger » ou encore « Le secteur de l'immobilier sanctionne l'aide proposée par un bénévole ».

Ces articles ont poussé Fedasil, l'agence fédérale pour les demandeurs d'asile, à nous informer que le bénévole en question les aidait à trouver des logements pour les réfugiés reconnus, ce qui a permis à son tour à notre service Dépistage de clore le dossier.

Pourtant, en ce qui concerne l'Institut, l'histoire ne s'est pas arrêtée là. Nous avons tout d'abord fait savoir que pour l'IPI, les agences immobilières sociales ou les CPAS qui aident les personnes en difficulté dans leur recherche d'une habitation tombent en dehors du champ d'application de la loi sur les agents immobiliers. Nous nous sommes ensuite réunis et nous nous réunirons encore avec les cabinets des ministres fédéraux Borsus et Peeters ainsi qu'avec les différentes organisations de terrain telles que Fedasil, Caritas, ... et restons à la disposition de tous les acteurs concernés. L'objectif commun est d'élaborer une charte dans le but d'offrir une sécurité juridique à tous les bénévoles et accompagnateurs soutenant des groupes-cibles vulnérables dans la recherche d'un logement. Cette charte expliquera clairement tout ce que l'on peut et ce que l'on ne peut pas faire, afin d'éviter toute confusion à l'avenir. Le texte a d'ailleurs été approuvé (moyennant quelques remarques) en première lecture par le Conseil national de l'IPI au mois de mai. Comme tous les acteurs de ce dossier sont favorables à une issue rapide de cette problématique, une version définitive de cette charte devrait donc être adoptée dans un avenir relativement proche.

L'IPI ne mettra donc aucun bâton dans les roues des instances qui fournissent des prestations sociales. Bien au contraire!



5

# L'immobilier de bureaux et semi-industriel : un monde à part

En Belgique, les agences actives en matière de bureaux, de biens semi-industriels et commerciaux se comptent sur les doigts de la main.

Elles ne sont pas dix à se partager le marché et elles ne sont pas demandeuses d'y voir arriver de nouveaux acteurs. Nous avons rencontré Christophe Nihon et Cédric van Zeeland, respectivement patrons d'ImmoQuest et d'Allten. Ils font partie de ces agents... très spéciaux.

ans le monde de l'immobilier belge, la niche dédiée aux biens d'entreprises n'est pas bien grande. Grande en mètres carrés mais pas grande en nombre d'agents immobiliers ayant choisi ce créneau, il y en a moins de 200.

Preuve que ce monde est petit, nous ne le savions pas en nous adressant à eux, les deux hommes qui nous ont ouvert les portes de leur agence se connaissent. Au début de leur carrière, à la fin des années nonante, ils ont tous deux travaillé chez King Sturge. Puis les voies de ces deux passionnés se sont séparées et ils ont créé, chacun de leur côté, une enseigne elle aussi spécialisée dans l'immobilier pour entreprises. Et aujourd'hui, ils entretiennent une relation saine et de bonne concurrence.

Après avoir couvert la Région wallonne pendant des années pour le compte du courtier international en immobilier d'entreprise, Christophe Nihon a d'abord créé DTZ Wallonie qu'il a quitté en 2007 pour lancer ImmoQuest. Aujourd'hui, ImmoQuest traite 48% du marché liégeois en immobilier de bureaux, de semi-industriel et de commerces. Il est numéro deux en Région wallonne.

De son côté, Cédric van Zeeland a créé fin 2011, avec d'anciens collègues de King Sturge qui venait d'être vendu à Jones Lang LaSalle, la société de courtage immobilier spécialisée dans le bureau, le semi-industriel et les halls commerciaux Allten. Allten occupe aujourd'hui, avec Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle et CB Richard Ellis, le quatuor de tête de ce segment de marché. Mais à la différence de ces 3 groupes internationaux, Allten cible les PME. Ce qui le positionne en pole position en terme de transactions de bureaux en Belgique.



### Un monde à part et fermé

Nos deux interlocuteurs sont formels, leur métier n'a rien en commun avec celui d'agent immobilier spécialisé dans le résidentiel.

« Le seul point commun que notre petite communauté a avec les milliers d'autres agents du pays est une agréation IPI » nous lance Christophe Nihon.

Cédric van Zeeland nous explique pour sa part que les connaissances et compétences nécessaires pour réussir dans ce segment sont très différentes de celles utiles aux agents spécialisés dans le résidentiel : « Lorsque l'on vend des tours de bureaux ou des halls semi-industriels, il faut maîtriser les techniques d'engineering, s'y connaître en technologies de construction professionnelles, en amortissements et en Profit & Lost en matière de sociétés ». Christophe Nihon enchaine: « Nous devons également être au fait de certains aspects de la législation du travail comme la Loi Renault qui s'applique en cas de faillite et donc parfois de remise sur le marché des bâtiments. Et, contrairement à nos confrères du résidentiel, nous avons beaucoup de mandats exclusifs. Cela implique que la dénonce peut être faite au client dans les trois jours. Il n'y a pas besoin de la faire dans l'heure suivant la visite. Ce qui nous permet d'être plus à l'aise et de nous concentrer sur l'essentiel. »

# Les différences avec l'immobilier résidentiel ne manquent pas

Ce qui amène tout naturellement ces deux patrons à faire un constat commun à l'encontre de l'IPI: les formations imposées et les stages ne seraient absolument pas utiles pour de futurs agents spécialisés en biens d'entreprises.

Un pavé dans la marre que nous acceptons mais qui ne fait plus trop de remous lorsque nous soulevons la possibilité pour l'IPI d'envisager de mettre en place des formations en adéquation avec le métier d'agent immobilier d'entreprise. Cédric Van Zeeland se rétracte avec diplomatie. Le marché belge ne serait pas assez grand pour accueillir trop de nouveaux agents spécialisés dans ce segment: « Le marché est petit. Personne n'a envie de le voir s'ouvrir ». Christophe Nihon, lui, serait tout de même partant pour des modules de complément formant à la valorisation du viager ou à la valorisation de l'acquisition de l'usufruit par une société et de la nue-propriété par son gérant. Mais par contre, il n'est pas intéressé par

des stagiaires IPI. « Je ne souhaite pas former une personne que je n'ai pas choisie moi-même ni lui donner toutes les clés du métier et mon réseau. Et puis, pour être efficace dans notre domaine, le niveau minimum d'études requis est clairement le Master. »



### Des projets long terme

Autre spécificité de ce segment : les dossiers durent beaucoup plus longtemps. ImmoQuest boucle en moyenne 25 transactions par an. Christophe Nihon: « Les montants sont très importants, les impératifs sont autres qu'émotionnels. Dans notre secteur, le moteur est le rationnel. Les entreprises recherchent des endroits proches de leurs sous-traitants, de leurs fournisseurs et de leurs clients, ils doivent aussi trouver un espace qui conviendra au personnel et à leurs représentants syndicaux. La brique dans le ventre, le patron de PME l'a aussi. C'est patrimonial. Dans cette conjoncture où l'argent est « gratuit », nous vendons plus que nous louons. Parfois nous devons faire construire car le bâtiment n'existe pas, ce qui entraîne des appels d'offres, des demandes de permis,... Le constat est le même lorsqu'il s'agit de surfaces commerciales de périphéries. Pour implanter un commerce de 600 m² le long d'une nationale où il y a du passage, il faut prendre le temps pour obtenir les permis socio-économiques et les accords en matière de diversification auprès de l'urbanisme notamment ». Il faut préciser qu'ImmoQuest se positionne comme un chasseur d'immobilier en ce sens qu'il met tout en œuvre pour dénicher ce qui correspond précisément à la demande du client. Sa connaissance du marché wallon et surtout liégeois est telle que l'agence offre aux investisseurs un service sur-mesure. «Parfois un projet peut durer 18 mois mais en moyenne, il faut compter 6,3 mois entre le moment ou un bien entre et sort de chez nous, et ce, hors acte notarié », annonce Christophe Nihon.

### ImmoQuest vient de publier une étude de marché sur Liège.

En voici les grandes lignes.

Malgré de belles perspectives, Liège souffre d'un manque chronique de bureaux au centre et en périphérie. Sur 620.000 m² d'espace de bureaux disponibles, à peine 8.500 m² sont inoccupés, soit 1,3% du stock total. Et ceux qui restent souffrent d'une mauvaise accessibilité ou nécessitent une rénovation. Après l'extension récente du Palais de Justice (45.000 m²), la construction de la Tour des Finances (60.000 m²), de Media Rives (8.000 m²) et des bureaux de CMI à Seraing (7.500 m²), de grands chantiers sont en œuvre pour les mois et les années à venir. Si le manque actuel est estimé à 40.000 m², différents projets de construction ou de rénovation visent à combler ce déficit et à le dépasser pour que, enfin, l'offre dépasse la demande. On pense notamment à la réhabilitation du Val Benoît (30.000 m²) ou au développement de Buelen au Cadran (10.000 m²), d'Ardent Projet (11.000 m²) ainsi que de Paradis Express face à la gare de Liège-Guillemins (45.000 m²). Selon ImmoQuest, près de 200.000 m² de plus seront mis sur le marché liégeois d'ici 2020. De quoi satisfaire le regain d'intérêt pour la Cité Ardente exprimé par les clients au niveau national comme à l'international.

Un avis partagé par Cedric Van Zeeland qui considère que les ventes prennent 6 mois en semi-industriel et que certaines ventes au Public, comme la Région de Bruxelles-Capitale par exemple, durent beaucoup plus longtemps. Mais le marché bruxellois et flamand est majoritairement locatif, à 75%. Ce qui prend moins de temps évidement.

## Un marché difficile en légère reprise en province

Du point de vue d'Allten, le marché est stable et est revenu à sa vitesse de croisière. « Le faste de la fin des années nonante est bien loin. C'est un marché correct pour la Belgique mais sur le grand Bruxelles, qui est le marché de référence, il y a plus ou moins 1 million de m2 de vide locatif sur un stock de quelques 14 millions de m2. Avec 9% à 10% de taux de vacance, on ne peut pas parler de reprise du marché », nous explique Cédric van Zeeland qui rappelle qu'on est passé en 8 ans à Bruxelles de 650.000 m² en occupation à 350.000 m<sup>2</sup>. Il reprend : « La majorité des feux sont actuellement au rouge : les taux de la BCE, les perspectives du bureau du Plan,... . Nous ne sommes pas en période de croissance mais bien de stagnation du marché. Les grosses entreprises ont encore un bureau de représentation dans la capitale européenne mais seules quelques personnes y travaillent car le reste du personnel est installé là où le coût de la main d'œuvre est moins cher. Et puis, le plus important, la gestion des espaces de travail a changé depuis les années nonante. Avant, chacun avait son bureau individuel de 20 ou 25 m2. Aujourd'hui, on travaille en open space, on fait du homeworking et du desksharing. Par ailleurs, les problèmes croissants de mobilité et d'accès à la capitale ont eux aussi pesé sur les besoins en espace de travail. » C'est ce qui pousserait les entreprises anciennement implantées à Bruxelles vers certaines villes de Flandres et du Brabant wallon.



« La Flandre reste forte économiquement parlant et Anvers a toujours bien fonctionné grâce à l'activité générée par son port. Mais il y a du neuf du côté de Gand par exemple. De grosses enseignes comme KBC et ING y ont récemment délocalisé une partie de leur personnel. Faisant de Gand une très grosse ville de bureaux », décrit Cédric Van Zeeland qui poursuit : « Bouger devient un élément important de la gestion d'entreprise. Les sociétés ont compris qu'elles y gagneraient si leurs employés évitaient de devoir entrer et sortir de Bruxelles. C'est pourquoi, à titre d'exemple, Louvain-La-Neuve et Nivelles explosent actuellement »

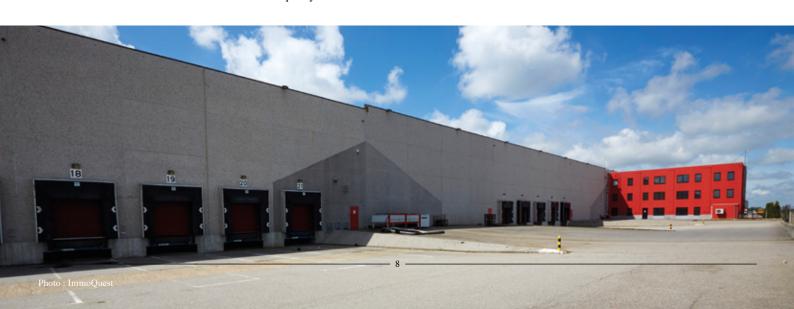
En Wallonie, les indicateurs sont encourageants selon Christophe Nihon: « Sur le territoire que je couvre, le marché du semi-industriel et de la logistique (c'est-à-dire de halls de plus de 10.000 m² équipés de quais de distribution) va mieux qu'il y a six mois. Les demandes reviennent.

Nous cherchons actuellement près de 40.000 m<sup>2</sup> pour nos clients. En Wallonie, les PME ont mieux survécu à la crise que les grosses entreprises car les PME ont un accès plus facile aux capitaux. Dans cette niche, nous revenons à la situation de 2007-2008. » Il continue à propos du marché de bureaux : « Grâce à la régionalisation de l'Etat, le parc de bureaux s'étend encore à Namur. Et puis, avec les nouvelles normes en matière environnementales et informatiques, le parc actuel de bureaux à Namur et à Liège doit être rénové. Liège manque de bureaux de qualité mais a du potentiel. A Charleroi, les autorités ont tout mis en place, avec IRET, le développeur de Tour & Taxi, pour un nouveaux développement de 10.000 m<sup>2</sup> de bureaux au centre-ville ainsi que du côté de la ville basse, près du boulevard Tirou. BNP Paribas Fortis vient d'ailleurs de s'y déplacer », détaille Christophe Nihon.

### Protéger le métier

Tout au long de nos entretiens, nos interlocuteurs nous ont montré que leur métier n'est pas le même que celui qui est largement majoritaire en Belgique, celui de courtier résidentiel. Mais, à l'exception du point de l'inadéquation des formations qui a été soulevé plus haut, Cédric Van Zeeland et Christophe Nihon apprécient tous deux le travail effectué par l'IPI en matière de professionnalisation du métier. C'est la conclusion de Christophe Nihon : « Le code de déontologie mis en place et le fait que l'IPI recadre les cowboys est bon pour nous tous, agents de biens résidentiels et agents spécialisés dans les biens pour entreprises et commerces. »

Le voilà le terrain d'entente : l'IPI est au service de tous ses membres. Absolument tous.



# Déontologie en 2015

Les différents services et organes de l'IPI ne sont vraiment pas restés les bras croisés en 2015. Et pour rendre nos activités plus concrètes à vos yeux, voici quelques chiffres utiles et intéressants en matière de dossiers disciplinaires.



### 1142 plaintes

En 2015, 1142 plaintes ont été introduites par le biais de divers canaux

auprès des Chambres disciplinaires de l'IPI. Alors que la Chambre exécutive d'expression française (CE) a dû traiter 466 plaintes l'année dernière, son pendant néerlandophone, la Uitvoerende Kamer (UK), en a examiné 676. Il est frappant de constater que bon nombre de personnes ne savent pas dans quels cas et pour quelles fautes commises l'Institut est compétent pour intervenir. En effet, l'IPI ne peut intervenir que dans le cadre de manquements d'ordre déontologique et ne peut en aucun cas accorder de compensation financière par exemple. Les assesseurs juridiques ont dû classer sans suite plus de la moitié des plaintes introduites (notamment par manque de preuves à la suite d'un règlement à l'amiable,...).



#### devant la Chambre exécutive

Les services des Chambres exécutives ouvrent ensuite un dossier pour toutes les plaintes jugées recevables. Un dossier pouvant regrouper une ou plusieurs plaintes introduites à l'encontre d'un ou plusieurs agents immobiliers. Chaque dossier donnera ensuite lieu à une enquête approfondie et à une collecte d'éléments de preuve complémentaires. Le dossier est ensuite porté devant les membres de la Chambre exécutive lors d'une séance au cours de laquelle les appelés peuvent se défendre des faits qui leur sont reprochés. Les membres de la CE rendent alors une décision. En 2015, les Chambres ont rendu une décision dans le cadre de 600 dossiers déontologiques.

### 458 décisions

458 dossiers ont fait l'objet d'une décision (le même agent peut faire l'objet de plusieurs plaintes), ce qui a conduit à la radiation de 117 agents immobiliers. Les Chambres peuvent radier, suspendre, blâmer, avertir ou acquitter un agent immobilier. Les éventuelles sanctions peuvent être prononcées avec sursis ou être accompagnées de certaines conditions, comme par exemple le fait de suivre des formations permanentes (supplémentaires).

	Radiations	Suspensions	Blâmes	Avertissements	Acquittements	Aucune sanction	Autre
UK	80	64	57	32	26	28	32
CE	37	56	15	11	8	0	12
тот	117	120	72	43	34	28	44

Il est important de noter qu'un peu plus de la moitié des décisions concerne des suspensions ou des radiations.

### **61** appels ont été introduits

Les appelés qui n'acceptent pas la décision de la Chambre exécutive peuvent interjeter appel de celle-ci. L'assesseur juridique peut également faire appel de la décision rendue en première instance. Le dossier est ensuite ouvert à nouveau et examiné par la Chambre d'appel de l'IPI (CdA). Cette dernière rend également, en toute autonomie, ses différentes décisions, et peut donc décider de suivre ou non la décision rendue par la Chambre exécutive. En conséquence, une sanction prononcée en première instance peut être confirmée, allégée ou alourdie. En 2015, 61 appels ont été interjetés auprès de la Chambre d'appel, qui a rendu cette année-là 55 décisions. La sanction prononcée par la CE a été confirmée dans 19 dossiers, allégée dans 33 autres et finalement alourdie dans 3 dossiers. 1 appel a été déclaré irrecevable.

Sanction confirmée	19
Sanction allégée	33
Sanction alourdie	3



## Suisse

La Suisse est un symbole de qualité: qualité de l'environnement, des paysages, du service, de la formation et de l'éducation. Ce pays de 8,4 millions d'habitants a toujours attiré les investisseurs et ses montagnes sont une invitation aux secondes résidences. Le métier d'agent immobilier n'y est pas réglementé mais cela ne veut pas dire que les professionnels ne veillent pas à ce qu'il soit exercé de manière correcte. Rencontre avec Grégory Marchand, directeur des ventes de Gerofinance-Dunand/Régie de la Couronne et de Barnes Suisse.

résente sur le marché suisse depuis 1886 et instigatrice de l'activité de gestion de copropriété, Gerofinance-Dunand/Régie de la Couronne est l'une des plus anciennes sociétés immobilières de Suisse Romande. Depuis 2012, elle représente en exclusivité la marque Barnes. Ce qui lui confère la place de leader pour l'immobilier de prestige en Suisse Romande. Le groupe se positionne comme acteur économique et social responsable. Son directeur le souligne : «A ce jour, les métiers de l'immobilier ne peuvent plus s'exercer sans une éthique irréprochable ».

C'est un point de vue que nous partageons bien évidemment à l'IPI et nous sommes plutôt surpris lorsque nous apprenons que quiconque en Suisse le souhaite peut s'autoproclamer agent immobilier. «En Suisse, tout le monde peut devenir agent immobilier. Pas de diplôme, pas de certification obligatoires» nous explique Grégory Marchand qui poursuit : «Nous avons à déplorer plusieurs moutons noirs, quelque fois il y en a au sein des courtiers alors il faut rassurer les clients. Mais les métiers de gérance sont



respectés et considérés comme fiables par l'opinion publique. Chez nous, la profession s'est toutefois fédérée autour de l'USPI Suisse (cfr. Encadré 1) qui veille à ce qu'aucun préjudice ne soit porté à l'ensemble de la profession. En tant que membre de l'USPI, vous êtes détenteur d'un label. Celui-ci est un gage de garantie exprimant que vous avez suivi des formations appropriées et que vous respectez les codes de bonnes pratiques et les normes en matière de rémunération notamment. »

# Marché compartimenté et majoritairement locatif

Avec ses 3 régions culturelles et ses 26 cantons ayant chacun leurs propres constitution, parlement, gouvernement et tribunaux, le marché immobilier suisse est très compartimenté. « Et puis nous sommes confrontés à la barrière de la langue car on en parle 4 dans ce pays », nous rappelle Grégory Marchand qui nous explique dans la foulée que le marché est par ailleurs essentiellement locatif et que la demande de logements en propriétés est en

Le législateur suisse n'a pas prévu d'équivalent à l'IPI. Mais il existe en effet de nombreuses associations de professionnels de l'immobilier. En Suisse Romande par exemple, les associations des six cantons se sont regroupées dans une fédération : l'union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI Suisse).

L'USPI Suisse est un interlocuteur des autorités fédérales. Elle est régulièrement consultée à propos des projets de réglementation touchant les questions immobilières. Les objectifs que l'USPI Suisse s'est assignée sont les suivants:

- Défendre les intérêts des professionnels de l'immobilier pour toutes les questions les concernant, particulièrement en matière législative, fiscale et financière;
- Établir des liens de confraternité entre les différentes associations cantonales de gérants et courtiers;

- Regrouper les forces des différentes associations (de propriétaires et de professionnels notamment) qui traitent de questions immobilières sur le plan suisse;
- Favoriser l'élaboration de recommandations en matière de définition des prestations;
- Encourager et perfectionner la formation professionnelle.

Concernant ce dernier point, considérant que la gestion de la propriété immobilière est d'une grande complexité, au vu des compétences juridiques, fiscales, techniques, promotionnelles ou financières qu'elle exige, l'USPI a créé une antenne de formation. L'USPI formation propose une trentaine de modules délivrés par 140 enseignants. Plus de 850 participants y sont formés chaque année.

recul depuis 2012 : « En raison de la quasi absence d'avantages fiscaux, de l'obligation de disposer de fonds propres conséquents, au moins 20%, pour obtenir un crédit hypothécaire et d'une offre foncière très faible, le taux de propriétaires ne dépasse jamais les 40 % pour l'ensemble de la Confédération. A Genève, il n'atteint pas les 20%. Et puis cette ville est l'une des plus chère d'Europe. Un appartement 3 chambres y vaut un million de francs suisses.»

La vente de bureaux a toujours bien fonctionné en Suisse car c'est la seule vente qui est accessible aux étrangers. En Suisse, si vous n'êtes pas résident vous ne pouvez acheter que de l'immobilier commercial ou, à certaines conditions, une résidence secondaire généralement située en montagne.

Le marché de l'immobilier de bureaux et de commerces est donc un pôle d'attraction pour les investisseurs mais, depuis ces deux ou trois dernières années, il tourne au ralenti. « Nous avons souffert de changements législatifs en matière d'impôts des sociétés mais aussi de la dévaluation de l'euro par rapport au franc suisse. » précise Grégory Marchand tout en revenant sur la décision de la Suisse, en 2014, de limiter l'immigration : « Ici la démocratie fonctionne bien et les consultations populaires créent la confiance en interne mais cette décision-là a eu des répercussions négatives sur notre économie, elle a fait peur aux européens». Un autre facteur ayant

pesé sur le secteur dans les régions touristiques est l'acceptation, il y a 2 ou 3 ans, de l'initiative sur les résidences secondaires lorsque la Confédération a voulu lutter contre le phénomènes des lits froids (résidences secondaires inoccupées).

## La valeur ajoutée de l'agent immobilier

Ces tendances économiques moins favorables ont eu, selon le responsable de Barnes Suisse et de Gerofinance-Dunand/Régie de la Couronne, un effet positif: « Nous avons été obligés de nous professionnaliser encore plus. Nous proposons des prestations plus performantes à nos clients. Cela s'exprime notamment par une évolution 2.0. Aujourd'hui, un client qui possède un parc locatif veut avoir accès en temps réel à la situation de son compte. Cela nous pousse à nous positionner encore plus comme experts en gestion patrimoniale. Nous sommes également obligés d'avoir des compétences supplémentaires aux niveaux juridique et fiscal. Nous devons apporter plus à l'acheteur que ce qu'il pourrait trouver tout seul.»

C'est ainsi que les professionnels suisses tentent de s'améliorer chaque jour afin d'apporter une plus-value au niveau du service comme une capacité d'estimation de plus en plus précise ou une stratégie marketing percutante. «Il nous faut être à la pointe des comportements commerciaux pour satisfaire nos clients. Un propriétaire suisse a envie que ses biens soient bien vendus. » martèle Gregory Marchand.

Dans la synthèse de son analyse du marché immobilier suisse 2016, publiée en mars 2016, le Crédit Suisse écrit ceci : « Depuis plus de dix ans, les marchés immobiliers suisses évoluent dans des sphères quasi paradisiaques: prix et loyers en perpétuelle croissance, demande inlassable et taux de vacance bas, le tout motivé par des taux d'intérêt plancher. Depuis quelques années cependant, les signes d'un changement graduel se multiplient. Les temps qui s'annoncent ne sont certes pas trop sombres, mais les fruits des placements ne seront, à l'avenir, plus si faciles à cueillir et les investisseurs immobiliers ne pourront plus attendre que les rendements tombent du ciel. Les taux d'intérêt négatifs ont allumé, l'année dernière, le bouquet final. À l'avenir, il faudra fournir un travail acharné pour arracher au marché de l'immobilier les rendements espérés. »

Ce message, il nous semble que notre confrère l'a bien intégré et - le jeu de mots ne fera sans doute sourire que nous - qu'il est prêt pour déplacer les montagnes.



### hors de nos frontières

### Les métiers de l'immobilier en Suisse

Peut-être l'avez-vous déjà vécu, en Suisse certains mots diffèrent des nôtres. Par exemple, lorsque vous changez de file en voiture, vous l'indiquez aux autres conducteurs grâce à vos signofiles, pas vos clignotants. Et puis là-bas, si l'on vous demande huitante francs pour cette bonne bouteille de vin, vous savez qu'elle en vaut quatre-vingt. Dans le vocabulaire des métiers de l'immobilier, les termes varient aussi quelquefois:

### Le courtier

Comme en Belgique, le courtier est chargé par le vendeur d'un bien immobilier de trouver l'acheteur de ce bien (mais ce peut aussi être l'inverse). Rétribué à la commission, pour autant que le contrat de vente soit conclu, il représente un conseiller tant pour le vendeur que pour l'acquéreur. En Suisse, il dispense en particulier des conseils en matière de financement.

#### L'administrateur de PPE

C'est l'équivalent de notre syndic doublé de la fonction d'administrateur de biens. En Suisse, il est en charge de l'administration de la propriété par étages (PPE) conformément aux dispositions du règlement interne de la PPE et à la volonté de l'assemblée des copropriétaires. Il peut en particulier se charger de répartir les charges et frais communs, constituer et gérer le fonds de rénovation, commander et contrôler les travaux d'entretien. Il peut représenter les copropriétaires envers les tiers.

#### Le régisseur - gérant

Comme l'agent immobilier régisseur de Belgique, il s'occupe du fonctionnement quotidien d'un immeuble locatif. Intermédiaire entre le propriétaire et le locataire, il s'efforce de maintenir la rentabilité et la qualité du bien dont il s'est fait confier la gestion. A cet égard, il est en mesure de se charger de tout ou partie des tâches afférentes à la location, la comptabilité, les travaux, la conciergerie ou le contentieux.

Et puis la Suisse classe deux métiers de plus que nous dans les métiers de l'immobilier :

### L'assistant du maître de l'ouvrage

Il dirige les opérations de construction, de rénovation et d'entretien des objets immobiliers. Représentant du propriétaire, il entreprend les démarches nécessaires à la mise en valeur du patrimoine.

### L'expert en estimations immobilières

Il effectue des recherches et des calculs permettant d'établir la valeur d'un bien immobilier - immeubles, terrains, industries, bureaux, etc. D'une manière générale, il analyse tous les éléments qui influencent la valeur d'un bien immobilier, en élaborant des rapports d'expertises détaillés et sérieux et il apporte une réponse claire aux questions les plus diverses des acteurs du marché immobilier.

### Le promoteur immobilier

Il conçoit et développe des produits immobiliers pouvant être commercialisés. Il conduit un groupe de projet, introduit et réalise toutes les mesures nécessaires pour le bon déroulement de celui-ci, de sa conception jusqu'à sa réalisation. Il en assure également le contrôle et le respect des objectifs.



# Le secteur a enfin sa radio

Quelques jours après sa mise en ondes cela paraît évident : il manquait en Belgique une web radio dédiée à l'immobilier. Une radio faite pour et par les professionnels du secteur. Un media vivant qui est au cœur de l'actualité des courtiers et des syndics.

Ce 9 juin, radio-immo.be, la web radio de l'immobilier a fait son apparition dans le paysage web radiophonique belge. Rencontre avec Jean-Pierre Lannoy, son directeur.



Vinciane Hervers et Angie Impellizzeri autour de Jean-Pierre LANNOY dans le studio de radio-immo.be à Louvain-La-Neuve

### Dynamique et interactive

C'est un homme enthousiaste et enjoué que nous avons eu au téléphone. Jean-Pierre Lannoy, est ravi. L'idée que lui a soufflé son confrère Sylvain Levy-Valensi il y a quelques mois s'est concrétisée. La mise en ligne de Radio-immo.be a été fixée au 9 juin.

Lorsque nous l'appelons, il s'apprête à rentrer en studio pour enregistrer quelques nouvelles séquences car pour diffuser 24h/24, 7jours/7, il faut avoir quelques heures de programmation de réserve.

« La web radio est un moyen de communication original et dynamique. Radio-immo.be proposera une multitude de sujets locaux et internationaux touchant à l'immobilier. » nous explique-t-il. «Il y aura également des chroniques réalisées par nos partenaires comme l'IPI ou les fédérations du bâtiment ou de copropriétaires. Le programme sera conçu pour intéresser les professionnels. »

Parmi les émissions déjà enregistrées, la webradio a prévu des interviews sur l'immobilier au Québec et en Suisse mais également sur le viager, les fédérations, les élections à l'IPI et les formations en rapport avec la profession. D'autres chroniques viendront alimenter la programmation. On peut s'attendre à des séquences juridiques, financières, emploi, fiscalité, développement durable et économies d'énergies dans le bâtiment mais aussi nouvelles technologies, techniques du bâtiment, promotion immobilière et copropriétés.

L'interactivité avec les auditeurs a également primé dans la philosophie du projet : « Lors des directs, les auditeurs qui nous écouteront pourront intervenir par téléphone. » précise Jean-Pierre Lannoy qui nous annonce aussi que radio-immo.be sera présente aux événements majeurs de notre secteur comme Batibouw, le Congrès de Federia ou le Forum immobilier.

### Modèle français

Le concept de webradio dédiée à l'immobilier nous vient de France mais n'a pas mis longtemps à se concrétiser chez nous. Radio-immo.fr a été lancée en novembre 2015 à l'occasion du salon RENT de Paris. Depuis, elle propose des émissions en live, des interviews et débats enregistrés et de la musique. La radio se déplace lors des foires et salons du secteur où elle donne la parole aux professionnels français. « Ce concept fonctionne bien en France dont le territoire est bien plus grand que le nôtre. »

nous confie Jean-Pierre Lannoy, «Mais en Belgique on tournerait vite en rond alors nous allons aussi proposer tout un volet consacré à l'e-learning. Nos animateurs actuels sont d'ailleurs des formateurs du CEFIM. » Les formations, accessibles via la web radio aux professionnels de l'immobilier, seront des formations de base qui permettront aux personnes de suivre des formations plus poussées dans les locaux du CEFIM, de l'UCL Saint Louis ou d'UNamur.

#### Ouvert aux partenaires

« Nous avons longuement réfléchi à proposer une web TV mais les coûts de production trop élevés nous ont fait renoncer. » nous explique Jean-Pierre Lannoy en précisant que la principale source de financement de la web radio consistera en du sponsoring. Les partenaires le souhaitant peuvent acheter des jingles, des banners ou des séquences de 180 secondes pour se présenter.

A ce jour, la radio diffuse exclusivement en français mais « la porte est grande ouverte aux collègues néerlandophones » conclu Jean-Pierre Lannoy.

Avis aux amateurs et peut-être à bientôt sur http://radio-immo.be qui est également accessible sur vos smartphones et tablettes!

# Bienvenue à nos nouveaux confrères!

Tous les trimestres, l'Institut organise une petite réception en l'honneur de ses membres fraîchement agréés. Le 29 juin, Yves Van Ermen et Paul Houtart, respectivement président et vice-président de l'IPI, ont chaleureusement félicité les nouveaux titulaires francophones et leur ont remis leurs certificats et panonceaux... bien mérités!

ALBERT Dorothée - Forest

COLLIN François - Vivegnis

CONOSCENTE Michaël - Keumiée

COOLSAET Maïté - Rochefort

CORMAN Nathalie - Baelen

DAFFE Arnaud - Onoz

de CONINCK Xavier - Auderghem

DEBROUX Bruno - Uccle

DEPLUVREZ Alain - Mons

DUCHAMPS Patricia - Rixensart

GIANOTTI Jennifer - Anthisnes

HICKL-SZABO Sonja - Schaerbeek

KRINGS Marius - Saint-Vith

LARDINOIS France - Rhode-Saint-Genèse

OBRI Thomas - Jette

PILIEGO Sandra - Rhode-Saint-Genèse

RICCI Adriano - Woluwe-Saint-Pierre

RICHEL Jean-Pierre - Oupeye

RIGAUT Séverine - Bernissart

RONDELAERE Laury - Herseaux

ROSOUX Charlie - Walcourt

THIRION Jenny - Aiseau-Presles

TRUILLET Nicolas - Liers

VANDELOISE François - Mont-sur-Marchienne

VANDENBOSSCHE Bram - Durbuy

VANOBBERGHEN Maxime - Woluwe-Saint-Lambert

VANONGEVAL Aurélie - Linkebeek

VERHULST Jean-François - Liège

WECKX Géraldine - Ixelles

WIEDIG Frédéric - Saint-Ghislain

ZWIJSEN Billy - Limelette



# Questions

# immobilières

Ceux qui pensent encore que les agents immobiliers peuvent faire ce qu'ils veulent sont dans l'erreur. Le secteur est bien organisé et strictement réglementé. Les règles qui l'entourent sont même parfois très pointues et font l'objet de nombreuses questions auprès de la hotline juridique de l'IPI. Voici les questions les plus souvent posées et les réponses des juristes spécialisés en droit immobilier.

#### Quelle est la durée de validité d'un permis d'urbanisme à Bruxelles et en Wallonie?

Lorsque le propriétaire d'un terrain a obtenu un permis d'urbanisme, il a deux ans pour le mettre en œuvre, c'està-dire pour entamer les travaux de façon significative ou pour commencer les travaux d'édification du gros œuvre. Mais doit-il ensuite terminer les travaux dans un certain délai ? A Bruxelles, non, une fois mis en œuvre, les permis d'urbanisme ont une durée de validité illimitée, pour autant que les travaux ne soient pas totalement interrompus pendant plus d'un an. En Wallonie les travaux doivent être terminés dans les 5 ans mais des prolongations de délai peuvent être demandées.

Certains permis d'urbanisme portant sur des travaux spécifiques (publicités et enseignes, installations de chantier, antennes paraboliques, ..) sont délivrés pour une durée limitée : il est donc toujours recommandé de bien lire les conditions du permis accordé.

# Quelle est la validité d'un contrat de courtage immobilier conclu par un préposé d'une agence?

Un contrat de courtage immobilier peut être conclu par le préposé d'une personne morale qui exerce la profession d'agent immobilier, pour autant que ses administrateurs, gérants ou associés actifs, qui assurent la direction effective des services où la profession réglementée d'agent immobilier est exercée, soient titulaires d'une agréation de l'IPI.

# La hotline juridique de l'IPI est à votre écoute!

Des avocats spécialisés en droit immobilier répondent à vos questions au 070 211 211 tous les jours ouvrables de 10 à 12h et de 13 à 18h.

### Quel délai raisonnable pour la levée d'une condition suspensive?

Il arrive fréquemment que le vendeur et l'acquéreur négligent de stipuler dans le compromis de vente d'un bien immobilier le délai dans lequel la condition suspensive, par exemple d'obtention d'un crédit ou de régularisation d'une infraction urbanistique, doit être réalisée.

Dans ce cas, il convient, comme l'a confirmé la Cour de cassation, de considérer que l'événement qui est visé par les parties peut en principe arriver de manière illimitée dans le temps.

Le litige ne pourra être réglé que devant un tribunal qui appréciera suivant les situations de fait si la condition doit être considérée comme levée avec les aléas que ce type de procédure peut entraîner.

### Quel est le délai pour récupérer des charges locatives et une indexation?

Les charges peuvent être récupérées sur une période de 5 ans mais il faut bien vérifier si le locataire ne peut pas considérer que le bailleur y a renoncé (par exemple parce ce que le bail prévoit qu'un décompte doit être adressé chaque année et que cela n'a pas été fait).

L'indexation peut être récupérée sur une période d'un an.

### Faut-il enregistrer un bail locatif pour un garage? Si oui, par qui et est-ce payant?

Un contrat de location d'un garage n'est pas un bail locatif mais l'enregistrement est pourtant également obligatoire. Tant le propriétaire que le locataire peuvent enregistrer le bail pour le garage. Il convient de préciser dans le contrat qui prendra la responsabilité d'effectuer l'enregistrement et qui prendra les coûts en charge. Les frais d'enregistrement s'élèvent à 0,2% du montant total de la location et des charges imposées au locataire pour la durée du bail.

Lorsque le bail est conclu pour une durée indéterminée, le montant des droits d'enregistrement s'élèvent à 0,2% du montant de la location et des charges imposées au locataire pour une période de dix ans.

L'enregistrement doit être effectué dans les quatre mois suivant la signature du bail. Un enregistrement tardif entraînera le paiement d'une amende.

# l'invité

Comme de coutume, le mot de la fin est laissé à l'une ou l'autre personnalité disposée à nous faire part de ses impressions et à jeter un regard critique sur notre secteur.

Qu'ils soient politiciens, économistes, industriels, journalistes ou présidents de fédération, l'IPI-News leur ouvre ses colonnes.

Place cette fois à Isabelle Wesphael, Maître - assistante en droit, Coordinatrice pédagogique de la Section Immobilier à la Haute Ecole Charlemagne (Liège).



C'est en 2004 que les hautes écoles Charlemagne (Liège) et Albert Jacquard (Namur) ont créé la section Immobilier, en co-diplomation. Très vite, il est apparu essentiel de tisser des liens entre l'IPI et ces établissements qui diplôment après trois ans d'études supérieures ce qu'on appelait précédemment des gradués et aujourd'hui des bacheliers en immobilier.

Plusieurs années ont été nécessaires pour que la section commence à être connue par le grand public mais également par les professionnels du secteur. Il aura fallu la première promotion (2007) pour qu'un rapprochement avec l'Institut soit effectif de par la participation du Vice-Président en tant que membre des jurys évaluant les défenses des travaux de fin d'études. Depuis, chaque année, un membre du Bureau, Président ou Vice-Président consacre un peu de son temps à la section, en jouant un rôle actif en tant que juré mais également à d'autres occasions. L'année dernière, les étudiants de troisième année ont eu la chance de soumettre leur travail de monographie à l'expertise de Monsieur Paul Houtard. Ce travail réalisé en fin de troisième consiste à réaliser, par groupes, le travail de l'agent immobilier, de la mission de vente d'un immeuble à la signature du compromis, en passant par l'estimation du bien, la recherche des supports publicitaires les plus appropriés. Ils se penchent également sur la recherche de crédit, de primes tout en s'interrogeant sur les investissements possibles. Toutes ces tâches devant être remplies dans un délai imparti de 4 jours. L'activité se termine par une présentation orale devant un public composé de tous les étudiants de la section, de leurs enseignants et des invités issus du monde professionnel. Les étudiants ont également été accueillis au sein des bureaux de l'Institut pour une visite

et un exposé par le Président et le Vice-Président. Depuis quelques mois déjà, j'ai moi-même été invitée à participer au groupe « Formation » chargé de l'examen des demandes d'agréation dans le cadre de la plateforme Edux.

L'IPI désire pousser à la professionnalisation des métiers de l'immobilier et veille à améliorer l'image de l'agent immobilier qu'il soit courtier, syndic ou régisseur. Il est dès lors essentiel que l'Institut travaille main dans la main avec les Hautes Ecoles qui organisent des études entièrement consacrées à l'immobilier. En effet, notre formation apporte aux futurs agents les outils nécessaires pour répondre aux exigences du marché, exigences de plus en plus pointues. Il leur faut être compétents au point de vue théorique : aspects économiques, techniques et légaux mais également pratiques, c'est pourquoi les cours de la spécialité (urbanisme, syndic, ...) sont confiés à des professeurs directement issus du monde de l'immobilier.

Certes, le bachelier en immobilier peut envisager son avenir dans de multiples secteurs. Sous statut d'indépendant ou d'employé, il exercera ses fonctions tant dans le domaine public que privé et au sein de structures diverses : des entreprises commerciales du secteur immobilier (agence immobilière classique, en réseau, agence à vocation internationale, bureau de syndic, de gestion de patrimoine) ou encore des sociétés commerciales amenées à gérer un parc immobilier comme les banques, la grande distribution, etc. Les sociétés d'intérêt public (intercommunales, sociétés de logements sociaux, aéroports, la SNCB, la Poste, etc.), les promoteurs immobiliers, les études notariales pourront également l'employer efficacement. Dans la fonction publique, il pourra trouver sa place à

tous les niveaux (communal, régional et fédéral), en matière d'urbanisme, d'aménagement du territoire, du cadastre et du logement.

Il est indéniable que le profil professionnel du bachelier répond au mieux aux attentes de l'IPI en matière de formation. Cela m'a d'ailleurs été confirmé lors des visites que j'ai rendues aux maîtres de stage qui accueillent nos étudiants (quatre semaines en deuxième année et onze en fin de troisième). Il était indispensable de mettre en place des études supérieures entièrement consacrées à l'immobilier, cela est chose faite. Il me semble toutefois regrettable que, de par la nouvelle législation, les personnes qui les ont suivies soient mises sur le même pied pour l'accès au stage que d'autres bacheliers qui n'ont reçu aucune formation spécifique en matière immobilière. Je rejoins ici l'avis de Serge Robert, président de l'ABSA (Association Belge des Syndics et Administrateurs de Biens) qui écrivait dans cette même rubrique en juin 2014 au sujet de la formation requise pour les syndics : « Accroître la qualité des performances des gestionnaires passe par une formation de base de plus en plus pointue au sein des écoles ... »

