

ALLEMAGNE

« Une réglementation comme en Belgique ? J'adorerais ! »

Comment la profession d'agent immobilier est-elle réglementée à l'étranger ? Nous nous sommes entretenus avec Jens-Ulrich Kiessling, président de l'Immobilienverband Deutschland (IVD). Notre confrère allemand fait également partie de la coupole immobilière européenne CEPI et, dans le cadre de son agence Wentzel Dr., active depuis 1820 sur le marché immobilier allemand, il représente la sixième génération d'une famille d'agents immobiliers. Aujourd'hui, l'agence opère depuis Hambourg, Schwerin et Düsseldorf.



Jens-Ulrich Kiessling

« En Allemagne, l'agent immobilier n'a pas besoin d'agrégation pour exercer, comme c'est le cas en Belgique », commence-t-il. « La seule obligation consiste à s'enregistrer auprès d'un bureau d'enregistrement. » Mais les Allemands font fortement pression auprès du gouvernement pour obtenir ce qu'ils appellent des « qualifications minimales ». Car, en Allemagne, de nombreuses personnes sont actives dans le secteur sans disposer des connaissances et des aptitudes voulues. « L'Allemagne compte environ 120.000 agents immobiliers enregistrés, dont quelque 20.000 pour qui cette profession constitue le gagne-pain quotidien. Les 100.000 autres n'interviennent comme agents immobiliers que de temps à autre. C'est principalement dans ce dernier groupe que l'on retrouve des agents immobiliers qui ne maîtrisent pas les règles du jeu, ne suivent aucune déontologie et causent dès lors de nombreux problèmes. C'est également dans ce groupe que l'on retrouve les brebis galeuses qui font les gros titres des journaux. »

Réglementation et formation

« L'IVD se bat depuis 90 ans pour que notre profession bénéficie d'un meilleur encadrement législatif. », soupire Jens-Ulrich Kiessling. L'Allemand est clair et catégorique : « Une réglementation comme en Belgique ? J'adorerais ! » Il trouverait surtout intéressant que l'on n'autorise pas n'importe qui à se lancer si facilement dans la profession, et que l'aspect « formation » soit davantage pris en considération. « Mais nous ne sommes pas près d'y arriver, car l'Europe n'entend pas s'engager sur cette voie. »

Déontologie

Tout membre de l'IVD est tenu de respecter une déontologie, mais celle-ci n'est pas imposée par les pouvoirs publics. « Nous considérons plutôt l'IVD comme un label de qualité, que l'on obtient si l'on respecte la déontologie, mais qui peut être retiré dans le cas contraire. Dans le pire des cas, on peut être exclu définitivement de l'organisation, c'est vrai, ou recevoir par exemple un avertissement ou se voir signifier une suspension temporaire. » Comme en Belgique, plainte peut être déposée. Mais la procédure en vigueur est bien différente. Deux procédures sont prévues à cet égard : les administrateurs de l'IVD interviennent personnellement en cas de litige entre deux membres de l'IVD ou font appel à un ombudsman lorsqu'un consommateur introduit une plainte contre un agent immobilier de l'IVD.

Marché

La pratique allemande diffère singulièrement de la pratique belge. « Bien que le marché soit ouvert et que les agents immobiliers se fassent souvent concurrence, la commission réservée au négociateur est tout de même particulièrement élevée. Selon mes estimations, les transactions inférieures à 1 million d'euros impliquent généralement une commission de 5 à 6 % », explique Jens-Ulrich Kiessling. Notons toutefois que cette commission couvre tous les frais, à l'exception des frais de notaire. En Belgique, les deux parties

peuvent convenir ensemble de celui qui règlera telle attestation ou qui paiera telle publicité, ce qui permet en définitive de réduire le montant de la commission. Ce n'est pas vraiment le cas en Allemagne. Il arrive parfois que la commission soit réglée en partie par l'acquéreur et en partie par le vendeur, alors qu'en Belgique, c'est le commettant qui s'en acquitte. Le mode de répartition de la commission dépend fortement de la situation du marché et des négociations que les parties concernées engagent à ce propos. En cas de gestion, cela se passe autrement : la rémunération est basée sur les montants locatifs annuels.

Protection du consommateur

Ces derniers temps en Allemagne, il est frappant de constater que des bailleurs rechignent de plus en plus à contribuer à la commission versée aux agents immobiliers. « Dans les grandes villes universitaires comme Hambourg, Munich ou Berlin, il est particulièrement difficile de trouver un appartement à louer sans payer soi-même la commission. Le gouvernement ne l'entend pas de cette oreille et élabore une loi permettant de s'assurer que les commissions versées aux agents immobiliers émanent bien des propriétaires et non des locataires. Cette question n'est pas si anodine, car la législation actuelle prévoit une commission maximum de 2 mois de loyer... Nous voulons garantir le libre marché, et c'est le message que nous faisons passer aux pouvoirs publics. Si le bailleur doit régler la commission, il ne manquera certainement pas de chercher un autre moyen de compensation auprès du locataire. » Cette situation diffère largement de ce que l'on connaît en Belgique où, depuis 2009, une disposition de la loi sur la location d'habitations prévoit que la commission doit être payée par le bailleur, sauf si le locataire charge lui-même l'agent immobilier d'une mission de recherche. ■