

## Un IPI au Luxembourg ? Ce serait le bonheur !

**La profession d'agent immobilier est strictement encadrée en Belgique. Mais qu'en est-il en dehors de nos frontières ? Les Luxembourgeois envieraient-ils la réglementation belge ? C'est en tout cas ce qu'il ressort de notre entretien avec Didier Postal, d'IDEMMO, agence immobilière installée au sud et au centre du Luxembourg.**

« Si demain il y avait un organisme tel que l'IPI au Luxembourg, ce serait le bonheur ! » De nationalité belgo-luxembourgeoise, Didier Postal est venu s'installer au Luxembourg pour exercer le métier qui l'attirait. « J'ai suivi cinq années d'étude pour obtenir une licence en droit et consacré six années au barreau d'Arlon. En Belgique, le stage IPI d'une année est une réelle contrainte si vous souhaitez réorienter votre carrière dans l'immobilier », explique l'agent immobilier actif au Luxembourg depuis 2011. C'est pourquoi notre compatriote a franchi la frontière et s'est inscrit à la Chambre des Métiers à Luxembourg. Celle-ci dispense des formations « courtes mais intensives », « à raison de deux/trois jours par semaine pendant quelques mois » qui permettent d'accéder à la profession d'agent immobilier.

Bien sûr, il est également nécessaire de maîtriser les prérequis en matière de gestion et réglementation comptable, et de disposer d'une autorisation d'établissement délivrée par la chambre des métiers. « L'accès à la profession est vraiment très facile », avoue Didier Postal. « Du coup, c'est un métier qui attire énormément de monde venant d'horizons différents. Beaucoup n'abordent le métier que sous l'angle commercial... A côté des bons professionnels, on retrouve également de vrais requins sans foi ni loi. C'est en cela que le système belge peut créer des envieux ! Il semble être plus contraignant et respecte dès lors plus le marché et ses acteurs ».

### Un métier qui évolue peu

Contrairement à ce qui se passe en Belgique, le métier n'évolue pas vraiment chez nos voisins luxembourgeois. Au grand dam des professionnels. « Je n'attends qu'une seule chose : que

le Luxembourg trouve un moyen de redorer la profession envers les consommateurs. L'idée de devoir suivre une formation continue ou un stage d'accès à la profession pourraient être des pistes d'amélioration. Aujourd'hui, vous suivez les cours, sans stage à effectuer, et vous voilà maître de votre pratique ». Bien entendu, il y a une autorité de contrôle au Luxembourg. Elle exerce sa mission. Mais il y a énormément de travail car le terrain regorge d'agents autonomes, sans enseignes ou sans agence réelle et la difficulté de contrôler ces derniers est un réel problème pour ceux qui exercent le métier chaque jour officiellement.

### Enregistrement obligatoire des mandats

L'agent immobilier luxembourgeois n'est pour autant pas exempt d'obligations. Le professionnel doit déclarer et faire enregistrer tous ses actes. Le mandat doit être déclaré auprès de l'administration des enregistrements endéans les 10 jours suivant la signature. Idem pour le compromis. Il est primordial de déclarer qui vend quoi et à qui. Le professionnel de l'immobilier doit, par ailleurs, tenir deux répertoires pour tous les actes.

Un pour ses activités d'intermédiaire, un autre pour ses activités de marchand de biens. Quid des activités de syndic ? « Au Luxembourg, contrairement à la Belgique, les syndics ne sont pas des agents immobiliers et doivent par ailleurs suivre une formation qui leur est spécifique », explique Didier Postal. « Parmi nos autres obligations, citons encore la communication de tous nos livres comptables à l'administration de l'enregistrement », ajoute l'agent immobilier. Sans oublier



l'obligation de rendre un rapport régulier au client lorsqu'un mandat exclusif a été signé. Mais, ceci étant, aucun organisme ne veille réellement au marché luxembourgeois. Il existe toutefois un code de déontologie auquel le professionnel de l'immobilier est tenu de se conformer. Mais, même si ce code de déontologie a le mérite d'exister, il ne fait l'objet d'aucun contrôle.

### 95% des biens confiés aux agents immobiliers

Dans un tel contexte, la profession ne peut qu'avoir mauvaise presse auprès du grand public. Tant celle d'agent immobilier que celle de syndic (qui n'est pas mieux réglementée). « Le consommateur est très méfiant », confirme Didier Postal. Mais, paradoxalement, 95% des Luxembourgeois font appel à un agent immobilier pour vendre leur bien ! Un chiffre pour le moins impressionnant. Comment expliquer cela ? « Le marché au Luxembourg est très concurrentiel et bouge très vite. Les particuliers veulent bien évidemment vendre au meilleur prix et pour y parvenir ont tendance à suivre le professionnel qui évolue dans le secteur et connaît les prix du marché », explique le directeur d'IDEMMO. « Les agents forts nombreux sont assez agressifs au niveau du démarchage », confirme le professionnel. Le consommateur, sursollicité, confierait in fine la mission à un professionnel... pour avoir la paix...

Il est vrai que l'enjeu est de taille. Le marché luxembourgeois est en pleine croissance et n'a pas trop ressenti l'effet 'crise' connu dans les autres pays. Les prix continuent à progresser au Grand-Duché et affichent encore une réelle plus-value suivant les secteurs de localisation. ■