



federiamag'

Les réflexions immobilières

Congrès Federia à Imagibraine, le 27 novembre 2015

Syndics : une nouvelle ère s'annonce ! ► Page 12

Le label de qualité syndic du SNPC ► Page 14

Homexpo ► Page 34



64

R. GOSSELIN

64

elf

elf

DUNLOP

BEARGE

EMPOWER YOUR BUSINESS THEY'VE OUTSIDE THE BOX

activimmo.eu

elf

EQUIPE VERSCHUUR



Conçu pour l'Élite
ACTIVIMMO
Logiciels Immobiliers

activimmo.eu

activimmo.eu

DUNLOP

DUNLOP

RENAULT SPORT

Conçu pour l'Élite
ACTIVIMMO
Logiciels Immobiliers

Régis Gosselin Champion de Belgique
Clio Cup Benelux 2014



FEDERIA

COLOPHON

► Rédaction

Rédacteur en chef:
Stéphane Kirkove

Comité de rédaction :
Caroline Lejeune
Jacques Carlier
Eric Legrand
Hugues de Bellefroid

Ont contribué :
Marianne Burton
Philippe Pierson
Jean-Pierre Lannoy
François Boon
Erik Deckers
Gilles Tijtgat

► Mise en page

www.babaproductions.be

► Publicité

hugues.debellefroid@federia.be

► Éditeur Responsable

Federia asbl
Rue de Rodeuhaie, 1
B-1348 Louvain-la-Neuve
Tél : 02 880 82 83
federia@federia.be

Les articles, textes, photos et illustrations publiés dans le magazine sont protégés par la loi belge du 30 juin 1994 relative aux droits d'auteurs. Toute reproduction des articles, textes, photos et illustrations est interdite sans demande préalable à l'éditeur responsable et sans mention de la source. L'éditeur n'est pas responsable des articles, textes, photos et illustrations livrés par des tiers. Ces documents n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.

L'agent immobilier : stop ou encore ?

Notre profession existe depuis de nombreuses années et l'IPI, notre institut professionnel, va souffler ses 20 bougies. Tout va donc bien Madame la marquise ! Pourquoi alors cette question qui sera le thème central de notre prochain congrès Federia, fixé le 27 novembre 2015 ?

Chez Federia, nous pensons que les choses ne sont pas aussi évidentes et qu'il faut absolument se battre au quotidien pour défendre la place de nos métiers dans le paysage professionnel belge.

Alors que la loi de 2013 encadrant notre profession commence à sortir de son cocon, un projet de loi de notre Ministre de Tutelle est actuellement sur les rails pour "préciser le statut d'agent immobilier", dicit le communiqué du Ministre. Informée de ce projet, Federia a immédiatement réagi et demandé une rencontre avec le Ministre Borsu ainsi que la suspension immédiate de ce texte. En effet, non seulement ce projet est sorti de terre sans aucune concertation ni consultation sérieuse du secteur, façon de faire qui nous semble inacceptable, mais de plus, à la lecture du texte, Federia estime que ce projet ne précise rien du tout. Au contraire, il crée une véritable brèche dans les dispositions encadrant notre métier de courtier en immobilier ! Compte tenu de ces éléments, nous nous battons pour qu'un tel projet ne voit pas le jour.

La reconnaissance de notre profession auprès du grand public est un combat quotidien. L'assurance RC professionnelle couplée à la cotisation de l'IPI va dans ce sens. Le grand public aura dorénavant la certitude que tous les agents immobiliers agréés sont bien couverts par une assurance RC professionnelle conforme à notre déontologie. Cette décision va dans le bon sens et permettra, nous en sommes sûrs, de renforcer la crédibilité de notre profession. Attention, cette assurance ne couvrira pas tous les risques. Federia a négocié pour ses membres des tarifs compétitifs pour une RC professionnelle complémentaire. Contactez-nous sans tarder pour en savoir plus !

édito

Depuis un an, les agents immobiliers de Bruxelles vivent un nouveau parcours du combattant dans le courtage immobilier. La cause ? Cette nouvelle obligation de fournir une information urbanistique détaillée et officielle, délivrée par les communes, sur tout bien immobilier mis en vente. Sans ce sésame, il n'est plus possible de signer un compromis de vente ni, de surcroît, un acte authentique de vente. Les communes ont normalement un délai maximum de trente jours pour fournir ce document. Il nous revient régulièrement que de nombreuses communes, totalement dépassées et/ou sous équipées, mettent jusqu'à 6 voire 8 mois avant de délivrer ce document. Cette réalité est une catastrophe pour bon nombre d'agents immobiliers qui voient leurs opérations immobilières bloquées pendant plusieurs mois voire annulées par certains acquéreurs découragés ou empêchés par des banques qui réévaluent entre-temps les conditions d'octroi de crédit. Face à cette situation inacceptable, Federia a déjà entrepris différentes démarches auprès de ministres bruxellois et programme un rendez-vous avec les différents ministres en charge de cette matière afin de bousculer les choses.

Malgré ces remises en cause régulières, nous sommes convaincus que notre métier a encore un avenir. Cependant, il est impératif que les agents immobiliers se rendent compte que rien n'est acquis et que c'est en se rassemblant en nombre auprès d'une structure telle que

Federia qu'ils pourront peser dans les débats en cours et lutter contre les menaces qui pèsent au quotidien sur l'exercice de leurs professions.

Alors rejoignez-nous car c'est la meilleure façon de défendre et de renforcer votre profession!

A vos agendas aussi pour le congrès du 27 novembre 2015 ! Ce congrès, incontournable du calendrier de tout agent immobilier, abordera quelques-uns de ces sujets d'actualité et sera rehaussé par un vaste débat international sur l'évolution comparative de notre profession en Belgique, en France et au Canada.

Je m'en voudrais de terminer cet édito sans remercier tous ceux qui ont déjà compris le message et qui se donnent sans compter dans notre mouvement Federia!



Nicolas Watillon
Président

Congrès Federia 2015

Le vendredi 27 novembre
à Imagibraine

Le thème :
**Agent immobilier,
stop ou encore ?**

Une surprise "ciné"
vous y attend !

Les places sont comptées.
Les 1^{er} inscrits seront
les 1^{er} servis !



Save the date !



IMMOCAUTION®

Votre garantie locative sans dépôt bancaire

C'est simple, pratique et rapide !

- Pas de dépôt en espèces
- Examen du locataire compris
- Garantie locative irrévocable

Condictio®

PROTECTION JURIDIQUE BAILLEUR

**Votre tranquillité et vos bonnes relations
avec vos locataires assurées.**



EC-NET

**NOUVEAUTE
OUTIL DE SOUSCRIPTION EN LIGNE**

Grâce à EC-Net, notre nouvelle plateforme informatique, vous pouvez dès à présent analyser vous-même la qualité de vos locataires et gérer leurs souscription de garantie locative ImmoCaution®.

L'outil EC-Net permet aussi de connaître le statut de tous vos dossiers en temps réel comme *par exemple* :

accepté, refusé, garantie locative émise, ...

Soutenue par beaucoup de professionnels comme Federia ou le SNPC, la garantie locative ImmoCaution® est simplement la meilleure solution de garantie locative disponible sur le marché.



Proposez la meilleure garantie locative en Belgique en vous enregistrant en ligne sur le site www.immocaution.eu comme intermédiaire et profitez immédiatement de tous les avantages de nos produits tant pour vous que pour vos clients bailleurs et locataires.

www.immocaution.eu

www.condictio.eu

35A, Avenue John F. Kennedy L-1855 Luxembourg Grand-Duché du Luxembourg
(Ouvert du Lundi au Vendredi de 9h00 à 18h00) Luxembourg +352 20 21 23 24-99 | Belgique +32 (0)25 88 27 63



Les déjeuners de l'immobilier



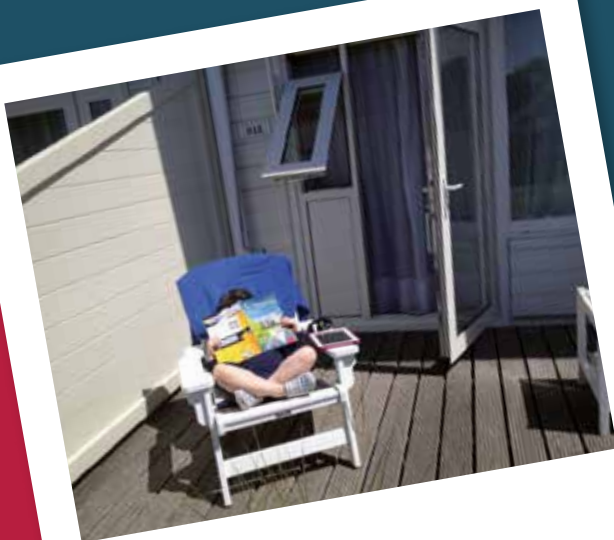
Déjeuner du 28 aout, au Domaine de Béronsart à Gesves.

Et voici les dates prévues pour les prochains déjeuners :

- ▶ le 25 septembre à Homexpo
- ▶ le 23 octobre



FEDERIA



Harold en pleine lecture
de son magazine favori

C'est dans cette **maison** que...

Vous lui direz qu'il va devenir papa.

Vous la regarderez marcher pour la première fois.

Vous chanterez
comme une rock star
dans votre douche.

Vous ferez les meilleurs
concours de crêpes.

Mais d'abord il vous faut **la trouver sur...**



Shelterr.com

Dites-nous où vous voulez vivre...

Le quatrième pied de la chaise du syndic

Le cahier des charges de la mission du syndic comporte traditionnellement trois piliers : la gestion administrative, la gestion technique, et la comptabilité. Nos honoraires couvrent les prestations qui relèvent de ces trois champs de compétences. Aucune mention en revanche n'est faite d'une gestion psychologique, relationnelle, ou psychosociale. Personne n'ignore cependant qu'à défaut d'une prise en compte de ce quatrième pilier, le syndic se retrouverait rapidement à terre...

Il est par ailleurs communément fait état d'une rentabilité en berne, qui, d'une manière ou d'une autre - qui de la poule ou de l'œuf ? - se trouve liée aux difficultés d'ordre relationnelles rencontrées avec les copropriétaires. Nous parlons ici bien sûr, d'une gestion psychologique courante, prise au sens large. Non point d'une gestion de conflit dont certains de nos confrères ont fait une spécialité en développant un portefeuille de missions de syndic provisoire ou judiciaire.

Dans un premier cas de figure, le syndic consacre trop de temps en des prestations pour lesquelles aucune rémunération n'est prévue. Face à cette situation, ils s'estiment démunis, considérant qu'une quelconque revendication quant aux honoraires entraînerait un retour de bâton, compte tenu précisément des récriminations en suspens.

Soit donc, la rentabilité se trouve plombée par ces copropriétés aux exigences excessives - et qui en outre menacent son moral. Dans la pratique, le syndic ici encore se résigne, et se console en estimant celles-ci quelque peu compensées avec d'autres ACPs dans son portefeuille, moins difficiles à gérer...

Le problème apparaît donc insoluble, ou du moins hors de portée.

En d'autres termes, et pour résumer, la profession manque de considération auprès du public...

En est-il vraiment ainsi ?

Ne pourrait-on pas considérer que, en premier lieu, la profession manque de considération auprès... des syndics eux-mêmes !

Si les syndics pâtissent de ce manque de respect, n'est-ce pas en raison que nombre d'entre eux ne sont eux-mêmes pas entièrement convaincus de la haute valeur des services qu'ils rendent ?

En dehors du respect de la grande valeur de notre travail, existe seulement ce sentiment diffus que tout est joué à l'avance, car respecter la valeur de sa mission, c'est se respecter soi-même. Cela suppose de prendre le risque de se positionner, de s'affirmer en tant que professionnel compétent et dont la valeur ajoutée est évidente, cela suppose même de se confronter dans des rapports de force. Le syndic qui craint la critique, ou le rejet, sera amené à ne contrarier personne et à s'aligner sur des positions qui ne lui correspondent pas, à accepter des conditions financières déplorables, et admettre une image négative de lui-même.

Se respecter suppose la capacité de dire non.

De dire non à des demandes extérieures à l'objet de la mission.

De dire non à des demandes excessives ou à une requête abusive du conseil de copropriété.

De dire non à une demande illégitime d'un confrère.

De dire non à certaines critiques. Les critiques permettent le progrès et sont inhérentes aux droits de chacun. Pour autant, toutes les critiques émises sont-elles justifiées ?

De dire non à des plaintes avérées abusives ou à des récriminations infondées, notamment à l'égard d'un prédécesseur ; tenir des propos inconséquents envers un élément appartenant à notre corps, c'est faire preuve de mépris envers sa propre profession, et envers soi-même.

De dire non à des projets dont on n'est pas certain d'être en mesure de mener à terme. Soit de renégocier des conditions tarifaires qui s'avèrent insuffisantes, soit de proposer en AG des conditions adaptées à la mission. Soit de mettre fin à une mission dont la rentabilité ou dont la nature même n'est ni satisfaisante ni raisonnablement perfectible.

Le respect envers soi-même, et les services que nous rendons, relèvent, je pense, d'un mode de vie, et implique une vigilance pour ainsi dire quotidienne. Une excellente initiative à prendre afin d'entretenir cet état d'esprit, et de renforcer autant de fois que faire se peut, consiste à se recycler régulièrement. A l'initiative de confrères dont le dévouement appelle notre plus grande admiration, de nombreuses formations, conférences et tours de table sont organisés. Quelle aubaine pour nous tous !

Sans conteste, la profession de syndic demeure l'une des plus stressante et anxiogène qui soit. La somme de travail inépuisable, et perpétuellement renouvelée, telle le tonneau des Danaïdes, la charge écrasante attachée à notre statut (indépendant/société), la pluridisciplinarité requise dans les domaines juridiques, techniques, financiers, comptables, logistiques, et humains, la complexité et les exigences toujours croissantes des lois, des règlements, des normes administratives, constituent en outre un carcan structurel dont la labilité serait contestable.

Soyons cependant, intimement et bien profondément, convaincus que c'est à la seule condition d'être nous-mêmes imprégnés de la grande valeur de nos services, que nous amènerons nos relations et nos copropriétaires à faire preuve de respect à notre égard. Sauf la considération que nous accordons à l'estimable valeur de notre tâche, aucune relation saine et bénéfique n'est envisageable. Pour invisible qu'il soit, ce quatrième pilier de la chaise du syndic, est celui qui lui permet de rester assis, d'assurer son honorabilité et sa solvabilité, et de s'imposer.

Confrères, êtes-vous convaincus de la haute valeur des services que vous rendez ?

Marc Vanham

Syndics : une nouvelle ère s'annonce !

Je rejoins totalement l'avis de Marc Vanham que je remercie pour son article dans notre magazine. Chaque syndic doit veiller à son niveau d'honoraires et les considérer avec une nouvelle approche correspondant mieux aux exigences d'aujourd'hui, aux compétences multiples devenues indispensables, aux nouvelles et récentes obligations et aux responsabilités accrues.

Aussi, comment peut-on fonctionner correctement et offrir un service de qualité lorsque l'on pratique des honoraires 2x moins élevés que la moyenne du marché alors que, globalement, les coûts salariaux et les frais de fonctionnement varient peu d'un bureau à l'autre ? Comment trouver la rentabilité minimum nécessaire à l'évolution de toute entreprise lorsque les écarts de prix peuvent aller du simple au

double ? J'entends d'ailleurs nos confrères courtiers se poser la même question lorsque certaines agences proposent le 1,5 % voire même le 1 % de commission au lieu du 3 % habituel.

La profession évolue

Par contre, je vois naître de "nouveaux produits" sur le marché car, de nos jours, il convient d'être imaginatif et de rencontrer les différentes attentes des clients-copropriétaires.

La mission "traditionnelle" assez complète vue par le syndic des décennies passées va-t-elle disparaître pour faire place à des concepts plus adaptés et en phase avec les besoins d'une nouvelle clientèle ? C'est possible.

Certains confrères proposent une mission "ultra light" avec un contrat de base limité à la comptabilité et l'AG ordinaire. Toutes les autres missions faisant l'objet d'honoraires complémentaires assez élevés, voire même dissuasifs. A l'inverse, d'autres confrères étudient la mise en place d'un "service gold ou premium" avec des niveaux d'honoraires

très élevés mais en rapport avec un service "top" : horaires élargis même le week-end, réponses à tout mail ou message téléphonique dans les quatre heures, hotline, accompagnement juridique pour les bailleurs, réactions aux incidents dans l'heure, etc... Certains imaginent d'y associer ces services complémentaires à la carte qui n'ont plus rien à voir avec la mission de syndic tels que : aides ménagères, assistances, surveillance, conciergerie... De quoi intéresser le marché des séniors qui est en pleine expansion.

D'autres encore visent le marché des syndics non-professionnels et les immeubles en auto-gestion en offrant une plate-forme comptable et des "guides" pour la tenue des AG, par exemple, ou le suivi technique et juridique de dossiers délicats.

Ici, le professionnel n'assume pas la mission de syndic et par conséquent ne prend pas la responsabilité déontologique de ses actes mais propose une panoplie de services permettant d'aider les syndics non professionnels dans leurs tâches.

En fait, je parle ici de nouveaux produits mais ils ne sont pas toujours si nouveaux que cela. Ce que l'on constate c'est l'intérêt grandissant de la clientèle pour ce type de contrat.

Les raisons sont diverses et variées :

► **le "consommateur" aime avoir le choix** : il est très pratique d'avoir un panel d'options et de pouvoir opter pour le produit parfaitement en phase avec ses besoins. Précédemment, le client-proprétaire n'avait pas beaucoup de choix. La mission de syndic était assez standardisée et figée dans un contrat-type (celui de la CIB, bien souvent) et cette mission variait très peu d'un bureau à l'autre.

► **les raisons économiques, bien sûr** : il est certain qu'en période de crise particulièrement, les "produits ultra light" attirent une clientèle non négligeable. Ces services limités permettent de rencontrer les obligations du code civil dès lors qu'aucun copropriétaire ne souhaite accomplir la mission de syndic au sein de son immeuble.

Nous verrons
de plus en
plus des syndics
"hors normes"
spécialisés
en gestion de
conflits et en
médiation.

► il y a aussi ces immeubles avec un conseil de copropriété très actif et très disponible qui préfère gérer lui-même les dossiers techniques et confier la tenue des AG et la comptabilité à un syndic professionnel.

Le syndic de demain

On peut penser que le syndic de demain sera celui qui pourra soit proposer une multitude de services et de concepts différents ou encore le syndic très spécialisé dans des segments bien spécifiques : le marché des toutes petites copropriétés, le marché des copropriétés à revenus modestes ou au contraire, le marché des copropriétés de très haut standing, les copropriétés en auto-gestion ou celles qui ont peu de besoins.

Nous verrons aussi de plus en plus des syndics "hors normes" spécialisés en gestion de conflits et en médiation car il est évident que les conflits au sein des copropriétés ont plutôt tendance à augmenter qu'à diminuer.

Parallèlement, nous aurons également le "consultant", syndic au départ, mais que l'on sollicite pour des missions particulières, techniques ou juridiques par exemple.

Stéphane Kirkove

Un "coup de gueule", pour finir !

Les récentes affaires de commissions occultes parues dans la presse ont eu des effets très négatifs auprès de certains confrères qui bannissent pourtant ces pratiques illégales.

Effectivement, dans quelques copropriétés, un malaise s'est installé. Alors qu'une relation de confiance s'était pourtant bien établie, au fil des ans, entre le syndic et la copropriété.

En effet, je rencontre des confrères qui se plaignent de suspicion surtout lorsque des fournisseurs, pointés du doigt par les médias, sont sous contrat avec la copropriété. On s'en doute, ce n'est pas agréable d'accomplir sa mission honnêtement dans un tel climat.

Les syndics qui pratiquent le commissionnement occulte se fichent complètement du fait qu'ils risquent de compromettre à jamais la relation de confiance entre syndic et copropriété. C'est scandaleux !

Federia agit et continuera d'agir pour lutter contre ces actes délictueux : pour commencer, nous avons rencontré ces derniers mois plusieurs fournisseurs

connus pour rétrocéder des commissions et nous les avons sensibilisés aux conséquences tant pour notre profession que pour la leur. Ces fournisseurs nous ont garanti qu'ils renonceraient dès à présent à agir de la sorte.

D'autres actions de Federia seront menées auprès des "syndics malfaiteurs".

Notamment, nous étudions en ce moment l'élaboration d'une charte destinée tant aux syndics qu'aux entreprises qui devront s'engager à bannir tout système de commissionnement dès lors qu'il n'est pas transparent avec les copropriétaires.

Rappelons que, dans ce domaine, la Chambre exécutive de l' IPI est intransigeante et, si les faits sont avérés, la sanction prononcée est la radiation !

Le label de qualité syndic du SNPC : du réchauffé !

Le Syndicat National des Propriétaires et Copropriétaires (SNPC) souhaite mettre à nouveau en place un label de qualité à l'attention des syndics professionnels.

Le SNPC avait déjà lancé un tel label, il y a quelques années, en collaboration avec les associations de syndics professionnels. A l'époque une quarantaine de syndics néerlandophones et une dizaine de syndics francophones, dont 90% de membres de l'ABSA, étaient labellisés. Suite à la scission du SNPC, l'aile néerlandophone ayant quitté le navire pour créer l'ASBL "Les propriétaires réunis", il a été mis fin à ce label. Notons aussi que les syndics qui avaient, à l'époque joué le jeu, n'ont eu quasi aucune retombée économique, vu le peu de promotions dudit label.

Actuellement, il est clairement inutile de labelliser ce qui est prévu par la loi de manière très précise.

Il semble plutôt que cette initiative à pour but d'essayer d'instaurer une "justice parallèle". Ce qui semble le cas lorsque ce syndicat envisage d'instruire des plaintes de copropriétaires **à l'encontre de syndics labellisés ou non** générant une véritable "chasse aux sorcières" à partir de plaintes individuelles.

Nous (nous) faisons confiance à la justice civile en matière immobilière et à l'IPI, en ce qui concerne

le respect de la déontologie des agents immobiliers, aussi bien syndics que courtiers.

Notons à ce propos que, malgré le travail de sappe du SNPC au travers du CRI par rapport à l'IPI, celui-ci a, en 2014, été radié et suspendu. Bien plus efficace pour la protection des consommateurs que les quelques cas malheureux médiatisés par le SNPC ! Nous nous réjouissons aussi de voir ainsi des "confrères" peu scrupuleux, et qui nuisent à l'image de marque de notre profession, être écartés !



Par contre, et comme le souligne le SNPC, il est du ressort des fédérations de copropriétaires et d'agents immobiliers de sensibiliser leurs adhérents à mieux comprendre le processus de fonctionnement des copropriétés et de veiller à ce que les syndics améliorent en permanence leur professionnalisme. Ce qui est le cas des syndics membres de FEDERIA.

Ne serait il pas plus judicieux que les associations de copropriétaires établissent un nouveau dialogue avec les fédérations d'agents immobiliers pour étudier ensemble les moyens à mettre en œuvre pour améliorer leur fonctionnement.

En conclusion, nous sommes clairement opposés à toute idée de label. Mais si le SNPC désire parler d'autres sujets notre porte est grande ouverte.

Jacques Carlier
Architecte et expert

Nous sommes
clairement
opposés à toute
idée de label.

VENDU

Mettez toutes les chances de votre côté pour **VENDRE RAPIDEMENT!**



4^x plus de visiteurs
que la concurrence



4 visites / seconde
en Belgique



280.000 visites / jour
sur le site web



70.000 visites / jour
sur l'app mobile

IMMOWEB
LE SITE IMMOBILIER PRÉFÉRÉ DES BELGES


WWW.IMMOWEB.BE

Architecture et construction : l'heure du grand renouveau

L'art de bâtir ignore sa date de naissance, tout simplement parce qu'il a toujours existé, du moins depuis que l'être humain a décidé de s'offrir un toit. C'est-à-dire, trois fois rien au départ. Un long cheminement à travers d'inhospitaliers continents allait le conduire vers l'art de bâtir. Car c'est un art. Dont on découvre depuis peu l'évolution d'une créativité impressionnante grâce, tout simplement, à d'avisés organisateurs de voyages. Ce qui permet ô bonheur, de retrouver ces chemins de la créativité dont on continue de découvrir aujourd'hui la magie.

Ainsi, chaque jour, des millions de voyageurs découvrent avec surprise et enchantement les ancêtres de nos habitats, qu'il soient faits de sable, de pierre, de bois ou d'humbles brindilles.

De ces périodes fantasmagoriques sont nés les grands mouvements de l'architecture habitable qui nous valent aujourd'hui d'inspirantes réalisations se déclinant en châteaux prestigieux, en villages perchés, en grottes bien cachées, fermes épanouies et lieux de culte sévères ou délirants. Par dessus ce monde fantasmagorique, règne un foisonnement de couleurs savamment orchestrées par les artistes architectes du commencement.

Aujourd'hui considérée comme un art à part entière, l'architecture évolue à la vitesse grand V, propulsée par les technologies de la construction qui, heureusement, foncent en compagnie de la créativité. Oui, les architectes sont des artistes créateurs qui s'inscrivent dans le temps martelant de leur coups de couleurs des constructions où le verre, le métal, la pierre et les matières de synthèse, s'organisent en d'impressionnantes façades-œuvres d'art qui se succèdent en symphonies de couleurs dont on célèbre ainsi le grand retour alors qu'elles furent durant des siècles les guides des créateurs dans de multiples domaines et dans toutes les parties du monde.

Mais qu'en pense le public ?

Pas simple, le public ! Partagé en une infinité de sensibilités souvent contradictoires voire même antinomiques sinon hostiles, ces évolutions urbanistiques peuvent de prime abord le dérouter surtout si la transition entre l'existant et les nouveaux agencements urbains témoigne d'une certaine rigueur, ce qui est souvent le cas.

En fait, les passionnés d'architecture autant que les professionnels du secteur se réjouissent pour la plupart de cette mouvance qui leur permet d'introduire progressivement une vision dynamique et exaltante dans leurs projets qu'il s'agisse d'habitations ou d'immeubles à vocation commerciale. Et l'on constate, deci-delà, que nos édiles citadins sont de plus en plus convaincus par ces élans créatifs.

Quant au grand public, il finira par suivre, surtout si les auteurs de ces agencements nouveaux ont la bonne idée d'utiliser la couleur avec une certaine audace car de nombreux tests ont permis de constater que les acquéreurs manifestent un intérêt certain pour la présence d'éléments colorés associés avec une certaine audace et tout particulièrement dans les sites urbains de densité moyenne, voire même assez forte. Démarche qui n'est pas sans rapport avec le développement du tourisme longue distance et la mise en valeur au niveau mondial des témoignages historiques des grandes périodes de créativité qui s'affirmèrent au fil du temps dans des lieux éloignés voire longtemps ignorés et qui, aujourd'hui, font la fortune des agences de voyages spécialisées dans ces découvertes tandis que les pays concernés consentent de gros efforts pour restaurer ou valoriser ces fabuleux témoignages artistiques auprès des candidats voyageurs.

L'avenir culturel du logement : où en est-on ?

De ce côté-ci du monde et hormis les périodes historiques les plus meurtrières, on peut dire que les constructions destinées au logement ont mis beaucoup de temps à s'imposer sur le plan artistique ou même simplement créatif tant auprès du

public (à l'exception de rares mécènes) que des professionnels et des investisseurs. Ce qui explique la banalité qui a investi certaines périodes sans oublier les guerres destructrices dont l'habitat a toujours été la grande victime.

Il a d'ailleurs fallu beaucoup de temps pour que cette ambiance morose laisse enfin la place à la créativité, à la recherche esthétique et à la valorisation sur plans esthétique des constructions destinées au logement. Une fois de plus, ce sont des mécènes, la presse et les grands industriels qui ranimèrent la flamme, timidement au début, sans oublier la presse magazine qui a joué (et continue de le faire) un rôle essentiel dans le renouveau et la valeur architecturale du secteur du logement, d'autant plus intéressant qu'il a en même temps conquis une place majeure dans le monde créatif et financier, phénomène plutôt rare dans un monde asservi aux contingences économiques. Certes, l'immobilier connaît lui aussi des contraintes de cet ordre mais l'architecture en général et celle vouée à l'habitat en particulier se sont imposées dès le départ en jouant deux cartes jusqu'ici plutôt antinomiques : la valorisation économique, une réponse remarquablement charpentée à des besoins fondamentaux incontournables, une offre d'emplois bien maîtrisée et, cerise sur le gâteau, une communication active et convaincante qui a conduit – ô surprise – à une

position marchande enviable et...enviée. Sans oublier la part majeure attribuée à la créativité ; l'innovation, la cause de l'environnement le développement d'un progrès social appréciable même si, de ce côté, il reste encore quelques coups de balais à prévoir.

Que faut-il encore faire ?

Beaucoup évidemment, une politique de logement efficace et intelligente ne se construit pas en une seule génération. Mais ce futur n'a rien d'utopique . parfaitement surmontable, il exige évidemment une concertation efficace entre les secteurs concernés, un examen en profondeur de toutes les actions envisageables, le soutien à une créativité comportant une certaine audace (les esprits innovants ont souvent du mal à se faire entendre) le rejet des idées reçues, la pratique d'un esprit largement ouvert et européen ainsi qu'une communication efficace entre les opérateurs et les destinataires de logements dont l'évolution, toute récente et remarquable (bravo la France !) permet d'augurer un avenir positif et réconfortant.

Marianne Burton
Journaliste



Les nouvelles technologies au service de l'immobilier

De plus en plus d'applications mobiles sont disponibles dans le secteur immobilier. Les champs d'application sont assez étendus. A titre d'exemples: application de géolocalisation de biens, élévation de plan 2D en 3D, application d'état des lieux ou encore sélection de biens immobiliers à vendre ou à louer.

Au sein d'une même famille d'application le choix est vaste et il n'est pas toujours aisé de faire le bon choix stratégique, en termes de nouveaux outils informatiques.

Pour aider à structurer la démarche de sélection, nous proposons de considérer 6 aspects, qui permettront de structurer les points clés et de cibler les bons outils. Si ce qui est développé ci-dessous s'adresse principalement aux professionnels, les particuliers peuvent également s'en inspirer.

1

Sauvegarde des données

C'est un point capital. La sauvegarde des données doit se faire sur des serveurs et utiliser une politique de sauvegarde réfléchiée et systématique. Certaines applications sauvegardent localement les données et ne font pas toujours preuve de transparence. En cas de perte du matériel informatique (tablette) ou en cas de bugs informatiques, cela peut s'avérer catastrophique.

2

Aspect Opérationnel

Par définition, les applications mobiles sont destinées à être utilisées sur "le terrain". La dynamique de l'écran est primordiale. Il est recommandé de choisir une application sobre et ergonomique. Poser vous la question de savoir si les données les plus importantes sont visibles rapidement. Même si beaucoup d'informations peut sembler plus complet, à l'utilisation l'efficacité peut être altérée et le service délivré au client tout autant.

3

Compatibilité multiple

Beaucoup d'applications ne sont compatibles avec un seul type de support : soit IOS (Apple), soit Androïde. Actuellement, peu d'applications offrent une compatibilité multiple.

Si vous prenez une application ne fonctionnant qu'avec IOS, vous serez, de facto, obligé de vous équiper d'un support Apple. Ce qui peut s'avérer plus onéreux en termes d'équipements informatiques.

4

Communication inter-système

Préférez des applications qui communiquent avec des outils intégrés (type ERP). Ces communications se font le plus souvent via des interfaces (API, FTP). L'information transite automatiquement d'un outil à l'autre. Cette gestion intégrée peut s'avérer utile pour éviter des erreurs d'encodage ou bien pour automatiser certains processus administratifs et répétitifs.

5

Aspect économique

Analyser le modèle économique proposé. Soit l'application est gratuite, soit elle est payante avec un modèle de crédits ou d'abonnements.

Le modèle économique gratuit et par crédit sont des modèles qui s'adressent principalement aux particuliers. Lorsque le volume est important, le modèle par crédit devient peu compétitif. Calculer le retour sur investissement de l'outil sélectionné. Si vous êtes prêt à payer pour un outil, estimer le gain de temps ou de productivité que cela va vous apporter. Le volume d'affaires est ici important, puisque le coût fixe ou variable sera amorti en fonction de votre chiffre d'affaires généré.



6 Support offert en cas de nécessité

Il est préférable d'avoir un service étendu et local, plutôt qu'un service médiocre et décentralisé. Le prix payé par le client est souvent lié à cela et ce n'est que lorsque que le client rencontre des problèmes techniques qu'il se rend compte que les coûts peuvent subitement s'envoler. C'est le cas lorsque une structure de support se trouve à l'étranger : la communication peut s'avérer erratique et les coûts de communication élevés. Un décalage horaire est aussi un handicap en cas de gestion du support à distance. Assurer vous bien de cela.

Jean-Pierre Lannoy

CE QU'IL FAUT RETENIR

Une application mobile, correctement choisie, doit avoir un impact bénéfique en termes de productivité (gestion administrative et rapidité), de services au client et de facilité d'usage. Cependant, pour les personnes moins familières avec ces nouveaux outils, cela s'accompagnera néanmoins d'une période d'écologie et d'acclimatation.

EXPERTYM

www.expertym.be

**Expertym est présent à Homexpo
du 24 au 27 septembre :**

www.homexpo.be

Ventilation et chauffage des locaux

Nous arrivons bientôt dans la période de l'année où certains occupants de logements se plaignent de taches noires ; en général, ces plaintes sont formulées fin octobre /début novembre, période pendant laquelle il pleut plus, la température extérieure baissant.

Avant tout, il faut savoir : une tache noire, c'est l'eau (ou la vapeur d'eau) qui est à l'intérieur des locaux et qui voudrait sortir ; par opposition, la tache blanchâtre ou jaunâtre est due à une infiltration ou une rupture de canalisation, et s'agrandit au fur et à mesure de l'infiltration.

La tache noire est le phénomène appelé condensation : la vapeur d'eau en suspension dans l'air va condenser sur un endroit froid : vitrage, même double, linteau en béton non isolé, mur extérieur non isolé, surtout avec un meuble y adossé.

Dans certains immeubles, il existe une ventilation forcée (souvent extraction) dans les salles d'eau (cuisines, wc, salles de bains ; les bouches de ventilation doivent toujours rester ouvertes et propres.

Dans les immeubles dépourvus de ventilation forcée, il est très conseillé d'opérer soi-même une ventilation régulière de tous les locaux, et particulièrement les cuisines, salles de bains et chambres où la production de vapeur d'eau est la plus importante.

Il faut savoir que l'activité d'une personne génère, en 24 heures, plus ou moins 7,5 litres de vapeur d'eau : respiration, plantes, cuisson d'aliments, douches et bains. Cette vapeur doit impérativement être évacuée, sinon, cela équivaut à vivre dans un thermos.

La ventilation la plus efficace est réalisée par un courant d'air transversal de l'habitation, fenêtres et portes bloquées ouvertes, pendant 5 à 10 minutes, cela suffit ; à ne pas faire par temps pluvieux.

Cette action permettra de renouveler l'air des locaux, même par temps froid, sans refroidir les murs. En effet, une fenêtre entr'ouverte durant la journée,

par temps froid, aura pour mauvaise conséquence de refroidir les murs et les meubles, qui, alors, rayonneront froid et provoqueront de l'inconfort, obligeant à gaspiller du chauffage.

Quant au chauffage, sa régulation s'opère soit à l'aide d'un thermostat central (assez rare dans les bâtiments anciens), soit à l'aide de vannes de radiateurs simples ou thermostatiques.

Ces vannes peuvent se bloquer, durant l'été, si elles sont fermées totalement et ne sont pas manipulées de temps en temps. La gestion centrale du chauffage ne génèrera pas de consommation, souvent le chauffage est arrêté.

Les radiateurs sont également, en principe, pourvus d'un purgeur.

Si le radiateur chauffe partiellement, c'est qu'il contient de l'air : il doit donc être purgé et ce, à l'aide d'une clé adéquate disponible dans le commerce (brico).

Si le radiateur est uniforme en température, il n'y a pas lieu de le purger et certainement pas d'enlever de l'eau en pensant augmenter la température : souvent il suffit d'ouvrir la vanne complètement.

L'action de purger de l'air et, à fortiori de l'eau, a pour conséquence de faire baisser la pression dans l'installation, ce qui privera de chauffage l'étage supérieur, si de l'eau n'est pas rajoutée dans l'installation en chaufferie.

Enfin, en cas d'absence, diminuez le chauffage, mais ne le coupez pas : cela vous coûtera plus cher de le relancer. En cas d'absence prolongée, ne coupez jamais le chauffage : en cas de fort gel, l'assurance dégâts des eaux ne couvrira pas le sinistre (absence de prévoyance).

Tout comme le reste de l'entretien d'une habitation, la gestion de la ventilation et du chauffage représente un point primordial, afin d'éviter les désagréments : inconfort, taches noires, maladies éventuelles.

Jacques Carlier
Architecte et expert

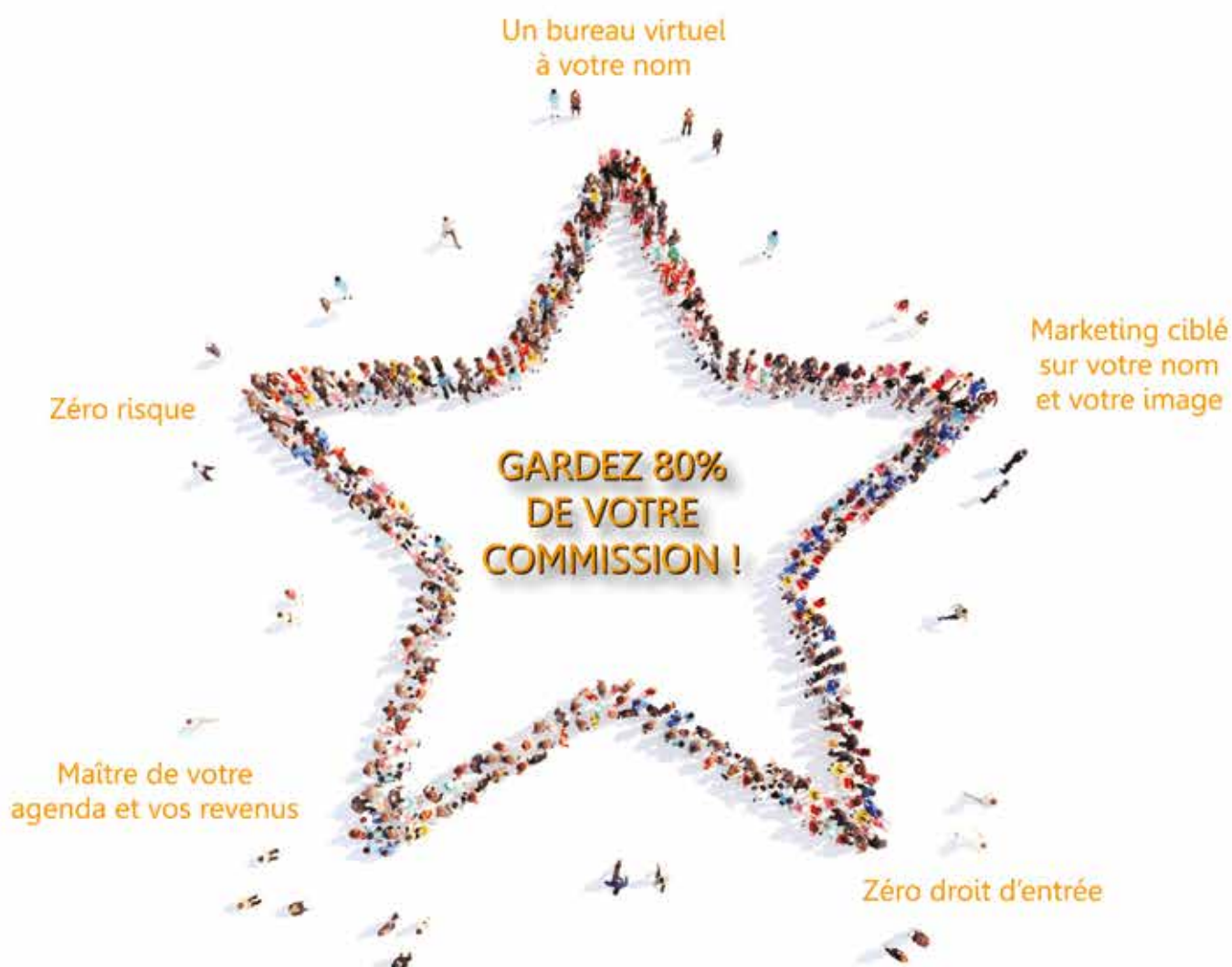


welkhome
Votre agent immobilier particulier

Vous faites de l'excellent travail en tant qu'agent immobilier et vous êtes agréé(e)s IPI ?
Vous travaillez seul(e) ou en agence ?

Il y a une alternative : welkhome, le 1^{er} réseau belge d'agents immobiliers particuliers.

Bienvenue dans un autre monde de l'immobilier !



Investissez en vous sur le long terme : rejoignez welkhome !

Rencontrez les agents qui nous ont déjà rejoint : www.welkhome/agents
Envoyez votre candidature à welcome@welkhome.be

www.welkhome.be

Anne Vranckx répond à quatre questions de syndics

Je suis syndic d'un immeuble de 50 appartements. Cet immeuble a été construit par une famille dans les années 70. L'acte de base initial a été approuvé unanimement par les membres de cette famille, et les appartements ont ensuite été vendus un par un au fil du temps.

J'ai été interpellé par un copropriétaire qui a constaté que les quotités reprises dans l'acte de base ne tiennent pas compte des différences de superficie parfois importantes entre les appartements.

Il s'avère que les appartements d'une colonne sont sensiblement plus petits (15%) que ceux situés dans la partie centrale de l'immeuble, alors que tous se sont vu octroyer les mêmes quotités.

Comme ces quotités sont utilisées pour la répartition de la majeure partie des charges, cela a pour conséquence un déséquilibre de près de

15% des charges pour les copropriétaires de la colonne comportant les plus petits appartements.

Par exemple, les charges de chauffage, réparties sur base de relevés calorimétriques sur les radiateurs, ne sont pas adaptées en fonction des volumes réels à chauffer mais bien sur base de quotités incorrectes, ce qui induit finalement une double erreur dans le calcul des frais de chauffage.

A la lecture de la loi régissant les copropriétés, je comprends que la distribution des quotités peut difficilement être modifiée en comptant sur le simple bon vouloir des copropriétaires, dont une écrasante majorité n'a aucun intérêt à ce que cette situation change.

Mais je crois comprendre également qu'une répartition injuste des charges induisant un préjudice personnel peut être modifiée au besoin par un juge ?

En effet, tout copropriétaire peut demander au Juge de Paix de rectifier la répartition des quotes-parts dans les parties communes si cette répartition a été calculée inexactement lors de la rédaction des statuts, ou si cette répartition est devenue inexacte par suite de modifications apportées à l'immeuble (article 577-9 §6 du Code civil). Dans les mêmes conditions, chaque copropriétaire peut demander au Juge de Paix de rectifier le mode de répartition des charges si celui-ci cause un préjudice propre, ainsi que le calcul de celles-ci s'il est inexact ou s'il est devenu inexact par suite de modifications apportées à l'immeuble (article 577-9 §6).

En l'espèce, la valeur des lots privatifs est contestée : il s'agira donc d'une action en rectification de la répartition des quotes-parts, en raison d'une inexactitude de la répartition initiale.

L'article 577-4 du Code civil précise que les quotes-parts des parties communes afférentes à chaque

partie privative doivent être déterminées suivant des critères précis, à savoir : la superficie nette du sol, l'affectation et la situation de la partie privative.

Dans le cadre de la demande en rectification de la répartition des quotes-parts, le Juge de paix sera amené à vérifier si les quotités attribuées à chaque lot dans l'acte de base l'ont été conformément à ces critères. Dans la pratique, ce type de procédure entraîne nécessairement la désignation d'un géomètre en qualité d'expert judiciaire, chargé de vérifier sur le terrain la réalité de l'inexactitude invoquée par le ou les copropriétaire(s) demandeur(s).

Bien qu'une telle exigence ne résulte nullement de la loi, les juges de paix estiment de manière générale que le copropriétaire qui souhaite un nouveau partage des quotités dans la copropriété doit s'adresser en première instance à l'assemblée générale. Si la preuve n'est pas rapportée que l'assemblée générale a été préalablement saisie, l'action est déclarée irrecevable.

La première étape de la procédure consistera donc à porter les points suivants, à la demande du ou des copropriétaire(s) concerné(s), à l'ordre du jour de l'assemblée générale des copropriétaires :

1. Exposé des différences de superficie parfois importantes existant entre les appartements (les appartements d'une colonne sont sensiblement plus petits (15%) que ceux situés dans la partie centrale de l'immeuble), alors que tous se sont vu octroyer les mêmes quotités dans l'acte de base. Incidence de cette situation.
2. Désignation d'un géomètre chargé de vérifier la concordance des lots définis à l'acte de base par rapport à la situation actuelle et, le cas échéant, de procéder à l'adaptation nécessaire.
3. Mandat donné au conseil de copropriété pour le choix du géomètre.
4. Répartition des frais du géomètre en frais communs.
5. Après le dépôt du rapport du géomètre, inscription d'un point portant sur la modification des statuts à l'ordre du jour de la prochaine assemblée générale.

Les décisions pourtant sur les points susvisés pourront être prises à la majorité simple, à l'exception du point 3 qui requiert une majorité de $\frac{3}{4}$.

(Il convient de rappeler que la modification de la répartition des quotes-parts de copropriété requerra quant à elle l'unanimité (le cas d'espèce n'entre pas dans le champ d'application de la modification introduite par la loi du 2 juin 2010 selon laquelle, lorsque l'assemblée générale à la majorité requise par la loi décide de travaux ou d'actes d'acquisitions ou de disposition, elle peut statuer à la même majorité sur la modification de la répartition des quotes-parts de copropriété dans les cas où cette modification est nécessaire)).

Si l'assemblée générale refuse, soit de désigner un géomètre, soit de modifier les statuts en fonction des conclusions du géomètre, le ou les copropriétaire(s) demandeur(s) devront alors saisir le Juge de paix.

Sur le plan du déroulement de la procédure judiciaire, il peut encore être précisé qu'une modification de la répartition des quotités dans les parties communes suppose une modification de l'acte de base. Dès lors, en application de l'article 3, al. 1 de la loi hypothécaire, l'action en modification de la répartition des quotités doit être inscrite en marge de la transcription du titre concerné. Tant que la publicité n'a pas été assurée, le juge devra surseoir à statuer.

Des copropriétaires m'ont demandé d'inscrire à l'ordre du jour de la prochaine assemblée générale ordinaire un point portant sur l'installation de deux caméras de surveillance, l'une dirigée vers la porte d'entrée de l'immeuble, et l'autre vers la porte de la galerie de garage. Les copropriétaires demandeurs m'ont déjà transmis trois devis. Néanmoins, n'y-a-t-il pas lieu d'obtenir une autorisation préalable pour pouvoir placer les caméras en question ? Une procédure administrative doit-elle être suivie ?

En effet, une loi du 21 mars 2007 règle l'installation et l'utilisation de caméras de surveillance.

La loi est applicable aux caméras de surveillance qui ont pour finalité d'assurer la surveillance et le contrôle dans trois types de lieux :

- ▶ les lieux ouverts
- ▶ les lieux fermés accessibles au public
- ▶ les lieux fermés non accessibles au public.

Les règles sont différentes dans chacune des trois hypothèses.

Les immeubles à appartements appartiennent à la troisième catégorie : la loi définit un lieu fermé non accessible au public comme étant "tout bâtiment ou lieu fermé destiné uniquement à l'usage des utilisateurs habituels". Ce sont donc les espaces privés, à usage privé, utilisés uniquement par les habitants et les personnes en visite, de même que les dépendances et les espaces d'accès (allée, jardin en façade, cour, parking devant le bâtiment, hall d'entrée,...).

Pour être autorisé à placer des caméras de surveillance, une procédure doit être respectée, qui diffère selon le type de lieux concerné, et qui est la suivante dans le cas d'une copropriété :

- ▶ Il convient d'identifier le responsable du traitement des données. : il s'agit de la personne qui détermine les objectifs et les moyens du traitement, à savoir de l'enregistrement des images. Il lui incombe également de veiller au respect de la loi et d'être la personne de contact pour les autorités de contrôle. S'il s'agit d'un immeuble en copropriété, le responsable est l'association des copropriétaires représentée par le syndic.

- La loi prévoit l'obligation pour le responsable du traitement d'apposer à l'entrée du lieu un pictogramme signalant l'existence d'une surveillance par caméra, et impose d'indiquer les références du responsable du traitement des données. L'arrêté royal du 10 février 2008 a établi un modèle uniforme reprenant les caractéristiques du pictogramme :
- La décision de placer une caméra de surveillance doit être notifiée à la Commission de la protection de la vie privée au plus tard la veille du jour de la mise en service de la caméra. Dans le cas d'un lieu fermé, la loi prévoit que la décision doit également être notifiée au chef de corps de la zone de police où se situe le lieu.

La déclaration s'établit par voie électronique via l'E-guichet du site internet de la Commission de la protection de la vie privée. A cette fin, la Commission met à disposition des formulaires de déclarations thématiques, dénommés "surveillance par caméra – surveillance et contrôle", à l'adresse suivante :

<https://eloket.privacycommission.be/elg/camera-Main.htm>

Par la déclaration via l'E-guichet, il est répondu à l'obligation de notification à la Commission et, en ce qui concerne les lieux fermés, au chef de corps de la zone de police compétent. La Commission veille à la communication à ce dernier.

Afin de ne pas porter atteinte à la vie privée, plusieurs règles doivent être respectées, parmi lesquelles :

- Les images traitées doivent être adéquates, pertinentes et non excessives: des images superflues ne peuvent pas être prises.
- La caméra ne peut être orientée vers un lieu pour lequel le responsable du traitement n'est pas habilité à traiter lui-même les données (par exemple la voie publique).
- Les images ne peuvent être conservées plus d'un mois sauf si elles contribuent à faire la preuve d'une infraction, d'un dommage ou si elles permettent d'identifier l'auteur des faits, un perturbateur, une victime ou un témoin.
- Toute personne filmée dispose d'un droit d'accès aux images à conditions que celles-ci aient été enregistrées.

Des amendes sont prévues en cas de non-respect des dispositions légales, variant de 25 à 1.000 euros selon l'infraction commise.

Je reçois une mise en demeure de l'avocat d'un copropriétaire, plus particulièrement du nu-propiétaire d'un lot, qui me somme d'adresser à son client des décomptes trimestriels ne comprenant que les charges dues en application de l'article 606 du Code civil. Un décompte trimestriel distinct, reprenant les autres charges devrait être adressé à l'usufruitier. Tant le nu-propiétaire que l'usufruitier ont actuellement suspendu leurs versements. Le conseil de copropriété m'indique que ce travail ne m'incombe pas.

Tout d'abord, il faut vérifier si les statuts de l'immeuble prévoient ou non une clause de solidarité entre le nu-propiétaire et l'usufruitier. Dans l'affirmative, la copropriété ne doit pas se préoccuper d'effectuer une répartition entre nu-propiétaire et usufruitier : le syndic peut faire intervenir soit le nu-propiétaire soit l'usufruitier dans le paiement des charges de la copropriété.

La situation du syndic est plus délicate et complexe en l'absence d'une telle clause de solidarité.

L'usufruitier et le nu-propiétaire ne sont alors en effet chacun tenus qu'au paiement de leur part.

La jurisprudence a confirmé que lorsque le nu-propiétaire et l'usufruitier ne s'accordent pas sur la répartition entre eux des charges, il n'appartient pas au syndic de s'ériger en juge de la contestation et il ne doit donc pas, en théorie, opérer la ventilation des charges entre eux. Ainsi, il a été jugé que l'association des copropriétaires estimait à juste titre, ne pas être fondée à effectuer elle-même la ventilation des charges.

Il appartient au tribunal seul de trancher, notamment en fonction des conventions entre les parties.

Mais pour pouvoir juger en connaissance de cause, le juge devra être en possession des éléments lui permettant de déterminer de quelle nature sont les charges litigieuses.

Les décisions rendues en la matière résumant parfaitement l'ambiguïté de la situation : le syndic n'a pas l'obligation de ventiler mais il faut bien que quelqu'un opère cette ventilation puisque, sans celle-ci, il n'est pas possible de faire condamner les tenants du lot (nu-proprétaire et usufruitier).

Le syndic devra donc fournir des décomptes détaillés afin que le juge soit en mesure d'apprécier le caractère de grosse réparation ou de réparation d'entretien y figurant.

Il faut donc que les décomptes de charges permettent de déterminer si les postes qu'ils contiennent correspondent à des grosses réparations à charge du nu-proprétaire, telles que définies par l'article

606 du Code civil, soit "celles des gros murs et des voûtes, le rétablissement des poutres et des couvertures entières; celui des digues et des murs de soutènement et de clôture aussi en entier".

En application de l'article 606 du Code civil, toutes les autres réparations sont en effet d'entretien, et donc à charge de l'usufruitier.

Les copropriétaires m'ont demandé de les informer, lors de la prochaine assemblée générale ordinaire, quant aux conditions dans lesquelles un copropriétaire peut obtenir la dispense de l'obligation de réaliser une reconnaissance de l'état du sol en cas de vente de son lot.

La question réside plus précisément sur le caractère automatique ou non de l'octroi de cette dispense.

Des copropriétaires s'inquiètent de savoir si le fait qu'un vendeur ait obtenu une telle dispense récemment, assure aux autres l'octroi de la même dispense lors des ventes qui pourront intervenir ultérieurement.

En l'espèce, l'immeuble a été bâti sur une parcelle sur laquelle était précédemment exploitée une station-service, et est inscrit en catégorie 0.

La catégorie 0 reprend les parcelles potentiellement polluées, c'est-à-dire les parcelles sur lesquelles s'exerce ou s'est exercée une activité à risque. Comme la pollution du sol n'est pas avérée sur ces parcelles, une reconnaissance de l'état du sol doit être réalisée à certains moments (vente de la parcelle, cession ou cessation des activités, ...) pour vérifier si le sol est réellement pollué ou non.

De manière générale, lors de la vente d'un immeuble, le propriétaire-vendeur doit prouver que le sol de son immeuble n'est pas pollué. La demande d'une attestation du sol auprès de l'IBGE est en effet obligatoire lors de toute cession d'un bien immobilier situé dans la Région de Bruxelles-Capitale. Les biens immobiliers peuvent être tant des terrains que des constructions. L'attestation du sol doit être remise à l'acheteur avant l'acte de cession.

Sur le plan des principes, la vente par un copropriétaire de ses parts ne peut s'analyser comme une vente d'une partie du terrain, au sens de l'ordonnance de l'IBGE relative à la gestion et à l'assainissement des sols pollués. "La raison en est simple : les droits du copropriétaire sur sa part ne se confondent pas avec ses droits sur la chose indivise en sorte que la part d'aucun copropriétaire n'est localisée sur aucune fraction matérielle du bien" (J. HANSENNE, Les Biens – Précis, T. II, Ed. Collection scientifique de la faculté de droit de Liège, 1996 – n° 855-859)

L'obligation de fournir une attestation du sol ne s'applique donc pas, en application de ces principes, aux copropriétés.

L'IBGE a d'ailleurs envisagé la situation particulière des copropriétés, et a publié le 27 juin 2008 une dérogation à l'article 10 de l'ordonnance.

Lorsque la copropriété exploite des activités à risque ou lorsqu'elle est bâtie sur un terrain où une activité à risque historique a été exercée, une dispense sera accordée lorsque le copropriétaire déclare que :

- ▶ “il n’y a pas de lien exclusif entre le lot en vente et la présomption de pollution” ;
- ▶ “le lot en vente est en contact avec le sol mais je ne sais pas si la présomption de pollution mentionnée sur l’attestation du sol concerne exclusivement le lot en question. Afin que l’IBGE puisse vérifier si la dispense est justifiée, je joins en annexe un plan indiquant clairement la localisation du lot par rapport à la parcelle cadastrale”.

Le champ d’application de la première hypothèse est clair : si le lot en vente n’est pas en contact avec le sol, il n’y a pas de lien exclusif avec la présomption de pollution sur la parcelle. Cela implique que le caractère automatique de la dispense est assuré pour tous les appartements des étages.

Quant aux critères d’application de la seconde hypothèse, l’IBGE indique que la dispense de l’obligation de réaliser une reconnaissance de l’état du sol ne serait pas acquise si le sol de l’appartement qui fait l’objet de la vente ou de la cession a un contact direct avec l’activité à risque.

Le risque de ne pas obtenir de dispense ne concerne donc que l’appartement du rez-de-chaussée, et pour autant que :

- ▶ sa surface soit strictement identique à celle sur laquelle l’activité à risque était exercée ;
- ▶ et qu’il n’y ait pas de cave sous l’appartement.

Il y aura donc dispense s’il existe des caves en-dessous de l’appartement du rez-de-chaussée. Il y aura également dispense si l’activité à risque s’étendait sur une plus grande parcelle que l’appartement du rez-de-chaussée.

Au regard de la doctrine citée ci-avant, cette position de l’IBGE est tout à fait contestable dans le cadre d’un recours administratif.

Néanmoins, il faut admettre que l’hypothèse est assez improbable, dans la mesure où la surface d’un rez-de-chaussée, même si celui-ci ne devait compter qu’un seul appartement, est dans quasiment toutes les hypothèses entamée à tout le moins par des parties communes.

La dispense ne serait pas non plus acquise dans l’hypothèse, également improbable, où tous les copropriétaires seraient vendeurs.

une assurance sur mesure pour chaque type de building



En fonction du type d'immeuble, **AXA** vous permet d'obtenir une offre pour l'assurance 'charges de copropriété' en partenariat avec **Atradius**.



plus d'info sur notre gamme d'assurances pour building sur www.axa.be/building ou chez votre **agent bancaire AXA** ou votre **courtier en assurances**

Centre d'Etude et de Formations immobilières (CEFIM)

Une formation par compétence pour un agent immobilier de plus en plus qualifié

Invité du congrès Federia qui se tiendra le 27 novembre 2015, l'OACIQ, l'organisme de contrôle des agents immobiliers au Québec - l'équivalent de l'IPI québécois - nous fera le plaisir de venir nous exposer leur conception de la profession et leur vision à long terme du métier d'agent immobilier car même de l'autre côté de l'atlantique, l'agent immobilier doit disposer de compétences complémentaires plus larges et plus pointues, à défaut de quoi il disparaîtra.

Le CEFIM, dans sa recherche constante d'amélioration de ses formations, a jugé opportun de vous reproduire les conditions d'accès à la profession d'agent immobilier au Québec.

La formation de base dispensée dans les établissements d'enseignement doit être approuvée par l'OACIQ afin que les étudiants qui réussissent ces programmes puissent accéder à l'examen de l'OACIQ. Il est organisé un examen de certification en fonction des référentiels de compétences choisies par le candidat. Chaque profil de compétence a été conçu par l'université de SHERBROOK qui représente un organisme de référence en la matière.

L'agent immobilier dispose donc d'une certification en fonction de l'activité qu'il souhaite développer (formation de base, gérant d'agence, courtage hypothécaire, courtage commercial, courtage résidentiel, etc.).

A titre d'exemple, les examens en courtage immobilier résidentiel et en courtage immobilier commercial ont chacun une durée de 7 heures, alors que les examens en courtage hypothécaire et ceux en direction d'agence ont chacun une durée de 3 heures 30. Ce sont des examens par compétences, présentant des cas pratiques de transactions, dans lesquels les candidats doivent fournir des opinions, des conseils à leur client fictif et poser l'ensemble des actions requises, tels que remplir les formulaires transactionnels...

Il est organisé une formation continue obligatoire de 18 heures à prester sur deux années mais toujours par profil de compétence choisi.

Les activités de formation admissibles au programme peuvent être bâties et dispensées directement de l'OACIQ ou par d'autres dispensateurs accrédités.

Afin qu'une activité de formation soit accréditée, le dispensateur doit en faire la demande à l'OACIQ en fournissant diverses informations telles que la biographie du formateur, le contenu précis de la formation, les objectifs et la durée de l'activité, le processus de mise à jour, etc. L'OACIQ analyse alors le contenu et détermine si l'activité devrait faire partie de la liste parmi laquelle les courtiers peuvent faire leur choix de formation.

Si dans l'ensemble on peut conclure que le système belge est assez ressemblant, les moyens mis en œuvre sont sensiblement différents et l'hyper spécialisation de l'agent immobilier constitue un élément majeur au Québec et manifestement une garantie de sa survie !

Nous sommes donc dans la bonne voie, dans la mesure où le CEFIM considère l'approche de l'OACIQ comme exemplaire, tant lors de l'élaboration du programme de formations que lors de la sélection des formateurs, le but étant de fournir aux professionnels de l'immobilier des formations à haute valeur ajoutée, répondant à un cahier des charges strict et basées exclusivement sur l'apprentissage progressif de nouvelles compétences.

Quand un partenaire fiable devient un partenaire de confiance

Voilà déjà quelques années que **Luminus** a développé un **partenariat fructueux** avec plusieurs agences immobilières. En quoi consiste-t-il? Chaque agent immobilier qui travaille avec nous présente Luminus à ses clients comme son fournisseur de gaz et/ou d'électricité préféré. Des dizaines de milliers de clients ont déjà répondu favorablement à cette proposition. Et profitent désormais de la fiabilité du service de Luminus, **deuxième plus important fournisseur d'énergie en Belgique**.

Vous souhaitez vous aussi **élargir votre offre de services** avec Luminus? **Appelez** sans attendre le **078/180 187** et laissez-nous vos coordonnées. Notre délégué Immo & Construction vous rappellera le plus rapidement possible pour vous expliquer personnellement comment vous et vos clients pouvez tirer profit de ce partenariat avec Luminus. Ou envoyez simplement un e-mail à **Immo&Construction@Luminus.be**.

Luminus est une marque et nom commercial de EDF Luminus SA



”Un propriétaire, de même que son agent immobilier, **ne peuvent faire preuve de discrimination** dans le choix du locataire ou de l’acquéreur” ...

Rappelons brièvement les principes applicables en la matière. La base réglementaire trouve son siège dans la loi du 25 février 2003 tendant à lutter contre la discrimination. Il est précisé que toute discrimination directe ou indirecte est interdite, lorsqu’elle porte sur :

► **la fourniture ou la mise à la disposition du public de biens et de services.** Tel est le cas, par exemple, si un propriétaire refuse une personne de couleur, ou des homosexuels, comme locataires.

Tel est également le cas si l’agent immobilier pose des conditions discriminatoires d’accès à l’opération pour laquelle il intervient. Par exemple, s’il refuse (sur instructions ou non de son commettant) de louer un bien à une personne de prétendue race autre que blanche.

► **la diffusion, la publication ou l’exposition en public d’un texte, d’un avis, d’un signe ou de tout autre support comportant une discrimination.** Est donc interdite l’annonce publiée par un propriétaire ou son agent immobilier portant sur un bien mis en vente ou en location et qui contiendrait une discrimination “fondée sur le sexe, une prétendue race, la couleur, l’ascendance, l’origine nationale ou ethnique, l’orientation sexuelle, l’état civil, la naissance, la fortune, l’âge, la conviction religieuse ou philosophique, l’état de santé actuel ou futur, un handicap ou une caractéristique physique”.

Il me semble évident que les critères de “race”, d’orientation sexuelle, de conviction religieuse, de couleur ne peuvent être déterminant pour justifier du choix d’un futur locataire puisque ces derniers n’ont, normalement, rien à voir avec le caractère sérieux de ce dernier.

Par contre, il est, semble-t-il inconcevable de ne pas “discriminer” sur la fortune dès lors qu’il est bien évident

qu’un futur locataire doit, pour le bailleur comme pour lui d’ailleurs, avoir des revenus suffisants pour couvrir le loyer, les charges et les besoins de la vie courante.

Comment faut-il alors interpréter la décision du Tribunal de première instance de Namur qui a estimé qu’un propriétaire bailleur se rendait coupable de discrimination sur base de la fortune parce qu’il exigeait (ou souhaitait) que son futur locataire soit titulaire d’un contrat de travail à durée indéterminée et perçoive un salaire mensuel de 2.000 €.

Pour éviter tout problème, il est adéquat d’indiquer qu’à défaut de revenus supérieurs à trois fois le loyer, la candidature ne peut être retenue...

Je comprends les critiques qui fusent à l’encontre de la décision judiciaire dont il est question ci-dessus MAIS... il ne faut pas confondre : Ce que dit la loi, et que confirme le tribunal, est que l’on ne peut pas discriminer sur l’ORIGINE des revenus (de la fortune) et que (sans mauvais jeu de mots), on ne peut fermer la porte au candidat locataire au seul motif que les revenus qu’il justifie proviennent d’autres sources que de celles du travail (ex. Allocations de chômage, indemnités mutuelle, rentes diverses...).

Par contre, et dans des limites raisonnables..., refuser un candidat locataire au motif que ses revenus, QUELLE QUE SOIT LEUR ORIGINE, sont insuffisants pour lui permettre de supporter le loyer, les charges et vivre dignement n’est pas discriminatoire !!!

Pour éviter tout problème, il est adéquat de fixer les “règles du jeu” et d’indiquer, par exemple, qu’à défaut de revenus supérieurs à trois fois le loyer, la candidature ne peut être retenue...

Pensez donc à élaborer ou à vous procurer une bonne fiche de candidature du locataire...

Gilles Tijtgat

Consultant juridique
www.legisconsult.be



Préparer un entretien d'embauche ? Mener un entretien d'évaluation ? Rédiger une offre d'emploi ?



C'est tellement plus facile avec nos cartes de compétences. Demandez-les au conseiller sectoriel du Fonds Social 323, et il vous expliquera comment faire pour avoir toutes les cartes en main. Contactez Steve Dricot au 0495 42 49 50 ou par e-mail steve.dricot@fs323.be et faites vos recrutements et vos évaluations comme un pro des RH.

FS 323 pour les professionnels de l'immobilier

L'agent immobilier et son banquier

Les agents immobiliers sont légalement tenus d'ouvrir deux comptes en banque: un compte pour leur agence et un compte tiers pour les fonds provenant de leurs clients.

L'agent immobilier qui le désire peut vouloir ouvrir plusieurs comptes tiers. Suivant les organismes bancaires, il s'agira soit de comptes tiers séparés soit d'un seul compte tiers que l'agent immobilier pourra subdiviser comme bon lui semble.

Ces dispositions sont d'application pour tous les agents immobiliers.

L'agent immobilier syndic est, quant à lui, tenu d'ouvrir des comptes bancaires pour les différentes copropriétés qu'il a en gestion.

Ces comptes doivent être ouverts au nom de l'Association des Copropriétaires et mandat doit être donné au syndic pour la gestion courante:

Art 577-8 §4 5° (le syndic est chargé d') administrer les fonds de l'association des copropriétaires; dans la mesure du possible, ces fonds doivent être intégralement placés sur divers comptes, dont obligatoirement un compte distinct pour le fonds de roulement et un compte distinct pour le fonds de réserve; tous ces comptes doivent être ouverts au nom de l'association des copropriétaires;

L'agent immobilier syndic est donc tenu d'ouvrir au minimum deux comptes bancaires pour chaque association des copropriétaires en gestion: un compte bancaire pour le fonds de roulement et un compte bancaire pour le fonds de réserve.

Que faire lors de la transmission d'une gestion d'un syndic à un autre?

Il y a deux manières d'aborder cette problématique: la première consiste à demander le transfert du mandat de gestion pour transmettre les pouvoirs au nouveau syndic, la deuxième consiste à ouvrir des nouveaux comptes bancaires pour l'Association des Copropriétaires et de clôturer les précédents.

Dans le premier cas de figure, la demande de transfert doit être introduite par le nouveau syndic avec à l'appui la copie du procès verbal de l'assemblée l'ayant nommé comme syndic.

Dans le deuxième cas de figure, l'ouverture des nouveaux comptes bancaires se fait à l'initiative du nouveau syndic sur base également du procès verbal de l'assemblée l'ayant nommé. Quant à la fermeture des comptes existants, il incombe au nouveau syndic d'effectuer les démarches en ce sens. En effet, n'ayant plus de mandat, l'ancien syndic ne peut en aucun cas intervenir pour ces démarches.

Attention à la manière dont est ouvert le compte bancaire

Il est important de bien se renseigner auprès de l'organiste bancaire choisi pour l'ouverture des comptes de tiers et les comptes pour les associations de copropriétés sur la véritable forme juridique donnée à ces comptes.

Un compte de tiers doit bien être considéré comme un compte reprenant des fonds provenant d'un tiers et donc n'appartenant pas à l'agent immobilier lui-même.

Force est de constater que certains organismes bancaires ne se préoccupent guère de cette distinction.

Une mésaventure arrivée dernièrement à un agent immobilier lui a permis de prendre conscience que pour la banque les comptes de tiers et le compte agence étaient liés par ce qui est communément appelé la 'relation' et que donc en cas de blocage du compte agence, le compte de tiers était également bloqué.

la relation bancaire pour un agent immobilier n'est pas aisée et doit être revue sous un angle nouveau

Pour rappel ce compte de tiers ne peut être en négatif, ne peut servir de caution,...

Il est donc vivement conseillé d'ouvrir son compte agence et son compte tiers dans deux organismes bancaires différents.

Il en va de même pour les comptes des associations des copropriétaires.

Un autre agent immobilier a vu ses cartes bancaires d'agence bloquées parce qu'un des comptes bancaires d'une de ces copropriétés présentait un solde négatif non autorisé à la suite d'un prélèvement de frais et d'intérêts par la banque.

Toujours au nom de cette 'relation', les moyens de pression utilisés par les banques ne tiennent pas compte de l'existence d'entités juridiques complètement séparées pour les différentes associations des copropriétaires.

Il est donc là également vivement conseillé d'ouvrir son compte agence et son compte tiers dans deux organismes bancaires différents.

Le volume des transactions ou des avoirs drainés par son activité peut pousser l'agent immobilier à garder sous une même enseigne son compte agence et ses comptes de gestion. Ce disant, l'agent immobilier se présente comme un bon client. C'est faux, il s'agit là d'une idée reçue.

La relation avec un banquier se fait aujourd'hui au travers d'une structure qui ne laisse pas de place, ou que très peu, à une relation personnelle. Les décisions sont rarement prises en agence mais remontent très souvent au siège de la banque.

Dans l'intérêt de ses clients, l'agent immobilier a tout intérêt à ouvrir ses comptes de tiers et ses comptes de copropriétés sous des enseignes où les frais de gestion sont faibles voir nuls et de garder son compte agence sous une enseigne capable de lui apporter les réponses à ses attentes en terme de crédit et de gestion.

Des enseignes plus petites, filiales ou non de banques importantes, offrent ce type de compte.

Ne perdons pas de vue que pour les comptes tiers ou pour les comptes des associations des copropriétaires, nul n'est besoin d'avoir une carte bancaire ou d'avoir des découverts, ...

Last but not least, ces enseignes offrent souvent leurs services au travers du net, voir même exclusivement par le net. Cela se traduit par une possibilité d'offrir une totale transparence en ce qui concerne les comptes des copropriétés pour lesquels il est aisé d'avoir un accès en consultation seule pour les membres d'un Conseil de Copropriété ou pour le Commissaire aux comptes.

En conclusion, la relation bancaire pour un agent immobilier n'est pas aisée et doit être revue sous un angle nouveau. La transparence souhaitée par la profession doit pousser tout un chacun à agir pour accroître celle-ci dans sa gestion. La séparation des enseignes bancaires pour le compte agence et les comptes de gestion est une décision qui peut être mise en oeuvre pour répondre à cette attente de transparence.

Philippe Pierson



Homexpo 2015

Invitation "After Work"

du vendredi 25 septembre

Cher Exposant, cher ami de l'immobilier,

A l'occasion du premier salon Homexpo,
un "After Work" intitulé

Friends Party, Les amis de l'immobilier

se déroulera le vendredi 25 septembre 2015
à partir de 18h00.

Homexpo offre **2 entrées gratuites** à chaque exposant du salon.

Réservez votre soirée et venez prendre l'apéro, manger un petit encas,
faire de nouvelles connaissances, ou partager simplement
un très bon moment.

**Profiter de l'occasion pour inviter vos relations commerciales,
vos collègues et vos amis via www.friends-party.com**

Pour de plus amples renseignements,
n'hésitez pas à prendre contact avec nous.

Cordialement,
L'équipe Homexpo

Save the date !

Un salon fait sur mesure pour les professionnels de l'immobilier

La première édition du Salon Homexpo aura lieu du jeudi 24 au dimanche 27 Septembre 2015 dans le site de Tour & Taxis à Bruxelles.

Homexpo

et ses villages



Les exposants présents sont principalement des promoteurs, des agences immobilières, des constructeurs de maisons individuelles et d'habitats groupés, des développeurs, des représentants des associations et collectivités territoriales concernées ainsi que de nombreuses entreprises de services utiles dans le cadre d'une acquisition (banques, courtiers en financement, consultances, etc ...)

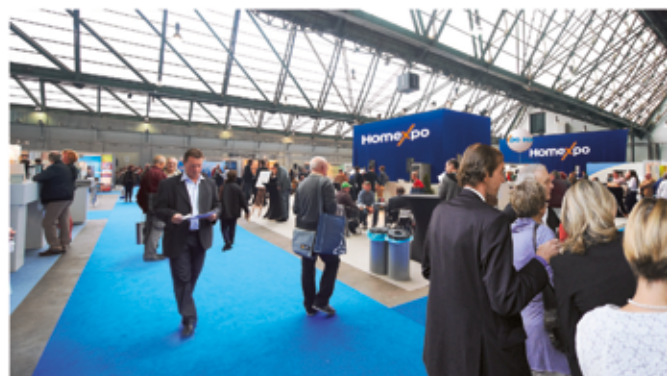
FEDERIA et Le CEFIM, partenaires du salon Homexpo

FEDERIA et Le CEFIM participeront à cette première édition du salon, ils seront en effet partenaires de Homexpo et organiseront divers activités pour l'occasion (conférences, networking, formations,...).

Homexpo est une grande vitrine publique du marché immobilier résidentiel. Elle est organisée et structurée pour rapprocher les professionnels et les particuliers. Elle offre à ces derniers, déjà largement informés par Internet, un lieu qui regroupe une offre immobilière représentative qui les aide à devenir propriétaire en leur permettant de faire, de façon efficace et rapide, un dernier tour du marché et trouver des réponses aux questions qu'ils se posent avant de se décider.

Homexpo est pensé pour tous ceux qui souhaitent à court terme réaliser ou finaliser un projet immobilier résidentiel pour acheter, vendre, investir, financer et s'informer sur toutes les questions relatives à la propriété, la copropriété, la rénovation et les solutions énergétiques.

« HOMEXPO, UNE INITIATIVE POUR METTRE EN VALEUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER »



www.homexpo.be

Vous souhaitez profiter de cette nouvelle vitrine? N'hésitez pas à nous contacter :

Didier Hermans
Exhibition Manager
+32 (0)475 89 64 62
+32 (0)2 268 06 45
dhermans@homexpo.be

La Libre.be

Libre Immo

ESSENTIELLE IMMO

DH.be

LOGIC IMMO.BE

IMMOWEB

BEL RTL

FEDERIA

CIB

winise



Oser cibler sa clientèle

Nous rencontrons aujourd'hui le chef (ou plutôt la cheffe) d'entreprise de l'agence immobilière Immo C située dans la région de Knokke-Heist, **Cindy Utterwulghe**. Elle nous prévient d'emblée, il ne faut pas l'appeler par son vrai prénom, Cynthia. *"Je n'utilise quasiment jamais ce prénom. Je trouve qu'il sonne même carrément bizarre."*

Vous avez dit touristique ?

Cindy Utterwulghe a débarqué dans l'immobilier par hasard. *"Après avoir décroché mon diplôme en tourisme, je n'ai pas commencé à travailler dans ce secteur comme j'étais supposée le faire, mais j'ai été embauchée comme employée administrative dans le département syndic d'une agence des environs. Ensuite, j'ai été vite m'inscrire aux cours du soir de Syntra Oostende et j'ai ouvert les portes de mon agence il y a maintenant 15 ans. En fait, avec les périodes saisonnières, je baigne tout de même un peu dans le secteur touristique! (elle rit)"*.

Bien qu'elle touche à tous les aspects du métier d'agent immobilier, Cindy Utterwulghe avoue avoir un vrai coup de cœur pour la vente. *"Contribuer à concrétiser les rêves de vos clients, c'est fantastique ! Et être invitée à la pendaison de crémaillère de propriétaires satisfaits n'est pas pour me déplaire !"*.

Et le syndic dans tout ça ? *"Ce ne pas comparable. Être syndic, c'est complètement différent. Quand vous êtes syndic, vous êtes plus orienté vers la recherche de solutions. Les clients ne se rendent parfois pas compte du temps et de l'énergie que vous consentez uniquement pour être à jour avec le flux continu de nouveautés juridiques. Par contre, ils s'attendent à ce que ce soit fait. J'ai l'habitude de commencer chaque assemblée générale par parcourir les nouvelles réglementations juridiques ou celles qui ont changé."* Pas bête. Même à l'heure où nous vivons dans un monde où l'information est partagée à vive allure via l'internet omniprésent, en tant que syndic, vous ne devez jamais supposer que vos clients savent tout ce que vous faites, souligne-t-elle.

Une clientèle ciblée

L'agent immobilier, qui occupe une fonction dirigeante au sein de la CIB (Confederatie van Immobiliënberoepen Vlaanderen) et siège au Conseil national de l'IPI, est née et a été élevée à Knokke-Heist, là où l'immobilier est le plus cher du pays et là où la concurrence est beaucoup plus rude que dans n'importe quelle autre commune Flamande. Avec les tensions que cela engendre, Cindy Utterwughe se concentre surtout sur le quartier de son agence qui (littéralement) se trouve à un jet de pierre de la digue. *"Avec tant d'agents immobiliers actifs dans notre région, je trouve qu'il faut oser cibler sa clientèle. C'est pour cette raison que nous sommes principalement actifs dans les environs très proches. Cela n'empêche pas d'avoir des demandes venant de communes avoisinantes grâce au bouche à oreille."*

Aider à faire progresser la profession

La concurrence ne vient pas seulement des agents immobiliers. C'est aussi vrai à Knokke-Heist. En tant que mandataire de l'IPI, Cindy Utterwughe sait très bien que l'Institut fait condamner en moyenne un agent immobilier toutes les deux semaines. Je constate que beaucoup d'agents immobiliers ne valorisent pas vraiment leur agrégation IPI, par exemple sur leur site web. Entre-temps, des consommateurs crédules se laissent encore trop fréquemment avoir par des agents illégaux, avec tous les risques que cela

Une agrégation IPI est encore trop souvent synonyme d'évidence pour les agents immobiliers, alors que c'est justement ce point qui vous différencie d'agents clandestins.

comporte. *"Une agrégation IPI est encore trop souvent synonyme d'évidence pour les agents immobiliers, alors que c'est justement ce point qui vous différencie d'agents clandestins, admet Cindy. Peut-être est-il temps de mettre cela plus en lumière..."*

Une place de direction à la CIB et un mandat à l'IPI constituent-ils des armes supplémentaires dans la chasse aux clients ? Cindy Utterwughe voit ces fonctions surtout comme une manière de partager ses expériences avec nos confrères, même si la frontière entre confrère et concurrent est parfois bien mince... *"Je ne joue pas vraiment là-dessus, même si je le mentionne parfois. Les consommateurs ne savent presque jamais ce que*

la CIB fait ou ce que l'IPI veut dire. En toute honnêteté, je ne savais pas moi-même ce qui se passait vraiment à l'IPI, jusqu'aux récentes élections de 2012. Mes contacts sur les stages me donnaient l'impression que l'Institut paraissait bien lointain. Mais depuis le premier jour au Conseil national, je me suis rendue compte de tout ce qu'on pouvait y apprendre, tout le savoir-faire qui s'y trouve.

Sa remarque concorde avec l'enquête de satisfaction que l'IPI a récemment menée. Un des points critiques de certains membres était que l'IPI a trop peu de feeling avec le secteur. Paradoxalement, les mandataires sont aussi des agents immobiliers qui sont sur le terrain. *"C'est juste, mais*

je trouve que nous y travaillons bien. Indéniablement, le public ne rentre-t-il pas maintenant plus facilement en contact avec l'IPI et de manière plus transparente ? Avant, c'était plus dépassé et fermé. Et tant mieux si nous avons accompli ce progrès."

Mots cachés

Le code de déontologie

Sur le plan déontologique, l'agent immobilier, qu'il exerce la profession en tant que personne physique ou dans le cadre d'une personne morale, assume la responsabilité de tout acte posé dans l'exercice de sa profession, soit personnellement, soit par les préposés qui sont, dans le cadre de cet exercice, soumis à son autorité, soit par les personnes dont il s'est expressément engagé à coordonner les activités sous sa responsabilité.

U	M	J	P	U	Z	G	L	Y	O	F	C	B	E	F	S	H	K	N	R
L	O	Y	R	R	T	E	Ç	G	L	Z	F	A	O	N	Q	C	C	J	Z
S	R	W	O	E	X	B	B	W	G	Ç	G	C	S	K	J	A	U	S	S
N	A	X	F	S	X	M	I	U	O	A	F	T	R	D	M	G	L	Y	O
Q	L	L	E	P	I	W	T	Z	Ç	G	I	I	D	V	U	E	Q	E	U
P	E	R	S	O	N	N	E	U	D	Ç	U	V	J	H	T	N	Q	D	M
Ç	L	T	S	N	M	I	F	Q	N	C	K	I	V	A	C	T	E	Q	I
Z	V	I	I	S	A	B	Z	D	S	Ç	O	T	T	U	N	M	H	N	S
Q	N	K	O	A	Q	H	P	L	A	N	F	E	Z	R	K	A	O	F	U
C	Ç	Q	N	B	Q	K	E	P	Ç	K	B	S	N	P	C	X	Q	N	F
O	D	E	L	I	U	U	E	U	U	O	Z	R	B	E	R	S	Ç	W	Z
O	W	E	M	L	Y	W	A	S	S	U	M	E	W	R	M	L	Y	N	J
R	T	Ç	S	I	A	Q	Ç	V	J	K	S	R	E	O	W	A	M	L	U
D	K	P	O	T	U	I	C	F	V	W	P	H	Y	S	I	Q	U	E	F
O	Z	O	J	E	C	U	T	O	Y	H	Y	G	O	O	B	P	K	Q	T
N	P	D	E	O	N	T	O	L	O	G	I	Q	U	E	F	A	Z	X	V
N	Q	N	G	V	C	S	J	X	N	B	G	G	R	R	U	D	E	A	B
E	B	U	I	M	M	O	B	I	L	I	E	R	F	G	Y	D	G	C	D
R	N	P	R	E	P	O	S	E	S	I	G	J	D	S	R	S	U	E	Z
V	J	O	Y	L	O	P	A	U	T	O	R	I	T	E	I	K	P	G	M

Le contexte **idéal** pour
augmenter votre notoriété

IMMOBILIER & HOME

Chaleur

**Magazine
dédié à l'habitat**

Encarté dans
L'Avenir et intégré
dans Proximag
8 x/an

Prochaines éditions : 15/10/2015 : spécial chaleur - 12/11/2015 : spécial rénovation

l'avenir
ADVERTISING

www.laveniradvertising.com



Utilisation de la **carte carburant Multi de Shell**

■ Réseau

Leader européen et mondial dans le secteur des stations-services, Shell offre un réseau de pas moins de **450 stations Shell et Esso** en Belgique.

■ Gestion de votre flotte en ligne

Shell Card Online, notre système Internet de gestion des cartes, vous offre de nombreuses fonctionnalités pour vous aider à optimiser la gestion de vos cartes carburant : rapports de consommation du carburant, de transactions, d'anomalies, etc. Ce service est simple et intuitif et accessible 24h/24, 7j/7.

■ Pour localiser les stations Shell les plus proches ou en fonction des services que la station propose et pour planifier vos itinéraires, téléchargez l'application **Shell Automobiliste** :

- sur www.shell.be/fr/APP
- grâce au **QR Code**

■ En cas de questions, veuillez contacter Federia au 02 880 82 83 ou par email : federia@federia.be



iPhone



Android

Ristournes attractives!

Bénéficiez dès aujourd'hui de remises et conditions attractives chez Shell et Esso en tant que membre Federia!

Belgian Shell SA avenue Arnaud Fraiteur 15-23 - B-1050 Bruxelles - Belgique - www.shell.be



FEDERIA

Network Fuel Card

Vos avantages

Facilité d'utilisation

- La Network fuel card c'est **1400 stations** valable chez 4 fournisseurs de carburant en Belgique : Shell, Esso, Total et Q8 ; constituant 70% de la distribution de carburant en Belgique
- La Network Fuel Card peut offrir divers services et est modulable par carte :
 - carte carburant nationale (Esso, Shell, Total & Q8)
 - carte carburant internationale (Esso, euroShell et partenaires)
 - carte également valable pour les péages, tunnels et ferries

Au niveau financier

- La Network Fuel Card regroupe le plus grand réseau offrant **1400 stations** de Belgique à des prix compétitifs
- Vous économisez également en évitant des détours pour faire le plein
- **Bénéficiez dès aujourd'hui de conditions attractives chez NFC** en devenant membre Federia!

Contrôle : gestion de votre flotte en ligne

Shell Card Online, notre système Internet de gestion des cartes, vous offre de nombreuses fonctionnalités pour vous aider à optimiser la gestion de vos cartes carburant : rapports de consommation du carburant, de transactions, d'anomalies, etc. Ce service est simple, intuitif et accessible 24h/24, 7j/7.

Questions ?

En cas de questions, veuillez contacter Federia au 02 880 82 83 ou par email : federia@federia.be



www.networkfuelcard.be

