



# federiamag'

Ensemble pour la défense de notre profession !

Nouvelle  
formule pour  
**L'ÉVÉNEMENT  
DE L'ANNÉE !**

## Congrès Federia Avec la Soirée de l'Immobilier !

Programme d'assurances complémentaires Federia ► Page 12

L'uberisation des professions immobilières ! ► Page 22

Que va devenir Airbnb à Bruxelles ? ► Page 30



**Mettez toute la famille au sport.**

**Nouveau Cayenne.**

**Porsche Centre Liège**  
Rue Laguesse 17  
4460 Grâce-Hollogne  
+32 (0) 4 / 36 60 911  
info@porschecentreliège.be

DOMINONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ. Informations environnementales (A.R. 19/03/2004) : [www.porsche.be](http://www.porsche.be) / Modèle illustré : Porsche Cayenne

**CONSOMMATION (EN L/100KM) : 9,0 - 9,2 / ÉMISSIONS DE CO<sub>2</sub> (G/KM) : 205 - 209.**



**PORSCHE**



FEDERIA

# édito

## Nouvelle formule pour l'événement de l'année !

► **Coordination :**

Charlotte De Thaye

► **Rédacteur en chef :**

Stéphane Kirkove

► **Comité de rédaction :**

Jacques Carlier  
Bruno Despret  
Hugues de Bellefroid  
Stéphane Kirkove

► **Ont contribué :**

Gilles Carnoy  
Valérie de Viron  
Jonathan Delhez  
Claire Gilissen  
Déborah Vanesse  
Marc Van Ham

► **Mise en page :**

[www.babaproductions.be](http://www.babaproductions.be)

► **Publicités :**

[federia@federia.immo](mailto:federia@federia.immo)

► **Impression :**

Graphius Group  
Eekhoutdriesstraat 67,  
B-9041 Gent

► **Éditeur Responsable :**

Federia asbl  
Rue de Rodeuhaie, 1  
B-1348 Louvain-la-Neuve  
Tél : 010 39 44 84  
[federia@federia.immo](mailto:federia@federia.immo)

Les articles, textes, photos et illustrations publiées 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.

Le Congrès de Federia se fera sur deux jours : les 16 et 17 novembre prochains au Casino de Spa ! Grande nouveauté cette année ! Vous étiez nombreux et nombreuses à la réclamer... Federia l'organise : **La Soirée de l'Immobilier, véritable Soirée de Gala "All In" !**

Accordez-vous un break dans votre quotidien et profitez de cette Soirée de Gala pour rencontrer et échanger avec vos confrères et consœurs. Préparez déjà votre robe et votre costume et vous serez *les plus beaux pour aller danser !* Le lendemain, participez à une journée riches d'enseignements avec les conférences et les workshops prévus avec les nombreux partenaires présents au Congrès.

Intéressant pour vous... La participation à la journée vaut pour 4h de formations IPI et celle-ci peut être gratuite si vous êtes employeurs ou salariés des entreprises ressortissant à la CP 323 ! N'hésitez pas à venir accompagné(e) lors de la Soirée de Gala. Si votre partenaire ne souhaite pas participer à la journée de conférences, pas de souci ! Federia a tout prévu en négociant des avantages pour agrémenter votre séjour à Spa, avec un moment de détente aux Thermes de Spa ou encore une pause culturelle à l'Office du Tourisme de Spa.

Nous vous attendons nombreux et nombreuses pour cette nouvelle édition du Congrès... le rendez-vous annuel des agents immobiliers, à ne (surtout) pas manquer !



**Déborah Vanesse**  
Présidente

### ELLE EST PARTIE...

Marianne Burton nous a quittés. Le journalisme et l'écriture étaient ses passions. Elle a beaucoup contribué à l'élaboration de notre magazine qui gardera toujours son empreinte. "Bubu" pour les intimes, s'en est allée,

sur la pointe des pieds, sans rien dire ! Pourtant elle en avait des choses à dire, mais plus la force de les écrire ! Alors, à quoi bon, devait-elle penser ! Le moment était venu de partir... Le Comité de rédaction la remercie chaleureusement et lui souhaite de retrouver enfin l'apaisement... et sa machine à écrire... ! Bon voyage, Bubu !

# Les actualités de Federia

Federia souhaite communiquer davantage sur ses actualités

C'est pourquoi, chaque semaine, vous recevrez "la Federia News de la semaine" par mail vous informant sur les actions menées par Federia pour défendre la profession des agents immobiliers ; les réunions importantes auxquelles elle participe (modifications législatives, réunions de concertation,...) ; les événements qu'elle organise ; les partenariats négociés pour ses membres,... Soyez au rendez-vous et ne manquez pas la Newsletter hebdomadaire !

## Concertation avec le Cabinet Peeters

Début septembre, Federia a participé, conjointement avec l'IPI, la CIB Vlaanderen et la Vlaamse Vastgoed Federatie, à une seconde réunion au cabinet du Vice-Premier Ministre et Ministre de l'Emploi, de l'Économie et des Consommateurs, chargé du Commerce Extérieur, Kris Peeters.

Nous travaillons à l'amélioration des contrats de courtage immobilier par la refonte de la réglementation actuelle. L'Arrêté Royal concerné date de plus de dix ans et n'est plus en phase avec le code de droit économique. A tel point qu'il avait fallu, en début d'année, que le SPF Economie rédige des guidelines permettant d'interpréter le dit Arrêté et l'usage de certaines clauses dans les contrats d'intermédiaire des agents immobiliers. Il était plus que nécessaire d'apporter des précisions. Un premier texte visant à produire un contrat de courtage immobilier clair et légal devrait voir le jour prochainement.

## CoDT

Vous avez été plusieurs agents immobiliers à contacter Federia pour nous faire part de vos difficultés avec une pratique qui s'installe dans le cadre des informations urbanistiques. En effet, depuis l'entrée en vigueur du CoDT, certaines villes et communes refusent de délivrer les renseignements urbanistiques et renvoient, dès lors, pour ce faire vers le site Géoportail de la Région Wallonne.

Federia a directement pris les choses en mains et a adressé différents courriers à l'Union des Villes et Communes de Wallonie et aux Ministres compétents faisant part de l'inquiétude de notre Fédération à l'égard des pratiques de certaines communes dans la transmission des renseignements urbanistiques aux agents immobiliers.

Suite à nos courriers, il nous a été confirmé que l'attitude de ces villes et communes est contraire à l'article R.IV.105-1, al. 3, du CoDT, qui maintient expressément la possibilité d'obtenir les renseignements urbanistiques visés à l'article D.IV.99 et D.IV.100 du CoDT par la voie d'une demande adressée à la commune compétente : "L'officier instrumentant, le titulaire du droit cédé ou son mandataire peut demander à l'administration communale les informations visées à l'article D.IV.100. Les informations sont transmises par l'administration communale dans les trente jours de la réception de la demande". Les communes ont été interpellées et la situation s'est rapidement débloquée.

En tant que mandataire du titulaire du droit cédé au sens du CWATUP et du CoDT, l'agent immobilier peut se prévaloir de cette information auprès des administrations communales qui lui opposeraient une fin de non-recevoir.

Intéressé(e)  
de devenir  
membre Federia ?  
Rendez-vous  
sur le site  
Federia.immo

## Participez à la révolution immobilière en rejoignant l'alliance Federia et ImmoTransit

Federia vous propose une réelle alternative aux sites déjà existants. Un nom que vous connaissez déjà : Immotransit.be. Mais une nouvelle approche ! Ce site devient le nôtre !

Une grande étape de franchise... Enfin un site **pour** les agents immobiliers **par** les agents immobiliers ! L'entièreté des cotisations payées sera réinvestie dans la promotion et le développement informatique du site. Pas d'objectif de profit mais uniquement une volonté de devenir un site performant et économique qui générera de nombreux contacts et transactions pour les agents immobiliers. Grâce à l'implication de Federia et au soutien du groupe RTL, le site [www.immotransit.be](http://www.immotransit.be) devient le site de référence des agents immobiliers.

## Vous souhaitez en savoir plus sur les deux conférences prévues lors du Congrès ?

### L'agent immobilier et le coaching : nouvelles opportunités ou rivalités ?

Voilà un sujet fort intéressant que nous présenteront Gilles Tijtgat de Legisconsult et Yves Van Ermen de BMC Tools lors du Congrès de Federia, le 17 novembre prochain à Spa.

L'activité et la profession d'agent immobilier sont, certes, soumises à des contraintes réglementaires et légales auxquelles ne semblent pas être soumis les coachs en immobilier.

Toutefois, pour l'agent immobilier, ces contraintes légales et déontologiques ne sont pas des limites infranchissables au développement et à la réalisation de nouvelles prestations !

Le coach immobilier qui propose ses services dans le domaine du courtage occupe, parfois à la limite de ce qui est autorisé, une part du marché de l'immobilier mais cette part appartient également à l'agent immobilier qui souhaite, légitimement, la conserver.

Le coaching au niveau syndic est peut-être une des solutions pour la gestion des petites copropriétés. Il s'agit d'une part de marché que les syndicats professionnels peuvent occuper tout en diversifiant leurs activités.

Lors de cette conférence, Gilles Tijtgat et Yves Van Ermen fixeront les limites légales de la profession de coach en immobilier et de ce qu'il peut ou ne peut pas faire, dire ou réaliser... mais surtout, ils vous indiqueront comment envisager une collaboration et/ou adapter vos conventions pour vous permettre de fournir les services

de vos "concurrents" et ainsi ajouter une corde à votre arc ; tout en respectant vos obligations légales et, par ce biais, démontrer la plus-value de votre profession.

N'hésitez pas à assister à cette conférence car Federia souhaite informer l'ensemble des agents immobiliers sur le coaching immobilier. Federia s'engage également à communiquer aux futurs vendeurs ce que représente la plus-value d'un agent immobilier par rapport aux coachs immobiliers !

### Tout savoir sur les honoraires des métiers de l'immobilier

Vous avez toujours souhaité pouvoir vous situer par rapport à vos confrères et consœurs ? En apprendre davantage sur les honoraires pratiqués ? Quels sont les services proposés ? Ou êtes-vous situé(e)s par rapport à ce qui est pratiqué sur le marché ?

Federia a réalisé pour vous une étude afin d'avoir une meilleure vue sur les honoraires pratiqués ; que ce soit pour les courtiers ou pour les syndicats. Et ce, aussi bien à Bruxelles qu'en Wallonie.

Ne manquez pas cette conférence, le vendredi 17 novembre 2017, qui s'avérera "riche" d'apprentissages !

### Pas encore inscrit(e) au Congrès de Federia ?

#### N'hésitez plus !

Inscrivez-vous pour la journée de conférences et vous ne serez pas déçu(e) ! La participation au Congrès compte pour 4h de formation agréées IPI.



### TENTEZ DE GAGNER UN DES DEUX COFFRETS-CADEAUX BONGO !

#### Pour celles et ceux qui ne l'ont pas encore fait...

Participez au sondage sur les métiers de l'immobilier et tentez de remporter l'un des deux coffrets-cadeaux BONGO "Week-end bien-être Spa et volupté" (d'une valeur de 139.90 euros) comprenant une nuitée avec petit-déjeuner et bien-être, valable pour deux personnes dans l'un des 120 hôtels sélectionnés.

Federia souhaite faire le point sur les honoraires des métiers de l'immobilier. L'ensemble des résultats collectés seront présentés lors du Congrès 2017 ! Federia décide d'aider les agents immobiliers à être les plus rentables possibles. Car répondre à ce sondage, vous aidera à en connaître davantage sur la profession d'agent immobilier.

Prenez quelques minutes de votre temps pour répondre à ces questions. Plus vous serez nombreux à participer à ce sondage, plus les résultats seront profitables à tous ! Federia s'engage à traiter les informations récoltées de manière STRICTEMENT confidentielle !

Rendez-vous sur : [Federia.immo/congres](http://Federia.immo/congres)

# Congrès Federia

**Jeudi 16 et vendredi 17 novembre 2017**  
au Casino de Spa

Federia a le plaisir de vous inviter à son Congrès annuel "nouvelle génération" au Casino de Spa. Profitez de cette occasion unique pour découvrir, débattre, échanger vos idées et bonnes pratiques.



**Grande première cette année : la Soirée de l'Immobilier !**

**Vraie soirée de Gala "All In", le jeudi 16 novembre 2017**

De 19h à 20h	Cocktail
De 20h à 22h30	Dîner de Gala
Dès 22h30	Soirée animée par le groupe de musique <b>D&amp;B</b> et "Open Bar" (jusqu'à 00h30).

- Cette soirée est accessible à tous les agents immobiliers et professions connexes, leurs conjoints, employés, stagiaires et relations professionnelles.
- Possibilités de réserver une table de 8 personnes à un tarif préférentiel.
- Vous souhaitez loger sur place ? Federia peut vous réserver une chambre au Radisson Blu Palace Hôtel, à un tarif préférentiel (inclus dans la facture globale du Congrès, situé en face du Casino).

Si vous venez accompagné(e) pour la soirée de Gala et que votre partenaire ne souhaite pas participer à la journée de conférences, pas de souci !

Federia a tout prévu en négociant des avantages pour agrémenter votre séjour à Spa :

- un moment de détente aux Thermes de Spa, avec accès aux bains
- une pause culturelle avec les deux expositions de l'Office du Tourisme de Spa, "Henri Matisse - Expo temporaire 2017" et "Joan Miro - collection permanente".

**Conférences et échanges, le vendredi 17 novembre 2017**  
(4h de formation IPI)

Dès 8h30	Accueil
De 9h à 11h	Conférence "Tout savoir sur les honoraires des métiers de l'immobilier"
De 11h à 11h15	Pause
De 11h15 à 12h45	Workshops Présentation des partenaires et networking
De 12h45 à 14h	Walking Lunch
De 14h à 16h	Conférence "L'agent immobilier et le coaching : nouvelles opportunités ou rivalités ?"
	Drink de clôture

La journée sera conduite et animée par **Jean Blavier**, journaliste et spécialiste de la communication dans l'immobilier.

## GRATUIT

La participation à la journée de conférences et d'échanges est gratuite pour les salariés des entreprises ressortissant à la CP 323 et sous certaines conditions pour leurs employeurs. En cas de doute, contactez un conseiller sectoriel du Fonds Social 323.

**Rendez-vous annuel à ne pas manquer pour les métiers de l'immobilier !**

# Participation au Congrès

**Vous avez la possibilité de vous inscrire pour la soirée de Gala, pour la journée de conférences ou pour les 2 !**

Vos collaborateurs, employés et stagiaires sont également attendus.



Prix TVAC (21%)	Pour la soirée de Gala (jeudi 16/11)	Pour la journée de conférences (vendredi 17/11)	Pour les 2 jours (16/11 et 17/11) <i>Uniquement si aucune intervention du FS323</i>
Pour les membres Federia	125 euros	115 euros ou <b>GRATUIT</b> pour les employeurs (via le FS 323) <sup>2</sup>	199 euros (au lieu de 240 euros)
Pour les non-membres Federia	125 euros	150 euros ou <b>GRATUIT</b> pour les employeurs (via le FS 323) <sup>2</sup>	255 euros (au lieu de 275 euros)
Pour les salariés et stagiaires IFAPME en CP 323 <sup>1</sup>	125 euros	<b>GRATUIT</b> (via le FS 323)	/
Pour les stagiaires IPI et étudiants	125 euros	80 euros	185 euros (au lieu de 205 euros)

Federia a prévu des chambres\*\* au **Radisson Blu Palace Hôtel**, situé en face du Casino, aux conditions suivantes :

- **Chambre Simple** : 115 euros / nuit \*
- **Chambre Double / Twin** : 135 euros / nuit \*

\* Hors Taxe de séjour à régler sur place (0.96 euro / personne / nuit).

\*\* Nombre de chambres limité.

Possibilité de réserver également, aux mêmes conditions, une chambre pour le vendredi soir.

**Veillez noter que seul le paiement effectif pour le 31 octobre 2017 confirmera votre présence au Congrès.** Une facture vous sera envoyée par mail dès votre inscription enregistrée.

1 / La participation à la journée de conférences sera prise en charge pour les salariés et les stagiaires IFAPME qui sont en service actif au 30 septembre 2017 dans une entreprise ressortissant à la CP 323.

2 / La participation à la journée de conférences sera prise en charge pour les employeurs répondant aux conditions suivantes : (1) être enregistrés auprès du Fonds Social (2) avoir du personnel actif à leur service

dans une entreprise ressortissant à la CP 323 (3) dont au moins une personne participe au programme de formation du Fonds Social en cours. En cas de doute, contactez un conseiller sectoriel du Fonds Social 323.



# Avec le FS 323 vous êtes sur la bonne voie

**pension  
complémentaire**

**budget de  
formation  
individuel**

**prime de fin d'année  
et primes syndicales**

**coaching et  
accompagnement  
de carrière**



Avec le Fonds Social 323 vous êtes toujours sur la bonne voie pour avancer dans votre carrière. Pas seulement avec la locomotive de nos formations, mais aussi avec le wagon du coaching et de l'accompagnement de carrière, de la pension complémentaire et la prime de fin d'année et les primes syndicales et budget de formation individuel. Horaires des trains sur [www.fs323.be](http://www.fs323.be)





# Experts immobiliers et particuliers enfin leur site de rencontre !

Trouvez un expert immobilier en fonction de vos disponibilités ! Expertym SA, c'est l'expertise immobilière qui optimise la prise de rendez-vous entre le client et son expert, en un temps record et surtout en toute transparence de prix!

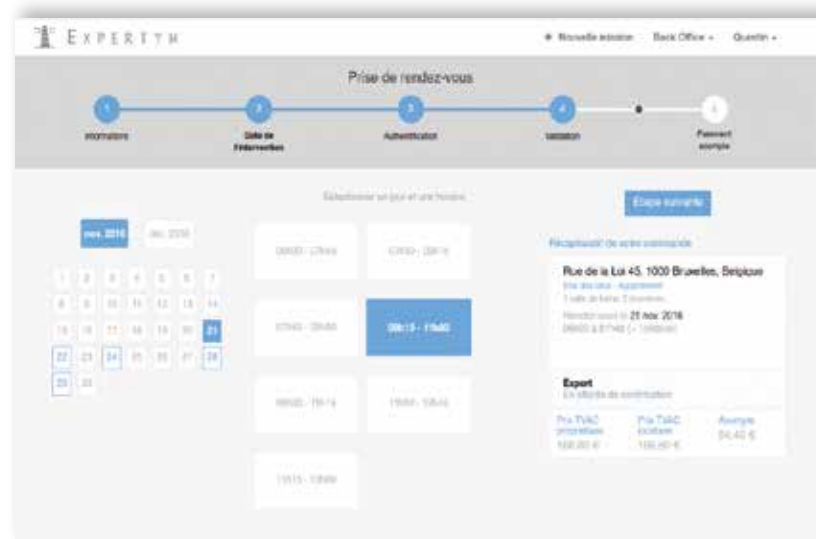
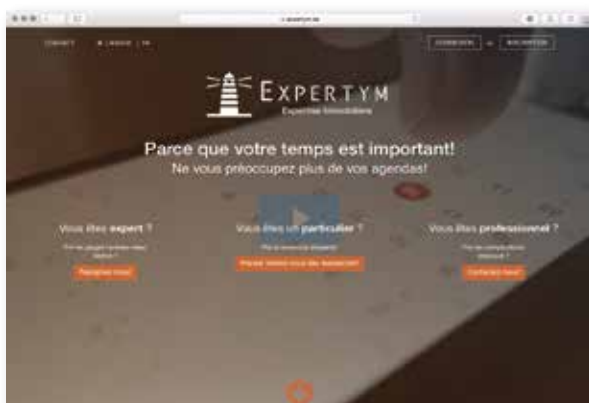
**F**ini pour le client de chercher son expert ! Fini pour l'expert de chercher son client ! Expertym.be a été développé suite à deux constats:

## ► Pour le client

Il est très souvent difficile de trouver un expert immobilier disponible. En effet, les locations qui sont souvent liées au paiement des salaires, se font en majorité en début et en fin de mois. Avec Expertym, cette situation est résolue !

### Comment ?

En fonction de la nature de votre demande (état des lieux, évaluation ou réception provisoire), de la localisation de votre demande et de votre disponibilité, Expertym vous propose les agendas disponibles de ses experts. Vous prenez ainsi votre rendez-vous en temps réel ! En quelques secondes et quelques clics votre rendez-vous est fixé et un devis transparent vous est proposé.



## ► Pour l'expert

L'expert ne doit plus se préoccuper de la gestion de son agenda, ni de l'administration liée à ses prestations. Il se consacre à 100% à son métier !

### Comment ?

Le processus est très simple. L'expert communique ses disponibilités sur le site et Expertym lui propose ainsi des missions en fonction de ses compétences et de sa localisation.

## En conclusion

Expertym c'est un outil simple, rapide et efficace qui optimise la gestion du temps pour les clients (professionnels ou particuliers) en recherche d'experts et pour l'expert en recherche de clients. Vous être un particulier, un expert ou un professionnel: essayez-nous et rejoignez-nous sur ([www.expertym.be](http://www.expertym.be)).



### EXPERTYM

Chaussée de Wavre, 13 - 1360 Perwez  
info@expertym.be - 00.32.471.41.72.14

CEFiM  
Centre d'étude et de  
formations immobilières

# La matière grise dans tout ceci, c'est vous !

Ce mois d'octobre est l'occasion pour le CEFIM de fêter son 3<sup>ème</sup> anniversaire et de mettre un coup de projecteur sur ce dont nous sommes le plus fiers :  **votre participation.**

**C**ommençons avec un chiffre : 487. À quoi peut-il bien correspondre ? Il s'agit du nombre de commentaires formulés au CEFIM via les formulaires d'évaluation distribués au cours des 110 formations organisées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017. Si nous étions philosophes, nous citerions volontiers Sénèque qui prodiguait en son temps un conseil bien judicieux : *"Nous devons procéder à notre propre examen avant de passer à celui des tâches que nous allons entreprendre"*.

*Vous avez la possibilité de suggérer des thématiques pouvant faire l'objet de formations.*

## Rester à votre écoute pour réagir et anticiper

Justement, cet examen, nous le réalisons quotidiennement au CEFIM, et ces formulaires d'évaluations que vous remplissez – souvent avec beaucoup d'implication – sont autant d'outils indiquant à chaque individu impliqué dans les activités du CEFIM la direction à prendre pour corriger, se remettre en question, anticiper et vous satisfaire. De l'examen des formulaires d'évaluation (*méthode d'évaluation "à chaud", soit juste après la formation, ndlr*) nous retirons une série de cotations qui nous permettent de situer votre niveau de satisfaction relativement aux éléments suivants :

- L'intérêt global de la formation
- L'organisation de la formation
- La pertinence du thème exposé
- L'expertise et les qualités pédagogiques du formateur
- L'utilité dans votre pratique quotidienne
- Le niveau perçu de la formation

Ces données sont ensuite complétées par deux champs libres qui vous permettent, agents immobiliers participants, **d'expliquer vos choix de cotation** et de rédiger vos suggestions d'amélioration, ce qui représente déjà un excellent moyen pour le CEFIM

d'appréhender votre niveau de satisfaction. Enfin, vous avez la possibilité de **suggérer des thématiques** pouvant faire l'objet de formations, ce sur quoi notre secrétariat se base pour générer en moyenne 60 % de l'offre globale de formation, tous produits confondus. Les 40 % restant sont issus des réflexions du Comité scientifique du CEFIM et des nombreux contacts entretenus régulièrement avec une série d'opérateurs actifs dans le vaste monde de l'immobilier...

## Qui mieux que vous ?

Cette méthode d'évaluation mêlant données quantitatives et qualitatives sera bientôt complétée par une brève section destinée à comprendre comment les connaissances acquises durant les formations sont

"transférées". Autrement dit, dans quelle mesure la matière appréhendée en formation est appliquée en situation de travail et quel aura été l'impact de ces nouvelles compétences sur les résultats de l'entreprise.

Quoiqu'il en soit, le secrétariat du CEFIM est joignable à tout moment pour recueillir vos observations et suggestions de formation.



### Rendez-vous sur

[www.cefim.immo/formations](http://www.cefim.immo/formations)

pour une information détaillée ou au 010/39.44.56.

EN BREF

Vous étiez nombreux à réclamer une formation de base pour syndic et futurs syndics, c'est chose faite avec la programmation d'un cycle "**Syndic niveau zéro**" s'étalant sur deux journées consécutives (12h agréés IPI). Le CEFIM propose également en novembre une formation "**Syndic judiciaire**", à nouveau sur 2 journées consécutives (12h agréés IPI). Pour des raisons pédagogiques, le nombre de places disponibles est limité à 20 participants, ne tardez pas à vous inscrire.

## 3 OUTILS POUR LES SYNDICS PROFESSIONNELS DÉVELOPPÉS PAR DES SYNDICS PROFESSIONNELS

### ITEM SOLUTION

SOLUTION WEB QUI VOUS AIDE POUR :

- ✓ **planifier votre temps** et optimiser vos actions.
- ✓ **un moyen efficace et simple de communication** entre les copropriétaires.
- ✓ **mémorise toutes les actions demandées au syndic** et donne un statut du suivi de celles-ci.
- ✓ **permet un suivi des contrats** de maintenance de la copropriété
- ✓ **archive les documents de la copropriété** pour rendre l'information disponible en permanence et organisée par classeurs.
- ✓ **convoquer les assemblées** générales.

### CRYPTO

DES SOLUTIONS MÉTIERS INNOVANTES POUR :

- ✓ **la solution pour la gestion des copropriétés** et la régie locative
- ✓ **la solution la plus poussée au niveau comptabilité** des copropriétés et en régie locative
- ✓ **l'Organiseur pour optimiser le fonctionnement de votre société** d'administrateur de biens.

### UNE AIDE À LA COMPTABILITÉ

(BPO) QUI CONSISTE :

- ✓ **à réaliser l'encodage** et l'affectation comptable des pièces préalablement scannées et adressées par le syndic. Celles-ci seront accessibles en ligne à tous les copropriétaires en toute transparence
- ✓ **à générer les décomptes**, les budgets, les rappels de paiement, les ordres de paiement afin de permettre au syndic de prendre les actions utiles.
- ✓ **une aide à la comptabilité** disponible sur Item Solution et Crypto

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF POUR LA BELGIQUE



BMC Tools SPRL, Av. Louise, 230/5 1050 Bruxelles  
[www.bmctools.be](http://www.bmctools.be) // [info@bmctools.be](mailto:info@bmctools.be)

# Programme d'assurances complémentaires Federia

En tant qu'agent immobilier ou stagiaire inscrit sur le tableau de l'IPI, vous êtes automatiquement couvert en responsabilité civile et en cautionnement par la police d'assurance collective, souscrite par l'IPI auprès de la compagnie d'assurance AXA Belgium.

Cette police collective couvre les garanties et les montants assurés prévus par la déontologie ainsi qu'un volet protection juridique de base.

En fonction de la nature de vos activités, vous pourriez estimer nécessaire de souscrire une assurance complémentaire afin d'augmenter les montants assurés et/ou d'élargir l'étendue de votre couverture à d'autres activités et/ou de couvrir d'autres garanties.

C'est la raison pour laquelle, Marsh a mis en place une police complémentaire, en collaboration avec Federia.

## Pourquoi souscrire une assurance complémentaire à la police collective souscrite par l'IPI ?

La police collective complémentaire qui a été mise en place permet aux agents immobiliers qui y adhèrent de bénéficier de montants assurés plus importants, de garanties complémentaires et d'étendre la garantie protection juridique à la défense disciplinaire.

Par ailleurs, tout agent immobilier qui a adhéré à ce programme, a la possibilité :

- de couvrir des activités complémentaires, telles que les activités d'expert judiciaire, de commissaire aux comptes, de certificateur énergétique, de bureau touristique ;
- d'augmenter davantage les montants assurés en R.C. professionnelle ;
- d'étendre la garantie protection juridique aux litiges contractuels et à la récupération d'honoraires ;
- de souscrire à l'assurance du risque de décès accidentel des acquéreurs d'un bien immobilier entre la signature du compromis de vente et la passation de l'acte notarié.

## Le programme collectif Federia est-il accessible à tous les agents immobiliers ?

La police collective complémentaire est accessible non seulement aux membres de Federia mais également aux non-membres. Il est cependant plus avantageux d'être membre de Federia car cela vous permet de bénéficier gratuitement des garanties de base du programme collectif et de pouvoir souscrire aux extensions complémentaires à un tarif préférentiel.

## Que faut-il faire pour adhérer à ce programme ?

Les agents immobiliers membres de Federia sont couverts, en personne physique, par les garanties de base de la police collective sans qu'aucune formalité ne soit nécessaire puisque Federia prend en charge la souscription pour tous ses membres.

Par contre, pour pouvoir souscrire aux extensions de garanties (garantie accident du compromis, activités complémentaires, protection juridique plus étendue, etc.), il est nécessaire de compléter un formulaire d'adhésion qui est disponible sur simple demande au courtier Marsh ou par e-mail à l'adresse [ipi@marsh.com](mailto:ipi@marsh.com).

L'envoi de ce questionnaire est, par ailleurs, indispensable pour couvrir votre société. En effet, Les sociétés ou associations d'agents immobiliers sont couvertes pour autant que tous les agents immobiliers qui en font partie aient adhéré au contrat et qu'ils aient payé les primes adéquates.

## Quels sont les avantages à être couvert par le programme collectif Federia ?

Le fait d'être couvert par ce programme offre plusieurs avantages non négligeables :

- Les conditions sont négociées de manière collective et sont donc plus avantageuses qu'à titre individuel ;
- Un seul assureur intervient pour les deux polices pour une gestion simplifiée (aucune discussion possible entre assureurs) ;
- Un seul conseiller agit comme intermédiaire pour l'ensemble des risques liés à l'exercice de votre activité d'agent immobilier : Marsh.



Vous êtes **copropriétaire**, vous ne voulez pas supporter les conséquences des **charges impayées** dans votre copropriété résidentielle

## Une solution existe



### Assurance 'charges d'emprunt'

La copropriété doit recourir au prêt pour financer des travaux : l'assurance couvre la copropriété contre les défauts de paiement des charges relatives au remboursement du prêt et pendant toute la durée de celui-ci.

### Assurance 'charges annuelles'

L'assurance, souscrite annuellement, couvre la copropriété contre les défauts de paiement des charges votées en assemblée générale.

## Les assurances 'tranquillité' d'Atradius ICP :

les **conséquences financières** des charges impayées par des copropriétaires ne sont **plus supportées** par les autres copropriétaires :

Atradius ICP **indemnise** la copropriété et prend en charge le **recouvrement** et les **frais** qui en découlent.

**Vous souhaitez vous assurer ?  
Parlez-en à votre syndic\***

Pour nous contacter : 081/32.46.17  
icpcommercial@atradius.com  
www.atradiusicp.com | www.atradius.be



**Atradius**

› Instalment Credit Protection

\*l'association des copropriétaires souscrit le contrat d'assurance par l'intermédiaire de son syndic.

## Existe-t-il des programmes collectifs pour d'autres types d'assurances ?

D'autres assurances sont accessibles aux agents immobiliers à un tarif préférentiel, telles que :

- ▶ Assurance Tous Risques : couverture de votre agence immobilière (bâtiment, contenu, archives, matériel informatique, etc.). Une autre dimension par rapport à l'assurance incendie classique.
- ▶ Le Revenu Garanti destiné à couvrir le risque d'invalidité suite à une maladie ou un accident, et ce, tant durant sa vie professionnelle que privée, dans le monde entier.
- ▶ Assurance soins de santé/hospitalisation : en fonction de vos besoins, différentes formules peuvent être proposées.
- ▶ Assurance auto : un tarif concurrentiel pour les agents immobiliers, leur conjoint et les membres du personnel.
- ▶ Assistance et assurance voyages : assurances des personnes et du véhicule dans le monde entier. Différentes formules sont possibles.

## NOUVEAU

Un dernier plan vient d'être récemment créé pour couvrir les dommages résultant de l'utilisation d'un drone (les dommages aux tiers sont exclus de la police R.C. Professionnelle de l'IPI et de celle de Federia) et la couverture du drone lui-même.

- ▶ La pension : épargner pour sa pension n'est pas un luxe. Des solutions spécialement dédiées aux indépendants peuvent être proposées (PLCI, EIP, ...). Une solution fiscale et financière pour maintenir un niveau de vie agréable au moment de la pension.
- ▶ Assurance Accidents du travail : un taux exceptionnel pour couvrir les risques d'accident du travail ou survenant sur le chemin du travail.

**Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à prendre contact avec Marsh :**

**Stéphane Herbauts**

Avenue Herrmann-Debroux, 2 - 1160 Bruxelles  
T 02/674 97 01 - stephane.herbauts@Marsh.com

**Valérie de Viron**  
Senior Client Advisor - Marsh SA

100% full web



**SOGIS** SPRL / BVBA  
Solutions pour la Gestion Immobilière et le Syndic  
*L'innovation au cœur de la gestion*



SOGIS SYNDIC

SOGIS GESTION LOCATIVE

SOGIS BNB

## La suite logicielle bilingue la plus avancée du marché

De véritables progiciels dotés d'un puissant moteur comptable à partie double, combinés à l'intelligence de l'automatisation

Restez connecté avec vos clients,

MySyndic

MyGestion

l'extranet des propriétaires et locataires.

SOGIS est l'éditeur N°1 de logiciels d'administration de biens avec déjà plus de 350 cabinets de syndic et de gestion locative à son actif en Belgique. Profitez de nos solutions complètes et évolutives. Nos logiciels répondent aux besoins de nos clients qu'il s'agisse de grandes ou petites structures et sont entièrement basés sur la législation belge en vigueur.



20, Rue de l'industrie - B-1400 Nivelles | T. +32 (0)2 808 30 31 | F. +32 (0)2 808 30 32 | [contact@sogis.be](mailto:contact@sogis.be) | [www.sogis.be](http://www.sogis.be)

# N

NORALSY

# ANDY 4G

Le parlophone vidéo sans fil en technologie 4G



Le téléphone,  
le parlophone idéal



**Les plus**

**Recevez la vidéo de votre visiteur sur tous vos smartphones & tablettes**

Le réseau téléphonique audio en secours

Jusqu'à 5 fois moins cher qu'un système filaire

Installation en seulement quelques heures

Pas de combiné dans les logements

Pas de câblage vers les logements

Pas de maintenance nécessaire

**Une application 100% évolutive pour toujours + d'innovation**



**SECURITE**  
**Pierre Clabots** sa/nv

## DISTRIBUTEUR EN BELGIQUE

DE LA GAMME PRODUITS ET DU CONCEPT NORALSY

Avenue Van Volxem 61-63 - 1190 Bruxelles

Tél. 02/346.02.70

sales@pierreclabots.be

# RED

Real Estate Development



## Un service triplement intéressant pour vos clients

Un partenariat avec **Luminus Real Estate Development**, c'est l'assurance de combler les besoins de vos clients grâce à un triple service :

- un **contrat de gaz**
- un **contrat d'électricité**
- un **service entretien chaudière.**

Faites la différence, contactez vite votre conseiller **Geoffrey Simon** pour plus d'informations sur un **partenariat avec Luminus RED** :

Par téléphone: **0498/94 83 69**

Par e-mail: **[geoffrey.simon@edfluminus.be](mailto:geoffrey.simon@edfluminus.be)**







**absa**

Association Belge des Syndics et Administrateurs de biens

# SYNDIC info 52

Le bulletin d'information de l'Absa Sept 2017



## dans ce numéro:

- L'uberisation des professions immobilières ! part.1 .. 1
- La sécurité des entrées d'immeuble, une problématique en pleine évolution. .... 3
- Rapport anti-blanchiment : syndics exonérés ..... 4

## L'UBERISATION DES PROFESSIONS IMMOBILIERES ! (Partie 1)

Sans doute est-il nécessaire de redéfinir précisément ce qu'est l'ubérisation, néologisme qui nous vient de l'entreprise Uber. En effet, pour beaucoup, cette entreprise est directement liée au conflit relativement récent avec les chauffeurs de taxi qui se sont révoltés contre cette application permettant de mettre en contact un chauffeur non professionnel et un client se substituant ainsi, à bas prix, au taximan professionnel. Soyons clairs, pour ce qui est des professions immobilières, une situation similaire est évidemment impossible (du moins en Belgique) en raison de l'Ordre professionnel bien établi qu'est l'IPI et qui fera immédiatement barrage à « l'agent immobilier du dimanche » qui, pour arrondir ses fins de mois, voudrait faire de « l'immobilier en chambre ».

Mais examinons de plus près les définitions que le Petit Robert et le Petit Larousse nous proposent depuis cette année (car ces mots viennent d'entrer dans nos célèbres dictionnaires, en 2017) :



Pour le Petit Robert 2017 :

**Ubériser** : «déstabiliser et transformer avec un modèle économique innovant tirant parti des nouvelles technologies»

Pour le Petit Larousse 2017 :

**Ubérisation** : «remise en cause du modèle économique d'une entreprise ou d'un secteur d'activité par l'arrivée d'un nouvel acteur proposant les mêmes services à des prix moindres»



Il ne faut pas plus de précision : à la lecture de ces deux définitions, l'on devine que les professions immobilières ne peuvent sous estimer l'enjeu que représente l'ubérisation.

Ainsi, nos voisins français sont très attentifs (bien plus qu'en Belgique semble-t-il) à l'évolution des nouvelles technologies, applications et plates-formes qui s'immiscent de plus en plus dans notre quotidien. Effectivement, pour ceux qui analysent ce phénomène, journalistes ou représentants d'associations professionnelles, l'ubérisation peut devenir une réelle concurrence dès le moment où l'image de marque d'une profession n'est pas très bonne. Toujours en France, les chiffres récents (2016) démontrent que **deux personnes sur trois ont une mauvaise image de l'agent immobilier et qu'une personne sur deux estime pouvoir se passer d'un agent pour**





## Suite de la page 1

vendre ou louer son bien. Ensuite, 65 % des français estiment que les services de l'agent immobilier sont beaucoup trop coûteux.

Je ne connais pas de chiffres récents pour la Belgique mais j'aurais tendance à parier que ceux-ci doivent ressembler de très près à la France, bien que le coût des prestations immobilières en Belgique soient nettement moins élevés.

**L'Ubérisation trouve donc ici des ingrédients suffisants pour « glisser son pied dans la porte » et prendre sa part du marché.** Car en dépit de sa mauvaise image, 60% des transactions passent par un agent



immobilier professionnel. C'est bien assez pour attiser les convoitises de nouveaux acteurs sur le marché.

Parmi les nouvelles technologies accessibles à tous, il y a les visites virtuelles à 360°. Cette technique permet de passer, en moyenne, **de vingt visites physiques à cinq !** A une époque où les déplacements sont de plus en plus longs et difficiles en raison des encombrements et des problèmes de parking, il est évident que ce genre de produit digital a tout pour plaire. D'autres applications

ou plateformes offrent la possibilité de constituer un dossier digital avec une grande facilité : dresser un plan, insérer des photos de qualité, des descriptifs

attractifs et la géolocalisation qui permet de cibler les recherches avec une simplicité déconcertante !

Parallèlement, il existe aujourd'hui une quantité innombrable de sources (plus ou moins fiables), permettant de rédiger un bail, un compromis de vente, de contourner les pièges classiques lors d'une vente ou d'une location.

**Pareil pour les syndicats non professionnels** qui trouvent aisément toutes les informations utiles à l'accomplissement de leurs missions. De même, des logiciels et des outils informatiques de plus en plus développés se destinent au syndic non professionnel afin de permettre aux copropriétaires de gérer leur immeuble eux-mêmes sans trop de difficultés. **Et le métier de syndic est confronté à une autre problématique (inverse à celle du courtier) : l'appauvrissement de l'offre due à une pénurie d'effectifs !**

En toute logique, une profession devrait se réjouir lorsque l'offre est inférieure à la demande. C'est sans doute vrai dans de nombreuses professions mais pas pour celle de syndic. En effet, lorsqu'une copropriété ne dispose pas d'une offre variée et dense permettant de répondre à ses besoins spécifiques, elle s'orientera inévitablement vers des solutions alternatives en se passant du syndic professionnel.

C'est pourquoi ces solutions alternatives se développent de plus en plus avec des logiciels de gestion toujours plus performants.

De son côté, la profession réagit en proposant également des outils informatiques permettant, par exemple, la consultation de documents en ligne mais aussi des solutions interactives visant à optimiser, en quelques clics, la gestion quotidienne de l'immeuble et la communication avec les résidents.

**A SUIVRE ...**

## La sécurité des entrées d'immeuble, une problématique en pleine évolution.

Les vols, les agressions, le squattage, ... incitent de plus en plus de copropriétés à protéger l'accès de leur immeuble.

À côté de la traditionnelle porte en Aluminium équipée d'une gâche électrique, d'un clavier codé et d'une clé ; de nouveaux systèmes de sécurité et de contrôle se sont développés.

Chez Sécurité Pierre Clabots afin de ne pas réécrire l'histoire, nous avons fait un choix audacieux !

Celui de devenir le partenaire sécurité du monde de l'habitat collectif !



Pour cela, nous sommes liés à deux leaders du marché français au travers d'un partenariat de distributeur/importateur des marques CIBOX et NORALSY pour la BELGIQUE.

### Qui est CIBOX ?

Cibox est une entreprise familiale créée en 1981 spécialisée dans la sécurisation des halls d'immeuble.

L'entreprise est à l'origine de la création d'une nouvelle gamme de produits de portes d'accès d'immeubles à fermeture électromagnétique. Très vite, le succès est au rendez-vous !

Depuis de nombreuses années, Cibox n'a cessé de compléter ses gammes pour proposer une offre complète de produits dédiés à la sécurisation de halls d'entrée quelle que soit la situation.

L'entreprise bénéficie aujourd'hui d'une excellente image de marque qu'elle doit à la robustesse de ses produits, à

sa capacité de design mais aussi à sa volonté d'innovation afin notamment d'anticiper les nouvelles exigences normatives du marché.

A ce jour la gamme Cibox est très étendue et permet de répondre à chaque spécificité :

"Modèle Sécurité Renforcée" pour l'antivandalisme et l'antieffraction, "Modèle Décor" pour la personnalisation, "Modèle Résidence" pour les copropriétés avec un rapport qualité/prix, "Modèle Cib'isol" pour les rénovations énergétiques, ... ainsi que les boîtes aux lettres métalliques collectives et accessoires de hall.

### Qui est NORALSY ?

Fondée en 1979 à Paris, la société Noralsy a commencé son activité par la conception et la fabrication d'une gamme de claviers codés « PORTACODE » dont la qualité et l'esthétique lui ont rapidement permis de s'imposer comme le premier fabricant de claviers codés d'immeubles en France.

Au cours des années suivantes et grâce à un investissement massif et continu dans la recherche et développement, Noralsy a progressivement constitué une gamme complète de produits connectés et sans fil, d'interphonie et de contrôle d'accès les plus innovantes du marché : Entre autres, leurs systèmes d'interphonie GSM (Gamme PORTAPHONE) apportent énormément d'avantages aux résidents qui peuvent dorénavant répondre, visualiser et ouvrir la porte à leur visiteurs depuis leur téléphones mobiles.

De même leur interface web de gestion temps réel permet aux installateurs et gestionnaires immobiliers de mettre à jours tous leurs équipements sur site instantanément et sans se déplacer.

Ils opèrent sur le marché français mais également dans plusieurs autres pays d'Europe, notamment l'Angleterre, la Suisse et aujourd'hui la Belgique.

### Un partenariat qui apporte une valeur ajoutée au monde de la copropriété !

Dans la mesure où nous sommes spécialisés dans la sécurisation et le contrôle d'accès de l'habitat collectif, nous associer à ces leaders, était devenu une évidence !

Une sélection rigoureuse des meilleurs produits dans notre marché de niche, associée à l'expertise croisée de nos entreprises et aux valeurs partagées qui nous animent, constituent pour nos clients la meilleure garantie de performance, de fiabilité et de pérennité des équipements proposés.

A ce propos, voici ce qu'en pense Mr Emmanuel LEVY, PDG Noralsy:

*Nous concevons notre rôle de fabricant comme étant absolument complémentaire à celui des autres acteurs du marché, depuis l'installateur, le distributeur et jusqu'au gestionnaire de biens immobilier.*

*Nous respectons tous les acteurs de la chaîne et souhaitons nous inscrire dans un mode opératoire harmonieux et gagnant/gagnant.*

Suite page 4



**absa**

Association Belge des Syndics  
et Administrateurs de Biens



FEDERIA

## La sécurité des entrées d'immeuble, une problématique en pleine évolution. Suite de la page 3

*C'est pour cela qu'il nous a semblé primordial de nous allier avec un acteur local de référence qu'est la société "Sécurité Pierre Clabots" pour nous implanter et nous développer de manière pérenne et durable sur le marché belge.*

*Par sa compétence technique, sa proximité et la qualité du service qu'il apporte à ses clients au quotidien, Sécurité Pierre Clabots est un maillon indispensable et un atout maître pour accompagner ses clients installateurs et gestionnaires immobilier dans la bonne mise en œuvre et l'exploitation paisible et optimale d'équipements tels que les nôtres, surtout lorsque l'on raisonne sur toute la durée de vie de ce type d'installations.*



## Rapport anti-blanchiment : syndics exonérés

L'IPI a été entendu : les syndics vont être déchargés de leur obligation de remplir un rapport anti-blanchiment. Cela vaudra à partir de 2018.

Les agents immobiliers sont soumis depuis 1998 à l'application de la loi anti-blanchiment. A l'instar des régisseurs, les syndics avaient été ajoutés à la liste des entités assujetties en 2004, au motif que la CTIF aurait constaté des cas de blanchiment par des agents immobiliers qui agissent comme "gestionnaires de biens" dans le sens de régisseurs de biens immobiliers privés.

Mais, suite aux éclairages de l'IPI notamment, le législateur a bien voulu constater que l'activité de gestion des parties communes d'immeubles ne présente aucun risque de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme. En effet, l'argent, destiné à l'entretien des parties communes et des frais communs, est versé par les copropriétaires sur un compte commun, dont le syndic est mandataire. De plus, le montant versé par chaque copropriétaire, destiné à couvrir sa part dans l'entretien des parties communes, dépasse rarement 500 euros par mois. Quant au risque de financement du terrorisme, il semble inexistant.

Pour ces raisons, il n'est plus apparu opportun au législateur de maintenir les syndics parmi les entités assujetties à la loi. Un projet de loi a été adopté en ce sens le 20 juillet. Il est actuellement soumis à la signature du Roi.

Source de l'info: IPI

Le Bulletin d'Information de l'Association  
Belge des Syndics et Administrateurs de  
Biens

Editeur responsable J. CARLIER

Rédacteur en chef J. CARLIER

Rédaction

Stéphane KIRKOVE

Yves Van Ermen

Fabien Rouzé

Mise en page:

Henry BROUSMICHE

info@adv-art.be

crédit photo: Fotolia

& Henry BROUSMICHE

Pour nous contacter:

Par courrier:

**ABSA**

Rue de Rodeuhaie 1

1348 Louvain-La-Neuve

Par Email: [info@absa.be](mailto:info@absa.be)

Vous pouvez aussi contacter votre syndic  
pour plus de renseignements sur notre  
asbl.



# L'été de l'IPI

L'été de l'IPI a commencé par la publication de son rapport annuel. Un document recelant des informations et des chiffres intéressants sur le secteur tels que la répartition géographique des 9.887 agents immobiliers inscrits en 2016 ainsi que leur profil. En 2016, le nombre de plaintes déposées à l'encontre des agents immobiliers a chuté de 25% par rapport à l'année précédente. Dès lors, le nombre de sanctions disciplinaires est en baisse aussi : 46 agents immobiliers ont été radiés contre 117 en 2015. Dans ce rapport annuel qui a été conçu pour être lu en ligne sur tous les supports et de manière interactive (<http://www.ipi.be/rapports-annuels/2016/>), on peut également lire que 43 faux agents immobiliers ont été écartés du marché par voie de justice et que des centaines d'autres se sont régularisés suite à l'intervention de l'IPI.

**A** la mi-juillet, on a pu noter deux avancées législatives portées par l'IPI et favorables aux syndicats. Pour rappel, en juin 2016, le SPF Justice avait mis en place un groupe de travail pour évaluer l'application de l'article 577 du code civil et améliorer sa mise en œuvre. L'IPI faisait partie de ce groupe de travail avec Federia (et donc l'ABSA) et la CIB. Les notaires, le SNPC et le VE (Verenigde Eigenaars) étaient également autour de la table qui était présidée par le monde académique (l'ULB et la KUL). Sur base des conclusions de ce groupe de travail, un nouvel avant-projet de loi a été rédigé et approuvé le 20 juillet dernier par le Conseil des ministres. **Ce texte modernise les dispositions de la copropriété ordinaire et de la copropriété forcée.** Il va faciliter la tâche des syndicats et la vie en copropriété. L'avant-projet est à présent soumis à l'avis de la Commission de la protection de la vie privée, des associations de villes et communes ainsi que du Conseil d'Etat. Il devra ensuite passer par le Parlement.

L'IPI a été entendu également en matière de législation anti-blanchiment : **les syndicats seront déchargés de leur obligation de remplir un rapport anti-blanchiment à partir de 2018.** Les agents immobiliers sont

soumis depuis 1998 à l'application de la loi anti-blanchiment. A l'instar des régisseurs, les syndicats avaient été ajoutés à la liste des professions concernées par cette dernière. La CTIF avait en effet constaté des cas de blanchiment par des agents immobiliers qui agissent comme "gestionnaires de biens" dans le sens de régisseurs de biens immobiliers privés et avaient mis les syndicats dans le même panier. Mais, suite aux éclairages de l'IPI notamment sur la pratique distincte de ces deux métiers, le législateur a bien voulu admettre que l'activité de gestion des parties communes d'immeubles ne présente aucun risque de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme. Pour ces raisons, le législateur a donc accepté de retirer les syndicats de la liste des professions soumises aux dispositions de la loi. Un projet de loi a été adopté en ce sens le 20 juillet dernier. Il est actuellement soumis à la signature du Roi.

En septembre, **le processus législatif conduisant à la publication de notre nouveau Code de déontologie a avancé.** Au moment d'imprimer ces lignes, le code devrait avoir été débattu en Conseil des ministres.

Et le 11 septembre, l'IPI a participé à une réunion de suivi au cabinet du vice-premier ministre et ministre de l'Emploi, de l'Economie et des Consommateurs, chargé du Commerce extérieur Kris Peeters. Cette réunion avait pour objet l'adaptation **de l'arrêté royal actuel régissant les contrats de courtage.** Datant de plus de dix ans, ce dernier n'est en effet plus en phase avec le code de droit économique. Face à cette réalité, le SPF Economie a décidé en début d'année de rédiger des lignes de conduite pour spécifier son interprétation de cet arrêté royal. Force était de constater que cela ne suffisait pas d'où cette réunion de ce début septembre pour mettre en chantier un nouvel AR plus précis et répondant aux prescrits du Code de Droit Economique. Federia, la CIB Vlaanderen et la Vlaamse Vastgoed Federatie étaient également présents. L'IPI se réjouit de l'entretien constructif lors de cette réunion et espère que les échanges avec le cabinet seront productifs d'un nouveau texte légal équilibré. Une prochaine réunion avec le cabinet a été programmée début octobre.

**Claire Gilissen**

Responsable Communication  
pour les francophones à l'IPI

# L'uberisation des professions immobilières !

Courtiers, régisseurs, ou syndics : tous concernés !



Sans doute est-il nécessaire de redéfinir précisément ce qu'est l'ubérisation, néologisme qui nous vient de l'entreprise Uber. En effet, pour beaucoup, cette entreprise est directement liée au conflit relativement récent avec les chauffeurs de taxi qui se sont révoltés contre cette application permettant de mettre en contact un chauffeur non professionnel et un client se substituant ainsi, à bas prix, au taximan professionnel. Soyons clairs, pour ce qui est des professions immobilières, une situation similaire est évidemment impossible (du moins en Belgique) en raison de l'Ordre professionnel bien établi qu'est l'IPI et qui fera immédiatement barrage à "l'agent immobilier du dimanche" essayant d'arrondir ses fins de mois en faisant de "l'immobilier en chambre".

**M**ais examinons de plus près les définitions que le Petit Robert et le Petit Larousse nous proposent depuis cette année (car ces mots viennent d'entrer dans nos célèbres dictionnaires, en 2017) :

Pour le Petit Robert 2017 : **Ubériser** : "déstabiliser et transformer avec un modèle économique innovant tirant parti des nouvelles technologies".

Pour le Petit Larousse 2017 : **Ubérisation** : "remise en cause du modèle économique d'une entreprise ou d'un secteur d'activité par l'arrivée d'un nouvel acteur proposant les mêmes services à des prix moindres".

Il ne faut pas plus de précision : la lecture de ces deux définitions nous amène immédiatement à comprendre l'enjeu que l'ubérisation représente pour nos professions.

Ainsi, nos voisins français sont très attentifs (bien plus que nous semble-t-il) à l'évolution des nouvelles technologies, applications et plates-formes qui s'immiscent de plus en plus dans nos métiers. Effectivement, pour ceux qui analysent ce phénomène, journalistes ou représentants d'associations professionnelles, l'ubérisation peut devenir une réelle concurrence dès

le moment où l'image de marque d'une profession n'est pas très bonne. Toujours en France, les chiffres récents (2016) démontrent que deux personnes sur trois ont une mauvaise image de l'agent immobilier et qu'**une personne sur deux estime pouvoir se passer d'un agent pour vendre ou louer son bien. Ensuite, 65% des français estiment que les services de l'agent immobilier sont beaucoup trop coûteux.** Et la Belgique, de son côté, n'est pas en reste.

**L'Ubérisation trouve donc ici des ingrédients suffisants pour "glisser son pied dans la porte" et prendre sa part du marché.** Car en dépit de sa mauvaise image, 60 % des transactions passent par un agent immobilier professionnel. C'est bien assez pour attiser les convoitises de nouveaux acteurs sur le marché.

Parmi les nouvelles technologies accessibles à tous, il y a les visites virtuelles à 360°. Cette technique permet de passer, en moyenne, **de vingt visites physiques à cinq !** A une époque où les déplacements sont de plus en plus longs et difficiles en raison des encombrements et des problèmes de parking, il est évident que ce genre de produit digital a tout pour plaire. D'autres applications ou plates-formes vous aident à constituer un dossier digital avec une grande facilité : dresser un plan, insérer des photos de qualité, rédiger des descriptifs attrayants et bénéficier de la géolocalisation proposée par plusieurs plates-formes permettant de cibler les recherches avec une simplicité déconcertante !

Parallèlement, il existe aujourd'hui une quantité innumérable de sources (plus ou moins fiables), permettant de rédiger un bail, un compromis de vente, qui donnent l'impression au néophyte de pouvoir contourner les pièges classiques lors d'une vente ou d'une location.

**Pareil pour les syndicats non professionnels** qui trouvent aisément toutes les informations utiles à l'accomplissement de leurs missions. De même, des logiciels et des outils informatiques de plus en plus développés se destinent au syndic non professionnel afin de permettre aux copropriétaires de gérer leur immeuble eux-mêmes sans trop de difficultés. **Et le syndic professionnel est confronté à une autre problématique (inverse à celle des courtiers) : l'appauvrissement de l'offre due à une pénurie d'effectifs !**

Dans l'article "Syndics, stop ou encore" du Federiamag de Février 2016, j'expliquais qu'en toute logique, une profession devrait se réjouir lorsque l'offre est inférieure à la demande. C'est sans doute vrai dans de nombreuses professions mais pas pour celle de syndic. En effet, lorsqu'une copropriété ne dispose pas d'une offre variée et dense afin de répondre à ses besoins spécifiques, elle s'orientera inévitablement vers des solutions alternatives en se passant du syndic professionnel.

C'est pourquoi ces solutions alternatives se développent de plus en plus avec des logiciels de gestion toujours plus performants.

De son côté, la profession réagit en proposant également des outils informatiques permettant, par exemple, la consultation de documents en ligne mais aussi des solutions interactives visant à optimiser, en quelques clics, la gestion quotidienne de l'immeuble et la communication avec les résidents.

### Quelles sont les réponses possibles des acteurs professionnels pour faire face à ces nouvelles technologies destinées aux particuliers ?

**L'ACCOMPAGNEMENT !** Mais pas à l'aide d'un smartphone ou d'une tablette. Non, non, par une vraie personne faite d'expériences, de compétences, de connaissances du métier et aussi capables d'émotions et de sentiments ! Qu'il s'agisse de l'acheteur ou du vendeur, du bailleur ou du locataire, une ACP, un copropriétaire, **l'accompagnement, s'il est de qualité, fera toujours la différence.**

Car acheter, vendre, louer, gérer son patrimoine sont des actes qui changent une vie et qui méritent bien plus qu'une appli - aussi performante soit-elle - sur son téléphone portable !

**LA QUALITE DU SERVICE !** Ces bouleversements technologiques majeurs ont l'avantage d'obliger les acteurs professionnels à se remettre en question, à évoluer, et offrir un service de haut niveau. **Car gardons à l'esprit que l'ubérisation profite de la mauvaise réputation et du manque de valeur ajoutée.**

L'on entend encore trop souvent des reproches tels que : *"l'agent immobilier est arrivé très en retard, n'avait pas les bonnes clés pour visiter le bien, ne connaissait pas son dossier, a donné un descriptif erroné. Pire, il n'est pas venu au rendez-vous, méconnaissait les aspects juridiques, techniques ou urbanistiques".*

**Améliorer le niveau de compétence doit être une préoccupation constante de la part des chefs d'entreprises et des associations professionnelles** (comme Federia qui en fait un cheval de bataille). La formation est essentielle, comme dans toute profession d'ailleurs.





**L'EMPATHIE** ou être plus proche de son client et à l'écoute de ses attentes ! Ce n'est pas donné à tout le monde, l'empathie, mais elle va devenir prédominante dans les relations avec la clientèle.

Il est évident qu'aucune technologie, même très sophistiquée, ne peut régler les différents entre copropriétaires par exemple. Et a-t-on déjà vu un smartphone apaiser des tensions durant une assemblée générale ! On a compris, une machine ne pourra jamais concurrencer la médiation, la conciliation, et finalement, tout ce qui a rapport à l'humain !

**L'empathie est difficilement accessible car le professionnel est souvent victime de sa propre routine, ennemie sournoise de l'écoute de l'autre.** Ainsi, lors d'une assemblée générale, je me dis toujours que les copropriétaires en face de moi font une assemblée par an, peut-être deux ou trois mais rarement plus. De mon côté, j'ai dépassé la barre du millier d'assemblées générales. Mes clients auraient besoin de plusieurs vies pour accumuler tant d'expérience. Pareil pour le courtier. La majorité des clients qu'il a en face de lui n'ont jamais lu un compromis de vente de leur existence ! Bien accompagner ses clients avec empathie et veiller en permanence à la qualité du conseil et du service, voilà de quoi donner un bon coup de pied au derrière de l'ubérisation !

Mais pour y parvenir, il faut consentir à certains coûts en termes d'infrastructure, de nouvelles technologies et, surtout, **investir dans la formation du personnel.**

**C'est ici que l'on se pose la question des agents immobiliers "low cost".** Peuvent-ils garantir un niveau de formation (et donc de compétences) suffisant ? Le client reçoit-il l'accompagnement nécessaire minimum dans la réalisation de ses projets immobiliers ? De nombreux courtiers estiment que la formation permanente, les frais structurels d'une agence, les investissements en publicités, classique et digitale, l'accompagnement du client depuis le premier contact jusqu'à la conclusion sont incompatibles avec des tarifications légères. Travailler à 1% de commission, voire moins d'1%, est financièrement impossible et ne peut garantir la pérennité de l'entreprise.

**Quant aux régisseurs et aux syndicats "low cost" : il me paraît utile de faire la distinction entre le professionnel qui propose des "formules light" et le syndic qui "casse les prix du marché".**

Afin de rencontrer une clientèle émergente, de plus en plus de professionnels proposent des services "restreints" mais tout en restant soucieux d'un bon niveau de qualité. Et ils proposent, parallèlement, un panel de services complémentaires payants, la plupart du temps, à des taux horaires en phase avec le marché.

En revanche, certains régisseurs et syndicats proposent des tarifications pour des missions complètes en divisant parfois par deux les tarifs habituellement pratiqués sur le marché local (je spécifie marché local car il y a une grande disparité de tarification entre les différents arrondissements).

Lorsque la moyenne des syndicats est à 22 euros par mois par lot pour tel type d'immeuble dans telle localité et que l'on apprend que certains syndicats se situent, pour le même profil d'immeuble, à 13, 12 voire 11 euros par mois par lot, forcément, cela ne peut pas aller. Vu la multiplicité des tâches et des compétences propres à ce métier, vu nos obligations déontologiques en matière de formations, de rentabilité et d'honorabilité (article 25 du code de déontologie), il est impossible de garantir un service de qualité avec des tarifs aussi bas. Même en "rognant" sur les coûts d'infrastructure, les frais de fonctionnement, les coûts salariaux, les frais de déplacement, non, l'équilibre économique ne peut être atteint dans ces conditions. Et pire : de nombreux professionnels low cost ternissent l'image de la profession et favorisent ainsi le repli de la clientèle vers des solutions alternatives comme celles évoquées ci-dessus. **L'ubérisation s'installe d'abord en raison de la mauvaise image d'une profession, rappelons-le.**

Lorsque que j'entends un syndic tenu de diminuer ses prix de 15 à 20% sinon il ne rentre plus un seul contrat en raison d'une concurrence agressive avec



des tarifs au "ras des pâquerettes", je suis inquiet. **Pour soigner son image, le professionnel doit se distinguer par un service de haut niveau et s'il est attentif aux attentes de ses clients, ce professionnel ne peut que réussir.** Mais cela suppose de payer le prix. Les coûts sont ce qu'ils sont et l'on a beau être imaginatif pour les comprimer au maximum, il y a un moment où ce n'est plus possible si l'on veut maintenir le niveau de qualité. **Le manque de valeur ajoutée du professionnel ouvre aussi la porte à l'ubérisation.**

**En conclusion :** notre modèle économique est en pleine mutation, et c'est une bonne chose. L'ubérisation est un élément parmi d'autres favorisant cette mutation. Dans nos métiers, (ce n'est pas nouveau), il y aura toujours une clientèle qui cherchera à se débrouiller par ses propres moyens ou qui optera pour le prix le plus bas en acceptant – ou pas – que la qualité en pâtisse.

A mon sens, ce n'est pas en diminuant le niveau des honoraires (quelle que soit notre spécialité) que l'on pourra redorer l'image de la profession. Bien au contraire, garantir un meilleur service, répondre aux attentes de la clientèle, augmenter ses compé-

tences par la formation, passe par une révision des honoraires à la hausse ET PAS L'INVERSE !

Il y a aura toujours une clientèle pour se tourner vers le professionnel : le client qui n'a pas le temps, pas l'envie, ou qui est simplement conscient qu'il ne possède pas les compétences nécessaires.

C'est grâce aux bons échos qu'elle fera de notre action que cette clientèle favorisera le retour des clients déçus par les agents immobiliers qui n'ont pas bien fait leur job !

**Le Congrès de Federia, qui se tiendra les 16 et 17 novembre prochains à Spa, sera axé sur les honoraires des agents immobiliers et le coaching immobilier. Les résultats des enquêtes menées par Federia auprès des syndicats et courtiers seront communiqués et commentés par les orateurs du jour. Inutile de vous dire que je suis très impatient d'y être... et de vous y rencontrer ! A bientôt.**

Stéphane Kirkove

**SPIROUX**

- | DÉMÉNAGEMENTS
- | GARDE MEUBLES
- | SERVICE LIFT
- | TERRASSEMENTS

**Des professionnels agréés dans le déménagement à Liège, Visé et Verviers, le déménagement national et international, lifts et garde-meubles**

**DEVIS GRATUIT**

Voie du Belvédère, 1  
B-4100 **SERAING**  
TÉL +32 (0)4 / 343 64 33  
FAX +32 (0)4 / 341 35 36

rue Ortman Hauzeur, 29  
B-4800 **VERVIERS**  
TÉL +32 (0)87/65 74 40

Rue d'Artagnan, 18b  
B-4600 **VISÉ**  
TÉL +32 (0)4/221 20 75

E-MAIL [info@groupepiroux.com](mailto:info@groupepiroux.com)

**WWW.GROUPESPIROUX.COM**

# Le Conflit est-il consubstantiel à la Copropriété ?

Lorsqu'on vous demande ce que vous faites dans la vie, que répondez-vous ? Si vous dites que vous êtes syndic, et que les lèvres de votre interlocuteur semblent s'étirer en un bienveillant sourire, vous avez de la chance. Le réflexe le plus commun implique un mouvement de retenue, une crispation liée à quelques idées confuses...

**P**arce que, et pour commencer l'histoire, personne ou presque, ne comprend la nature exacte de notre profession.

## Dis papa, c'est quoi un syndic ?

A ma connaissance, il n'existe pas de définition succincte de notre profession. On pourrait cependant résumer les choses ainsi : le syndic est une personne (physique ou morale) chargée d'assurer la gestion, de préserver le patrimoine d'une copropriété, et de représenter l'association des copropriétaires. De fait, ceci ne parlera guère aux oreilles du plus grand nombre...

Tentons donc l'exercice de définir autrement notre métier, non pas d'une façon conceptuelle et exhaustive, mais avec une dose d'ingénuité, afin de la rendre accessible à tous.

Tout l'art, pour y parvenir, consisterait, je crois, à saisir l'essence même de la copropriété – du concept de copropriété tel que l'on le perçoit ordinairement. Dans cette perspective, répondons positivement que le *conflit* correspond parfaitement à l'objet de cette démarche. Si un seul mot devait lui être associé dans l'inconscient collectif, je miserais pour ce terme.

Chacun admettra que la diversité des intérêts personnels, la diversité des passions humaines, et la vaste variété des causes et des prétextes de différends trouvent une terre des plus fertiles auprès des associations de copropriétaires.

Chacun admettra aussi, que si l'existence de copropriétés exemptes de conflit demeure imaginable – nous tacherons ci-après de démontrer que telle hypothèse ne subsiste pas – celles, en revanche, dénuées (ou

presque) de gestion trouvent cependant auprès d'un syndic professionnel le remède à un profond besoin.

Bien souvent, on observe que la valeur ajoutée la plus tangible du syndic professionnel auprès des mini copropriétés, ne réside, en effet, ni au niveau de la tenue de la comptabilité, ni de la gestion administrative ou technique – mais bien à un autre niveau. Sa principale raison d'être consiste à prévenir ou à résoudre les conflits. Au sein de ces petites résidences, le syndic professionnel est perçu tel un arbitre neutre, garant de la régularité des actes à poser, indispensable vecteur d'équité, de justice, et d'humanisme. Parce que vivre en paix n'a pas de prix, il y a toute sa place. Accessoirement, il y sera également perçu tel l'acteur qui rend possible un échange entre certains copropriétaires réputés difficiles, et dont le carquois de flèches empoisonnées jamais ne se vide...

## La copropriété, creuset de contradictions d'intérêts

Que l'on ne s'y méprenne pas, tout rapport humain, aussi policé soit-il, est larvé de conflits. Il est dans la nature de l'homme de marquer régulièrement son désaccord avec ses semblables. L'altérité est une inexorable source de tension.

Prenez la relation la moins conflictuelle en apparence : l'amitié. L'amitié ne suppose-t-elle pas une capacité d'accommodements ? Connaissez-vous une amitié exempte de différends, de reproches, de chantage, de menaces, de querelles, d'énervements, de périodes assombries ?... Or, convenons-en entre nous, les démêlés de la vie ordinaire ne sont que chansons à côté de ceux vécus en copropriété. Les sources, les prétextes de conflits jaillissent aussi bien de la conception du bâti, que des nombreux aspects administratifs et juridiques (statuts confus, régularité des décisions, suivi de travaux, etc.), ou financiers (recouvrements, nécessité d'exécution de réparations ou de rénovations, etc.), sans oublier les facteurs uniquement liés aux personnes elles-mêmes... La copropriété est un creuset de contradictions d'intérêts.



créateur d'espaces hall d'entrée

FABRICATION FRANÇAISE

PORTES D'ENTRÉE D'IMMEUBLES

PORTES SECONDAIRES

BOÎTES AUX LETTRES

# 5 GAMMES de portes de hall d'entrée



Gamme  
Sécurité Renforcée  
Sérénité antivandale & antieffraction



Gamme Décor  
Créativité, design & robustesse



Gamme Résidence  
Finesse, clarté & sécurité



Gamme Cib'Isol  
Performance thermique



Gamme Cib'AEV  
Etanchéité Air Eau Vent



Accessibilité : Motorisation possible sur l'ensemble des gammes



Distribué en Belgique par SPC (Sécurité Pierre Clabots)  
61-63 Avenue Van Volxem - B-1190 Bruxelles (Forest)



02/346 02 70 02/346 69 73 sales@pierreclabots.be

*L'une des compétences fondamentales du syndic professionnel s'attache donc à résoudre, à dépasser, à prévenir le conflit, et, dans un cadre spécifique, à restaurer un processus de fonctionnement.*

Dans une autre dimension, encore qu'infiniment plus préoccupante, et qui dépasse le quotidien de nos existences, se profilent les retombées de conflits non résolus à l'échelle de la planète. Comme j'écris ces lignes, en ce 2 août 2017, nous achevons de consommer les ressources de la planète pour l'année. L'humanité a aujourd'hui consommé la totalité des ressources que la planète

peut renouveler en un an. Nous vivons donc à crédit jusqu'au 31 décembre. L'empreinte carbone, les ressources consommées pour la pêche, l'élevage, les cultures, la construction et l'utilisation d'eau sont prises en compte pour le calcul de cette date, dont il est à craindre qu'elle se déplace chaque année un peu plus tôt. Tandis que nous sommes sept milliards d'êtres humains, nous avons besoin, pour subvenir à nos besoins, de l'équivalent de 1,7 planète. Que ferons-nous lorsque la population bientôt passera à 9 milliards ?

Au niveau de la copropriété, le challenge se porte sur la rénovation énergétique. Selon les objectifs climatiques mondiaux, les bâtiments devraient être "zéro carbone" d'ici 2050. Prise dans ce contexte, l'évolution attendue de la copropriété ne représente-t-elle pas un formidable défi pour le syndic ?

On pourrait, à ce stade, s'interroger sur la faculté d'appréhension des conflits par les copropriétés, et avoir l'idée de les classer ainsi en trois catégories, qui représenteraient autant d'étapes dans leur genèse et leur développement :

**A) La Copropriété Anonyme**, dans laquelle les liens entre occupants sont pratiquement inexistants. Chacun vit pour soi. Peu de solidarité, incivilités, antagonisme entre intérêts privatifs et communs... Les processus décisionnels fonctionnent lentement. Les mésintelligences peuvent déboucher sur un enrayement. Au point de vue humain, cet état d'alerte permanent est générateur de stress.

**B) La Copropriété Tribale**. Les liens sont fondés sur l'intérêt commun. Chacun s'accorde à défendre bec et ongles la copropriété, mais se révèle ennemi de tout ce qui est extérieur. Les relations sont tendues avec les fournisseurs, et la qualité des équipements et des investissements s'en

ressent. Les aspects financiers, parfois considérés dans une perspective spatiale et temporelle trop limitées, se trouvent surinvestis. Les relations entre copropriétaires ne se départissent pas d'une certaine forme de violence psychosociale.

**C) La Copropriété Humaniste**. Une manière de vivre ensemble socialement valorisante et épanouissante a été obtenue. Les copropriétaires entretiennent des liens personnels d'amitié et d'amour du prochain. Les préoccupations s'élèvent au-delà des intérêts immédiats et égoïstes, et prennent en compte une qualité de vie, un aspect social qui dépasse les divers clivages. La copropriété n'est plus un lieu où chacun se trouve prisonnier les uns des autres, mais un espace de vie et de bien-être. Un respect commun et mutuel, une conscience profondément humaine permettent d'appréhender et de prévenir les tensions de la façon la plus sereine et la plus satisfaisante.

## Le syndic, un être hors-normes

L'une des compétences fondamentales du syndic professionnel s'attache donc à résoudre, à dépasser, à prévenir le conflit, et, dans un cadre spécifique, à restaurer un processus de fonctionnement.

Afin de régler les différends individuels, de résoudre les dysfonctionnements des processus décisionnels, de composer avec les ombres de la nature humaine, un être hors normes se révèle indispensable. Cet être, les difficultés ne le découragent pas - elles le stimulent. L'homo syndicus rencontre et embrasse l'obstacle. Du conflit, il lui en faut, n'en fût-il point au monde ! Accessoirement enfin, d'aucuns s'interrogeront quant au degré de prise en compte, au niveau des honoraires, de ce rôle indissociable à l'accomplissement de la mission, incluant maturité et compétences humaines ; ce talent de communication, ce pouvoir de persuasion, cette gestion des émotions, cette maîtrise des outils de médiation, cet inépuisable stock de patience...

La prochaine fois que l'on vous pose la question lors d'un souper mondain, lors d'un voyage en avion, dans un ascenseur, ou que votre fiston essaye de comprendre ce que vous faites vraiment dans la vie, à aucun d'eux ne dites que vous êtes syndic. Dites-leur, en préambule, que vous amenez les gens qui habitent un même immeuble, à s'entendre entre eux.

**Marc Vanham**



Rendez-vous  
sur notre stand  
au congrès  
FEDERIA  
du 16 & 17/11!

**Vous êtes wallons ?  
Nous aussi !**

Bénéficiez de **30€ / contrat**  
dès le premier contrat

Vos clients seront chez le fournisseur d'énergie  
le moins cher en Wallonie \*

\* Basé sur les prix de septembre 2016

**KLINKENBERG, DEPUIS 40 ANS,  
C'EST AUSSI UN INSTALLATEUR :**

**=> C'EST PLUS RAPIDE  
ET CELA VOUS SIMPLIFIE  
LA VIE.**

Contactez-nous : [immo@klinkenberg.be](mailto:immo@klinkenberg.be)

- Ouverture des compteurs
- Électricité
- Chauffage & entretien des chaudières
- Photovoltaïque
- Sécurité

PARCE QUE L'ÉNERGIE  
LA PLUS ÉCONOMIQUE  
EST CELLE QUI N'EST PAS  
CONSOMMÉE

[www.klinkenberg.be](http://www.klinkenberg.be)

# Que va devenir Airbnb à Bruxelles ?

**Le 6 juillet 2017, la société de droit irlandais Airbnb Ireland UC a introduit un recours en annulation devant le Cour constitutionnelle contre l'article 12 de l'ordonnance de la Région de Bruxelles-Capitale du 23 décembre 2016.**

## **Que prévoit cette disposition ?**

Elle met en place le devoir d'information de l'intermédiaire pour les établissements d'hébergement touristique situés en Région de Bruxelles-Capitale.

Ces entreprises, comme Airbnb doivent communiquer les coordonnées de l'exploitant, le nombre de nuitées et les unités d'hébergement exploitées.

La plate-forme américaine fait valoir qu'elle avait déjà proposé un mécanisme automatique pour percevoir et collecter la taxe pour le compte des hôtes.

Elle considère que l'ensemble des données personnelles qu'elle doit communiquer est donc excessif et non proportionnel au respect de la vie privée.

Airbnb a raison ; l'enjeu pour la Région dépasse la perception de la taxe. Ce que veut la Région c'est savoir qui fait quoi, où et comment.

Avec les données en question, la Région peut contrôler le respect de l'ordonnance du 8 mai 2014 relative à l'hébergement touristique, et de son arrêté du 24 mars 2016.

L'ordonnance soumet à déclaration préalable l'activité d'hébergement. Auparavant, il s'agissait d'un système d'autorisation mais la directive Bolkenstein sur les services est passée par là.

Vu la libre prestation des services, l'autorité publique ne peut plus subordonner l'activité à autorisation mais elle peut imposer une déclaration préalable.

Le problème est que la déclaration doit être munie d'annexes, lesquelles sont particulièrement difficiles à obtenir... ce qui revient à une autorisation indirecte.

Quelles sont ces annexes ? Les plus importantes sont les suivantes (art. 5, 2°, b) :

- ▶ Une attestation de sécurité d'incendie délivrée par le Bourgmestre sur avis du SIAMU ; c'est normal, tout le monde le comprend.
- ▶ Une attestation de la Commune de ce "que l'établissement d'hébergement touristique est conforme aux dispositions légales applicables en matière d'aménagement du territoire et d'urbanisme" (art. 7, § 1, 11°, AGB).
- ▶ Un accord écrit du propriétaire de l'unité exploitée et de l'assemblée générale des copropriétaires portant sur l'exercice de l'activité d'hébergement touristique dans l'immeuble (art. 7, § 1, 6° et 7°, AGB).

Les deux dernières annexes sont problématiques.

L'autorisation de la copropriété n'est pas prévue par l'ordonnance en sorte que l'arrêté impose une condition sans habilitation, qui pourrait être écartée par application de l'article 159 Const.

A quelle majorité l'assemblée doit-elle statuer ? en principe à la majorité absolue (art. 577-6, § 8, du Code civil).

Mais si une clause dite "d'habitation bourgeoise" existe dans le règlement de copropriété, comme souvent, l'autorisation reviendrait à modifier le règlement, ce qui suppose une majorité spéciale de 4/5 des voix (577-7, 2°, b).

Quant à l'attestation de conformité urbanistique, la difficulté tient en ce que le service de l'urbanisme de la Commune peut considérer que l'exploitation d'un appartement en Airbnb répond à la destination urbanistique d'établissement hôtelier.

Il faut savoir que le glossaire du PRAS place dans cette catégorie bien plus que les hôtels : "établissement d'accueil de personnes pouvant offrir des prestations de services à la clientèle, tel qu'hôtel, auberge, auberge de jeunesse, motel, pension, appart-hôtel, flat-hôtel,..."

Si l'appartement a reçu une affectation urbanistique de logement, ce qui est plus que normal, il faudrait demander un permis d'urbanisme de changement de destination (art. 98, § 1, 5°, CoBAT) pour recevoir une attestation de conformité urbanistique.



## EUROCAUTION®

## DECouvrez NOS PRODUITS



### ASSURANCE LOYERS IMPAYÉS

**Nouveau :**  
Proposez à vos bailleurs d'adhérer à une assurance loyers impayés.



### IMMOCAUTION® RETAIL

L'assurance caution de garantie locative pour les particuliers. La seule alternative au futur fonds commun de garantie locative.



### IMMOCAUTION® BUSINESS

L'assurance caution de garantie locative pour les entreprises.



### CONDICTIO®

Un contrat de protection juridique couvrant les frais juridiques des bailleurs.



### ASSURANCE LOI BREYNE

**Nouveau :**  
En cas de vente en état futur d'achèvement les promoteurs doivent donner un cautionnement pour garantir l'achèvement de la construction.

#### Demandez un rendez-vous !

Un responsable commercial se fera un plaisir de vous rencontrer à votre agence pour vous présenter nos solutions et analyser avec vous la meilleure façon de collaborer.

**Service client** (Ouvert du Lundi au Vendredi de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h00)  
LU +352 20 21 23 24-99 BE +32 (0)25 88 27 63 E-mail: info@eurocaution-benelux.com

[www.eurocaution-benelux.com](http://www.eurocaution-benelux.com)

Cela signifie que les prescriptions relatives aux hôtels (sortie de secours, sas pour ascenseur, double accès, etc.) seront applicables. On conçoit les difficultés d'obtention d'un tel permis.

On peut bien sûr douter de ce qu'un simple appartement soit un "établissement", car cette notion suppose une certaine organisation commerciale.

Mais il reste que les difficultés d'urbanisme sont telles qu'en définitive, seuls les établissements suivants seront en mesure de subsister :

- ▶ Les vrais établissements comme les appart-hôtels,
- ▶ Les petits établissements d'hébergement chez l'habitant (qui gardent l'affectation de logement).

L'activité de type Airbnb dans des appartements loués entièrement ou dans plusieurs appartements pris en sous-location ne pourra jamais satisfaire aux exigences de la réglementation sur l'hébergement touristique.

Cette activité ne peut prospérer sans l'aide des plates-formes comme Airbnb et Booking.

Ces intermédiaires doivent donner à la Région une information très (trop ?) complète qui permet à la Région d'identifier les établissements et de leur imposer des formalités qui écarteront du marché les hébergeurs semi professionnels.

Les vrais amateurs (hébergement chez l'habitant) et les vrais professionnels (appart-hôtels) survivront, sauf si le recours d'Airbnb est favorablement accueilli par la Cour constitutionnelle.

### L'objectif de la Région est-il louable ?

Airbnb est le complément que l'aviation low cost attendait. Ces deux phénomènes favorisent les échanges, ils internationalisent la ville et lui apportent animation, ouverture et économie. Sans un Airbnb actif, Bruxelles sera une ville de province au niveau européen.

Mais il faut reconnaître que les allées et venues de voyageurs de courtes durées dans les copropriétés présentent des inconvénients.

Maitre Gilles Carnoy

 **IMMOVERSUS**®

POINTS DE COMPARAISON EN LIGNE  
EXCLUSIVEMENT POUR EXPERTS  
ET AGENTS IMMOBILIERS

Venez découvrir **IMMOVERSUS**,  
l'outil tant attendu de points  
de comparaison des biens vendus,  
au Congrès **FEDERIA 2017** !

<b>Francois KAISER</b> Expert immobilier Banques et tribunaux	<b>Marie DUMEZ</b> Expert immobilier Business development
---	---

[WWW.IMMOVERSUS.BE](http://WWW.IMMOVERSUS.BE)



FEDERIA





Beter gekeurd  
Bien vérifié

# BTV est le partenaire pour les contrôles dans votre bâtiment !

## Immobilier



• Électricité



• PEB



• Inventaire d'amiante

## Promoteur immobilier



• Coordination de sécurité



• PEB

## Syndic



• Audit des bâtiments



• Mesure de conditions  
du bâtiment



• Ascenseurs



FEDERIA

Un monde de services

# Demande d'adhésion 2017

à retourner au secrétariat de Federia asbl  
soit par courrier à l'adresse suivante : Rue de Rodeuhaie, 1 à 1348 Louvain-la-Neuve,  
soit par mail [federia@federia.immo](mailto:federia@federia.immo)

## JE SOUSSIGNÉ :

Nom : ..... Prénom : .....

Société /Agence : .....

N° Entreprise : ..... N° I.P.I. : .....

Adresse postale : .....

Code postal : ..... Localité : .....

Téléphone : ..... Mobile : .....

Adresse mail : .....

## SOUHAITE ADHÉRER À L'ASBL FEDERIA EN TANT QUE :

MEMBRE ADHÉRENT

STAGIAIRE / ETUDIANT

J'ai pris connaissance des articles 3.3 et 3.4 des statuts de Federia, comprenant les conditions d'admission au titre de membre Federia, et demande mon inscription.

Je prends note que la cotisation annuelle (2017) est de 300 € + TVA (membre adhérent) ou 75 € + TVA (pour les stagiaires, étudiants de dernière année et les employés des membres Federia).

## JE M'INSCRIS EN TANT QUE :

COURTIER ET/OU

SYNDIC/RÉGISSEUR

Votre demande sera soumise au prochain conseil d'administration.

Date : ..... Signature :





FEDERIA

# Network Fuel Card



## Vos avantages

### Facilité d'utilisation

- Network Fuel Card vous permet d'accéder au plus grand réseau de stations de carburant de qualité. Chaque détenteur de la Network Fuel Card peut accéder aux **1.400 stations** de carburant Shell, Esso, Total et Q8 en **Belgique**, et plus de **22.000 stations** de carburant en **Europe**.
- La Network Fuel Card peut vous offrir divers services sur mesure par carte :
  - carte carburant nationale (Esso, Shell, Total & Q8)
  - carte carburant internationale (Esso, Shell et partenaires) valable également pour les péages en Europe
- La **Network Fuel App** vous permet de trouver instantanément les stations de carburant les plus proches, en un instant, où que vous soyez.

### Bénéfices financiers

- La Network Fuel Card regroupe le plus grand réseau offrant **1400 stations de Belgique** à des **prix compétitifs**.
- Economisez également en **évitant des détours** pour faire le plein.
- Envoi d'une **facture TVA détaillée**, validée par les autorités fiscales pour vos frais de carburant et de péages.
- **Conditions exclusives** en tant que membre Federia.

### 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 : commande ou blocage rapide de vos cartes, 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 **+32 10 39 44 84** ou par email: **federia@federia.immo**

**Profitez dès aujourd'hui des avantages de la Network Fuel Card et des conditions exclusives en devenant membre Federia !**



[www.networkfuelcard.be](http://www.networkfuelcard.be)



# ImmoTransit.be



Le site officiel de la fédération



## REJOIGNEZ-NOUS

Participez à la révolution immobilière

Olivier 0488 273 852 - Bxl/Bw

Paola 0489 667 888 - Hainaut

Michael 0483 438 083 - Liège