



federiamag'

Les réflexions immobilières

Se loger, acheter, louer...
tout change...

Tables rondes ABSA ▶ Page 5
Réflexions par Stéphane Kirkove ▶ Page 8
Vu de l'extérieur par M. Burton ▶ Page 12



 **EUROCAUTION**

 **Atradius**
Installation Credit Protection

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
- Certificat de cautionnement sécurisé
- Pas de frais administratifs pour le bailleur
- Souscription en ligne en moins de 24 heures

Condictio®

PROTECTION JURIDIQUE BAILLEUR

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

 **EUROCAUTION**



Vous êtes professionnel de l'immobilier et souhaitez fidéliser vos clients bailleurs et locataires, développer votre portefeuille et augmenter vos revenus ?

Eurocaution Benelux SA vous soutiendra volontiers avec des produits innovants comme l'assurance caution de garantie locative ImmoCaution® ou notre contrat de protection juridique Condictio®

Devenez partenaire d'Eurocaution. Prenez contact avec nous sans plus attendre.

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



FEDERIA

► **En couverture :**
Les Papeteries de
Genval (projet)

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 Tijtjat

► **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
federal@federia.be

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.

édito

Chères Consœurs, Chers Confrères,

Nous sommes fiers de vous livrer le deuxième numéro de notre *federiamag'*.

Les premiers pas de Federia ont été très riches : de nombreux nouveaux membres nous rejoignent, organisation de petits déjeuners dynamiques, tables rondes ABSA, déjeuners de l'immobilier, nouveaux partenaires et création de **Federia Advantages**.

Nous sommes en pleine préparation du **Congrès 2015 du 27 novembre prochain**. Nous mettrons nos métiers sur la sellette. Nos confrères canadiens et français partageront leurs expériences avec nous.

Nous avons pris contact avec les autorités régionales dans le cadre de la location désormais gérée par les régions. Federia souhaite être partie prenante dans la large réflexion entamée par celles-ci.

Les formations organisées par le CEFIM sont de plus en plus suivies et nous nous en réjouissons.

Nous vous souhaitons une bonne lecture et restons tout à votre écoute.



Nicolas Watillon
Président



Hugues de Bellefroid
Secrétaire général



A VOS AGENDAS !

Le premier congrès de Federia se tiendra le **27 NOVEMBRE 2015** sur le thème: **"NOS MÉTIERS, STOP ou ENCORE?"**. Nos confrères canadiens, français et suisses viendront partager leurs expériences avec vous.

▲
Belle journée d'initiation au golf organisée par Luminus pour les agents immobiliers



▲
C'est dans la bonne humeur qu'un accord de partenariat entre Luminus et Federia a été signé à Realty.

Les déjeuners de l'immobilier

Voici les dates prévues pour les prochains déjeuners :

- ▶ **RAPPEL !** Le 19 juin prochain à Liège
- ▶ le 28 août à Upignac
- ▶ le 18 septembre à Bruxelles
- ▶ le 23 octobre



Les tables rondes absa

Les Tables rondes ABSA à Nivelles Sud toujours plus intéressantes.

Voici les dates prévues pour les prochaines tables rondes :

- ▶ le 25 septembre au salon Homexpo
- ▶ le 30 octobre
- ▶ le 20 novembre





Les petits déjeuners



▶ C'est à Liège au Pentahotel que s'est déroulé le premier petit déjeuner de Federia. A l'initiative de **Déborah Vanesse** et **Caroline Lejeune**, le thème abordé était "les illégaux". Après la brillante inter-

vention de maître **Yves Paquay**, un débat animé a débouché sur la création d'un nouveau groupe de travail Federia : "**Illégaux**" qui trouvera les solutions pour enrayer ce fléau pour la profession.



► C'est à Namur que le groupe l'Avenir a accueilli le petit déjeuner Federia brillamment animé par maître **Catherine Henry**, avocate et surtout médiateur. Le sujet de la médiation dans le cadre des conflits a passionné les participants qui furent très actifs. Le conseil du jour : **Insérez la clause de médiation dans les contrats.**



Syndics : des années de “Réflexions” !

Mai 2013

Voici bientôt 4 ans que je rencontre de nombreux confrères passionnés par leur métier de syndic. Ces rencontres passionnantes et ces agréables souvenirs m’ont conduit à faire une relecture de mes articles.

Voici ce que j’ai surligné :

Juin 2011

Suite à la nouvelle loi de 2010, les honoraires pratiqués dans la profession pourraient-ils être revus à la hausse ?

Oui. Je pense qu’il faut se rendre compte de l’ensemble des missions de syndic. Il y a toute une série de choses où il doit être plus vigilant.

Réflexions de Yves Van Ermen

NDLR : effectivement, une hausse des honoraires a été objectivée durant les années 2011 et 2012 par le magazine Réflexions Immobilières.

La réussite d’une mission de syndic !

Le métier de syndic n’est pas facile car les compétences exigées sont très variées.

Le syndic doit être versé dans des matières comme le droit, la comptabilité, les techniques du bâtiment et la psychologie ; cette dernière connaissance est très utile quand on connaît la mentalité qui prévaut aujourd’hui et qui débouche sur la critique de tout et même de rien.

Cependant, ne nions pas l’évidence ; il y a de bons et de mauvais syndics. En outre, même un bon syndic peut commettre une erreur ; qui n’en connaît jamais ?

La réussite d’une mission de syndic passe d’abord par une bonne communication entre les parties. Le sérieux dans la gestion en général et la précision de la comptabilité constituent des atouts indispensables.

De plus, le respect de la déontologie des agents immobiliers est une obligation majeure.

Réflexions de Serge Robert

Octobre 2011

Le syndic, expert en relations humaines

Le syndic est souvent pris dans un discours mêlant des voix diverses aux intérêts supposés divergents. Et donc, le syndic devient un négociateur qui devra trouver des compromis, une spécialité bien belge, dit-on.

L’activité de syndic est sans doute celle où le relationnel se situe au-dessus de la pyramide. Certains sont naturellement doués pour mettre cette approche en pratique.

D’autres s’y sentent peut-être moins à l’aise et il serait sans doute intéressant de prévoir à leur intention une formation brève et ciblée, pour qu’ils abordent avec toute l’empathie voulue ceux qui composent son environnement professionnel : copropriétaires, locataires, professions libérales, corps de métier, ... autant d’acteurs très différents que le syndic côtoie au quotidien.

Réflexions de Stéphane Kirkove

VENDU

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



4x 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

Mai 2012

L'avenir du métier ?

C'est un métier peu attractif pour les générations qui nous suivent. Rencontrer les attentes de la clientèle aujourd'hui est très difficile et il y a beaucoup d'incompréhensions des copropriétaires quant à la nature même des services que le syndic doit rendre. Nous allons vers un marché segmenté avec de grands groupes comme Foncia, Trevi ou autres qui ne gèreront plus, probablement, que de très grands immeubles pour une "clientèle anonyme". Il y a dans ces grosses structures une dépersonnalisation du service que l'on rend. Fonctionnariser ce métier, ce n'est pas toujours souhaitable. A côté de ces grands groupes, il y aura toujours des petites ou moyennes entreprises ou la notion de service a une toute autre signification.

Réflexions de Guy Bruffaerts

NDLR : et en effet, les récents chiffres communiqués par l'IPI démontrent que le métier de syndic séduit de moins en moins.

Février 2012

Les honoraires du syndic

On ne pourra jamais forfaitiser les événements accidentels qui sont par définition, soudains et non prévisibles. Les honoraires forfaitaires doivent inclure cette part de risque en sachant qu'une année n'est pas l'autre et que la rentabilité d'un contrat s'évalue sur plusieurs années.

Réflexions de Philippe Pierson

Mai 2012

Syndics dans la tourmente !

Tout observateur attentif mais non directement concerné aura vite fait de constater que le métier de syndic n'est pas une sinécure d'autant que les copropriétaires estiment qu'il faut que tout baigne dans l'huile ! On s'attend à ce que le syndic possède au moins 4 oreilles et autant de GSM 24 heures sur 24. Il doit aussi porter des bottes de sept lieues associées au don d'ubiquité. Le portrait du syndic idéal étant brossé, revenons sur terre. Le syndic n'a comme tout le monde que deux oreilles, deux jambes, une tête... Il n'est pas plus à l'abri du stress que l'être humain en général alors qu'il y est infiniment plus exposé que la moyenne. Par définition, le syndic doit ignorer le mot "impossible" et il ne peut jamais oublier qu'il est soumis à une déontologie stricte !

Réflexions de Marianne Burton, journaliste

NDLR : qui ne se reconnaît pas dans ce portrait ?

Janvier 2014

Le travail ne manque pas !

Les confrères syndics interviewés sont unanimes : les demandes d'offres n'ont pas diminué, bien au contraire. Le rythme reste soutenu. Et parmi ces demandes, il y a les syndics non-professionnels qui renoncent à poursuivre leur mission suite aux nouvelles dispositions légales (car depuis la loi de juin 2010, plusieurs remaniements et ajouts ont eu lieu) mais également des agents immobiliers, courtiers à la base, qui se délestent de leur portefeuille de syndic pour les mêmes raisons.

Réflexions de Stéphane Kirkove

NDLR : et un an et demi plus tard, l'on constate que cette situation est quasiment toujours la même.

Merci Guy, Pierre, Yves, Jean-Pierre, Serge, Philippe... Merci à tous les confrères qui ont alimenté "mes réflexions" ! Merci Marianne Burton.

Postez des biens immobiliers gratuitement,
trouvez en un rapidement.



Shelterr

Dites nous où vous voulez vivre



www.shelterr.com

Le nouveau site immobilier Belge

📍 70 rue Américaine - 1050 Bruxelles - Belgique 📞 +32.2.534.43.46 ✉ info@shelterr.com

Se loger, acheter, louer tout change !

Cela faisait un bon moment que l'on attendait les signes avant-coureurs de changements dans le secteur de l'immobilier. Et bien voilà c'est fait, sans grand tapage, sans polémiques majeures. Etonnant, alors que ce changement de cap vise les fondements mêmes d'un secteur qui en avait bien besoin. Pas de coup de tête cependant, ni de bouleversements capables d'ameuter les foules. On s'oriente tout simplement vers d'autres concepts, capables d'affronter le temps, de répondre à des demandes encore un peu floues peut-être pour certains publics mais sans rejets ni polémiques oiseuses. Ainsi, le discours des moins bien informés n'a rien de revendicatif tandis que les plus narquois se taisent et... s'informent. C'est dit, le futur est bien présent.

Un autre regard, des nouveaux métiers.

Il n'y a pas si longtemps, les AI passaient souvent pour des intermédiaires pressés, peu sensibles à l'évolution de leur secteur, persuadés que celui-ci s'enlisait dans des tendances chaotiques à l'avenir incertain.

Et c'est le contraire qui s'est produit avec des visées réalistes sur un avenir prometteur et des perspectives l'on n'attendait plus. En ce compris de nouveaux métiers faisant équipe avec des agents immobiliers enfin soutenus par une évolution économique favorable. Le Belge ayant retrouvé le goût de construire et d'acheter. C'est ainsi qu'aujourd'hui, les villes se développent à vue d'œil, des nouveaux quartiers se développent, le tout conduit par le goût retrouvé d'entreprendre et, aussi par une politique de prix plus abordables. Tout ce qu'il faut pour relancer un secteur qui parais-

sait menacé par plus d'un. Heureusement, certains avaient gardé le moral en s'efforçant de dépasser un horizon jugé trop morose tandis que de grands élans urbanistiques commençaient à porter leurs fruits.

Ce fut le cas à Bruxelles avec les tours et ses quartiers insolites (voyez le Canal et Up Site). Dès lors, les agents immobiliers se mirent à faire évoluer leur profession dont l'avenir se faisait de plus en plus sûr. L'agent se sentait de moins en moins seul à la barre avec des logements témoins fleurissant un peu partout offrant une palette inégalée de logements évolués dans des quartiers à l'architecture avant-gardiste. Il était temps comme il est temps maintenant d'élargir la palette des professions concernées.

Des acquéreurs désorientés ?

Pour beaucoup de candidats propriétaires, l'acquisition d'un logement constitue un curieux mélange d'angoisse et d'enthousiasme. Il craint d'effectuer un choix malencontreux qui le décevra plus tard, Il redoute d'avoir sous-estimé l'effort financier qu'il devra consentir, il craint que cela lui vaudra peut-être des obligations fiscales qu'il ne pourra pas nécessairement assumer... Autant d'aléas qui l'incite à faire confiance à l'agent immobilier tout en craignant, sans le dire, que sa méconnaissance du secteur l'expose à des déconvenues et autres avatars indésirables. Il faut dire que ces tourments résultent de tout ce qui se dit au sujet d'un secteur qui revient de loin et qu'il importe en effet de renforcer la confiance de ceux qui l'abordent. Ce qui, d'ailleurs renforcera la position de toutes les parties

concernées et qui, il faut bien le dire, n'a rien de très difficile en ce sens que l'information constitue l'un des grands atouts d'une époque dont l'évolution va de plus en plus dans le bon sens quoi qu'en pensent d'incurables pessimistes heureusement de moins en moins écoutés.

L'immobilier belge a-t-il bonne réputation ?

Oui, de plus en plus et ce, grâce à l'abolition des frontières et l'arrivée en masse sur le terrain d'opérateurs immobiliers de grand renom et dotés d'un esprit d'entreprise qui a longtemps manqué chez nous. Forts de technologies et de perspectives audacieuses mais parfaitement maintenues sous contrôle, ils jouent un rôle conséquent dans l'évolution de l'habitat belge grâce aux innovations et un souci appuyé de l'environnement avec une volonté de proposer des façons d'habiter qui ont bien des mesures d'avance sur ce qui se faisait chez nous jusqu'à présent. Voilà un remue-ménage pour le moins très bienvenu et qui nous ouvre d'autres horizons pour mieux vivre et mieux habiter tout en exploitant l'espace au maximum en introduisant d'autres manières d'exploiter l'espace constructible, à l'intérieur comme à l'extérieur, en réduisant les consommations énergétiques sans nuire au bien-être et en recourant à des spécialistes hautement compétents afin de renforcer l'exploitation des ressources utilisées (eau, énergie...).

Des spécialistes d'un nouveau genre

L'acquisition d'un logement constitue un acte notoire et dont l'acteur principal espère une satisfaction maximale. Jusqu'ici, on ne peut dire que ce paramètre était véritablement pris en considération. On compte aujourd'hui beaucoup d'occupants déçus alors qu'ils avaient mis tous leurs espoirs de vie épanouissante et agréable dans une acquisition dont ils comptaient bien profiter toute leur vie. Ce qui ne fut pas toujours le cas mais nous ne reviendrons pas sur les causes de ces déceptions qui appartiennent pour une grande part au passé. Car, le changement est là. A commencer par des dispositions légales nouvelles engendrées par l'Europe. Par la prise en compte de notions esthétiques qui continuent de faire évoluer de façon enthousiasmante l'art d'habiter : l'esthétique et l'exploitation de l'espace, l'introduction de la couleur, l'inclusion d'éléments de verdure, le respect du paysage environnemental qu'il soit urbain ou campagnard, le

*Autant d'aléas
qui l'incite à
faire confiance
à l'agent
immobilier.*

rôle dominant et remarquable des designers qui a permis d'introduire l'esthétique dans la vie quotidienne, l'exploitation intelligente de l'espace, les interventions d'artistes pour offrir aux habitants une émotion esthétique dans la vie de tous les jours. Sans oublier, le confort général dont l'évolution est considérable et a même gagné le chauffage lequel participe aussi à un autre art de vivre.

La palette des métiers de l'immobilier s'agrandit

Tout secteur en expansion voit automatiquement la palette des spécialistes en la matière s'agrandir et se diversifier et cela se vérifie forcément pour l'immobilier qui requiert un éventail sans cesse grandissant de technologies et de savoir-faire. Un besoin qui ne concerne pas uniquement les métiers de terrain mais se retrouve également dans les nombreuses professions connexes du secteur.

Exemples : la recherche pure, une connaissance maintenue à jour de l'influence climatique sur les matériaux, les besoins en maintenance des nouvelles technologies, l'établissement de protocoles de maintenance requis par les nouveaux processus de construction, l'étude sans concession des nouveaux équipements de l'habitat, la mise à l'épreuve de matériaux dont on ignore encore le potentiel de performances, une projection régulièrement mise à jour sur les besoins énergétiques dans le futur et, pour autant que possible, une projection sur l'influence supposée des changements climatiques.

*Du luxe
tout cela ?
Evidemment
non !*

Voilà qui devrait inspirer nombre de spécialistes en devenir, la nécessité et le profit de leurs avis ne faisant aucun doute.

Il y avait jusqu'ici les architectes, les entrepreneurs, les agents immobiliers et une palette d'intervenants humains composant la base de la forteresse immobilière. Celle-ci doit-elle craindre l'entrée en scène de cet impressionnant aréopage de spécialistes d'un genre nouveau ? Evidemment non, quoi qu'en aient pu dire certains. Un brin de réflexion en convaincra. En effet, l'industrie du bâtiment devra, c'est l'évidence, acquérir les connaissances voulues pour que cette autre façon de voir et de concrétiser domine le secteur. C'est là que l'élément humain va jouer à fond sous l'étiquette de communicateur car il va sans dire qu'il faudra un certain temps pour intégrer dans ce secteur

colossal qu'est le bâtiment ceux qui se chargeront de faire passer les multiples messages destinés soit au public soit aux professionnels qui auront à mettre en pratique des données qui se seront lentement forgées dans les cerveaux des spécialistes patentés. Quelle sera leur mission ? Dans un éventail simplifié et promis à un élargissement rapide on notera avant tout l'art de composer et de faire passer partout là où cela s'imposera des messages clairs parfaitement documentés et forcément conformes à la réalité mais sans omettre d'être séduisants.

On y trouvera des conseillers polyvalents spécialement formés pour répondre aux questionnements du public à l'appui d'un professionnalisme rigoureux et convaincant. Soit ce qu'attend le grand public sans lequel rien n'est possible. Reste aussi à confier à des professionnels les aspects financiers de cette grande mutation immobilière car cela reste une question majeure que rien ne permet d'éluder et où il faudra, chiffres en main, jouer la carte de la vérité en s'appuyant sur des données crédibles et à la portée du non spécialiste.

Du luxe, tout cela ? Evidemment non, on y verra au contraire un coup de pouce très porteur dans une sphère d'activité dont l'envolée spectaculaire que l'on connaît en ce moment n'est pas près de s'arrêter vu les évolutions attendues dans l'art de construire et d'habiter.

Dernière précision : ces services basés sur un accompagnement également amical s'adresseront aussi aux candidats locataires à l'appui d'un discours évidemment adapté tout en restant de bon conseil.

Marianne Burton
Journaliste

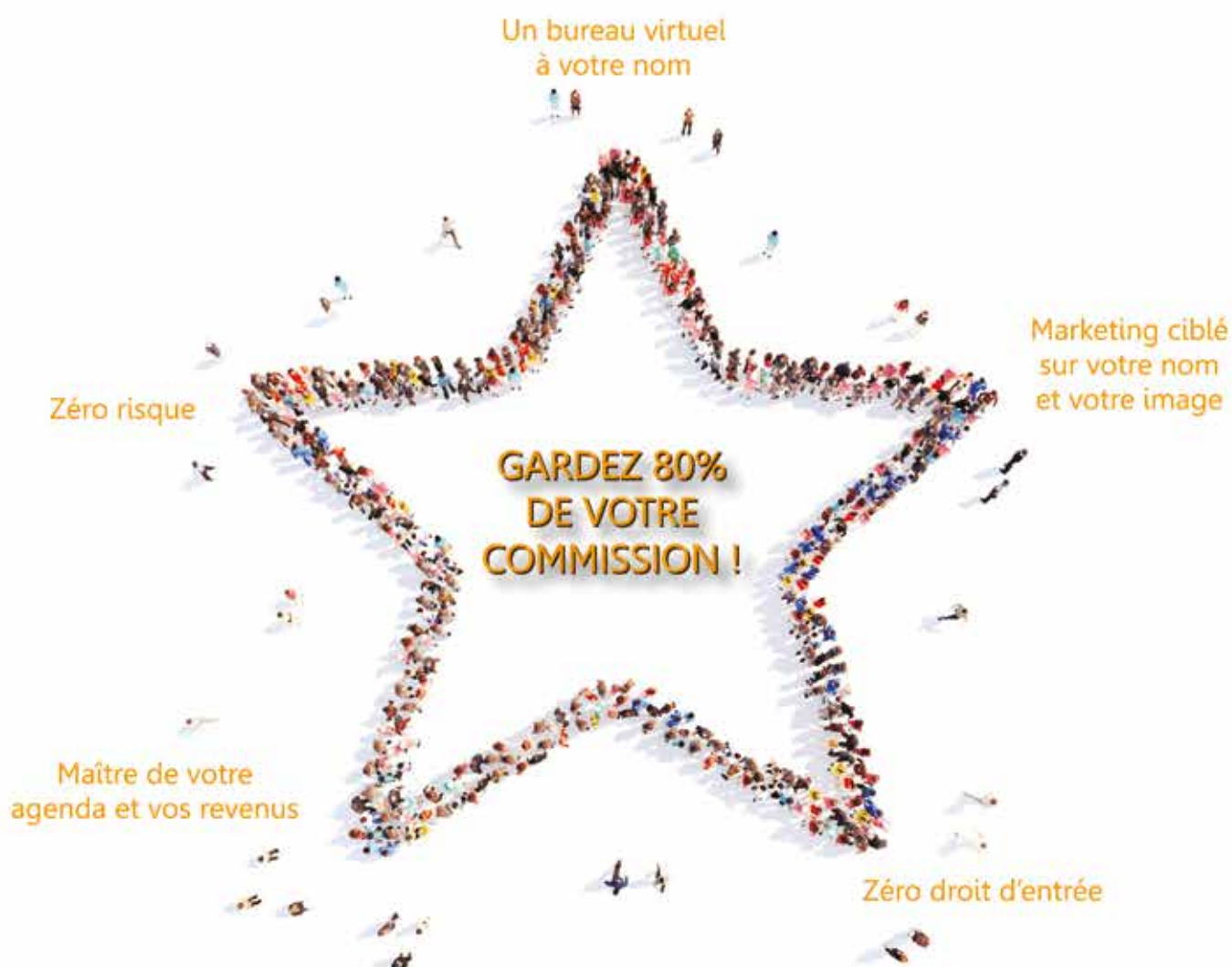


welkhome
Votre agent immobilier particulier

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

Welcome Welkhome

Federia accueille parmi ses nouveaux membres une fraîche consœur : Céline Janssen qui lance le “*premier réseau belge d’agents immobiliers particuliers*”. Nous avons demandé à ce vieux routier, Erik Deckers (Pim.be), d’interviewer son ancienne stagiaire...

► Welkhome ? De quoi s’agit-il ?

C’est le premier réseau belge d’agents immobiliers particuliers. Welkhome est aussi une marque déposée auprès de l’OBPI (*) avec son identité propre.

Tous les agents labellisés Welkhome sont agréés IPI, expérimentés, passionnés. Tous travaillent sous une même charte de qualité établie autour de valeurs communes : transparence, compétence et hyper disponibilité.

Nous avons envie de rassembler de réelles vocations et de changer le regard des propriétaires sur notre profession. C’est un vrai challenge, mais le jeu en vaut la chandelle.

► Des agents immobiliers “particuliers” ?

Il y a évidemment un jeu de mots sur “particulier”. D’abord particulier dans le sens de “spécial”. Puis “particulier” dans le sens de “privé”, “dédié”. En effet, les agents Welkhome se consacrent totalement à chaque mission. Ils doivent travailler sur un maximum de 5 ventes actives afin de pouvoir fournir l’hyper disponibilité que nous prônons.

Chez Welkhome, cela devient possible, grâce à notre système de commissionnement unique sur le “marché” du réseau, qui est très motivant.

► Quel est ce système de commissionnement ?

Tout d’abord, nos agents travaillent en toute indépendance, et donc ils facturent directement à leur client, avec leur propre numéro de TVA, en tout bon indépendant. Aucun autre réseau ne propose ce

principe aujourd’hui, à ma connaissance. Il n’y a aucun lien de subordination entre nous.

Lorsque l’agent réalise une vente ou une location, Welkhome lui adresse une facture correspondant à 20% de la commission payée par son client final. L’agent immobilier particulier Welkhome conserve donc 80% de son propre chiffre d’affaire. Il peut évidemment aussi déduire la facture Welkhome de ses frais professionnels.

► 20% rétrocédés par l’agent, mais en échange de quoi ?

En échange du vrai service qu’il reçoit de Welkhome.

Précision préalable : l’agent ne paie à Welkhome que s’il est payé lui-même de sa commission. Nous participons donc au risque pris.

Au niveau du service rendu, il y a la mutualisation des coûts. Ainsi, le site internet, son référencement et son coût de fonctionnement sont pris en charge par Welkhome. Il y a la mise à disposition du logiciel de gestion immobilière, avec accès individualisés.

L’agent Welkhome a son propre bureau virtuel qui apparaît sur le site de Welkhome, (avec l’adresse de son choix : il peut travailler à domicile ou dans un bureau annexe, à lui de choisir) et gère donc en toute autonomie ses annonces de vente et ses publications.

Pour ces 20%, Welkhome fournit également les panneaux de vente et les cartes de visites des agents, et une boîte mail welkhome.be. Et bien sûr la fourniture des documents de vente professionnels labellisés Welkhome. Ces documents sont ratifiés et mis à jour par des juristes.

Nous effectuons également un marketing centré sur l’image et le nom de l’agent. Chaque agent apparaît directement sur chaque panneau de vente et est joignable en direct par les amateurs. Bref : c’est vraiment une toute autre façon de voir les choses.

C’est un vrai challenge, mais le jeu en vaut la chandelle.

► **20% à rétrocéder, c'est beaucoup pour certains : cela leur reviendrait peut-être moins cher de travailler seul, sans réseau...**

Oui, peut-être. Ou peut-être pas. Il ne faut pas avoir une vision à court terme. Aujourd'hui beaucoup d'agents immobiliers seuls ou comme délégués en agence se fatiguent et se démoralisent à travailler d'arrache-pied avec un retour de taux de commissionnement très bas, alors qu'ils font eux-mêmes une très grosse partie du travail.

Avec Welkhome, ils ont l'opportunité dès maintenant de gagner mieux leur vie avec moins de risques, tout en construisant leur image sur le long terme.

Un gros budget sera alloué aux campagnes marketing et aucun agent travaillant seul en tant que petit indépendant ne pourra jamais rassembler. D'où l'intérêt de se regrouper.

► **Welkhome va-t-il aider ses membres à "gagner" des missions de vente ?**

Welkhome est un concept différent pour l'agent, il l'est donc tout autant pour le propriétaire-vendeur et le candidat-acquéreur.

L'agent Welkhome peut se dédier totalement à la mission de vente de son propriétaire. C'est un argument clé aujourd'hui et qui rapporte facilement des missions de vente. Certains propriétaires ont besoin d'être pris en main du début à la fin, ils ont soit de qualité et de conseils. Ce que les agents Welkhome peuvent enfin vraiment leur donner. Cela fera vite la différence.

Nous rassemblons des "artisans" agents immobiliers de toute la Belgique : ils travaillent très bien, mais, isolés, trop peu de gens les connaissent. Une image forte et gage de qualité séduit le propriétaire aujourd'hui. Se présenter en plus comme agent immobilier particulier est un argument qui plaît. Les propriétaires veulent du service individualisé offert par des agents qui en prennent le temps. C'est ce que nous leur offrons enfin, chez Welkhome.

► **Qui peut donc envoyer sa candidature chez Welkhome ?**

Tous les agents immobiliers agréés IPI qui ont envie de mieux profiter dès maintenant des fruits de leur travail et qui veulent investir dans leur image sur le long terme, où qu'ils soient situés. Tous ceux qui ont envie d'être ou de rester réellement indépendants tout en faisant partie d'une grande structure, sans tous ses inconvénients. Tous ceux qui veulent mettre en avant leur spécificité et leur manière plus humaine de gérer les transactions immobilières. Et donc tous ceux qui veulent changer le regard des propriétaires sur notre profession.

Il suffit de m'envoyer un mail ou de m'appeler. Toutes les candidatures sont les bienvenues. Nous sommes au tout début et il est important de prendre ce train en marche pour rester dans la course.

Nous rassemblons des "artisans" agents immobiliers de toute la Belgique.

Intéressé(e) et/ou envie d'en savoir plus :

contactez Céline Janssen !

Par mail : welcome@welkhome.be
ou au 0498/52 1379 pour recevoir une offre complète.

Des clients de Welkhome témoignent en vidéos sur notre site :

www.welkhome.be

(*) L'Office Benelux de la Propriété intellectuelle (OBPI) est l'instance officielle pour l'enregistrement des marques et modèles dans le Benelux.

Propriétaire/locataire : Qui paie quoi ?

On oublie bien souvent de (faire) procéder à un état des lieux d'entrée, lors d'une location ; ce document, qui doit être enregistré, doit être détaillé et contradictoire. Un expert peut agir au nom des deux, s'ils sont d'accord et l'inscrivent dans le bail.

Au cas où il n'existe pas, le locataire est censé avoir reçu les lieux dans l'état où ils se trouvent à la fin du bail ; cela ne veut pas dire que tout peut être sale ou démolé : le locataire doit jouir du bien en bon père de famille, selon l'expression consacrée.

Cette présomption est "juris tantum", c'est-à-dire que la partie contre laquelle elle joue, est en droit de la renverser, par toutes preuves de droit : témoignages, aveux, serments, ainsi que par des documents probants tels que : factures, correspondances,...

En tout état de cause, le locataire a l'obligation d'entretenir les lieux dans l'état où ils les a reçus, sauf à tenir compte de l'usure normale, de la vétusté, des cas fortuits et du vice de la chose ; à lui de signaler à temps ces éléments.

Qu'est ce que l'usure normale ?

C'est la dégradation de la chose louée qui résulte de son usage en bon père de famille et conformément à la destination convenue entre les parties.

La vétusté ?

C'est l'effet de dégradation inévitable produite par l'écoulement du temps.

Quelques exemples :

- si le locataire fume de manière importante, ce fait ne constitue pas une usure normale, mais un dégât locatif majeur, car il est nécessaire de lessiver les peintures pour pouvoir repeindre.
- les trous : sont autorisés les trous d'aiguille des crochets X ; au-delà, les trous doivent être rebouchés et retouchés en peinture, après en avoir ôté la cheville éventuelle, sinon c'est un dégât locatif.

- la tête de lit ou le canapé ou encore le meuble bas qui frottent contre le mur et provoque une marque imposant la remise en peinture du mur.
- peindre des portes alors qu'elles étaient vernies.
- ne pas entretenir annuellement les appareils mis à disposition du locataire tels que : chaudière individuelle, chauffe-eau, chauffe-bains, adoucisseur, matériel électroménager,... y compris trois mois avant la fin du bail. Toutes les interventions ayant trait à l'entretien sont à charge du locataire ; les grosses réparations et /ou le remplacement sont à charge du propriétaire, à condition que les preuves d'entretien régulier puissent être produites. (à insérer dans le bail)
- les canalisations doivent être maintenues en bon état et protégées du gel. Le locataire n'y déversera pas d'huiles, graisses, fonds d'assiette ou de casseroles, n'y jettera pas de lingettes, langes, serviettes et tampons hygiéniques. Toute obstruction des parties privatives des canalisations sera à charge du locataire. (à insérer dans le bail)
- le ramonage des cheminées, surtout celles des feux ouverts, les conduits doivent être ramonés annuellement, et, en tout cas, dans les trois mois avant la sortie, même si le locataire prétend ne pas les avoir utilisées. Le conduit peut être obstrué par un oiseau, ou par un désordre structurel.

Le bailleur lui, doit, en cours de bail, effectuer les réparations autres que locatives, qui peuvent devenir nécessaires, pour autant qu'il en soit averti par le locataire, qui en a l'obligation, ou que ces réparations n'ont pas été rendues indispensables par la faute du locataire.

Autres exemples :

- le locataire manipule mal, les sangles de volets, il use prématurément lesdites sangles, une prise de courant et l'arrache en tirant la fiche sans tenir la prise (ou un interrupteur) ou une poignée de porte.
- Le locataire laisse, pendant une courte absence, des fenêtres ouvertes. Un orage éclate avec de

forts coups de vent, et une des fenêtres claque tellement que la vitre explose : à charge du locataire. Même chose avec une porte intérieure qui arracherait son chambranle.

- ▶ Tous les dégâts qui seraient provoqués par une personne, un animal dont le locataire a la garde, sont à sa charge.
- ▶ Enfin, un cas assez fréquent, l'apparition de moisissures (noires) qui sont dues à une absence de ventilation des locaux. Beaucoup de logements sont équipés maintenant de châssis de fenêtres modernes, qui ont la particularité d'être en principe étanches (heureusement) au vent et à l'eau. Mais si les locaux ne sont pas ventilés journalièrement, on pourra constater l'apparition de taches noires sur les murs, en contact avec l'extérieur, dans les angles des plafonds ou derrière un meuble situé contre un mur en contact avec l'extérieur.

Ce n'est pas l'eau qui rentre mais bien l'eau qui voudrait sortir : le taux d'humidité relative de l'air est trop élevé. Il se produit une condensation de la vapeur d'eau sur les endroits froids des murs (ponts thermiques).

Il faut savoir que l'activité d'une personne génère par jour 5 à 6 litres d'eau, transformée en vapeur. Cette vapeur doit être évacuée en ventilant transversalement le logement (courant d'air mouvementé par la dépression entre les 2 façades, cinq minutes suffisent, quand il ne pleut pas).

Il faut également chauffer et ne jamais couper le chauffage quand on part au boulot : le diminuer de 3 degrés, mais pas le couper, car sinon, les murs vont refroidir et provoquer d'autant plus l'effet de condensation.

Ces marques noires sont le fait du locataire qui n'utilise pas le logement en bon père de famille.

Dans l'entretien normal, on comprendra également l'entretien des mousseurs des robinets (en les mettant dans du vinaigre chaud tous les trois mois), le détartrage des pommeaux de douche, le nettoyage des appareils sanitaires, y compris l'intérieur des chasses d'eau qui peuvent accumuler des saletés et du calcaire.

Les vitres des fenêtres, ainsi que les châssis, s'ils sont peints ou en pvc, seront également entretenus.

Enfin, les charnières, gonds, mécanismes de fenêtres, serrures seront huilés avec un produit adéquat (genre WD40), (jamais de graphite).

Si le logement comporte une fosse septique, celle-ci doit être vidangée de manière régulière et preuve devra en être fournie par son utilisateur. Le nettoyage des sterfputs, gouttières accessibles le cas échéant.

Bref, l'entretien locatif normal, c'est celui qu'un propriétaire occupant son propre logement effectuera pour maintenir ledit logement en bon état et agréable à vivre. Le locataire, consciencieux, en fera de même, s'il veut éviter de devoir payer, à sa sortie, les effets de sa négligence et son manque de soins.

Jacques Carlier
Architecte et expert



L'entretien locatif normal, c'est celui qu'un propriétaire occupant son propre logement effectuera pour maintenir ledit logement en bon état et agréable à vivre.



64

R. GOSSELIN

64

elf

elf

DUNLOP

BEARGE

EMPOWER YOUR BUSINESS
THEY 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

Implantations commerciales : entre libéralisation et régulation, la Wallonie a choisi

Suite à la régionalisation de la matière des implantations commerciales au terme de la loi spéciale du 6 janvier 2014 – et sans même parler ici des incidences, toujours incertaines, du CoDT dont on ne sait s’il entrera en vigueur dans un avenir proche –, les acteurs de la distribution attendaient avec une impatience croissante la manière avec laquelle les trois régions du pays allaient reprendre en main l’héritage laissé par la loi du 13 août 2004 sur les implantations commerciales.

Pour la Wallonie, cette attente était d’autant plus grande que l’intégration de cette matière dans le corpus régional doit concilier deux objectifs relativement antagonistes, celui d’une part d’assurer un développement harmonieux du commerce au profit d’un renforcement et de la préservation du commerce de centre-ville et,

d’autre part, la nécessaire prise en considération des accents résolument libéraux de la Directive européenne 2006/123/CE relative aux services dans le marché intérieur, plus communément identifiée sous le vocable “Directive Bolkestein”.

Le 5 février 2015, aux termes de débats parlementaires pour le moins succincts et dans une indifférence quasi générale, le nouveau Décret wallon sur les implantations commerciales a été promulgué, la date d’entrée en vigueur ayant entre-temps été fixée au 1^{er} juin de cette même année.

Ce décret qui pour longtemps va encadrer et définir le paysage commercial wallon, s’inscrit résolument dans une démarche philosophique et politique forte, la réforme reposant sur le postulat clair et assumé que l’implantation du commerce est avant tout affaire de régulation et de contrôle aux fins de protéger les commerces dit “faibles” par rapport aux grands acteurs de la distribution, ce à l’exclusion d’une vision faisant du secteur du commerce un acteur parmi d’autres de l’aménagement du territoire (Cette dernière vision l’emportant par exemple en Région de Bruxelles-Capitale).

Ainsi, à l’alternative qui aurait consisté à intégrer la matière des implantations commerciales dans celle plus globale du CWATUPE (et bientôt du CoDT), le Ministre wallon de l’Economie, promoteur du décret, a fait choix d’une législation nouvelle, touffue, voire souvent indigeste, consacrant le rôle prédominant de la région dans l’organisation d’un secteur certes sensible. Ce choix, en dépit d’une (mince) couche de vernis assurant un semblant de respectabilité du Décret au regard du droit européen et malgré les nombreuses passerelles organisées, nous le verrons ci-dessous, avec la réglementation urbanistique et environnementale, constitue la pierre angulaire du nouveau régime.

Passé ce constat, nous pouvons résumer les grands axes de la réforme en 7 points sachant le caractère nécessairement concis de cette présentation.



1

Tout comme par le passé, le nouveau décret consacre la nécessité pour tout opérateur commercial désirant soit ouvrir un nouveau commerce ou ensemble commercial (par la construction ou l'installation dans un bâtiment non dévolu jusque-là au commerce), soit agrandir celui-ci, soit encore modifier de manière importante la nature commerciale de son activité, d'obtenir au préalable un permis d'implantation commerciale (anciennement appelé "permis socio-économique") dès lors que le projet dépasse le seuil de 400 m² de surface commerciale nette ou doit le dépasser s'agissant de l'extension.

2

La commune ne conserve le pouvoir de décision sur les autorisations concernées que pour autant que la surface commerciale nette n'excède pas 2.500 m². Au-delà de ce seuil, c'est dorénavant la région (en la personne du "Fonctionnaire des implantations commerciales - FIC") qui sera compétente pour l'instruction et la délivrance de l'autorisation.

3

La réforme instaure un guichet unique dès lors que le projet, pour sa réalisation, requiert, outre un permis d'implantation commerciale, un permis d'urbanisme, un permis d'environnement ou un permis unique. Nous assistons ainsi à la naissance du "permis intégré" et lequel vaudra sésame unique pour l'ensemble des autorisations administratives nécessaires à la réalisation d'un projet commercial.

Si la fusion des procédures ainsi opérée paraît séduisante à plus d'un titre, elle n'est pas sans poser problème notamment pour les projets mixtes et comprenant par exemple un volet résidentiel. En effet, dans ces cas, le volet commercial est au moment de l'introduction du dossier encore souvent mal

défini ou encore bien souvent accessoire à l'objectif principalement résidentiel. Cependant, l'introduction d'un permis intégré fait basculer l'instruction de l'autorisation unique dans une nouvelle procédure où la prééminence des instances socio-économiques (DGO6-FIC) est prégnante et peut conduire à une décision peu en corrélation avec l'enjeu commercial réel du projet. C'est ainsi notamment qu'en cas de permis intégré, c'est le FIC qui est maître de l'instruction du dossier (au détriment des fonctionnaires délégué et technique davantage concernés pourtant par l'incidence principalement non commerciale du projet et bien que sollicités au travers des rapports conjoints qu'ils doivent remettre). Le FIC disposera à ce titre également d'un droit général au recours, celui-ci étant porté devant une "Commission de recours" où l'importance du volet économique du projet par rapport aux autres départements concernés est consacré par le Décret, le Ministre de l'économie disposant d'une voix prépondérante.

Nous ne pouvons, dans ces circonstances, que conseiller l'acteur économique à dissocier le volet socio-économique de son projet par l'introduction de procédures séparées, en insistant dans son dossier sur le fait, notamment qu'il ne connaît pas l'affectation précise qui sera donnée à son volet commercial (pour rappel seul le commerce de vente au détail est visé par le Décret à l'exclusion par exemple des commerces de services ou de gros).

4

Pour juger du caractère recevable et raisonnable de la demande de permis (permis d'implantation commerciale ou permis intégré pour son volet commercial), le demandeur devra justifier son projet par la plus ou moins grande adéquation de celui-ci à différents outils et critères.

Pour les outils, ceci est nouveau, le Décret prévoit l'instauration d'un réseau hiérarchisé de schémas d'aménagement commercial (un schéma régional et des schémas communaux) dans les lignes desquels le projet devra s'inscrire, sauf à pouvoir justifier d'un écart.

L'outil informatique Logic constitue une nouvelle base de données spatiale de l'offre commerciale wallonne.

Le projet répondra ensuite à des critères socio-économiques, ce comme auparavant, sachant que ceux-ci ne brillent pas par leur clarté, l'appréciation qui en découlera pouvant déboucher sur autant de décisions arbitraires.

Enfin, élément fondamental de la réforme wallonne, l'outil informatique LOGIC constitue une nouvelle base de données spatiale de l'offre commerciale contenant plus de 30.000 points de vente répartis sur l'ensemble du territoire wallon. Cet outil d'analyse se conçoit comme un outil d'aide à la décision et imposera à chaque demandeur d'y confronter son projet, LOGIC opérant un premier screening positif ou négatif de ce dernier en fonction de sa nature et sa localisation et ce aux regards des critères légaux d'appréciation évoqués ci-dessus.

5

Concernant la procédure, on retiendra essentiellement que chaque demande, qu'elle soit intégrée ou non, fera l'objet d'une évaluation environnementale et d'une enquête publique obligatoire. Les délais de décision sont de 80 ou 110 jours suivant que le projet présente une surface commerciale nette inférieure ou supérieure à 2.500 m² (90 et 140 jours pour les permis intégrés). Le caractère contradictoire des procédures, laissant la possibilité au pétitionnaire de défendre son projet, est malheureusement absent dans la réforme. Les possibilités de recours de l'autorité administrative sont quant à elles étendues.

6

Contrairement à ce qui a prévalu dans les premiers textes du projet de décret, la réforme n'entend finalement pas limiter la durée de validité d'un permis d'implantation commerciale à max 20 ans. Néanmoins, il revient selon le texte légal au Gouvernement de fixer une limite de validité pour les projets ou catégories de projets qu'il désignera. Cette habilitation très large laissée au Gouvernement par le législateur n'est pas de nature à pouvoir rassurer le secteur de la grande distribution.

7

Le Décret réforme de manière fondamentale enfin le régime des infractions en calquant largement – c'est heureux – ce dernier à celui prévalant en matière d'urbanisme.

Si la volonté du Gouvernement semble être de protéger – objectif légitime – le commerce de centre-ville, l'interventionnisme régional tant à priori et qu'à posteriori interpelle. Outre la question toujours ouverte de la conformité d'une telle législation avec le droit européen, on peut s'interroger sur l'opportunité même de pareille réforme dans une période de ralentissement économique structurel, compte tenu de l'importance du secteur de la distribution dans notre pays. On pointera également le manque de nuances dans les choix opérés : la cible toute désignée, le commerce de périphérie, cache mal les véritables enjeux du secteur, et notamment l'avenir du métier de commerçant par rapport au développement du commerce en ligne, enjeux sur lesquels le projet de décret reste muet.

Pour de plus amples détails sur le contenu de cette réforme importante, le lecteur est invité à prendre connaissance du Vade Mecum mis à la disposition du public sur le site dédié à la matière des implantations commerciales du portail Wallonie.

http://economie.wallonie.be/Dvlp_Economique/Implantations_commerciales/presentation.html

François Boon

Avocat Honoraire – Maître de conférence
aux Facultés Polytechniques et
d'architecture de Mons

une assurance sur
mesure pour chaque
type de building



Nest Protect™. Détecteur de fumée + CO.
Recevez un message sur votre smartphone
si l'alarme se déclenche.

AXA et Nest s'associent pour encore
mieux protéger votre habitation.
Souscrivez **avant le 30 septembre 2015**
à une assurance building chez AXA et
recevez un Nest Protect™. Plus d'info
chez votre **courtier en assurances** ou
sur www.axa.be/nestbuilding

Les copropriétés ingérables...

Alors que l'on peut raisonnablement avancer que la loi du 2 juin 2010 a permis de rendre plus transparent le fonctionnement des associations de copropriétaires, elle n'a pu éviter que certains copropriétaires puissent, par leur attitude, paralyser sinon ralentir sensiblement leur processus de fonctionnement.

Les professionnels de l'administration qualifient ces associations de copropriétaires, d' "ingérables". Les syndics s'y succèdent tantôt motivés par la volonté d'y remettre de l'ordre tantôt absorbés par des conflits. Ils sont à ce point exposés qu'ils envisageront au plus vite de mettre fin à leur mandat. Y a-t'il des prédispositions à ce qu'une copropriété devienne "ingérable" ?

La réponse est positive quand on sait que le conflit en copropriété peut avoir différentes origines, telles la conception peu adéquate de l'immeuble à l'origine de différents désordres, le contenu des statuts et ses interprétations différentes voire contradictoires ou encore le fonctionnement défaillant de ses organes à travers un syndic peu compétent et des copropriétaires peu réceptifs aux impératifs de la vie en commun.

Ainsi une association, confrontée à ces difficultés, est fragilisée dans son processus de fonctionnement. Elle doit rechercher des solutions ayant des implications financières lourdes, faire face à un contentieux nourri de procédures judiciaires complexes et prendre des mesures d'ordre intérieur incomprises par certains copropriétaires.

Y a-t-il des prédispositions à ce qu'une copropriété devienne ingérable ?

D'autres éléments viennent s'ajouter à ces difficultés ou en sont la conséquence. Il en est ainsi des carences généralisées de paiements des charges, de l'attitude excessive de copropriétaires et de la constitution de clans de copropriétaires avec des approches inconciliables.

Alors que le syndic tente de maintenir son objectivité, il est rapidement confronté à des choix cornéliens, les orientations qu'il prend ou suggère sont tantôt appréciées par certains mais critiquées avec force par les autres, envisageant même son remplacement.

La lenteur des procédures judiciaires et des appréciations jurisprudentielles fondées sur le droit de propriété absolu au détriment des intérêts collectifs de l'association constituent des éléments de nature à amplifier ces blocages.

Est-il ainsi bien raisonnable que, face à une majorité de six copropriétaires présentant des carences manifestes de paiement sur les sept que composent la copropriété, une justice cantonale exige des comptes qu'ils soient approuvés par l'assemblée générale pour prononcer une condamnation ?

Chaque assemblée générale apporte l'espoir de trouver une solution amiable entre les copropriétaires. Cette volonté monopolise toute la réunion de l'assemblée qui reporte dès lors l'étude de problèmes d'ordre technique ou de gestion des parties communes, en se concentrant sur la gestion du conflit.

Alors que les copropriétaires espèrent, à l'issue de la réunion, un changement par la rédaction de résolutions prudemment formulées, rien n'empêche un copropriétaire d'introduire, le dernier jour utile, un recours pour évoquer une irrégularité, un caractère abusif ou frauduleux de l'assemblée générale.

A cela, s'ajoute l'attitude de copropriétaires que certains n'hésitent pas à qualifier de fous, de malades mentaux ou d'harceleurs voire même de "terroristes judiciaires" qui, à travers de telles situations, ont un réel plaisir à entretenir le conflit et donc l'amplifier.

Pire encore, les menaces physiques ou les intimidations entre les copropriétaires peuvent contraindre le syndic à solliciter l'intervention des forces de l'ordre pour quelque peu calmer les esprits.

La copropriété, plongée dans l'irrationnel, voit se succéder les syndics conventionnels, les syndics désignés par le juge, eux-mêmes remplacés par d'autres mandataires de justice, administrateurs provisoires ou même des séquestres.

Sont-elles nombreuses à être plongées dans une telle situation ? Je ne le crois pas mais la publicité importante qui en est faite donne une image particulièrement négative de la copropriété et laisserait croire à une amplification du phénomène.

La copropriété "ingérable" aujourd'hui ne l'est pas nécessairement demain. La lecture des annonces nécrologiques donne parfois l'espoir à certains copropriétaires que les conflits puissent trouver une issue.

Sans aller jusque-là, un changement de composition de l'assemblée ou l'intervention d'une personne qu'il soit syndic ou non, peut constituer la première étape de l'annonce d'une nouvelle dynamique.

En conclusion, on peut espérer qu'à l'occasion d'une nouvelle réforme législative, des solutions pratiques soient apportées pour limiter et régler le contentieux ainsi que pour mettre en place des outils permettant d'éviter les situations de blocage dans le fonctionnement des associations de copropriétaires, ce qui tend à affecter la valeur foncière du bien.

Jean-Pierre Lannoy

*La copropriété
ingérable
aujourd'hui
ne l'est pas
nécessairement
demain.*

Initiative originale à l'EFP

Les Lundis de la copropriété pour la comprendre et mieux y vivre

Acteur majeur de la formation des futurs agents immobiliers, l'eFP lance une initiative originale susceptible d'intéresser tant les copropriétaires que les syndic désireux de parfaire leur connaissance en la matière. Soucieux de partager son expérience pédagogique acquise depuis de très nombreuses années, l'eFP propose un cycle de soirées thématiques dédiée à "la copropriété".

A lors qu'une grande majorité d'agents immobiliers assurent la fonction de syndic, la faible taille de certaines associations de copropriétaires encouragent ces derniers à assumer eux-mêmes cette mission. Plus proches des copropriétaires, ces syndic non professionnels ont besoin d'informations légales, techniques ou encore financières d'autant que le législateur n'a nullement instauré un régime différent de ceux des professionnels.

L'originalité de la démarche se situe dans le fait que ces formations sont également conçues pour les copropriétaires, les membres du Conseil de Copropriété ou encore les commissaires aux comptes qui pourront à travers les 7 soirées thématiques mieux comprendre le rôle de chaque intervenant, mais également celui du syndic professionnel. L'optique est de générer un véritable partenariat en valorisant l'aspect participatif des copropriétaires ou du Conseil de Copropriété dans le processus de fonctionnement.

Un syndic isolé ne pourra comprendre les véritables problèmes de l'association et en définir les enjeux et objectifs. Par contre, le syndic ayant pour interlocuteur un Conseil de Copropriété formé et ayant perçu les enjeux de la vie en Copropriété sera bien plus performant car reconnu en sa qualité d'expert de l'administration.

Faut-il encore rappeler que la Copropriété constitue un modèle de développement des villes non seulement parce qu'il répond pleinement aux objectifs liés au

développement durable par la rationalisation des coûts, mais aussi par sa sensibilité à l'environnement et sa valorisation des relations sociales.

C'est donc bien dans un esprit de communauté et d'échanges et en fonction des qualités et des compétences de chacun que sa gestion se doit d'être mise en œuvre.

Cette initiative se veut "facilitatrice" pour les syndic professionnels. Ne vous êtes-vous jamais surpris à rêver de vous trouver devant une assemblée de copropriétaires informés des règles qui régissent la copropriété ?

Ces soirées animées par des avocats et des professionnels du secteur ont pour objectif de répondre aux questions suivantes :

Que dois-je savoir lorsque je fais partie d'une copropriété ? Quelles sont les bases légales ? Qui paie quoi ? Comment se déroule une assemblée générale ? Comment gérer les travaux de la copropriété ? Comment prévenir les conflits ?

Dans cette aventure de la copropriété, tant les agents immobiliers que les copropriétaires ont à gagner de l'implication et de la bonne connaissance des dispositions qui régissent ce mode de vie. Ces soirées seront à la fois un moment riche en informations, mais aussi un moment d'échanges entre les participants.

Toutes les informations concernant ces soirées thématiques sont accessibles sur le site internet www.efp-bxl.be ou par mail à l'adresse suivante pole.services@efp-bxl.be

N'hésitez pas à relayer cette initiative auprès de vos collaborateurs et votre clientèle pour une copropriété nouvelle et participative !



Une sélection de nos formations gratuites* à partir de septembre :

✧ « Formation commerciale impro »

L'atelier « impro » n'est pas une formation commerciale de base ! Il est donc nécessaire d'avoir une pratique commerciale éprouvée. L'atelier sera construit selon les désirs des participants : orientation client, gérer les objections, oser conclure, négocier le prix... Cet atelier s'adresse également aux personnes hermétiques aux formations théoriques ou qui préfèrent apprendre par la pratique.

- **Durée** : une fois six heures, de 9h30 à 16h30
- **Où** : Bruxelles : le lundi 28 septembre
Nivelles : le jeudi 22 octobre
Mons : le jeudi 29 octobre
Liège : le mardi 8 décembre

✧ « Photographie immobilière »

Apprenez à réaliser des photos plus vendeuses notamment grâce à la technique HDR et obtenez plus facilement des missions de vente en vous démarquant. Au programme: exercices pratiques, prises de vue, analyses des photos et apprentissage des techniques de retouche (redressement des lignes verticales, ajouts de titres ou de logos, amélioration du rendu des ciels, ...).

- **Durée** : une fois six heures, de 9h30 à 16h30
- **Où** : Nivelles : le lundi 5 octobre
Mons : le mercredi 7 octobre
Liège : le mercredi 14 octobre
Bruxelles : le vendredi 23 octobre

✧ « La comptabilité de la copropriété »

Formation pratique qui passe en revue les règles de répartition des charges de la comptabilité de la copropriété : le fonctionnement d'une comptabilité informatisée, présentation et explication des postes du bilan et de l'inventaire établi sur base de l'arrêté royal relatif à la comptabilité des copropriétés.

- **Durée** : une fois trois heures, de 13h30 à 16h30
- **Où** : Bruxelles : Liège : le vendredi 16 octobre
Nivelles : le vendredi 23 octobre
Bruxelles : le lundi 30 novembre

Et bien d'autres formations (informatique, développement personnel, langues, communication, commercial, marketing, immobilier, technique, ressources humaines ...) à retrouver sur www.fs323.be/formation

Le rôle de l'agent immobilier confronté à l'infraction urbanistique : quelques pistes...

Il n'est plus contesté ni contestable que la pléthore des réglementations urbanistiques, en quelque région que l'on se trouve, a créé une nébuleuse légale qui génère une source d'insécurité juridique renforcée par l'interprétation (trop souvent) "personnalisée" qu'entendent donner les différents intervenants auprès desquels des informations sont demandées et le caractère incomplet ou non actualisé des dossiers...

Face à ce labyrinthe normatif et administratif, l'agent immobilier a-t-il vocation à revêtir le rôle d'un archéologue bien connu et à supporter tous les dangers... avec la même désinvolture que le héros du grand écran ?

Tentons de replacer les éléments dans leur contexte !

Qu'est-ce qu'une infraction urbanistique ? Ainsi que nous l'avons évoqué ci-dessus, les législateurs régionaux (article 300 du CoBAT et article 153 et 154 du "futur défunt" CWATUPE) ont érigé en infractions une série de comportements. Parmi les plus courants, relevons la réalisation ou la poursuite de travaux en dehors ou sans permis d'urbanisme, le maintien de travaux irréguliers, la modification "sauvage" de la destination d'un bien,...

Quel est le rôle de l'agent immobilier ? Il est, notamment, tenu à un devoir (une obligation) d'information !

*L'agent
immobilier
est notamment
tenu à un devoir
(obligation)
d'information.*

Ce devoir implique "que l'agent immobilier doit se comporter comme tout professionnel de la même spécialité normalement prudent et diligent et qu'il ne peut méconnaître les intérêts légitimes des tiers; à ce titre, **il doit informer clairement le candidat acquéreur entre autres sur les caractéristiques du bien à vendre et plus généralement sur tous les**

éléments qui pourraient déterminer le consentement du futur acquéreur (art. 24 du Code de déontologie; B. Dublisson et P. Wéry, *La conclusion du contrat de vente par l'intermédiaire d'un agent immobilier*, la mise en vente d'un immeuble, Larcier, 2005, pp. 38-39 et les références citées en jurisprudence); S'il ne le fait pas, sa responsabilité quasi délictuelle peut être engagée à condition que soit rapportée la preuve de ce qu'il connaissait **les informations tues ou qu'il soit établi qu'il ne pouvait légitimement les ignorer compte tenu de sa compétence, de son expérience ou de sa spécialisation;**" (Tribunal de 1^{ère} instance de Bruxelles 76^{ème} chambre, RG2002/3654/A, Jugement du 08 mai 2006).

Il est bien évident qu'un agent immobilier auquel le propriétaire vendeur aura révélé l'existence d'une irrégularité urbanistique sur le bien dont il poursuit la vente ne pourra cacher ladite irrégularité aux candidats acquéreurs... Une telle attitude, outre le fait de ne pas être professionnelle, est aussi dolosive.

L'agent immobilier qui adopterait un tel comportement ne pourrait d'avantage se justifier en invoquant le respect de son devoir de discrétion... qui, en cette hypothèse, cède clairement le pas face à l'obligation d'information.

Mais si l'agent immobilier n'a pas été informé, et que le propriétaire vendeur ignore lui-même l'existence de l'irrégularité... ne pourrait-on pas considérer que le professionnel de l'immobilier ne pouvait ignorer l'existence de l'infraction " compte tenu de sa compétence, de son expérience et de sa spécialisation " et qu'en conséquence, sa responsabilité est engagée ?

Sans que l'agent immobilier ne puisse vider son rôle et sa mission de sa substance (si le particulier fait appel à un professionnel, c'est évidemment pour obtenir un service qu'il n'est pas capable d'effectuer), la Cour d'appel de Mons (Mons, 17 novembre 2010, JLMB, 2015, p.520) fixe, dans un litige où l'infraction s'avérait bénigne et difficilement décelable, une étroite limite à l'obligation de l'agent immobilier.

En effet, alors qu'il lui était reproché d'avoir manqué à son devoir de conseil et d'information envers les deux parties (vendeurs et acheteurs), la Cour va préciser : "aucune faute n'est établie dans le chef de (l'agent immobilier), **le devoir de conseil et d'information d'une agence immobilière devant s'entendre de manière raisonnable et ne pouvant s'étendre à la vérification d'office d'une éventuelle infraction urbanistique du bien offert en vente.**"

Ceci étant, le rôle de l'agent immobilier ne s'arrête pas à la "découverte" ou non de l'infraction urbanistique.

Si cette dernière est connue, l'immeuble doit-il être automatiquement retiré du marché de la vente jusqu'à une régularisation éventuelle ?

À mon sens et bien que cela soit discuté, si la régularisation est impossible, la réponse est affirmative.

Par contre, si la régularisation est envisageable, et d'un point de vue civil, la Cour d'appel de Mons pose que "**le caractère illégal d'une partie de la chose vendue en raison de l'absence d'un permis de bâtir ne rend pas cette chose illicite ou hors commerce**" (8 janvier 2008, J.L.M.B., 2008, p. 1465).

Le bien peut donc être vendu mais... à quelles conditions ? Il convient de sécuriser la transaction en informant clairement les parties sur l'ampleur et les conséquences de l'irrégularité urbanistique tout en créant une convention dans laquelle les intérêts de chacun sont défendus et équilibrés afin d'éviter toute remise en cause de l'opération.

À ce titre, l'agent immobilier qui rédigera le compromis de vente veillera tout spécialement à :

- ▶ Permettre au vendeur de respecter son obligation de délivrer une chose conforme à celle qui est contractuellement convenue. Si l'irrégularité urbanistique n'apparaît pas dans le descriptif de l'immeuble repris dans la convention, l'acheteur pourra considérer que la "chose" qui lui est (ou sera) livrée n'est pas celle qui a été convenue et postuler, sur cette base, la résolution de la vente.
- ▶ Préciser, une fois l'irrégularité décrite, les conséquences et les modalités de prise en charge desdites conséquences de l'infraction afin d'éviter que l'opération ne puisse être remise en cause par le biais d'une action fondée sur la garantie d'éviction !

Mais attention, même si l'acte est passé et que l'agrément du bien éteint l'action fondée sur le défaut de conformité, une action en résolution (réhibitoire) ou en diminution du prix (estimatoire) pourrait encore être engagée par l'acheteur s'il découvrait une irrégularité urbanistique supplémentaire dont personne n'avait cependant connaissance !!!

Il s'agirait, en ce cas, d'une action fondée sur la garantie des vices cachés.

L'infraction urbanistique est consacrée par la jurisprudence comme étant un vice caché fonctionnel.

Nous rappelons que le vendeur est, en vertu des dispositions du code civil, tenu de garantir l'acheteur contre les vices cachés, qu'il soit de bonne ou de mauvaise foi. La plupart des compromis contiennent la mention restrictive de garantie, ce qui est bien entendu légal eu égard au caractère supplétif des articles du code civil sur ce point, mais, dès lors que cela réduit le champ de la garantie de l'acheteur, ces clauses sont interprétées restrictivement.

Cela veut dire que si la clause restreint la garantie à une énumération de vices, seuls ces vices seront exclus par la garantie... il convient donc d'adopter un texte "généraliste" dans lequel le vendeur s'exonère de la garantie de tous les vices cachés, garantie telle que prévue aux articles 1641 et suivants du code civil, sauf ceux dont il aurait expressément connaissance...

En cette matière, la prudence est donc de mise et il convient également de noter que le présent article ne reflète qu'une petite partie de la matière...

L'infraction urbanistique est consacrée par la jurisprudence comme étant un vice caché fonctionnel.

Gilles Tijtgat
Avocat



LES FORMATIONS DU CEFIM

Mai et juin 2015

- **Jeudi 28 mai – Liège :**
La comptabilité des copropriétés /
Éric Arpigny
- **Lundi 1er juin – Bruxelles :**
La communication autour d'un bien immobilier /
Michelle Franckx
- **Mercredi 3 juin – Charleroi :**
Signer un contrat de location résidentiel /
Anne Vranckx
- **Vendredi 05 juin – Bruxelles :**
Alerte amiante en copropriété !
Rôles et missions de l'organisme de contrôle
- **Mercredi 10 juin – Charleroi :**
La répartition des charges en copropriété /
*Éric Arpigny**
- **Jeudi 11 juin – Bruxelles :** **COMPLET**
La communication autour d'un bien immobilier /
Michelle Franckx
- **Jeudi 11 juin – Bruxelles :**
Alerte amiante en copropriété !
Rôles et missions de l'organisme de contrôle
(reste 6 places)
- **Vendredi 12 juin – Louvain-la-Neuve :**
Le bail de droit commun / *Carole de Ruyt*
- **Mardi 16 juin – Namur :**
La communication autour d'un bien immobilier /
Michelle Franckx
- **Mercredi 17 juin – Namur :**
Pathologies du bâtiment : les fissures !
Quand s'inquiéter ? Qui contacter ? /
Glenn Fack
- **Mercredi 17 juin – Bruxelles :**
Alerte amiante en copropriété !
Rôles et missions de l'organisme de contrôle
(reste 5 places)
- **Jeudi 18 juin – Liège :**
Signer un contrat de location résidentiel /
Anne Vranckx
- **Vendredi 19 juin – Namur :**
Alerte amiante en copropriété !
Rôles et missions de l'organisme de contrôle
(reste des places)
- **Lundi 22 juin – Bruxelles :**
Signer un contrat de location résidentiel /
Anne Vranckx (reste 3 places)
- **Mardi 23 juin – Namur :**
La répartition des charges en copropriété /
*Éric Arpigny**
- **Mardi 23 juin – Charleroi :**
Pathologies du bâtiment : les fissures !
Quand s'inquiéter ? Qui contacter ? /
Glenn Fack
- **Mercredi 24 juin – Charleroi :**
La communication autour d'un bien immobilier /
Michelle Franckx
- **Vendredi 26 juin – Louvain-la-Neuve :** **COMPLET**
Le bail commercial / *Carole de Ruyt*
- **Vendredi 26 juin – Namur :**
Alerte amiante en copropriété !
Rôles et missions de l'organisme de contrôle
(reste des places)
- **Lundi 29 juin – Bruxelles :**
La répartition des charges en copropriété /
*Éric Arpigny**

* À confirmer



Succès important pour nos formations relatives aux baux et aux pathologies du bâtiment ! À votre demande, nous les reprogrammons pour le second semestre.

Inscriptions via le portail de l'ipi (www.eipi.be) ou info@cefim.be

Si une formation est complète et que vous voulez y assister, contactez-nous pour vous placer en liste d'attente. Une place peut toujours se libérer !

Toutes nos formations donnent droit au crédit-temps et une attestation de suivi de formation. Les formations peuvent être remboursées via le fs323 (www.fs323.be/bfi).

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, consultations, etc ...)

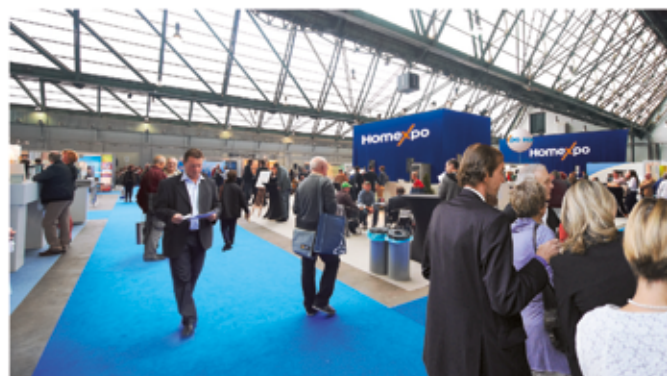
FEDERIA et Le CEFIM, partenaires du salon Homexpo

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





Federia : un machin de plus ?

Le titre de ce billet résulte d'une interrogation lancée par un géomètre-expert sur notre forum, suite à l'annonce récente de la création de l'asbl Federia, portée sur les fonds baptismaux par trois organisations professionnelles : Federimmo (anciennement CIB Wallonie), ABSA et Réflexions Immobilières.

Pour tenter d'y voir plus clair, nous avons rencontré l'une de ses chevilles ouvrières, **Hugues de Bellefroid** (*), fraîchement nommé secrétaire général de Federia.

► **PIM** : anciens "frères ennemis", la CIB Wallonie (devenue Federimmo) et Réflexions Immobilières ont pu trouver un terrain d'entente pour enfin parler d'une seule voix immobilière au niveau francophone : est-ce une affaire d'hommes ou de programme ?

HdB : L'humain au centre de nos préoccupations... non et pourtant l'humain y a largement contribué. Nous n'avons "que" fait le constat que nous poursuivions les mêmes objectifs globaux à savoir l'augmentation

de la qualité et du professionnalisme des agents immobiliers, leur défense auprès des autorités tant fédérales que régionales et leur représentation dans les organes de l'Ipi.

► **PIM** : Et que vient y faire l'ABSA ?

HdB : Mais l'Absa est l'organisation principale des syndicats de copropriété agréés Ipi. Il leur a paru naturel de nous rejoindre.

► **PIM** : Comment expliquer que l'on retrouve systématiquement toujours les mêmes têtes dans toutes ces structures représentatives ?

HdB : Ceci n'est pas exact... ou pas tout à fait... et les bonnes volontés sont rares. Je fais ici appel à candidature. Le boulot ne manque pas et le sang neuf est nécessaire. Aucun des membres actuels des instances dirigeantes de Cefim et Federia ne s'accroche à son mandat. Ils sont tous là dans le seul but d'améliorer sans cesse notre profession et son image.

► **PIM : Et en clair, il y a - ou aura - fusion ou pas ? L'un de nos pimonautes relève ceci, avec précision :**

“A proprement parler, il n’y a pas de fusion des asbl :

- Federimmo WB (NE : 0874.305.144),
- R.I. (NE: 0476.280.886),
- ABSA (NE : 0864.222.092)
- et Formatimmo (0867.618.176) non pas Formatimmo en la seule asbl Federia (NE: 0568.895.496), suite à l’acte de constitution de cette dernière du 19 janvier 2015.

De même, il n’y pas de fusion des asbl :

- Federimmo WB (NE : 0874.305.144),
- R.I. (NE: 0476.280.886), ABSA (NE : 0864.222.092),
- Formatimmo (0867.618.176)
- et Forcopro (0893.880.338)... et l’ABSA... en la seule asbl CEFIM (NE: 0562.870.808.) suite à l’acte de constitution de cette dernière du 10 septembre 2014.

Les asbl fondatrices des asbl Federia et CEFIM continuent d’exister. Elles n’ont pas été mises en liquidation et dissoutes. Les asbl existantes semblent avoir décidé de s’allier pour mener en commun certaines de leurs activités respectives à travers 2 nouvelles ASBL.”

► **C’est un peu la soupe, non ?, toutes ces asbl.**

HdB : Allons allons... Qui cela intéresse-t-il ? Franchement ? Les râleurs de tout poil qui, soit ont participé dans le temps et sont frustrés soit, ceux - plus nombreux- qui n’ont jamais pris un peu de leur temps pour leur profession et qui, par ignorance comme souvent, préfère critiquer sans rien proposer.

Nous avons voulu créer deux asbl distinctes: la formation au sein de CEFIM et la plate-forme Federia. Les asbl existantes sont en cours de transformation. Nous devons respecter les membres de toutes ces asbl.

Procédons par ordre si vous le voulez bien : Réflexions Immobilières et Federimmo ont le projet de fusionner et de n’avoir pour objet que la nomination des membres effectifs de Federia et ainsi “diriger” le tableau courtiers de Federia. L’ABSA va progressivement aller dans le même sens pour s’occuper du tableau Syndics et régisseurs.

► **PIM : Du côté flamand, cela semble structurellement moins encombré. Et, du coup, on reproche à la quasi monopolistique CIB Vlaanderen certains conflits d’intérêt avec l’IPI, qui s’en défend : Federia et CIB Flandre, mêmes combats ?**

HdB : Cela suffit. Raz le bol de ces allégations qui n’ont pour but que de dévaloriser le travail de quelques agents immobiliers qui s’impliquent pour leur profession sans aucun esprit lucre. Il est parfaitement clair qu’aucun conflit d’intérêts ne peut apparaître entre les fédérations et l’Institut. Nous veillons scrupuleusement à ce que tous nos membres présents dans les organes tant de Federia que de l’Ipi ne tire aucun profit personnel de leur engagement.

► **PIM: Et finalement, le plus important : cela va servir à quoi, Federia ?**

HdB : Comme je l’ai dit en début de votre questionnement, améliorer sans cesse la qualité du travail de nos confrères en les aidant un maximum dans leurs tâches quotidiennes ainsi que dans la vision politique qu’il faut avoir dans l’avenir de notre profession.

Même si celle-ci est en constante amélioration il nous faut encore et toujours améliorer l’image de notre profession.



FEDERIA

(*) beau parcours, ce gaillard : agent immobilier agréé, ancien trésorier et vice-président de l’IPI, président de Réflexions Immobilières et maintenant secrétaire général de Federia, désigné à cette fonction par ses pairs fondateurs. Journées chargées donc...

La consolidation des marchés va toucher les syndics ?

L'avantage de la consolidation est d'adosser des acteurs de taille plus modeste à un gabarit plus solide. Le tout est de trouver le bon partenaire avec lequel pouvoir développer un projet avec de très bonnes synergies de coûts par exemple, des opportunités de croissance, de développement.

Qu'en est-il du marché Bruxellois du syndic ?

Bruxelles n'échappe pas à cette marche. Quelques structures émergent sur le marché bruxellois et semblent montrer le chemin vers un professionnalisme grandissant. De par ce fait, la relation syndic/propriétaire risque de se dépersonnaliser au profit d'un accroissement des services et de la qualité.

investissement attendu varie entre 15 et 30 %. Le marché du syndic peut difficilement atteindre 10%. Alors, seules les banques ou les institutions publiques ou semi-publiques sont à même de répondre aux attentes des entrepreneurs du marché du syndic. Mais là aussi les difficultés sont nombreuses. Les banques à l'heure d'aujourd'hui ne jouent plus le rôle qui devrait être le leur et trop souvent exigent des garanties que personne ne devrait accorder ou n'est à même d'offrir. Les institutions publiques ou semi-publiques, quant à elles, n'envisagent pas de dossier en dessous du million d'euro et attendent un retour de 10% minimum avec une possibilité de sortie après 3 ou 5 ans.

Comment se passe une consolidation ?

La consolidation des performances financières et organisationnelles d'une entreprise passe par le rachat et l'intégration d'autres entreprises du même secteur. Cela se traduit principalement par un apport de fonds propres associé à une large part d'endettement (Leverage Build-UP en anglais).

Afin de mieux servir leurs marchés, les entreprises vont combiner leurs opérations et rationaliser leurs offres. Les économies d'échelle permettent aux entreprises de réduire les coûts et d'affiner leurs prix de vente. La consolidation est le résultat : deux ou plusieurs entreprises réunies en une seule par une fusion ou une acquisition, par exemple, ou la création d'une société holding pour simplifier la comptabilité et les tâches juridiques pour plusieurs filiales.

La survie des petits ?

Les plus petites structures vont avoir beaucoup de difficultés à faire face à trop de concurrence venant des grosses structures. C'est pourquoi elles vont devoir se tourner vers des plus petits marchés pour rester en affaire. Les entrepreneurs qui vendent dans des "niches" plus sélectives vont y trouver leur bonheur. C'est ainsi que certaines structures vont se spécialiser sur les toutes petites copropriétés ou sur le service de proximité (service de conciergerie).

La consolidation apporte rationalisation et utilisation optimale des ressources disponibles.

Pourquoi vendre sa société ?

La rentabilité d'une société sur le marché du syndic n'est pas chose évidente. Les exigences du marché sont telles qu'après avoir payé le personnel et les frais généraux, le patron d'une petite structure se retrouve avec une très faible marge bénéficiaire. Beaucoup d'acteurs sur ce marché se contentent d'une rémunération modeste voire même

inférieure à certains membres de leur personnel. Trop souvent, ils oublient qu'avec leur statut d'indépendant, cette rémunération est trop faible pour garantir le niveau de vie au moment de la pension ou au moment de céder son entreprise.

Les investisseurs ?

Ils ne sont pas nombreux à se présenter aux portes de ce marché. Les investisseurs d'aujourd'hui préfèrent la téléphonie mobile ou la biotechnologie, bref des secteurs en pleine évolution. Les rendements dans ces secteurs sont très importants et le retour sur



Pourquoi fusionner ?

En fusionnant ou en acquérant, la structure résultante réduit ses coûts et améliore ses marges de profit. Des économies d'échelle sont réalisées. Les performances sont accrues. Le service et le rendement globalement n'en sont que meilleurs.

La concurrence et la consolidation ?

Dans un secteur d'activité qui arrive à maturité, de nombreuses entreprises se retrouvent à offrir les mêmes produits, à peu près au même prix et à qualité similaire sur un même marché. La concurrence, tire dans ce cas, les prix vers le bas tandis que les entreprises ont du mal à innover et à rester viables. La réponse à cette situation est la consolidation du marché. C'est un cycle classique dans le monde des affaires.

Le recrutement ?

Les difficultés des employeurs à recruter la bonne personne pour le bon poste va également dans le sens de la consolidation. Plusieurs petites structures ne pourront pas trouver suffisamment de bons profils et surtout ne pourront pas payer le prix des candidats mettant en cause le principe de l'offre et de la demande. La consolidation du marché obligera tous les acteurs à plus de raison. Ne tombons pas dans le travers d'autres milieux où les employeurs

se doivent d'être imaginatifs pour offrir aux candidats à l'engagement des avantages extra-légaux de plus en plus importants et sophistiqués.

Passage obligé ?

Lors d'une consolidation, la réaction de la clientèle n'est pas à sous estimer. La réaction est globalement positive à l'arrivée de ce type de structure. Néanmoins, une partie de la clientèle estimera ne pas s'y retrouver et décidera d'un changement. Le plan d'action et financier doit tenir compte de ce phénomène qui doit être évalué préalablement à sa plus juste ampleur. De même, un renforcement provisoire interne doit être mis en place en vue de l'organisation du fonctionnement des équipes durant la période de consolidation.

L'image de la profession ?

La consolidation apporte rationalisation et utilisation optimale des ressources disponibles. L'IPI dans un de ses articles rappelait dernièrement, chiffres à l'appui, qu'une pénurie d'agents immobiliers syndics était belle et bien présente. Le métier de syndic n'attire pas, les contraintes sont nombreuses, les exigences des copropriétaires sont de plus en plus importantes,...

La technologie et le vieillissement ?

Le vieillissement, le numérique et les nouvelles technologies accélèrent l'obsolescence des compétences des uns et l'infrastructure des autres. Le métier de syndic voit arriver des nouveaux profils visant la communication, l'utilisation accrue de l'informatique et des réseaux sociaux. Les entreprises qui pourront faire face à ces défis naissants sont les entreprises qui auront atteint une taille critique.

En conclusion, les entreprises se doivent donc par le biais de la consolidation d'innover et de mettre en place une stratégie qui leur permet d'attirer et de fidéliser le personnel. L'environnement de travail devra être agréable et tenir compte des contraintes et des attentes du personnel (accessibilité, horaires, loisirs,...). Comme dans d'autres secteurs, le départ à la retraite étant repoussé, la formation du personnel ne devra pas être négligée non plus.

Philippe Pierson
Membre Federia






FEDERIA

ADVANTAGES



Federia lance "Federia Advantages" réservés aux membres Federia

Nous avons négocié une série d'avantages pour vous dans des domaines aussi variés que les frais directs de l'agent immobilier, courtier ou syndic, ainsi que sur des produits développés pour vos activités professionnelles. Federia est fière de vous présenter deux premiers produits spécialement négociés pour vous :

 	<p>federiaauto'</p> 
<p>Nous avons signé un accord avec Shell Belgique pour que vous ayez accès à deux types de cartes carburant:</p> <p>Euroshell multi-reseau et network fuel card</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vous profitez d'un tarif groupe même si vous n'avez qu'un véhicule, comme si vous étiez une société avec plus de 100 véhicules. ▶ Vous profitez d'un service unique et professionnel. ▶ Ces deux cartes vous donnent droit à de belles réductions et sont conçues pour vous faciliter la vie [récupération de la TVA, péages, gestion online de vos cartes,...] 	<p>En tant que professionnel vous parcourez beaucoup de kilomètres ; Votre véhicule est votre instrument de travail et se doit d'être bien couvert en responsabilité civile mais aussi en Omnium.</p> <p>Federia Advantages vous propose une formule adaptée à vos besoins avec un tarif spécial et des conditions spéciales négociés pour tous nos membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vous profitez d'un tarif groupe même si vous n'avez qu'un véhicule, comme si vous étiez une société avec plus de 100 véhicules ▶ La souscription est simplifiée ▶ Vous profitez d'un service professionnel auparavant réservé aux flottes de grandes sociétés. ▶ Pas de Bonus / Malus, vous commencez tout de suite au meilleur tarif

D'un simple click sur www.federia.be, vous pouvez souscrire à l'une des 2 cartes carburant et demander une offre federiaauto'

Bientôt nous publierons de nouveaux Federia avantages : Un partenariat avec Luminus pour les contrats d'énergie, Assurance Caution Immobilière by Eurocaution, Check-up complet de vos assurances professionnelles et un programme de remises spécialement adaptées aux membres Federia, Protection Juridique spéciale Agent Immobilier Courtier ou Syndic, Protection juridique Copropriété, Programme incendie Copropriété, Protection juridique bailleur Condictio. Des remises importantes sur les panneaux publicitaires et les imprimés sont également prévues.

PRÉVENTIF
CURATIF
RÉABILITATION



NETTOYER
PROTÉGER
PRÉSERVER



CURABEL®

TRAITEMENT CURATIF
ET RÉABILITATION DES RÉSEAUX



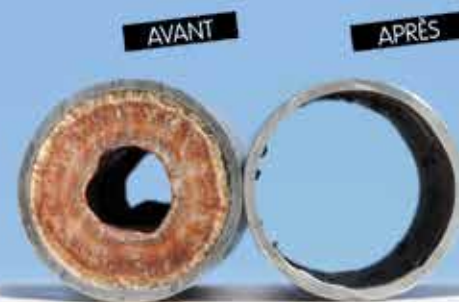
CURABEL
rue Louis Lalieux, 9 – 1470 Genappe

Alexandre Serwy

Tél : +32 474 96 37 38

Email : alexandre@curabel.be

+ d'info sur
curabel.be



CURABEL

société spécialisée en traitement curatif
et réhabilitation des réseaux,
met son expérience et ses compétences
à votre service pour :

- Détartrage/Curage par Technologie Haute Fréquence® de colonnes de décharge et réseaux,
- Détartrage/Désoxydation de réseaux d'eau sanitaire
- Désentouillage de réseaux de chauffage
- Réhabilitation des canalisations fuyardes par chemisage
- Maintenance annuelle des réseaux
- Diagnostic, audit et inspection caméra





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

