



federiamag'

Les réflexions immobilières

CONGRÈS
&
ÉLECTIONS
IPI

Financements et garanties locatives

Lettres de créance d'un acteur invisible ► Page 10

Le fonctionnement de l'IPI: Bientôt les élections ! ► Page 18

Aménagement du territoire en Région wallonne ► Page 20



Pour plus de confort,
Luminus installe et entretient
votre nouvelle chaudière.



Et pour préserver votre confort, notre énergie
n'a pas de limite.

C'est pourquoi, en cas de besoin, vous pouvez appeler notre hotline disponible 24h/24.
Et si vous appelez avant 10h, nous vous garantissons une assistance le jour même!

Pour plus d'infos et les conditions, contactez notre département RED – Real Estate Development au 078/180 187.



FEDERIA

édito

COLOPHON

► Rédaction

Rédacteur en chef:
Stéphane Kirkove

Comité de rédaction :
Caroline Lejeune
Jacques Carlier
Eric Legrand

Ont contribué :
Marianne Burton
Hélène Diricq
Patricia Lambesc
Alessandro Rizzo
Jonathan Delhez
Yves Jolicoeur
Stéphane Kirkove
Nicolas Watillon

► Mise en page

www.babaproductions.be

► Publicité

federia@federia.be

► Éditeur Responsable

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

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

On ne prête qu'aux riches... Clé de tout investissement immobilier, son financement constitue pour le candidat acquéreur un élément fondamental suscitant des démarches préalables avant même le premier rendez-vous avec l'agent immobilier. Que de frustrations alors que l'achat d'un bien immobilier reste dans le cœur des belges la première des priorités.

Si dès lors le nombre de personnes susceptibles d'acquérir un bien se réduit, faut-il alors constater une baisse de l'offre avec pour premier effet une baisse sensible des prix ? Plusieurs études montrent qu'il n'en n'est rien, allant même à conclure que **le marché est stable et génère une croissance faible mais constante.**

Conséquence de la crise financière de 2008, le secteur bancaire limite l'accès aux marchés hypothécaires. Cette tendance est généralisée à travers tous les pays dans le souci de ne plus être confrontés à des situations sociales pénibles et à une dérégulation du marché immobilier comme ce fut le cas aux États Unis. Dès lors et de manière à alléger la charge financière mensuelle, **les banques augmentent la durée de remboursement des crédits voire même proposent des crédits "transgénérationnels"**. Le vieillissement de notre population n'est pas sans incidence sur cette problématique dans la mesure où les héritages qui peuvent constituer une opportunité pour faciliter l'acquisition se font plus tard, retardant le premier accès à la propriété privée.

Autre conséquence : **une nouvelle ouverture vers le marché locatif de manière à satisfaire les personnes n'ayant plus accès au marché hypothécaire.** Faut-il encore que ce marché puisse y répondre alors qu'il est principalement orienté et depuis de nombreuses années vers des immeubles se composant d'unités de petites surfaces.

Face à tous ces obstacles, l'accès à la propriété privée est-il encore possible ? La réponse est positive alors que des formules d'accès à la propriété privée à partir de l'"immobilier papier", des droits démembrés (emphytéose, droit de superficie ou autres) **ou de communautés de propriétaires voient déjà le jour.** L'agent immobilier ne peut l'ignorer afin de pouvoir assurer son rôle d'intermédiaire.

Federia entend être à l'écoute de cette problématique et espère pouvoir réunir en son sein les spécialistes du secteur de manière à pouvoir former les courtiers, à leur permettre de mieux comprendre et assimiler les nouvelles techniques financières en constante innovation. Le courtier, en sa qualité de facilitateur à l'acquisition d'un bien immobilier, ne peut ignorer cette problématique car il est avant tout l'intervenant de première ligne.

Jean-Pierre Lannoy
Vice-président

Les déjeuners de l'immobilier



▶ Le 9 septembre, à 12h00,
à La Louvière Golf Day
(Ragnies Golf Club)





FEDERIA



Voici les dates des prochains déjeuners de l'immobilier by Federia

- ▶ Jeudi 06 octobre à Liège
- ▶ Mardi 11 octobre à Mons

Vous recevrez par mail la traditionnelle invitation reprenant le thème du déjeuner. Ne ratez pas ce moment de convivialité entre confrères.

Colloque Federia à Louvain-la-Neuve

4 grands thèmes de l'immobilier - le 9 juin 2016



▶ Colloque de grande qualité rehaussé par la présence de Radio-Immo.be



Colloque Federia à Bruxelles

La copropriété en difficulté - le 15 juin 2016



► Exposés et débats très riches sur la copropriété en France, le comparatif avec la copropriété en Belgique et l'état de pauvreté financière de la copropriété.



Les modes de financement d'un bien immobilier au Québec

Par Maître Yves Joli-Cœur, avocat émérite, associé fondateur du cabinet de Grandpré Joli Cœur situé à Montréal, province de Québec (Canada).

L'achat d'un bien immobilier est un investissement financier important. Le futur acquéreur doit généralement contracter un emprunt hypothécaire pour financer son acquisition.

Le prêt hypothécaire conventionnel

Au Québec, le consommateur contracte habituellement son prêt hypothécaire conventionnel auprès d'une institution financière, par exemple une banque, une société de fiducie ou une caisse populaire.

Afin de choisir le produit qui convient à sa situation, celui-ci doit bien évaluer ses besoins pour ensuite comparer de manière efficace les propositions des différents prêteurs.

Le montant du prêt, sa durée et la période d'amortissement

Il faut d'abord déterminer le montant du prêt et sa durée : celle-ci peut s'échelonner sur trois mois ou plusieurs années. Il est judicieux de vérifier si le prêt peut être remboursé en tout temps ou faire l'objet d'un paiement anticipé, puisque les institutions financières prévoient des frais exigibles dans certains cas.

La période d'amortissement doit également être considérée : 15 ou 25 ans? Naturellement, plus la période d'amortissement sera longue, plus l'emprunteur paiera des intérêts. La fréquence des paiements peut également avoir une incidence sur les ressources pécuniaires du consommateur. Évidemment, il est plus avantageux d'effectuer un versement hypothécaire chaque semaine ou aux deux semaines plutôt qu'une fois par mois, le prêt sera remboursé plus rapidement et avec moins de frais d'intérêt.

Un prêt hypothécaire conventionnel est un prêt dont le remboursement est garanti par une hypothèque sur le bien immobilier acquis, il permet de financer jusqu'à un maximum de 80 % du montant de la valeur marchande de la propriété.

Le taux d'intérêt

L'emprunteur doit également négocier le taux d'intérêt avec le prêteur hypothécaire : si son dossier de crédit est excellent et qu'il possède plusieurs actifs, ces éléments peuvent jouer en sa faveur.

L'assurance prêt hypothécaire

Si l'acheteur ne dispose pas des sommes nécessaires pour verser une mise de fonds équivalant à 20 % de la valeur marchande de l'immeuble, il doit alors envisager que le prêteur hypothécaire lui obtienne une assurance prêt à la Société canadienne d'hypothèques et de logement ou auprès d'un assureur privé, soit la Compagnie d'assurance d'hypothèques Genworth Financial Canada. En pareil cas, c'est jusqu'à concurrence de 95 % du montant de la valeur de la propriété qui pourra être financé.

Différences entre un prêt hypothécaire ouvert et un prêt hypothécaire fermé

L'emprunteur devra également faire un choix : prêt hypothécaire ouvert ou fermé?

Le prêt hypothécaire ouvert (dont le terme est habituellement de trois mois à un an) permettra à l'emprunteur son remboursement partiel ou intégral, voire de fermer l'emprunt, en tout temps, et ce, sans frais. Pour bénéficier des avantages d'un prêt hypothécaire ouvert, l'emprunteur devra payer un taux d'intérêt plus élevé que celui imposé par un prêt hypothécaire fermé.

Le prêt hypothécaire fermé

En principe, ce prêt n'est pas remboursable avant l'échéance et son taux d'intérêt sera le même pendant toute sa durée. Il est reconnu pour être stable : advenant une hausse des taux d'intérêt, il assure généralement à l'emprunteur que le montant de ses versements ne fluctuera pas. En revanche, dans l'éventualité où l'emprunteur désirerait rembourser la totalité de l'emprunt avant son échéance, le prêteur pourrait exiger le versement d'une indemnité.

La marge de crédit hypothécaire

Il s'agit d'une autre option offerte à l'emprunteur. Cette marge de crédit est garantie par une hypothèque sur l'immeuble. Ce mode de financement a ses avantages car il permet à l'emprunteur de rembourser le prêt en partie ou en totalité, sans pour autant être pénalisé. L'emprunteur peut également ne rembourser que les intérêts. Ce produit fait preuve d'une grande souplesse, mais l'emprunteur doit demeurer discipliné, financièrement parlant, afin d'éviter un trop grand endettement.

Généralement, une marge de crédit hypothécaire n'excède pas 80 % de la valeur marchande de la propriété et le taux d'intérêt y relié est sujet aux fluctuations du marché.

Défaut de remboursement

Si l'emprunteur est en défaut de rembourser son prêt hypothécaire, l'hypothèque consentie donne le droit au prêteur de prendre possession de la propriété donnée en garantie ou de la vendre. Au Québec, l'hypothèque doit au préalable être publiée au registre foncier. Le consommateur averti doit soigneusement prendre connaissance de l'acte de prêt hypothécaire, qui décrit notamment toutes les situations considérées comme étant un "défaut" par le prêteur hypothécaire.

Yves Joli-Cœur

*Maître Yves Joli-Cœur,
avocat émérite, associé
fondateur du cabinet
de Grandpré Joli Cœur,
Montréal, Canada*



Lettres de créance

d'un acteur invisible

Une amie avocate, ayant vécu de nombreuses années à Londres, me régalaït récemment d'un article de presse, paru dans *The Independent* du 14 Janvier 2016. On y relatait la plainte d'une cliente, du prix exorbitant d'une simple consommation, prise dans un bistro restaurant de New-York.

Cette cliente avait été contrainte de déboursier £2.7 pour une seule eau citronnée consommée, et avait émis une virulente critique dans *Trip Advisor*, assortie de la plus basse appréciation (une étoile). Tout l'intérêt de l'article résidait dans la réponse apportée par le bistrot restaurant à cette critique. Plutôt que de présenter une quelconque forme d'excuse, le manager de l'établissement y étayait de façon exhaustive les éléments qui sustentaient le prix demandé, jugé exorbitant.

Ce prix incluait en effet les services suivants du garçon :

- avoir indiqué la table que cette cliente pouvait occuper ;
- avoir attendu qu'elle fixe son choix dans le menu, imprimé la facture ;
- avoir traité son paiement par carte de crédit, et l'avoir encaissé à la caisse ;
- avoir débarrassé la table de la tasse, de la soucoupe, et de la cuillère, les avoir emmenées dans la cuisine, les avoir lavées et séchées, ainsi que la planche et le couteau qui avaient servi à découper, et rangé le citron ;
- revenu à la salle, avoir rempli la tasse, la soucoupe, la cuillère, essuyé la table et remplacé le menu, en attendant le prochain client.

Le manager expliquait en outre, que les coûts impliqués incluaient les frais généraux de l'entreprise (loyer, eau, électricité, frais bancaires, etc.) évalués à £27,50 par heure.

Le salaire du personnel était également à prendre en compte (congrés payés, assurance nationale, prime de non-productivité avant ouverture et après fermeture), soit £ 12.50 par heure et par serveur.

Il totalisait ainsi finalement un coût de £40 par heure, ce qui signifie que le coût d'un service de 2-3 minutes était évalué à £ 1.34 - £ 2.00. En y additionnant une TVA à 20%, le verre d'infusion s'élève entre 1,60£ et 2,40£, somme à laquelle il convient encore d'ajouter celui du sachet de thé et de la tranche de citron...

La notion de coûts invisibles

L'argumentation du Manager du bistrot restaurant consiste ainsi à détailler et à chiffrer l'ensemble des prestations et des frais qu'il s'agit de prendre effectivement en compte. On peut supposer que la cliente insatisfaite les avait ignorés. Selon l'expression consacrée, nous pourrions même envisager qu'elle les imaginait accomplies par le seul enchantement d'un bouton sur lequel il aurait suffi d'appuyer - à moins qu'une dizaine de petits lutins affairés ne soient venus assister le personnel, et, pour ne pas rester en reste, aient encore extrait de leur poche une piécette afin de régler le prix de l'électricité, du loyer...

Ce que d'aucuns clients tendent à minimiser, ou à ignorer, pourrait être nommé *coûts invisibles*. Nous dirions qu'il s'agit de prestations, de débours, ou d'investissements matériels ou immatériels (études, formations, recyclage...) non immédiatement perceptibles par le client, mais néanmoins nécessaires à l'accomplissement de la mission.

Nous ne reprenons donc pas le concept de *coût caché*, généralement désigné en économie, comme le coût issu de phénomènes habituellement non pris en compte par la comptabilité, et trouvant leur origine dans des dysfonctionnements organisationnels résultant souvent de comportements humains : absentéisme, rotation excessive du personnel, arrêt de travail, mauvaise qualité des produits, délais non respectés....

*L'agent
immobilier
aurait tort de
sous-estimer
l'importance
des coûts
invisibles*

Entendons-nous, pour le moins pour en revenir au secteur particulier de la restauration : l'attitude adoptée par le directeur relève de l'exception. L'essentiel des récriminations émises, et portant sur une tarification jugée inappropriée, ne trouve, la plupart du temps, semble-t-il, aucune réponse adéquate en retour...

Avant de nous porter au secteur d'activité qui est le nôtre, et quand bien même comparaison n'est pas toujours raison, il me semble intéressant de vous

livrer encore une dernière observation qui ne laisse pas de surprendre. Ceci étant posé que les établissements visés soient assez communément jugés et condamnés avant même d'avoir pu émettre la moindre esquisse d'un droit de réponse, il semble en effet ressortir que les critiques elles-mêmes se font d'autant plus virulentes, et d'autant plus irrationnelles, dès lors que l'objet du mécontentement apparaît dérisoire. Une critique particulièrement âpre mérite d'être citée. Celle d'un restaurant

situé à Leuven, reprise par le très répandu journal *Nieuwsblad* du 13 avril 2015, et dans laquelle l'on s'indigne d'une facturation de 50 centimes...

Ombres et lumière

L'Agent Immobilier aurait tort cependant de sous-estimer l'importance des coûts invisibles. Chaque prestation, chaque heure d'occupation liée avec l'exercice de notre profession, chaque frais exposé non facturés représentent un évident manque à gagner.

De façon attendue, les tenants et les enjeux s'exercent fort différemment dans les professions qui composent les colonnes.

Dans l'activité courtage, les frais invisibles sont généralement considérés réduits, tandis que la multiplicité des approches et des positionnements commerciaux des agences rend l'analyse difficile.

Relevons cependant cette tendance observée sur Bruxelles, d'un transfert de prestations *visibles* à *invisibles* de certains postes, tels la délivrance du certificat énergétique, des informations urbanistiques, lesquels s'ajoutent à une liste de prestations bien souvent gracieusement offertes, telles l'estimation de la valeur vénale, la rédaction du bail, l'établissement de plans ou de croquis, outre les frais de publicité....

Dans l'activité syndic, la grande variété des prestations, la faiblesse des marges, la somme de frais tels le dispatching ou le stockage des archives, la multiplicité des interlocuteurs ne sont pas de nature à les réduire. Des pans entiers de rentabilité s'écoulent et se perdent en coûts invisibles, comme les fleuves dans la mer.

Lister et facturer l'ensemble des prestations (complémentaires) accomplies et des débours exposés constitue une résolution emplie d'une évidente sagesse. Au-delà d'un souci de transparence, ces listes présentent en effet l'avantage didactique de rendre à la lumière ce qui était ignoré, à l'image de la liste détaillée du manager du bistrot restaurant citée en exemple.

D'une façon ou d'une autre, l'objet des échanges entre le syndic et les copropriétaires consiste bien souvent à pousser et repousser plus loin les portes des prestations invisibles. Hier matin encore, un ami confrère me confiait l'étonnante revendication de certains

copropriétaires, pour la majorité d'entre eux fonctionnaires européens, d'obtenir un moyen de sa part, une suppression des frais liés aux extraits bancaires... Leur indignation apparaissait d'autant plus légitime que des moyens modernes existent, avançaient-ils, permettant d'éviter les envois postaux des extraits. La patiente réponse de mon ami consista en l'établissement d'une liste et d'un *pricing* des prestations et des coûts qui reviendraient dès lors à la copropriété, si les services du syndic devaient se charger de la tâche...

Il serait cependant vain d'établir une liste exhaustive des coûts invisibles. Comme établi, ceux-ci impliquent des ordres de grandeur forts différents, et concernent aussi bien des frais (fixes ou variables), que des heures de travail prestées, ou encore des investissements consentis...

Autant que possible, la prudence préconise d'éviter toute discussion prolongée sur un sujet de ce genre avec un client. Certains aspects de la pratique apparaîtront toujours opaques, et les efforts en explications fournies se solderont, au mieux, en une perte de temps.

Tout entier attaché à démontrer son dévouement, le syndic en oublie toutefois parfois une composante invisible et cependant si essentielle à sa valeur-ajoutée. Cette composante, telle un personnage de film, n'apparaissant jamais à l'écran, sinon au travers d'un monumental tableau portrait accroché à un mur, mais dont le rôle est néanmoins déterminant sur l'ensemble de l'histoire, cette composante guide et illumine pourtant d'innombrables professionnels tout au long de leur carrière.

J'ai encore été récemment surpris avec quel naturel un médecin présent lors d'un événement, et tandis que le thème était incidemment abordé, me confia, que ses honoraires se devaient d'être, avant toutes choses, mis en relation avec ses études effectuées.

Or, si l'on considère la somme des connaissances nécessaires à l'exercice de notre profession, si l'on considère le recyclage nécessaire au suivi des évolutions légales, réglementaires, ou techniques, et qui constituent un prérequis à nos aptitudes professionnelles, à quel aulne devons-nous mesurer nos émoluments ?

Face à l'évolution de notre environnement professionnel, une remise en question s'avère naturellement souhaitable - le thème était notamment porté à l'honneur de notre dernier congrès. De fait, au cœur de cette démarche se trouve la perception même du métier de syndic, dont on peut honnêtement considérer que l'exercice est - ou devrait être - exempt de tout aspect commercial - telle est du moins mon appréciation personnelle.

A une logique de valeur perçue, impliquant une logique commerciale, basée sur une approche centrée sur les besoins du *client*, s'oppose celle de la profession libérale, basée sur le service rendu, et le temps consacré par le *prestataire* - conception résolument attachée à la nature de la profession.

La manière dont les coûts invisibles sont appréhendés par les professionnels est révélateur de cette évolution.

Grâce à la constitution des colonnes par notre Institut, les choses sont désormais appelées à progresser favorablement.

Et ceci, dans l'intérêt de toutes les parties.

Marc Vanham

L'objet des échanges entre le syndic et les copropriétaires consiste bien souvent à pousser et repousser plus loin les portes des prestations invisibles

**Mettre toutes les chances de son côté,
c'est important pour vos affaires ?**



**Forcez la chance, présentez vos services d'agence
immobilière à la bonne cible et au bon moment.**

Votre publicité locale d'agence immobilière sur www.homesweethomes.be, le portail Belge qui référence tous les hébergements pour seniors en Belgique gratuitement. Avec comme coeur de cible, les familles en recherche d'un hébergement pour leurs seniors et désireuses de vendre ou de louer un bien immobilier dans 70% des cas au niveau national. Plus de renseignements à info@homesweethomes.be

HOME SWEET HOMES

Le Guide de l'hébergement pour Seniors
www.homesweethomes.be

Les services du courtier en matière de location

Une expérience de terrain

Agent immobilier indépendant depuis 2010, Bruno Marcy est actuellement à la tête du réseau immobilier Artemis Partners. Cette société, constituée de plusieurs collaborateurs indépendants, est active en province de Liège tant en vente qu'en location.



Bruno Marcy est partenaire de Luminus RED (Real Estate Development). Son conseiller RED, Geoffrey Simon, lui a posé quelques questions :

Dans le cadre de vos activités immobilières, quels sont les services que vous offrez à vos clients ?

Dans le cadre de la location, je propose 2 types de formules à mes clients bailleurs. La première consiste en la recherche de locataires pour le compte de propriétaires. Elle comprend la publicité, les visites, l'établissement du bail ainsi que l'état des lieux d'entrée, le transfert des énergies (gaz et électricité) et de l'eau, le dépôt de la garantie locative et enfin, l'enregistrement des contrats de bail auprès des autorités compétentes.

La 2^{ème} formule reprend l'ensemble des services de la première formule plus la gestion quotidienne (l'encaissements des loyers, la récupération des créances,...).

Comment offrez-vous ces services ?

Je propose mes services sous forme de "package forfaitaire" : la 1^{ère} formule uniquement si nous trouvons le locataire au cours de notre mission limitée dans le temps (un coût estimé de 500€ HTVA), la 2^{ème} formule par bien (50€ HTVA).

Quels sont les avantages pour vous et vos clients ?

En gros, je me substitue aux propriétaires désireux de se réserver du temps pour eux-mêmes tout en bénéficiant de mon expérience et de mes compétences en la matière. A titre personnel, le fait que mes clients me fassent confiance pour gérer leur capital, souvent durement épargné, me procure énormément de plaisir et de fierté.

Que pensez-vous de notre service "Entretien Chaudière" ?

Le service d'entretien de chaudière proposé par Luminus constitue une petite révolution dans notre secteur et un gain de temps énorme pour nos clients, propriétaires et locataires. En effet, il n'y a plus lieu de s'informer auprès du locataire pour savoir s'il a bien réalisé l'entretien annuel de la chaudière comme convenu dans le bail. En plus la souscription se fait de manière rapide et efficace !

Et l'avantage pour le locataire ?

Cela représente un gage de sécurité pour les locataires (plus de problèmes de CO₂,...) et une belle économie sur leur consommation car une chaudière bien entretenue aura un meilleur rendement.

Comment proposez-vous ce service ?

Tout simplement, lors de la prise de décision des 2 parties de conclure un contrat de bail, j'explique toutes les démarches nécessaires au bon déroulement du bail à venir ; prévoir un entretien régulier de la chaudière via un contrat séparé auprès d'une société réputée compétitive, fait donc partie de ces démarches incontournables.

Quels sont les réactions immédiates de vos clients ?

Jusqu'à présent j'ai eu 100 % de réactions positives de la part des locataires qui, pour la plupart, ne connaissaient pas ce service et reconnaissent que cela constituera un gain d'argent (paiement étalé mensuellement) et surtout de sécurité.

Quel est le retour des clients à long terme ?

Ils sont satisfaits de ce service personnalisé et adapté à leurs besoins.

Un très grand merci Bruno Marcy pour vos réponses et votre confiance en Luminus RED.



Une sélection de nos **nouvelles** formations gratuites* ces mois d'octobre, novembre et décembre :

✧ « Office 365 : Cloud Computing »

Comment trouver et modifier des informations dans un environnement de Cloud à l'aide d'Office Web Apps et les partager via SharePoint ? Les participants seront amenés à comprendre les possibilités de MS Exchange et de Lync et apprendront à les combiner à l'aide d'Office Web Apps. Si Skype fait partie d'Office 365, Skype vous permettra de collaborer de manière plus efficace avec vos collègues.

- **Durée** : une fois six heures, de 9h30 à 16h30
- **Où** : Bruxelles : le lundi 17 octobre
Liège : le mardi 25 octobre
Nivelles : le mardi 8 novembre

✧ « Les 24 objections téléphoniques les plus courantes »

Lors de votre prospection téléphonique, avez-vous déjà entendu ces mots de la part d'un propriétaire : Nous avons décidé d'essayer d'abord par nous-même, Je ne veux pas d'agence, Rappelez-moi plus tard, dans 1 mois, Vous êtes la 30ème agence à m'appeler, ... apprenez à répondre à ces objections les plus courantes.

- **Durée** : une fois six heures, de 9h30 à 16h30
- **Où** : Nivelles : le mercredi 23 novembre
Bruxelles : le mercredi 30 novembre
Liège : le vendredi 9 décembre

✧ « Aspects fiscaux de la vente immobilière »

Ce programme vous donne un bon aperçu des aspects fiscaux de la vente immobilière au cours d'une demi-journée : droits d'enregistrement, le défunt « bonus logement » et les plus-values taxables dans le chef du vendeur....

- **Durée** : une fois trois heures, de 13h30 à 16h30
- **Où** : Bruxelles : le vendredi 2 décembre
Liège : le mardi 6 décembre
Nivelles : le lundi 12 décembre

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



Présence, au Congrès, de

RADIO-IMMO

Votre webradio dédiée à l'immobilier !

Radio-Immo.be sera présente au Congrès de Federia pour relater l'événement !
Mais bien plus encore !

Vous avez l'opportunité de parler de vous et de vos produits sur **Radio-Immo.be** avant, pendant et après le Congrès !

Quoi ?

Possibilité d'avoir une interview de 5 minutes

Quand ?

4 passages/jour sur 10 semaines du 3 octobre au 15 décembre (soit 280 passages min. entre 8h30 et 18h30)

Coût ?

Préparation interview, enregistrement et diffusion : 1.200 € (HTVA)

Mais aussi :

Passage d'un jingle : par 100 passages : 500 € (HTVA)

Retrouvez-nous sur radio-immo.be ou via l'App disponible sur les plateformes de téléchargement Androide - App Store - Windows Store



Le fonctionnement de l'IPI : Bientôt les élections !

L'IPI est constitué de trois organes tous autonomes et indépendants : le **Conseil national** représente le "pouvoir législatif" qui détermine les orientations que l'IPI doit prendre. Les mandataires du Conseil national mettent en place le **Bureau** qui sera chargé des affaires courantes et de la gestion financière de l'IPI. Le Bureau se compose du Président, du Premier Vice-Président, du second Vice-Président et du trésorier. Pour cette législature, le Président et le Premier Vice-Président sont dans le rôle francophone. Le Second Vice-Président et le Trésorier sont dans le rôle néerlandophone. Les mandataires sont élus par leurs pairs pour 4 ans. A la fin de leur mandat, au moment des élections, les rôles linguistiques sont inversés. Le "pouvoir judiciaire" est exercé les Chambres : en 1^{ère} instance, les Chambres exécutives, et en degré d'appel : les Chambres d'appel.

Le Conseil national et le Bureau exercent leurs compétences sous la supervision du Ministre de tutelle en charge de l'IPI, Monsieur Willy Borsus, Ministre des Classes Moyennes et des Indépendants.

Les règles d'organisations et de fonctionnement de l'Institut sont fixés par l'arrêté royal du 20 juillet 2012. Les Chambres sont présidées par des Magistrats.

Patricia Lambesc : Monsieur Pierson, votre mandat de 4 ans arrive bientôt à son terme. Qu'allez-vous retenir de vos "années IPI" ?

Philippe Pierson : Des années passionnantes, sans aucun doute. Je suis constamment à la recherche d'expériences pour tout ce qui concerne les métiers de l'immobilier et mon implication au Conseil National m'a apporté beaucoup sur le plan professionnel et personnel. Je formulerais seulement deux regrets : j'ai été élu comme suppléant et à ce titre, je n'ai pas eu l'occasion de siéger souvent. En revanche, j'ai participé à de nombreux groupes de travail au sein de l'IPI et les échanges d'expériences et d'idées sont toujours bénéfiques car elles permettent de nouvelles approches de son métier et de pouvoir évoluer. Vraiment très intéressant ! Mon deuxième regret : ces 4 années sont passées trop vite ! (sourire).

Patricia Lambesc : Et vous, Monsieur Kirkove, vos années IPI ?

Stéphane Kirkove : Je rejoins Philippe bien entendu. Réellement passionnant. D'autant que j'ai toujours été intéressé par les "coulisses" ! Comment cela fonctionne ? Et je suis admiratif de la qualité du personnel de l'IPI et du soucis de justice, d'équité et de neutralité des membres qui composent les Chambres exécutives. Surtout que nous avons eu durant ces 4 années quelques gros dossiers très médiatisés qui ont été difficiles à instruire. Le travail n'a pas manqué !

Et je retiendrai surtout les contacts humains extrêmement riches conduisant à la réflexion et la remise en question ce qui est toujours bénéfiques pour progresser et aller de l'avant !

Patricia Lambesc : Monsieur Pierson, vous repartez pour un tour ?

Philippe Pierson : Oui certainement, comme d'autres "collègues", j'aimerais poursuivre l'aventure. Fort d'une expérience acquise durant ce premier mandat, je suis prêt à la faire partager lors de la prochaine législature.

*Le Conseil national et
le Bureau exercent
leurs compétences
sous la supervision du
Ministre de tutelle en
charge de l'IPI*

Patricia Lambesc : et vous ?

Stéphane Kirkove : pareil. Et aussi, tout doit être fait pour améliorer l'image de l'agent immobilier ; C'est essentiel pour notre devenir. Et l'IPI est sur le bon chemin pour y arriver. J'aime rappeler que nous sommes le seul Ordre professionnel en Europe pour représenter nos professions ! Ce n'est pas rien.

Interview de Stéphane Kirkove et
Philippe Pierson par
Patricia Lambesc, journaliste



Aménagement du territoire en Région wallonne

Un code chassant l'autre

*Le projet de décret
débouchera sur une
réforme qui sera
profonde et aux impacts
très nombreux pour le
secteur immobilier*

Que la gestation fût longue et douloureuse ! Après une première réforme ambitieuse, mais avortée du Ministre Henry, une fois l'actuelle coalition mise en place, le Parlement wallon a adopté par décret du 20 juillet 2016 la réforme tant attendue de l'actuel CWATUP, et sa refonte complète dans le nouveau Code de Développement territorial (CoDT). Il reste encore cependant pour le Gouvernement la tâche d'annoncer la date effective d'entrée en vigueur du nouveau Code, le Ministre la promettant pour le printemps 2017, le temps d'adopter l'ensemble des arrêtés et de permettre aux administrations de se l'approprier.

Il est peu de dire que le projet de décret débouchera sur une réforme qui, à défaut d'être révolutionnaire, sera à tout le moins profonde et aux impacts très nombreux pour le secteur immobilier. Les objectifs sont nombreux et sans doute louables : meilleure lisibilité du Code au travers d'une réécriture complète de sa structure ; rationalisation des outils d'aménagement du territoire ; simplification et accélération des procédures, notamment par la généralisation du délai de rigueur dans l'instruction des permis, modifications substantielles dans le régime des infractions ; et nous en passons.

1

De la terminologie d'abord, laquelle est bouleversée :

- ▶ Exit notamment les schémas de structure communaux (SSC), ceux-ci devenant des schémas de développement communaux (SDC) et lesquels pourront de même devenir pluri communaux, leur conférant sans doute une plus grande cohérence puisqu'il est offert aux communes de ne plus se limiter à une vision étriquée de leur seul territoire sans se préoccuper de celui du voisin.
- ▶ Les plans communaux d'aménagement (PCA) ainsi que les rapports urbanistiques et environnementaux deviennent des schémas d'orientation locaux (SOL) au contenu beaucoup souple.

- ▶ Les différents règlements régionaux et communaux d'urbanisme deviennent quant à eux des guides (un guide régional ou des guides communaux – GRU et GCU).
- ▶ Le plan de secteur voit lui son principe maintenu même si la réforme apporte certaines variations quant à son contenu ; c'est ainsi qu'apparaissent notamment deux nouvelles zones, soit la zone d'enjeu communal (ZEC) et d'enjeu régional (ZER) censées permettre l'accueil de manière indifférenciée d'activités touchant à la résidence ou d'autres activités de type économique, de loisir ou encore communautaires.

2

Plus fondamentalement, au-delà de la sémantique, le nouveau code redessine une nouvelle hiérarchie des plans, schémas et documents d'urbanisme en desserrant l'étau de la trop lourde contrainte que faisait peser jusqu'ici les documents à valeur réglementaire (les plans), et ce par une généralisation des instruments à valeur indicative (les schémas). Ce basculement juridique des plans vers les schémas permet, sur le principe, un plus grand et meilleur usage des "écarts" à la norme, en permettant la réalisation de projets qui aujourd'hui se voient refuser ou annuler devant le Conseil d'Etat. Encore conviendra-t-il cependant que les communes jouent le jeu de cette souplesse, ce qui n'est pas certain.

Les périmètres de Site à réaménager (SAR), Site de réhabilitation paysagère et environnementale (SRPE) et de remembrement urbain (PRU) sont quant à eux maintenus dans leur principe. Ces outils, qualifiés "d'aménagement opérationnel", sont importants puisqu'ils permettent à certaines conditions de pouvoir s'affranchir du plan de secteur ou d'autres normes à valeur réglementaire au travers de la délivrance de permis d'urbanisme notamment.

Enfin, relevons la possibilité désormais instituée de mener concomitamment une procédure tendant à la révision du plan de secteur ou encore l'adoption d'un périmètre ainsi que le permis d'urbanisme lui-même sous-tendu par cette révision ou cette adoption, les deux procédures pouvant être sous condition menées parallèlement et faire l'objet d'une seule décision finale.

3

Pour le quotidien des acteurs économiques concernés, nous pouvons mentionner trois modifications importantes :

Tout d'abord, citons l'institutionnalisation d'une réunion avec l'ensemble des autorités administratives concernées, et ce préalablement à l'introduction de tout projet. Généralement facultative, cette réunion sera cependant obligatoire pour certains projets d'ampleur.

Le régime de déclaration urbanistique préalable à travaux disparaît dans le nouveau Code, les travaux de moindre importance étant répartis entre une dispense pure et simple de permis (la liste devant être revue par un arrêté du Gouvernement non encore adopté) ou la soumission à permis, suivant une procédure le cas échéant simplifiée.



Le point essentiel concerne bien sûr la généralisation des délais de rigueur pour l'instruction des permis d'urbanisme, jusqu'ici réservé aux seuls permis d'urbanisme de compétence régionale. Il est à noter dans ce cadre que lorsque le fonctionnaire délégué remet avis, celui-ci prépare, outre son rapport, un projet de décision à l'attention de la commune lorsque celle-ci est compétente pour statuer. De même il est prévu un système de saisine automatique, du Gouvernement, statuant dès lors en recours, en l'absence de décision communale dans les délais impartis.

4

Enfin, relevons la nouvelle refonte, la dernière datant de 2009, du régime général des infractions en matière d'urbanisme, avec des nouveautés importantes portant notamment sur l'instauration d'une prescription au terme de 10 années pour une série d'infractions jugées "*non fondamentales*", suivant une liste à arrêter par le Gouvernement, ou encore l'introduction de l'avertissement avant verbalisation ou la concertation avec le contrevenant en l'absence de poursuite correctionnelle en vue de l'établissement des mesures de réparation en ce compris la transaction.

Aux dires de son promoteur, le code nouveau, censé donner la primauté à un "*urbanisme de projet au détriment d'un urbanisme de contraintes*", pose néanmoins la question fondamentale des conséquences qu'entraînera une telle réforme, *a fortiori* fondamentale, pour l'ensemble des acteurs du secteur, y compris politiques et administratifs.

A l'incertitude liée à la nouveauté d'un régime balbutiant, se rajoute dans un tel contexte la récurrente instabilité liée notamment à l'interprétation progressive que devra donner le Conseil d'État sur nombre de nouvelles dispositions. Une telle perspective est peu propice à la visibilité et stabilité pourtant essentielle en ce domaine, et ce pour l'ensemble des acteurs concernés.

François Boon
Legal adviser – 2build consulting

VENDRE ACHETER LOUER

Une visite s'impose...



**LOGIC
-IMMO.BE**

Le site immobilier dont vous n'allez plus pouvoir vous passer



CONGRÈS FEDERIA 2016 MONS

Le rendez-vous incontournable des agents immobiliers de la partie francophone du pays !

- ▶ ± 4.000 invitations;
- ▶ Plus de 30 exposants/partenaires;
- ▶ Présence de Radio-Immo.be;
- ▶ Invitation de partenaires : notaires, géomètres, experts judiciaires, avocats, etc.;
- ▶ Invitation de confrères et experts étrangers.

INSCRIVEZ-
VOUS AU
CONGRÈS SUR
FEDERIA.BE/
EVENT

Le thème :
L'agent immobilier et ses
partenaires au quotidien



FEDERIA

Que ce soit pour la vente d'un bien immobilier, pour l'administration d'une association de copropriété ou d'un immeuble pour compte d'autrui, l'agent immobilier doit s'entourer de partenaires multiples aux compétences très diversifiées. Qu'il soit courtier, régisseur ou syndic, le client attend de ce dernier toutes les informations utiles sur le rôle possible de ces professions partenaires. La complexité des dossiers, la gestion des informations, les législations de plus en plus pointues supposent que l'agent immobilier puisse coordonner les actions de ces intervenants. Qu'il soit courtier, régisseur ou syndic, ce dernier doit également pouvoir valoriser son rôle tantôt de facilitateur tantôt de gestionnaire.

Le Congrès de 2016 qui se tiendra le 18 novembre 2016 a pour objectif de rencontrer les représentants de ces professions en vue de générer des collaborations plus efficaces et améliorer ainsi les performances de chacune des parties. Il est également l'occasion de constituer des groupes d'étude sur les sujets brûlants de notre métier afin d'influencer d'une manière ou d'une autre les législations régionales ou fédérales.

La présence de tous les agents immobiliers (courtiers ou syndics) doit être nombreuse. Un comité organisateur a été constitué et composé de :

Comité organisateur :

Gaëtan Riat
Françoise Malvaux
Angie Impellizzeri
Maggy Cottin

Comité scientifique :

CEFIM – Jean-Pierre Lannoy

L'événement constitue également une occasion de rencontre avec les représentants de ces professions.

Ainsi notaires, géomètres, experts judiciaires, avocats, certificateurs, financiers et bien d'autres encore seront invités à s'exprimer sur le sujet à travers leur participation dans des ateliers ou des débats interactifs.

Le Congrès de 2016 sera également l'occasion d'écouter les futurs candidats à l'élection des représentants au sein de l'IPI qui se tiendra en Décembre 2016.

Enfin, la séance plénière retracera les événements de l'année pour mettre en exergue tant l'actualité législative que des nouvelles initiatives qui auront vu le jour dans le secteur ou encore des réalisations immobilières ou des transactions hors du commun.



Adresse du jour :

Congres Hotel Van der Valk
Avenue Mélina Mercouri 7, 7000 Mons
T + 32 2 880 82 83
federia@federia.be

www.federia.be

Pourquoi être membre ?

QUELS AVANTAGES ?

► **Vos documents types professionnels actualisés !**

La législation change en permanence ! Dans la vie quotidienne de vos affaires, êtes-vous sûr(e) de disposer de documents professionnels actualisés ? Federia est là pour vous offrir ce service.

► **Des assurances professionnelles de qualité à des tarifs compétitifs !**

L'IPI a récemment instauré une RC professionnelle de base conforme au Code de déontologie des agents immobiliers. Vous souhaitez des couvertures complémentaires ? Federia vous offre une RC professionnelle complémentaire, incluse dans sa cotisation, et se bat pour ses membres afin de défendre les meilleures assurances professionnelles à des tarifs compétitifs.

► **Federiamag' et syndic info**

Federia assure la conception et la distribution de vos magazines d'information professionnels rédigés par et pour les agents immobiliers.

► **Votre fédération à votre écoute : des échanges et rencontres professionnels !**

Federia organise des déjeuners et petits déjeuners un peu partout en région wallonne et région bruxelloise. L'objectif est de permettre aux professionnels de se rencontrer autour de sujets d'actualité et d'échanger leurs expériences.

► **Federia, un secrétariat permanent !**

Federia dispose d'un secrétariat permanent pour organiser vos services et entendre vos souhaits et/ou remarques. Federia est une fédération à votre écoute !

► **Federia, votre lobbying !**

Federia est présente à différents niveaux de décisions pour défendre les intérêts des agents immobiliers. Federia est notamment présente à la CP323, au Conseil Supérieur des Indépendants et à l'IPI pour faire bouger les choses en faveur de votre profession.

► **Federia, une aide à la formation continue de qualité !**

Federia est à l'origine de la création du CEFIM, le centre d'étude et de formations immobilières pour les agents immobiliers.

► **Federia, un congrès annuel et des colloques !**

Federia organise chaque année un congrès annuel, rendez-vous incontournable des professionnels de l'immobilier. Federia met également sur pied des colloques, occasions de développer de manière plus pointue des sujets d'actualité.

► **Federia, un site internet !**

Federia a développé un site internet de qualité, véritable vitrine de la fédération pour l'ensemble des professionnels de l'immobilier et le grand public. Le site dispose également d'un intranet ouvert à ses membres avec une série d'outils professionnels de qualité.

► **Federia, bien plus encore !**

Federia est constamment à la recherche de partenariats afin d'offrir à ses membres des outils de qualité à des conditions préférentielles. N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus.

► **Federia, une longueur d'avance avec Radio immo !**

Federia lance un nouvel outil de communication dédié entièrement à l'immobilier sous forme d'une web radio. Connectez-vous à Radio-Immo.be !

► **Federia, un réseau international !**

Federia développe un réseau avec d'autres pays pour échanger vos expériences de terrain et construire un marché immobilier de qualité.



FEDERIA ADVANTAGES

RÉSERVÉ AUX MEMBRES



Etre membre, un gain annuel bien réel !

Assurance RC professionnelle 2 ^{ème} rang (inclue dans a cotisation Federia) et autres assurances optionnelles)	Gain minimum : 82 €/an
Formations CEFIM (cycles de formation, midis de la copropriétés, etc)	- 20 %
Changements d'abonnés gaz, électricité et entretiens chaudières via Luminus	Gain minimum : 200 €/an
Immo Caution - Ristourne complémentaire et primes réduites	Ristourne
Assurance Auto	Gain minimum : 150 €/an
Carte essence Shell ou multi réseau (sur base d'une consommation annuelle de 3,000 l)	Gain minimum : 363 €/an
Immo Square	20 % de réduction sur un pack de 350 €
Réduction événements Federia (Congrès, colloques, etc)	Gain minimum : 100 €/an
Documents type revus et corrigés par des juristes	Gratuit
CCIE - Réductions sur imprimés et/ou panneaux	Pour 50 panneaux alvéolés, ristourne de 50 %
Vitrine Media	- 20 %
D'autres partenaires comme Shelterr, ImmoBox+, Rentassist vous accordent de substantielle réductions	

N'attendez plus ! Devenez membre !



FEDERIA

Un monde de services

Demande d'adhésion 2016

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.be

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

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 (2016) est de 300 € + TVA (membre adhérent) ou 150 € + TVA (membre stagiaire).

JE M'INSCRIS EN TANT QUE :

COURTIER ET/OU

SYNDIC/RÉGISSEUR

Votre demande sera soumise au prochain conseil d'administration.

Date : Signature :



La rentrée du CEFiM

La rentrée académique est propice aux nouveautés ! Outre le succès grandissant de nos Midis de la copropriété, le CEFiM annonce la sortie des Midis du courtier. De quoi permettre aux agents immobiliers courtiers de s'inscrire dans une démarche de formation continue autour d'un lunch.

Il convient d'abord de souligner encore le succès des **Midis de la copropriété**, que ce soit en Wallonie ou à Bruxelles. Nos formations courtes destinées aux syndics désireux d'apprendre dans une ambiance conviviale apprécient particulièrement l'organisation durant le temps de midi et de pouvoir profiter d'un lunch léger avant de rentrer au bureau. Pour rappel, ce sont 10 thèmes par ans dupliqués 4 fois par mois à Woluwe-Saint-Lambert et à Namur, et c'est une centaine d'agents immobiliers qui rejoignent animateurs et formateurs pour partager connaissances, bonnes pratiques et conseils.

La relation qu'entretient le CEFiM avec les agents immobiliers est constante et solide. Les évaluations restent très positives et surtout constructives, puisque les thèmes de formations suggérés construisent le programme pour 2017 ! Surveillez vos boîtes emails pour rester informé quant à la prochaine saison. Aussi, il faudra s'inscrire rapidement car, dans le but de maintenir un esprit ludique, les places sont volontairement limitées. Voici quelques thèmes en avant-première : la gestion des sinistres, les prestations ordinaires et extraordinaires du syndic, les contrats d'assurance à souscrire pour la copropriété ou encore la problématique des chaudières individuelles en copropriété... Aussi, quelques nouveautés sont à prévoir pour la rentrée !

De nombreuses demandes parviennent au CEFiM pour solliciter l'équivalent des Midis de la copropriété à destination des courtiers ! Voilà qui est fait puisqu'il sera possible dès janvier 2017 de s'inscrire aux **Midis du courtier** avec un programme tout aussi alléchant : les états des lieux d'entrée et de sortie, réception provisoire et définitive, principes de la mitoyenneté, codes de mesurage, les éléments à retenir du CWATUP et du COBAT, les pathologies du bâtiment, etc. Le principe ne change pas, un accueil à 11h45, un début de séance à 12h00 avec accès au buffet et une fin à 14h00. Chaque participant rentre au bureau avec un syllabus. Les demandes de validations sont en cours à l'IPI.

En outre, le CEFiM s'associe avec l'efp pour vous proposer une journée dédiée à l'étude des styles architecturaux à Bruxelles afin d'aider les agents immobiliers à identifier et valoriser les biens de caractère (voir page suivante). Ne manquez pas ce rendez-vous unique !

Enfin, quel succès pour notre *Drone Day* du 27 juin 2016 ! Pour répondre à la forte demande, nous prévoyons deux journées complémentaires à l'aérodrome de Lienu en partenariat avec le FS323 et Espace Drone. Plus d'informations par email ou par téléphone via le secrétariat du CEFiM.

CEFiM

Centre d'étude et de
formations immobilières



CEFiM asbl
Rue de Rodeuhaie, 1
B-1348 Louvain-La-Neuve
Tél. : 010/



Journée d'étude

LES STYLES ARCHITECTURAUX POUR L'AGENT IMMOBILIER

BRUXELLES
26 OCT. 2016

Histoire et particularités de l'architecture bruxelloise

Comment identifier les styles ?

Une journée mêlant théorie et pratique consacrée à l'étude des différents styles architecturaux composant le paysage urbain bruxellois. L'objectif est de fournir aux agents immobiliers suffisamment de clés de lecture pour identifier et déchiffrer les éléments architecturaux qui caractérisent un immeuble afin de pouvoir en définir le style général, en comprendre l'organisation et le situer dans l'espace-temps.

La formation permet à l'agent immobilier, syndic et/ou courtier, d'exploiter les caractéristiques architecturales d'un bien afin de professionnaliser son discours par l'application des connaissances et l'utilisation d'un vocabulaire professionnel, mais aussi :

- Identifier dans quelle mesure la valeur patrimoniale influence la valeur marchande du bien.
- Définir la stratégie marketing et commerciale à adopter en fonction de la typologie du bâti ; quels sont les éléments à mettre en évidence dans la communication et pourquoi les mettre en valeur.
- Informer le syndic sur la méthodologie à adopter dans la gestion quotidienne d'une copropriété installée dans un bien de valeur architecturale.
- Permettre aux participants d'échanger leurs expériences vécues lors de la vente, de la gestion et de la rénovation d'un bien de valeur architecturale.

LA JOURNÉE EST DIVISÉE EN DEUX PARTIES :

1. **Présentation théorique** visant à fournir une vision globale de l'évolution des styles architecturaux bruxellois et vous familiariser avec le vocabulaire architectural (*travée, imposte, balustre, alcôve, pied-droit, etc.*). À l'aide d'un support visuel, le cours se concentre sur deux périodes distinctes :
 - a. Avant 1900 : styles renaissance, baroque, classicisme et néo-style
 - b. Après 1900 : styles art nouveau, art déco, architecture moderne et époque contemporaine.
2. **Visite guidée** destinée à transposer la partie théorique sur le terrain à travers la découverte des différents styles du patrimoine bâti du centre historique de la ville de Bruxelles.

PROGRAMME

09H00 – 09H30

Accueil à l'efp au local 1.1.03 via l'entrée du site 1.

09H30 – 12H30

Présentation théorique sur base d'une projection Powerpoint et d'un syllabus détaillé.

12H30 – 13H30

Lunch sandwiches + boissons à l'efp

13H30

Visite guidée au départ de l'efp (1 trajet en transport en commun STIB/TRAM prévu dans le prix) vers le centre historique de Bruxelles.

16H30

Retour vers l'efp

DATE

MERCREDI 26 OCTOBRE 2016

INTERVENANTS

- ▶ **Evdokia Papayannopoulou**, Docteur en Histoires des civilisations – D.E.A. en Histoire des économies et des sociétés – Maîtrise en Art, Archéologie et Histoire – Chercheur à l'Université de Mons - Guide conférencière
- ▶ **Hugues de Bellefroid**, agent immobilier agréé IPI, promoteur immobilier, Président du CEFIM.

LIEU

efp Bruxelles

Rue de la Stalle, 292b - 1180 Uccle

TARIF

€ 125,- htva (€ 151,25 21 % tvac)

AGRÉATION

IPI : demande en cours

ORGANISATION

efp Bruxelles

Rue de la Stalle, 292b - 1180 Uccle

CEFIM

Rue de Rodeuhaie, 1 - 1348 Louvain-La-Neuve

INFOS ET RÉSERVATION

- ▶ **efp, Vinciane Hervers**
Responsable Pôle services au 02 370 85 70
ou pole.services@efp-bxl.be
- ▶ **CEFIM, Jonathan Delhez**
Coordinateur de formation au 010 39 44 56
ou info@cefim.be



CEFIM

Centre d'étude et de
formations immobilières



La promotion immobilière

La promotion immobilière, bien que très courante, reste une opération qui présente de nombreuses particularités. Le *Forum de l'Immobilier* propose d'analyser un certain nombre d'entre elles propres aux différents secteurs concernés par la promotion immobilière. Les aspects sociaux, fiscaux, notariaux de la promotion seront abordés de même que le rapport entre les promoteurs et les architectes. Le thème des assurances et de la responsabilité compléteront l'après-midi sans oublier la promotion immobilière publique.



(Programme)

Sous la présidence de Laurent-Olivier Henrotte

13h30 Accueil des participants

14h00

Les aspects sociaux et fiscaux de la promotion immobilière

Paul-Philippe Hick, juriste

14h30

Les relations entre architecte et promoteur

Antoine Leroux, ingénieur architecte, président du conseil de l'Ordre des architectes de la Province de Namur

15h00

La protection de l'acquéreur en matière de Loi Breyné

*Frédéric Magnus, notaire
Frédéric Gauche et Julien Van Gils, avocats*

15h30 Pause-café

16h00

La promotion immobilière publique

Jean-François Jannet, avocat

16h30

Quelles assurances pour la promotion immobilière ?

Bruno Devos, avocat

17h00

La promotion immobilière, la copropriété et le syndic

*Corine Mostin, avocat
Jean-Pierre Lannor, syndic*

17h30

La responsabilité du promoteur immobilier

Laurent-Olivier Henrotte, avocat

18h00 Questions-réponses

18h30 Clôture des travaux

(sous réserve de modification)

(Bulletin d'inscription)

À renvoyer ou à faxer à Anthemis

avant le 24 novembre 2016

Mme Méghane Philippart, Place Albert I, 9 à 1300 Limal

E-mail : meghane.philippart@anthemis.be

Fax : 010/40.21.84

À compléter en MAJUSCULES svp

NOM : _____

PRÉNOM : _____

FONCTION : _____

ENTREPRISE : _____

RUE : _____ N° / BTE : _____

LOCALITE : _____

CODE POSTAL : _____

TVA : _____

TEL : _____

FAX : _____

E-MAIL : _____

Je m'inscris au colloque « La promotion immobilière » au prix de 150 € TVAC

Je m'inscris au colloque « La promotion immobilière » au prix de 100 € TVAC (offre réservée aux abonnés à la revue *Forum de l'Immobilier*)

Je m'abonne à la revue *Forum de l'Immobilier* au prix de 99 € (abonnement annuel)

DATE : _____

SIGNATURE : _____

(Renseignements pratiques)

Inscriptions

- Inscription en ligne sur www.anthemis.be, rubrique « Formations »
- Par courrier : Anthemis, Méghane Philippart, Place Albert I, 9 à 1300 Limal
- Par fax : 010/40.21.84
- Par e-mail : meghane.philippart@anthemis.be

Lieu

Cercle du Lac
23 Boulevard Baudouin I^{er}
1348 Louvain-la-Neuve

Frais d'inscription

Le droit d'inscription comprend la participation au colloque, la pause-café et l'ouvrage édité par Anthemis reprenant les contributions des orateurs.

- 150 € TVAC
- 100 € TVAC pour les abonnés à la revue *Forum de l'Immobilier*

Agréations professionnelles

Avocats.be : demande en cours

IPI : demande en cours

Chambre nationale des notaires : demande en cours

Contact

Anthemis - Méghane Philippart
E-mail : meghane.philippart@anthemis.be
Tél. : 010/42.02.99 - Fax : 010/40.21.84

La revue pluridisciplinaire des actualités de l'Immobilier

Rédacteur en chef: Laurent-Olivier HENROTTE

Comité de rédaction:
Paul-Philippe HICK, Jean-Pierre LANNOR,
Antoine LEROUX, Frédéric MAGNUS,
Patrick MICHEL, Nicolas WATILLON

Le *Forum de l'Immobilier* est une revue bimestrielle de veille juridique en droit immobilier mais également dans tous les domaines périphériques tels que l'assurance, le financement, etc.

La revue a pour objectif de fournir aux professionnels de l'immobilier une information pratique allant à l'essentiel. Elle s'adresse aux agents immobiliers, aux architectes et aux entrepreneurs, mais également aux notaires, avocats, banquiers et assureurs.

Le *Forum de l'Immobilier* vous informe des dernières actualités commentées par des spécialistes dans un style direct.



8 pages/numéro - 6 numéros/an
Abonnement annuel : 99 €

(Colloque)

La promotion immobilière

Judi 1^{er} décembre 2016
à Louvain-la-Neuve
(Cercle du Lac)

En partenariat avec :

Entrepreneur

L'isolation des bâtiments – Les limites des dispositions du Code civil

Les dispositions du Code civil en matière de rachat de mitoyenneté laissent planer une certaine insécurité juridique pour le propriétaire voisin désireux de construire dans les règles de l'art une maison à deux ou trois façades.

La situation de celui qui souhaite améliorer l'isolation d'un mur déjà construit à la limite de deux fonds n'est guère plus enviable, puisque ledit Code, consacrant le caractère absolu du droit de propriété¹, fait par principe obstacle à tout empiètement sur le bien d'autrui.

1. Isolation et rachat de mitoyenneté

Tout propriétaire joignant un mur à la faculté de le rendre mitoyen en tout ou en partie, en remboursant à son propriétaire la moitié de sa valeur (ou de la valeur de l'emprise) et de la moitié de la valeur du sol sur lequel il est bâti (article 661 du Code civil).

Corrélativement, celui qui prend appui sur un tel mur peut être contraint, sous réserve de l'avoir acquise par prescription, à en racheter la mitoyenneté.

La Cour de cassation considère de manière constante que le simple fait de retirer un avantage des fonctions essentielles – comme l'isolation – d'un mur ne constitue pas en soi une prise de possession justifiant l'acquisition forcée de la mitoyenneté².

Si le constructeur « en second » se contente de construire un mur « contre » le mur existant du voisin, sans véritable emprise matérielle³, on ne peut dès lors le contraindre à rachat de mitoyenneté⁴.

Mais *quid* lorsque le constructeur « en second » place, entre les murs, un isolant ? Cette pose d'isolant implique-t-elle une prise de possession pouvant le contraindre à racheter la mitoyenneté ?

Le moyen a été régulièrement invoqué ces dernières années devant les cours et tribunaux⁵. La jurisprudence majoritaire est d'avis qu'il n'y a pas matière à rachat de mitoyenneté, le constructeur en second ne faisant que respecter une obligation de réaliser ses travaux dans les règles de l'art, sans intention d'acquérir la mitoyenneté du mur⁶.

Force est, cela étant, de constater que certaines juridictions, en prenant soin de préciser que la pose d'un isolant implique « un appui » pour éviter la censure de la Cour de cassation, considèrent qu'il y a matière à rachat de mitoyenneté en pareille hypothèse⁷.

Le constructeur « en second » diligent s'enquerra donc de la position de son (ses) voisin(s) susceptible(s) de lui réclamer un rachat de mitoyenneté dès la

conception de son projet. En cas de revendication de ceux-ci, il se renseignera de la jurisprudence des cours et tribunaux compétents pour le lieu où les immeubles se situent. À défaut, outre les frais d'un procès, le(s) rachat(s) de mitoyenneté le confrontera(ont) peut-être à un dépassement de budget, ce à quoi les architectes ne manqueront pas d'être attentifs également.

2. Isolation et empiètement

Le propriétaire désirant améliorer l'isolation d'un mur implanté à la limite de son fond ou en mitoyenneté peut-il contraindre son voisin à accepter la pose d'une isolation par l'extérieur ? La question s'est posée classiquement lorsqu'il s'agissait de poser un simple bardage contre les intempéries. L'accord du voisin en cas de léger empiètement dudit bardage sur son fond ne posait généralement guère de problème.

Aujourd'hui, l'épaisseur des concepts « isolation - bardage » ou « isolation - crépi » modifie la donne : l'empiètement corrélatif n'est pas négligeable et le voisin s'inquiète des modalités pratiques d'une construction ultérieure sur son fonds.

Les dispositions du Code civil sont sans ambiguïté quant au droit du voisin à s'opposer à tout empiètement sur son fond⁸. La propriété du sol, droit absolu par excellence, emporte la propriété du dessous et du dessus (article 552 du Code civil), et le fait que les travaux d'isolation projetés ne soient pas « ancrés » dans le sol ne sera d'aucun secours au plaideur.

Pourrait-il invoquer l'abus de droit, face à son souci d'améliorer l'isolation de son bâtiment conformément aux politiques menées par les autorités compétentes ? Tel ne semble pouvoir être le cas, dès l'instant où il est toujours possible de procéder à une isolation par l'intérieur, quand bien même celle-ci serait techniquement plus compliquée ou plus onéreuse.

Relevons toutefois que si les travaux ont été réalisés sans que le voisin, qui en avait connaissance, s'y soit opposé, sa demande de voir ceux-ci démontés pour-

rait néanmoins être déclarée abusive, sans préjudice de son droit d'être indemnisé pour le préjudice en résultant.

Il est par contre constant que le constructeur qui aura passé outre le refus du voisin ne pourra se prévaloir de la situation résultant de la voie de fait qu'il aura comise en réalisant des travaux nonobstant l'opposition de celui-ci⁹.

FRÉDÉRIC GAUCHE ■
Avocat Decode

- 1 Pour un examen de l'évolution du caractère absolu du droit de propriété, voy. N. Bernard, *Précis de droit des biens*, Limal, Anthemis, 2013, pp. 123 et s.
- 2 P. LECOCQ, *Manuel de droit des biens*, t. I, Bruxelles, Larcier, 2012, p. 260 et les multiples références citées, dont Cass., 5 mars 2005, Larcier Cass., 2005, p. 119.
- 3 Soit sans ancrage ou contact physique.
- 4 Voy. cependant contra, J.P. Molénbeek-Saint-Jean, 20 janvier 2004, J.T., 2005, p. 38 persistant à prôner une attache « intellectuelle » plutôt qu'une attache matérielle.
- 5 S. BOUFFLETTE, in *Droits des biens : propriété et copropriété*, Chron. not., vol. 54, Bruxelles, Larcier, 2011, p. 58.
- 6 Civ. Bruxelles, 15 mars 2005, R.W. 2005-2006, p. 1064 ; Civ. Liège, 7 novembre 2006, inédit, cité par P. LECOCQ, *op. cit.*, p. 119, ainsi que les autres références citées.
- 7 Gand, 19 janvier 1999, R.W., 1999-2000, p. 1403 ; Gand, 14 juin 2004, T.G.R., 2004, p. 281 ; Civ. Anvers, 24 septembre 2007, T.B.O., 2008, p. 157 ; J.P. Grâce-Hollogne, 16 mai 2000, J.L.M.B., 2001, p. 659.
- 8 Sauf le cas de la prescription acquisitive si cet empiètement date de plus de trente ans.
- 9 Pour plus de précisions sur l'abus de droit en matière de propriété immobilière, voy. P. LECOCQ, *op. cit.*, pp. 299 et s.

Mots cachés

Le code de déontologie

Sauf cause de justification, l'agent immobilier doit respecter l'inviolabilité du domicile et la vie privée des personnes concernées par des visites ou des interventions à domicile. Lors de la consultation des banques de données auxquelles il a accès par l'intermédiaire de l'Institut et du traitement de ces données, l'agent immobilier ne peut recueillir et traiter que des informations directement liées à l'exercice de la mission à l'occasion de laquelle la consultation est demandée.

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

Le contexte **idéal** pour
augmenter votre notoriété



Prochaines éditions : 13/10 : **Spécial Chaleur** - 10/11 : **Spécial Rénovation**

l'avenir

ADVERTISING

PROXIMITY MEETS QUALITY



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

