



absa

Association Belge des Syndics
et Administrateurs de biens

SYNDIC info 52

Le bulletin d'information de l'Absa Sept 2017



dans ce numéro:

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

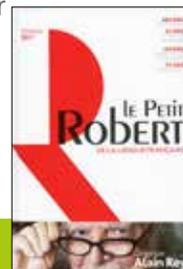
L'UBERISATION DES PROFESSIONS IMMOBILIERES ! (Partie 1)

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

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

Pour le Petit Robert 2017 :

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



Pour le Petit Larousse 2017 :

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



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

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



FEDERIA



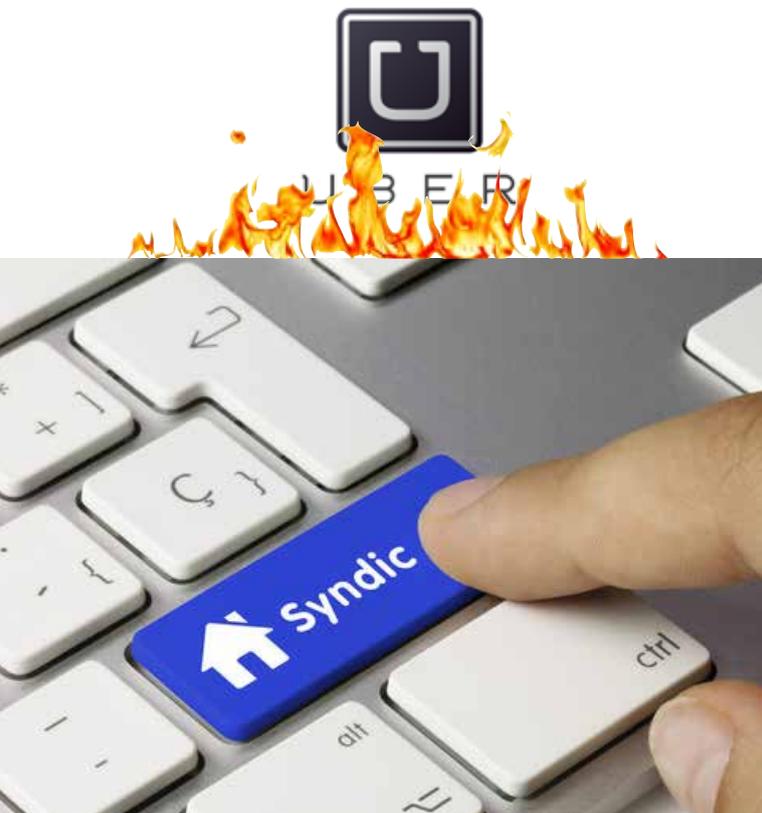


Suite de la page 1

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

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

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



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

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

ou plateformes offrent la possibilité de constituer un dossier digital avec une grande facilité : dresser un plan, insérer des photos de qualité, des descriptifs attrayants et la géolocalisation qui permet de cibler les recherches avec une simplicité déconcertante !

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

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

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

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

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

A SUIVRE ...

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

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

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

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

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



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

Qui est CIBOX ?

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

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

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

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

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

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

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

Qui est NORALSY ?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Suite page 4



absa

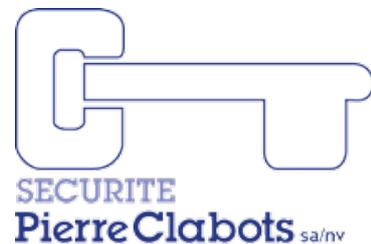
Association Belge des Syndics
et Administrateurs de biens



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

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

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



Rapport anti-blanchiment : syndics exonérés

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

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

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

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

Source de l'info: IPI

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

Editeur responsable J.CARLIER

Rédacteur en chef J. CARLIER

Rédaction

Stéphane KIRKOVE

Yves Van Ermen

Fabien Rouzé

Mise en page:

Henry BROUSMICHE

info@adv-art.be

crédit photo: Fotolia
& Henry BROUSMICHE

Pour nous contacter:

Par courrier:

ABSA

Rue de Rodeuhaie 1
1348 Louvain-La-Neuve

Par Email: info@absa.be

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

