



UPSI

UNION PROFESSIONNELLE DU SECTEUR IMMOBILIER

Mémoire Immobilier 2010

<i>INTRODUCTION</i>	5
<i>SOMMAIRE</i>	6
<i>VOLET JURIDIQUE</i>	
1. ASSURANCE CONSTRUCTION	14
2. ARCHITECTE SOUS CONTRAT DE TRAVAIL	15
3. VENTES COUPLEES	17
4. LOI BREYNE	20
<i>VOLET TECHNIQUE</i>	
1. PERFORMANCE ENERGETIQUE DES BATIMENTS	24
2. NORMES INCENDIE	25
3. CODE DE MESURAGE	26
<i>VOLET FISCAL</i>	
1. TVA SUR TERRAIN	28
2. TVA SUR DEMOLITION ET RECONSTRUCTION	29
3. IMPOTS DIRECTS	31
4. IMPOTS INDIRECTS	36

INTRODUCTION

Lors de l'organisation d'élections, l'Union Professionnelle du Secteur Immobilier (UPSI), qui regroupe les plus importants promoteurs, investisseurs et lotisseurs de Belgique, prépare à l'intention des élus un mémorandum qui reprend en matières économiques, juridiques, fiscales et techniques les points sur lesquels elle souhaite attirer l'attention des futurs législateurs.

L'UPSI désire demeurer un interlocuteur privilégié du législateur fédéral en vue de lui faire bénéficier de l'expérience acquise sur le terrain avec l'ensemble de ses membres représentant le secteur immobilier belge et de l'aider ainsi à créer un environnement stable et sécurisant pour l'investissement immobilier. L'UPSI a également un intérêt premier à veiller à la santé de l'économie de notre pays car elle est à la source de l'activité du secteur qu'elle représente. Cette volonté de partenariat ainsi que cet alignement d'intérêts, permettent d'envisager une collaboration et une écoute renforcée.

L'UPSI veille à la protection et l'augmentation à long terme de la valeur intrinsèque du patrimoine immobilier de ses membres. Elle est donc tout particulièrement attentive à l'évolution de l'environnement dans lequel ses membres opèrent. Outre les mesures pouvant affecter les charges et revenus liés à l'immobilier, l'UPSI est soucieuse du maintien et de l'amélioration du cadre d'accueil des entreprises nationales et internationales dans notre pays. C'est en effet celles-ci qui influencent directement ou indirectement la santé de notre secteur.

Le bien-être de notre industrie et de notre économie garantit un niveau d'épargne pour toute la population, facteur important pour la stabilité financière de notre pays.

Les nouvelles autorités fédérales doivent instaurer un avenir qui rassure.

Encore plus de modifications au niveau fiscal ou au niveau juridique auraient des conséquences néfastes sur la base d'épargne et le contexte financier stable actuel et donc sur l'immobilier.

Le mémorandum qui fait suite à cette introduction avance quelques suggestions qui pourraient sensiblement influencer et améliorer le climat immobilier au niveau fédéral. L'UPSI espère que les partis politiques et les élus tiendront compte de ses propositions lors de la définition de leur politique. L'UPSI reste à leur disposition pour leur exposer les divers points de son mémorandum. La longue expérience pratique de ses membres est garante d'un apport constructif.

Eric E. Verbeeck

Président

SOMMAIRE

VOLET JURIDIQUE

1. Assurance construction

L'UPSI demande à être associée activement à l'élaboration éventuelle d'un système d'assurance dans le secteur résidentiel. Si un système d'assurance obligatoire de la responsabilité décennale devait voir le jour, l'UPSI demande qu'il soit couplé à une assurance de choses dans le chef du maître de l'ouvrage. De cette façon, le dommage sera indemnisé plus rapidement, indépendamment de la problématique de la responsabilité, qui sera réglée entre les entreprises d'assurances.

2. Architecte sous contrat de travail

L'UPSI demande d'adapter le rôle des architectes en Belgique à la réalité sociale : les architectes doivent pouvoir entrer légalement au service de promoteurs immobiliers ou d'entrepreneurs généraux, comme c'est le cas dans d'autres Etats membres. Une adaptation de la loi vieillie de 1939 est indispensable, sinon la Belgique continuera à cultiver sa différence au niveau européen.

3. Ventes couplées

L'UPSI est opposée à une interdiction généralisée de la vente couplée dans le secteur résidentiel. Cette mesure aurait pour effet d'augmenter sensiblement le prix du terrain à bâtir et de limiter sérieusement les possibilités de choix du consommateur. En outre, elle accroîtrait la pénurie de terrains à bâtir dans des proportions considérables et le travail au noir connaîtrait de beaux jours. L'interdiction de la vente couplée sonnerait également le glas de l'harmonie architecturale dans un projet de logement. L'exécution de nombreux contrats professionnels à long terme (superficie, emphytéose, PPP, ...) serait finalement remise en question. L'emploi dans le secteur résidentiel en souffrirait cruellement.

Par conséquent, l'UPSI n'est pas partisane de l'introduction d'une interdiction générale de la vente couplée. En tout cas, la vente de maisons / appartements sur plan avec terrain, à un prix forfaitaire et global convenu à l'avance, doit encore être permise à l'avenir.

4. Loi Breyne

L'UPSI plaide depuis toujours en faveur d'une meilleure application de la loi Breyne et d'un meilleur contrôle de son respect. Elle demande aussi un traitement égal pour ceux qui se trouvent dans la même situation, c'est-à-dire tous ceux qui présentent le même risque pour les acquéreurs parce qu'ils exercent le même métier.

L'UPSI reste demanderesse d'une réforme de la Loi Breyne. Elle continuera à participer aux travaux qui préparent cette réforme, en insistant sur le contrôle du respect de la loi par tous les acteurs, publics et privés, et exigera des conditions d'application qui mettent sur le même pied devant la loi ceux qui se trouvent dans les mêmes conditions objectives.

VOLET TECHNIQUE

Remarque préliminaire : les nombreuses mesures techniques des dernières années (notamment, la coordination de la sécurité, la réglementation en matière de performance énergétique, le contrôle des installations électriques plus anciennes, l'assurance contre le risque d'inondation, les rapports sur l'amiante, etc.) alourdissent sans cesse les coûts immobiliers, sans pourtant apporter la valeur ajoutée nécessaire.

1. Performance énergétique des bâtiments

L'UPSI demande aux instances fédérales d'appuyer la requête de l'UPSI d'harmoniser les procédures et la réglementation en matière de performance énergétique. Cette harmonisation évitera une concurrence régionale et permettra aux constructeurs et aux industriels de développer des produits correspondant à une plus large demande.

2. Normes incendie

Les arrêtés royaux de 1994 et 1997 relatifs à la sécurité incendie dans les bâtiments ne peuvent pas être interprétés de manière claire et sont souvent complétés en outre par une réglementation très locale.

L'UPSI demande un affinement objectif des arrêtés royaux en vigueur et une limitation de la réglementation locale qui les complète, afin d'améliorer l'intelligibilité et la sécurité juridique.

3. Code de mesurage

Afin d'améliorer la protection des consommateurs, l'UPSI a rédigé un code de mesurage pour le résidentiel.

L'UPSI demande que les autorités fédérales soutiennent son initiative dans le cadre de la nouvelle politique européenne en la matière.

VOLET FISCAL

1. TVA SUR TERRAIN

L'UPSI souhaite que les terrains nus puissent, selon le choix du vendeur, être achetés sous le régime de la TVA moyennant engagement de vendre le terrain bâti avec TVA.

2. TVA SUR DEMOLITION ET RECONSTRUCTION

L'UPSI propose l'application du taux de TVA à 6% lors de l'acquisition d'un logement qui vient d'être reconstruit dans une des 32 villes ou communes répertoriées.

3. IMPÔTS DIRECTS

3.1. Non-déductibilité à l'impôt des sociétés de certaines taxes régionales.

Certains secteurs spécifiques tels que le secteur immobilier sont touchés par cette mesure qui a pour effet d'augmenter la base imposable bien au-delà du résultat réel réalisé. Cette mesure est encore plus incompréhensible pour les SICAFI dont le statut spécial a pour effet qu'un impôt doit être payé sur le montant de ces taxes, ce qui n'est certainement pas voulu par le législateur. L'UPSI demande la suppression de cette non-déductibilité fiscale.

3.2. Fiscalité des Sicafi

L'UPSI demande que le projet d'arrêté royal relatif aux sicafi approuvé par le Comité de Direction de la CBFA le 11 mai 2010 puisse être promulgué dans les meilleurs délais. Celui-ci est attendu par le secteur depuis près de trois ans. Il doit notamment permettre aux sicafi publiques un accès plus facile au marché des capitaux et faciliter leur participation à des Partenariats Public Privé. Il introduit la possibilité pour les sicafi publiques - à l'instar de ce qui se pratique en France, aux Pays-Bas et au Royaume Uni - de créer des filiales dotées du régime sicafi sous la forme de «sicafi institutionnelles». Il adapte en outre le schéma comptable défini par l'arrêté royal du 21 juin 2006 suite aux modifications intervenues depuis dans les normes IFRS et clarifie plusieurs questions importantes, en suspens depuis de nombreuses années, dans le régime prudentiel des sicafi.

Ce projet constitue la mise en œuvre de décisions prises antérieurement par le Gouvernement aujourd'hui démissionnaire.

En effet:

- Une décision prise en octobre 2008, lors de la confection du Budget de l'Etat pour 2009, prévoit que «*Le système fiscal des sicafi sera étendu à leurs filiales. Ce système est censé favoriser les partenariats public-privé. Cela doit rapporter 50*

millions» (cf. articles publiés dans l’Echo et De Tijd du 15 octobre 2008).

- L’article 185bis du CIR a été modifié par l’art.196 de la Loi-programme du 22 décembre 2008, afin d’assurer le renvoi aux sicafi institutionnelles et d’étendre de la sorte le régime fiscal des sicafi publiques aux sicafi institutionnelles. L’Exposé des Motifs de la loi-programme précise que «*la mise en place du statut de sicafi filiale devra être parachevée à l’aide d’une série de modifications à apporter à l’arrêté royal du 10 avril 1995...*».
- Le Conseil des Ministres a approuvé le 17 juillet 2009 un projet d’arrêté royal qui fait entrer en vigueur les articles 100 à 102 de la loi du 20 juillet 2004 relative à certaines formes de gestion collective de portefeuilles d’investissement. Ces articles concernent l’organisme de placement collectif «*sicaf institutionnelle*». «*L’objectif de cet arrêté royal, proposé par le Ministre des Finances Didier Reynders, est d’exécuter la décision du gouvernement de créer les sicafi filiales, qui prendront la forme de sicafs institutionnelles*» (extrait du communiqué de presse du Conseil des Ministres du 17 juillet 2009).

3.3. Régime de taxation des revenus et plus-values immobilières dans le chef des personnes physiques

L’UPSI souhaite attirer l’attention des autorités publiques sur le fait que la pression fiscale sur les revenus et plus-values immobilières a un effet direct sur le niveau de loyer et l’offre de logements.

L’UPSI fait donc part de sa préoccupation par rapport à une éventuelle modification du régime de taxation des revenus immobiliers.

L’UPSI demande que l’indexation du revenu cadastral soit fondée sur l’indice-santé en lieu et place de l’indice des prix à la consommation puisque c’est à l’indice-santé que les revenus immobiliers sont liés.

Afin d’instaurer une égalité avec les autres types d’investissement, l’UPSI demande également la non-taxation des plus-values non spéculatives et non professionnelles dans le chef des personnes physiques.

4. IMPÔTS INDIRECTS

4.1. Abaissement du taux de TVA sur les logements sociaux

a. L’UPSI plaide en faveur de l’instauration d’un taux réduit pour les logements sociaux. Dans ce régime, la notion de ‘logement social’ serait définie sur la base de critères objectifs. Le taux de TVA réduit ne peut pas se limiter aux ventes réalisées par des sociétés de logement social, mais doit aussi pouvoir s’appliquer aux ventes effectuées par le secteur privé. Le taux de TVA applicable doit en effet dépendre de la nature du bien vendu et non

de la qualité du vendeur.

b. Eliminer la distorsion de concurrence dans la construction d'habitations sociales

L'UPSI demande de ne plus réserver les stimulants fiscaux accordés à la construction d'habitations sociales, au secteur des sociétés de logement social. La distorsion de concurrence avec le secteur privé doit être éliminée. Cette inégalité de traitement a été renforcée en décembre 2006 par le passage du taux de TVA pour les sociétés de logement social de 12% à 6%.

4.2. TVA sur locations immobilières professionnelles

Tous les Etats voisins de la Belgique ont adopté un système d'option qui permet de soumettre à la TVA, les locations professionnelles d'immeubles neufs. Cette mesure est plus conforme au système de la TVA et supprime une inégalité de traitement entre entreprises locataires et entreprises propriétaires. Son coût annuel direct pour l'Etat est très largement inférieur à ce que d'aucuns ont pu calculer et sera compenser par une plus grande activité économique.

L'UPSI demande que la location professionnelle d'immeubles neufs puisse par une option offerte au bailleur, rentrer dans le champ de la TVA où il a sa place logique.

4.3. Prélèvement de la TVA en cas de location d'un immeuble par un constructeur professionnel

Un constructeur professionnel a tout intérêt à louer préalablement son immeuble avant de le vendre afin de le valoriser au mieux lors de sa vente sur le marché de l'investissement. Cette location préalable ne doit pas avoir pour effet le prélèvement en matière de TVA dans la mesure où le but du constructeur professionnel reste la vente de l'immeuble et non pas la construction aux fins de détention de cet immeuble au titre d'investissement.

4.4. Neutralité de la TVA lors de la transmission d'un immeuble qui fait l'objet d'une occupation soumise à la TVA

Lorsqu'un immeuble fait l'objet d'une occupation soumise à la TVA mais que sa vente ne peut plus se faire sous le régime de la TVA, cette vente engendre une révision en matière de TVA et rompt ainsi la neutralité en matière de TVA. L'UPSI demande que la TVA ainsi payée par le cédant dans le cadre de la révision de la TVA puisse être déduite par l'acquéreur de cet immeuble qui continue à faire l'objet d'une occupation soumise à la TVA, ou mieux, que cet immeuble puisse être cédé sous régime de la TVA.

4.5. Déduction de la TVA par les lotisseurs

Le lotisseur qui réalise des travaux d'infrastructure et vend ensuite le terrain viabilisé, ne peut pas déduire la TVA sur le coût de l'infrastructure, ce qui donne lieu à une double imposition puisque l'acheteur du terrain paie des droits d'enregistrement sur le prix du terrain, lequel comprend également le coût de l'infrastructure.

L'UPSI demande que l'Administration de la TVA permette de soumettre à la TVA la "vente" de l'infrastructure à l'acheteur du terrain et, par conséquent, d'exonérer cette partie du prix de droits d'enregistrement. Cette transaction assujettie à la TVA, crée ensuite un droit à déduction dans le chef du lotisseur. De cette façon, on (1) évite la double imposition et on (2) permet la déduction de la TVA sur les frais d'infrastructures qui sont cédés avec TVA.

4.6. TVA sur centres commerciaux

L'UPSI plaide pour la mise en place d'un système simple et uniformément applicable qui règle l'application de la TVA dans le secteur des centres commerciaux, à condition que ce système tienne compte de la réalité économique et offre une sécurité juridique. Dans ce cadre, l'UPSI demande que le projet de circulaire concernant cette matière serait approuvé.

4.7. Taux de TVA réduit à 6% en cas de rénovation d'habitations de plus de 5 ans

La mesure temporaire par laquelle le délai de 15 ans est ramené à 5 ans vient à échéance fin 2010. L'UPSI plaide pour le maintien du délai de 5 ans.

The background is an abstract composition of overlapping geometric shapes and lines. It features a color gradient from deep purple at the bottom to light blue at the top. A network of black lines, some straight and some curved, creates a grid-like pattern across the entire image. The overall effect is one of dynamic, modern architecture or a complex data structure.

VOLET JURIDIQUE

1. ASSURANCE CONSTRUCTION

La loi du 15 février 2006 ne prévoit une assurance obligatoire de la responsabilité décennale que dans le chef de l'architecte.

1. Aux termes de loi du 15 février 2006 relative à l'exercice de la profession d'architecte dans le cadre d'une personne morale, l'architecte est la seule partie que la loi oblige à souscrire une assurance pour la responsabilité décennale, alors que cette obligation n'a pas été imposée aux autres partenaires de la construction.
2. A cet égard, l'UPSI a pris connaissance du recours en annulation que le Conseil national de l'Ordre des architectes a introduit auprès de la Cour d'arbitrage contre l'assurance obligatoire prévue par la loi. L'Ordre des architectes n'est pas opposé, paraît-il, à une assurance obligatoire, mais demande que cette obligation s'applique également aux autres partenaires de la construction.

Une assurance obligatoire généralisée de la responsabilité décennale dans le secteur résidentiel peut être parfaitement couplée à une assurance de choses dans le chef du maître de l'ouvrage.

1. L'UPSI n'est pas opposée à une obligation légale généralisée de souscrire une assurance pour la responsabilité décennale. Ce qui est toutefois primordial pour le maître de l'ouvrage, c'est une réparation rapide du dommage susceptible de donner lieu à la responsabilité décennale. L'UPSI craint qu'une assurance obligatoire de la responsabilité ne conduise pas à elle seule aux résultats souhaités. L'assureur ne sera disposé à intervenir qu'après l'établissement de la responsabilité de l'entrepreneur ou de l'architecte. Dans la pratique, cette démarche peut durer très longtemps, avec toutes les conséquences négatives qui en résultent pour le maître de l'ouvrage.
2. Dans ces conditions, l'UPSI juge plus que souhaitable d'associer l'introduction dans le secteur résidentiel d'une assurance obligatoire de la responsabilité dans le chef des partenaires de la construction et des architectes, à une assurance de choses obligatoire dans le chef du maître de l'ouvrage. Il doit en résulter une indemnisation plus rapide du maître de l'ouvrage, sans que celui-ci ne soit plongé dans des débats complexes, interminables et coûteux sur la responsabilité. En outre, la problématique de la responsabilité sera tranchée le cas échéant de façon professionnelle entre les entreprises d'assurances en cause, à savoir, d'une part, l'assureur du maître de l'ouvrage et, d'autre part, l'assureur de l'entrepreneur et/ou de l'architecte.

L'UPSI demande à être associée activement à l'élaboration éventuelle d'un système d'assurance dans le secteur résidentiel. L'UPSI plaide en faveur d'une assurance obligatoire de la responsabilité décennale dans le chef des architectes et des entrepreneurs, à coupler, le cas échéant, à une assurance de choses dans le chef du maître de l'ouvrage. Ce faisant, le dommage sera indemnisé plus rapidement, indépendamment de la problématique de la responsabilité, qui sera ensuite réglée entre les entreprises d'assurances.

2. ARCHITECTE SOUS CONTRAT DE TRAVAIL

La loi vieillie de 1939 relative aux architectes n'est plus adaptée à la nouvelle réalité sociale.

1. La loi du 20 février 1939 sur la protection du titre et de la profession d'architecte stipule en son article 6 que : "L'exercice de la profession d'architecte est incompatible avec celle d'entrepreneur de travaux publics ou privés.". Le législateur craint en effet que l'indépendance de l'architecte ne puisse être mise en danger si l'architecte est subordonné à l'entrepreneur. Cela implique que l'architecte ne peut pas faire partie d'une « équipe de construction » avec un entrepreneur général.
2. Nul n'oserait toutefois contester que, en matière de construction et surtout de construction de logements, les choses ont bien changé ces 70 dernières années.
3. Les dernières décennies, le candidat-acquéreur d'une construction s'adresse souvent au seul promoteur immobilier. Sous sa propre responsabilité technique, financière et commerciale, celui-ci a établi ou fait établir un projet de lotissement ou de construction, en a coordonné ou fait coordonner l'exécution, avant d'en céder finalement la propriété ou un droit d'utilisation à un tiers. Bref, le promoteur immobilier est un commerçant à l'initiative et aux risques duquel des projets de construction, destinés à être aliénés en un bloc ou par morceaux, sont réalisés. Selon l'actuel article 2, 3°, de la loi Breyne, c'est la personne dont l'activité habituelle consiste à construire ou à faire construire des maisons ou des appartements en vue de les céder à titre onéreux.
4. Il y a aussi le processus de construction classique, dans lequel le maître de l'ouvrage désigne un architecte pour la conception et le contrôle des travaux et (un ou plusieurs) entrepreneur(s) pour l'exécution des travaux. Dès lors qu'il existe dans ce cas des relations contractuelles entre trois parties, à savoir : le maître de l'ouvrage, l'architecte et l'entrepreneur, on parle parfois du triangle classique. Par conséquent, l'entrepreneur est seulement chargé d'exécuter un travail déterminé pour le compte d'un maître d'ouvrage.

Ces dernières années, principalement après la crise des années 80, la profession d'entrepreneur général a connu une importante évolution, sous l'influence des nouvelles exigences des maîtres d'ouvrage : ils veulent une construction qui soit prête à une date déterminée et à un prix convenu. Dans ces circonstances, il est clair que l'entrepreneur général, que ce soit sur le marché résidentiel ou un autre, livre un produit global qui peut être occupé immédiatement en cas de clef sur porte ou être utilisé sur-le-champ s'il s'agit d'une construction non résidentielle.

Pour cette raison, on s'oriente de plus en plus vers la création d'une « équipe de construction », à laquelle les architectes appartiennent aussi activement. En France, par exemple, un entrepreneur et un architecte peuvent former une association momentanée. Un contrat type a déjà été élaboré dans cette optique par le « Syndicat national du béton armé, des techniques industrialisées et de l'entreprise générale » (SNBATI). Aux Pays-Bas, également, on parle dans la pratique de construction d'une « bouwteam ». Des pratiques

similaires sont également signalées en Grande-Bretagne (« design and build »).

En Belgique, ce régime n'est pas autorisé. La loi vieillie de 1939 l'interdit. Une réforme urgente est nécessaire, sinon la Belgique continuera à se singulariser sur le marché européen.

Les architectes doivent pouvoir faire partie de l'équipe de construction du promoteur immobilier, sinon la Belgique continuera à se singulariser sur le marché européen.

1. Le consommateur doit avoir la possibilité de choisir entre, d'une part, le processus de construction classique, reposant sur le triangle "maître de l'ouvrage, architecte et entrepreneur", et, d'autre part, le processus de construction moderne "consommateur / promoteur", dans lequel le promoteur immobilier reprend toutes les charges et obligations de l'architecte.
2. L'architecte et le promoteur doivent pouvoir former dès le commencement, c'est-à-dire : à partir de la phase d'avant-projet, un team homogène. Sans une révision de la loi de 1939, la constitution d'une équipe de construction ou de toute autre forme de collaboration entre architectes et promoteurs, ne pourra jamais s'opérer.
3. La forme la plus simple de collaboration dans une relation durable est le contrat d'emploi. L'architecte doit pouvoir intervenir dans ce cadre comme employé du promoteur sans perte de ses prérogatives professionnelles. Nous connaissons d'ailleurs d'autres professions libérales qui exercent leur métier dans le cadre d'un contrat d'emploi et qui conservent malgré tout leurs prérogatives et leur liberté (par exemple, les médecins occupés par des établissements de soins). Le cas échéant, le maître de l'ouvrage doit avoir la possibilité de se faire assister par un deuxième architecte "indépendant" qui est investi à ce moment-là d'une mission consultative. Au demeurant, cette mission pourrait parfaitement être confiée à un organisme de contrôle, tel que : AIB-Vinçotte ou SECO, engageant des architectes. Ce genre de contrôle offre en effet l'avantage de garantir une stricte objectivité et d'éviter des « chicaneries » entre les deux architectes.

L'UPSI demande une adaptation du rôle des architectes en Belgique à la réalité sociale : des architectes doivent pouvoir être engagés légalement par des promoteurs immobiliers, comme c'est le cas dans d'autres Etats membres. Il est nécessaire d'adapter la loi vieillie de 1939, sinon la Belgique continuera à se singulariser sur le marché européen.

3. VENTES COUPLEES

Les partisans de l'introduction d'une interdiction des ventes couplées s'inspirent d'une considération erronée : il n'y a pas de monopole ou d'oligopole de grands promoteurs immobiliers sur le stock de terrains destinés à la construction d'habitations.

1. Plusieurs études démontrent que ce sont surtout les pouvoirs publics - au sens large du terme -, qui disposent de nombreux terrains à bâtir dormants. Le portefeuille des sociétés immobilières privées ne comporterait que 6% du stock de terrains en Flandre. La théorie économique montre en outre qu'il est impossible de limiter la concurrence dans un marché aussi fortement fragmenté que celui de la construction d'habitations. Les principales entreprises actives sur ce marché, n'ont qu'une part de marché oscillant entre 1 et 2% (quelques centaines d'habitations par an sur un total estimé entre 20.000 et 30.000).
2. En outre, le nombre de sociétés est particulièrement élevé, contrairement à d'autres secteurs (banques, énergie, voiture, informatique) où des parts de marché de 30% ou plus sont plus fréquentes. Dans le secteur de la construction de logements, il n'est donc absolument pas question de formation de monopole ou de limitation du droit de concurrence. Des enquêtes de la Vlaamse Confederatie Bouw révèlent d'ailleurs que la plupart des maîtres d'ouvrage achètent leurs terrains à des particuliers et que seule une minorité s'adresse à des entrepreneurs ou à des promoteurs immobiliers.

En outre, l'introduction d'une interdiction des ventes couplées aura exactement l'effet contraire à celui visé :

- Le développement de projets immobiliers résidentiels "all-in" serait économiquement moins intéressant et le nombre d'acteurs sur le marché se réduirait, de sorte qu'on viabiliserait moins de terrains et que la pénurie de terrains équipés s'aggraverait;
- La pénurie de terrains irait s'aiguïser, et le prix du terrain, s'envoler, parce que la classe aisée achèterait des parcelles mises sur le marché sans obligation de construire, à titre de placement spéculatif, sans avoir l'intention d'y construire à court terme une habitation;
- Le prix du terrain augmenterait sensiblement. Dans ces conditions, seule la classe moyenne plus élevée pourrait encore acheter les parcelles;
- Les promoteurs immobiliers compenseraient la perte de bénéfices par une augmentation du prix du terrain et consentiraient ensuite, éventuellement, des remises lors de la construction;
- En outre, cela favoriserait peut-être le travail au noir, ce qui non seulement fausse la concurrence dans le secteur, mais se traduit également par un tarissement des recettes pour le Trésor;

- Le choix du consommateur serait considérablement réduit; les grands promoteurs immobiliers construiraient d'abord eux-mêmes des habitations standard sur leurs terrains, avant de les offrir en vente.
- Les promoteurs immobiliers de taille plus modeste n'ont pas la capacité financière de construire d'abord des habitations achevées, avant de les mettre sur le marché. L'unité architecturale de leurs projets de construction d'habitations groupées ne peut plus être assurée.

Si la vente couplée est interdite de manière générale, cela bloquerait ou empêcherait de nombreux contrats et projets immobiliers. Cette interdiction mettra en péril l'emploi dans le secteur de la construction.

A l'heure actuelle, de nombreux propriétaires fonciers non professionnels concluent des contrats de superficie ou d'emphytéose avec des promoteurs immobiliers professionnels qui viabilisent l'infrastructure et concluent ensuite des contrats d'entreprise ou des ventes sur plan avec des tiers; le propriétaire foncier vend le terrain au tiers au moment où le promoteur immobilier professionnel conclut un contrat d'entreprise ou une vente sur plan.

Toutes les parties sont satisfaites : le propriétaire non-professionnel (un particulier ou une autorité), parce que son terrain a acquis une plus-value sans qu'il ait dû lui-même fournir les efforts; le promoteur immobilier professionnel, parce qu'il peut développer des terrains sans avoir dû d'abord les acquérir, et le consommateur, parce qu'il peut occuper rapidement une habitation à un prix abordable.

Si la vente couplée est proscrite, ces projets ne seraient plus réalisables, ce qui aurait un effet négatif sur le secteur de la construction d'habitations en Belgique et les personnes qui y sont occupées. L'interdiction de la vente couplée irait remettre en question les contrats existants – souvent de longue durée (27 ans et plus).

La loi du 9 juillet 1971 réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire ou en voie de construction, mieux connue sous le nom de "loi Breyne", prévoit une vente couplée obligatoire pour protéger le consommateur. Cela doit pouvoir rester possible à l'avenir.

L'article 4 de la loi Breyne dispose que, par la convention dans le cadre de la loi Breyne, les droits du vendeur sur le sol et sur les constructions existantes, afférents à la maison ou à l'appartement à construire ou en voie de construction, sont immédiatement transférés à l'acheteur. Le législateur a donc dit que les droits sur le terrain sont immédiatement transférés au consommateur. Par conséquent, la vente couplée est dans ce cas imposée de plein droit par la loi de manière à permettre au consommateur d'acquérir un produit global à un prix global. Si le promoteur immobilier professionnel vend sur son terrain à bâtir des habitations sur plan, le terrain à bâtir et l'habitation sur plan forment un tout qui

est offert à un prix forfaitaire global. Cela doit pouvoir rester possible à l'avenir.

L'UPSI est opposée à l'instauration d'une interdiction généralisée de la vente couplée dans le secteur résidentiel. Les partisans de l'introduction d'une interdiction des ventes couplées s'inspirent d'une considération erronée : il n'y a pas de monopole ou d'oligopole de grands promoteurs sur le stock de terrains destinés à la construction d'habitations.

L'interdiction fera exploser le prix du terrain à bâtir et réduira considérablement les possibilités de choix du consommateur. En outre, cette disposition accentuera sensiblement la pénurie en terrains à bâtir et encouragera le travail au noir. L'exécution de nombreux contrats professionnels à long terme (superficie, emphytéose, PPP, ...) sera remise en question. L'emploi dans le secteur résidentiel en souffrira sérieusement. Enfin, l'interdiction de la vente couplée portera un coup sévère à l'unité architecturale souhaitée.

Par conséquent, l'UPSI s'oppose à l'introduction d'une interdiction générale des ventes couplées. En tout cas, la vente d'habitations / appartements sur plan avec terrain, à un prix forfaitaire et global, convenu à l'avance, doit pouvoir rester possible à l'avenir.

4. LOI BREYNE

Depuis des années, l'UPSI participe à des réunions d'étude, colloques et autres séminaires, pour veiller à ce que la nécessaire révision de la loi Breyne corrige efficacement les erreurs du passé, dans le respect de l'équité et d'une loyale concurrence.

1. Le champ d'application

a. Dans un souci de mettre tout le monde sur le même pied, le législateur de 1971 a visé dans son texte à la fois le cas du maître d'ouvrage propriétaire d'un terrain qui commande à un entrepreneur général la construction d'un logement dont les plans ont été dressés par son propre architecte et le cas d'un acquéreur d'un logement à construire -appartement ou maison unifamiliale- qui lui est vendu par un promoteur immobilier. Ce faisant, il a manqué son objectif : on sait que de nombreux types de conventions hybrides ont été inventés pour sortir du champ de la loi Breyne (notamment les contrats dits « de coordination »). D'autre part, devant traiter deux situations juridiques différentes dans le même texte a dû utiliser des termes qui n'étaient pas toujours appropriés et trouver des solutions dont l'application n'était pas toujours matériellement possible, laissant alors de grands vides juridiques.

L'équité exige que la loi s'applique de la même manière à tous ceux qui présentent le même risque. Elle doit donc d'abord avoir un champ d'application qui ne permette pas de l'éviter légalement lorsque le risque que l'on veut couvrir existe. Elle doit aussi prévoir des sanctions pour ceux qui ont voulu de manière illicite échapper à la loi. Elle doit enfin créer un contrôle préventif efficace et désigner ceux qui sont chargés de la recherche et de la poursuite de leurs auteurs.

Le processus contractuel du contrat d'entreprise et du contrat de vente étant aussi différent que le sont les droits et les obligations des parties à ces deux contrats, il s'impose de réglementer ces deux situations différemment. Suivant le modèle français, la loi devra traiter le contrat d'entreprise dans un chapitre et la vente dans un chapitre différent, avec chaque fois, des règles adaptées aux situations de fait et de droit.

b. Si on examine ensuite le champ d'application sous l'angle de la chose vendue, les risques apparaissent également très différents selon qu'il s'agit d'une maison individuelle ou d'une partie d'immeuble, c'est-à-dire un appartement. En cas de sinistre, la situation d'un acquéreur d'appartement est en effet beaucoup plus critique. Il va de soi que des risques aussi différents devront être couverts par des garanties différentes dont le coût par voie de conséquence sera aussi différent.

c. Plus rien n'autorise aujourd'hui l'exemption de la loi Breyne pour les sociétés de logement social. Non seulement, ces dernières peuvent maintenant présenter un risque financier, mais en plus elles sont entrées en concurrence directe avec les opérateurs privés.

Le maintien de cette exemption serait de toute évidence une source de concurrence déloyale, à côté de bien d'autres.

2. Le contrôle du respect de la loi

Le législateur de 1971 a chargé le notaire qui recevra l'acte de vente de vérifier que la loi est respectée. Il a ouvert la voie à la fraude à la loi pour toutes les conventions qui ne nécessitent pas l'intervention d'un officier ministériel, en particulier les contrats d'entreprise ou les contrats de coordination.

Un contrôle plus sérieux s'impose donc, l'UPSI le demande avec force. Il a déjà été suggéré de faire opérer ce contrôle par les notaires chargés de recevoir les actes d'affectation hypothécaire qui constituent la garantie habituelle des prêts souscrits pour financer tant la construction que l'acquisition des logements. L'inconvénient de ce système est qu'il ne couvrira que les 90 % des acquéreurs/constructeurs qui consentent à conférer une hypothèque sur sa nouvelle propriété.

Pour couvrir tous les cas où la loi Breyne doit s'appliquer, il faut rechercher leurs points communs : un architecte est obligatoirement en charge du permis d'urbanisme et du contrôle des travaux, un permis d'urbanisme a dû délivré, il existe un chantier. Le respect de la loi Breyne pourrait ainsi être contrôlé par l'architecte, ou par l'autorité communale qui a l'inspection des travaux dans ses compétences. L'affichage sur tout chantier d'un avis mentionnant l'application ou non de la loi Breyne et les références de la garantie éventuellement constituée pourrait être rendu obligatoire.

3. La garantie d'achèvement

a. C'est en matière de garanties financières que la loi Breyne a fait preuve de la plus grande méconnaissance des circonstances dans lesquelles ces garanties allaient être constituées et dans lesquelles ont allait faire appel à ces garanties. Méconnaissance également, et c'est plus grave, des principes fondamentaux en matière de risques financiers.

Le législateur a en effet décidé de moduler les garanties en fonction non des risques encourus, mais en fonction de la qualité de celui qui est tenu à fournir une garantie, et ce, en commettant une erreur théorique fondamentale qui a pour conséquence que les victimes d'acteurs qui semblaient présenter un risque financier moindre ne devaient recevoir qu'une moindre indemnisation. C'est une erreur d'autant moins pardnable que le législateur sanctionnait ainsi le consommateur qui avait choisi un constructeur que le même législateur avait favorisé parce qu'il était plus fiable.

La conséquence du moindre risque présenté par certains constructeurs ne peut évidemment se retrouver qu'au niveau de la prime payée par ces constructeurs pour constituer la garantie et pas au niveau de l'indemnisation.

b. Laisant à l'autorité publique le soin de déterminer à quelle hauteur doit être portée la garantie financière qui doit mettre l'acquéreur à l'abri des accidents financiers, l'UPSI insiste pour que le législateur respecte les principes de la concurrence loyale lorsqu'il déterminera sur des bases objectives les nouvelles garanties à constituer.

L'UPSI reste demanderesse d'une réforme de la Loi Breyne. Elle continuera à participer aux travaux qui préparent cette réforme, en insistant sur le contrôle du respect de la loi par tous les acteurs, publics et privés, et exigera des conditions d'application qui mettent sur le même pied devant la loi ceux qui se trouvent dans les mêmes conditions objectives.

The background is an abstract composition of overlapping geometric shapes and lines. It features a color gradient from deep purple at the bottom to light blue at the top. A network of black lines, some thick and some thin, crisscrosses the entire frame, creating a grid-like pattern that suggests architectural structures or technical drawings. The overall effect is one of dynamic movement and technical precision.

VOLET TECHNIQUE

1. PERFORMANCE ENERGETIQUE DES BÂTIMENTS

La réglementation en matière de performance énergétique est également une matière régionalisée. Ici aussi, nous voyons que l'interprétation de cette réglementation est, aux yeux de l'UPSI, inutilement compliquée et varie d'une autorité à l'autre.

L'UPSI estime en outre que la réglementation, dans sa mouture actuelle, vise seulement à établir des modèles théoriques, sanctionnés, certes, par un certificat de conformité à la fin des travaux, mais n'accorde aucune attention aux performances réelles des bâtiments pendant leur durée de vie; cette dernière méthode de travail donne toutefois une meilleure garantie à propos de l'efficacité des directives imposées, sans que cela n'exige des investissements considérables pendant les travaux de construction.

L'UPSI demande que les différentes régions harmonisent au maximum la procédure et le contenu de la réglementation en matière de performance énergétique. Elle demande aussi de viser une plus grande responsabilisation des utilisateurs afin de parvenir à une efficacité globale des mesures.

L'UPSI demande dès lors aux instances fédérales d'appuyer la requête de l'UPSI d'harmoniser les procédures et la réglementation en matière de performance énergétique. Cette harmonisation évitera une concurrence régionale et permettra aux constructeurs et industriels de développer des produits correspondant à une plus large demande.

2. NORMES INCENDIE

L'élaboration des arrêtés royaux de 1994 et 1997 concernant la sécurité incendie dans les bâtiments, n'a pas clarifié en réalité la réglementation en matière de mesures de précaution à prendre dans les édifices. Dans la pratique de tous les jours, le maître de l'ouvrage et le monde de la construction sont tributaires jusqu'à un point déraisonnable d'interprétations de l'arrêté royal et de règles locales complémentaires qui varient sensiblement d'un corps de pompiers à l'autre et même d'un commandant des pompiers à un autre.

L'UPSI estime que cette situation n'apporte pas suffisamment de transparence et de sécurité juridique aux investisseurs immobiliers, certainement à moyen terme.

L'UPSI demande par conséquent une radioscopie des arrêtés royaux précités et, si besoin est, leur affinement afin de parvenir à des interprétations claires.

L'UPSI demande en outre une limitation de la réglementation locale complémentaire de manière à renforcer l'intelligibilité et la sécurité juridique.

3. CODE DE MESURAGE

Afin d'améliorer la protection des consommateurs et de créer de l'objectivité dans les mètres carrés annoncés par les professionnels de l'immobilier lors de la vente et/ou de la location d'appartements ou de maisons, l'UPSI a rédigé un code de mesurage pour le résidentiel.

L'UPSI demande que les autorités fédérales soutiennent son initiative dans le cadre de la nouvelle politique européenne en la matière.

The background is an abstract composition of overlapping geometric shapes and lines. It features a color gradient from deep purple at the bottom to bright blue at the top, with a white light source in the upper center. A network of black lines, some thick and some thin, crisscrosses the entire frame, creating a grid-like pattern that suggests architectural structures or data flow.

VOLET FISCAL

1. TVA SUR TERRAIN

A partir du 1 janvier 2011 la vente du sol attenant à un bâtiment neuf doit être soumise au taux de 21% de TVA. L'UPSI attire l'attention sur les effets néfastes de cette décision pour les particuliers, à savoir :

- actuellement, la vente du sol attenant à un bâtiment neuf est soumise au droit d'enregistrement de 10% en Flandre et 12,5% à Bruxelles et en Wallonie. La Wallonie a prévu la possibilité de soumettre une telle vente à la TVA et d'exclure alors la perception du droit d'enregistrement. Si les 2 autres Régions ne suppriment pas le droit d'enregistrement sur le terrain attenant, ce dernier subira une double taxation : TVA au niveau fédéral et droit d'enregistrement au niveau régional.
- si les Régions ne suppriment pas le droit d'enregistrement, la vente du terrain attenant subira une augmentation à charge des particuliers de 11% (en Flandre) et 8,5% (à Bruxelles et en Wallonie) sur la valeur du terrain. Le coût supplémentaire moyen à charge des particuliers peut être estimé à:
 - terrain & habitation en Flandre : 12.500 € ;
 - terrain & habitation à Bruxelles : 16.000 € ;
 - terrain & habitation en Wallonie : 8.500 €.
- de plus, cette nouvelle mesure remet en cause plusieurs mesures favorables en faveur des consommateurs en matière de droits d'enregistrement, par exemple : le taux réduit pour habitation modeste, les abattements et restitution des droits d'enregistrement pour les habitations familiales.

L'application d'un taux de TVA de 21% sur terrain et construction neuve à partir du 1er janvier 2011, ayant pour conséquence une augmentation sensible du coût d'acquisition à charge du consommateur, tombe en même temps que la fin des mesures du plan de relance en matière de TVA.

Le coût supplémentaire à charge des particuliers provient en grande partie du fait que la nouvelle TVA sur terrain est appliquée sur une base comprenant du droit d'enregistrement. En effet, le développeur achète le terrain nu sous régime de droits d'enregistrement, et le revend bâti sous régime de TVA, créant une « imposition sur imposition », notamment TVA sur droits d'enregistrement. Cette double imposition peut être évitée en permettant au développeur d'acheter le terrain nu sous régime TVA, à l'exclusion de droit d'enregistrement. De cette façon, le pouvoir d'achat dans le chef des particuliers sera réinstauré.

L'UPSI souhaite que les terrains nus puissent, selon le choix du vendeur, être achetés sous le régime de la TVA moyennant engagement de vendre le terrain bâti avec TVA.

2. TVA SUR DEMOLITION ET RECONSTRUCTION

La loi-programme du 27 avril 2007 a introduit la possibilité d'appliquer un taux de TVA réduit (6%) pour les travaux de démolition et de reconstruction d'immeubles affectés à l'habitation dans 32 grandes villes ou communes. L'objectif de la mesure est de lutter contre la prolifération des immeubles inoccupés et laissés à l'abandon situés dans les quartiers défavorisés de grandes villes.

Les travaux doivent concerner un bâtiment qui, après exécution des travaux, sera utilisé à usage d'habitation privée à titre principal par le propriétaire ou un tiers, par exemple un locataire. Néanmoins, la mesure n'est pas accessible aux particuliers qui acquièrent un logement reconstruit après démolition par un tiers. En effet, les livraisons par un constructeur professionnel de bâtiments reconstruits après démolition (par exemple vente d'une habitation ou d'un appartement construit après démolition) et les constitutions, cessions et rétrocessions de droits réels sur des bâtiments reconstruits sont exclues de l'application du taux réduit de 6%.

Situation absurde : le propriétaire d'une habitation qui démolit et reconstruit son logement bénéficie d'un taux réduit de 6%, alors que son voisin qui achète une habitation neuve se voit imposer une TVA à 21%.

L'UPSI estime qu'une adaptation et une réorientation de la mesure existante s'imposent. Limitée à l'initiative des particuliers, elle prendra des décennies avant de sortir des effets visibles. Les objectifs sociaux et économiques visés ne peuvent être réellement rencontrés par une mesure qui impose aux particuliers une démarche inhabituelle, complexe et lourde surtout pour les habitants des quartiers où elle s'applique : concevoir et réaliser la démolition d'un immeuble existant et sa reconstruction ne sont pas sans risque et exigent un bagage technique important et une grande disponibilité. En plus, la mesure ne bénéficie qu'aux particuliers qui peuvent se permettre une telle démarche.

L'UPSI propose l'application du taux de TVA réduit lors de l'acquisition d'un logement qui vient d'être reconstruit dans une des 32 villes ou communes répertoriées. Ainsi, la livraison par un constructeur professionnel de bâtiments (vente d'une maison ou d'un appartement construits après démolition) devrait également bénéficier du taux réduit. De cette façon :

- on réoriente la mesure dans une optique de droit au logement pour tous - peu importe qu'il s'agisse du droit au logement par le biais d'une démolition/reconstruction d'un bien propre ou par le biais de l'acquisition d'un logement reconstruit
- on augmente sensiblement l'offre de logement à acheter et à louer dans les 32 villes et communes
- la mesure reste compatible avec la Directive européenne applicable au taux de TVA réduit à savoir « dans le cadre d'une politique sociale du logement »

- On favorise la reconstruction de logements en y intégrant des techniques permettant d'économiser l'énergie.

L'UPSI propose l'application du taux de TVA réduit lors de l'acquisition d'un logement qui vient d'être reconstruit dans une des 32 villes ou communes répertoriées.

3. IMPOTS DIRECTS

1. NON-DEDUCTIBILITE A L'IMPOT DES SOCIETES DE CERTAINES TAXES REGIONALES

La loi du 24 décembre 2002 qui a abaissé les taux de l'impôt des sociétés et introduit plusieurs mesures favorables aux PME, prévoyait également, en vue de la neutralité budgétaire, des mesures de compensation, dont, en premier lieu, la suppression de la déductibilité de certaines taxes régionales (les "taxes régionales propres").

En octobre 2006, la presse a fait état de l'intention du gouvernement de supprimer, en vue d'avoir un budget en équilibre, la déduction fiscale de toutes les taxes régionales, et donc aussi des taxes régionales impropres, énumérées à l'article 3 de la loi spéciale du 16 janvier 1989 relative au financement des régions et des communautés.

La non-déductibilité de ces impôts, qui représentent toutefois un coût réel pour les entreprises, entraîne une augmentation de leur bénéfice imposable sans accroître leur résultat réel ou leurs capitaux propres, au contraire. Cela mène, au mépris des principes généraux du droit fiscal, à une double imposition, à une distorsion de concurrence et à un affaiblissement de la position concurrentielle des entreprises belges par rapport aux sociétés étrangères.

Les biens immobiliers sont touchés dans une très large mesure par des taxes régionales propres et impropres (notamment, la taxe flamande sur les sites d'activité économique désaffectés et abandonnés, la taxe flamande sur le délabrement et l'abandon de bâtiments, la taxe régionale bruxelloise à charge des occupants de propriétés bâties et de titulaires d'un droit réel sur certains biens immobiliers, etc.). Les taxes régionales impropres affectent aussi très largement les biens immobiliers.

En réalité, la pression fiscale induite par cette non-déductibilité sur les entreprises est multipliée par 1.34, ce qui représente une augmentation de 30%. Les investissements dans l'immobilier sont ainsi la victime d'une lutte politique entre le gouvernement fédéral et les gouvernements des entités fédérées au détriment de l'homogénéité et de la transparence de la politique fiscale et de la répartition des compétences dans ce pays. L'impôt sur les revenus devient ainsi un instrument de répartition indirecte des moyens entre les institutions fédérales et régionales, sans respecter les accords et les procédures consacrés dans la Constitution.

L'UPSI ne comprend pas pourquoi l'investissement immobilier doit être de nouveau la victime et demande avec insistance de corriger cette distorsion.

2. FISCALITE DES SICAFI

Le projet d'arrêté royal relatif aux sicafi préparé par le Cabinet des Finances et les Services de la CBFA et approuvé par le Comité de Direction de la CBFA le 11 mai 2010 refond les arrêtés royaux du 10 avril 1995 et 21 juin 2006 et contient principalement les dispositions nouvelles suivantes:

2.1. Accès au marché des capitaux

1. En ce qui concerne les augmentations de capital en espèces, il sera possible de déroger au droit de préférence organisé par le Code des Sociétés, pour coupler la constitution accélérée d'un livre d'ordres (« accelerated bookbuilding ») et une souscription publique d'une durée minimum de 3 jours ouvrables, par laquelle les actionnaires existants se voient réserver par préciput une allocation d'actions nouvelles à concurrence de leur pourcentage de participation au capital. La méthode du «bookbuilding» est d'application générale dans les marchés primaires des capitaux en Europe et les sicafi ne peuvent en être privées plus longtemps, comme c'est encore le cas aujourd'hui.

2. Le projet d'arrêté royal autorise les sicafi à émettre des obligations convertibles ou avec warrants sous la même modalité que pour les augmentations de capital en espèces, ce qui ne leur est pas permis en ce moment.

3. Le projet les autorise également à offrir aux actionnaires le choix entre un dividende en espèces et un dividende en actions (le traitement fiscal en est identique), ce qui leur est actuellement interdit.

4. Dans le cadre des apports en nature, il sera possible de fixer le prix d'émission des actions nouvelles sur base de la moyenne des cours de bourse des 30 jours précédant la date de convention d'apport (à condition de publier l'information le lendemain) plutôt que précédant la date de réalisation de l'apport, comme prescrit actuellement.

2.2. Filiales sicafi et Partenariats Public Privé

1. Filiales de sicafi publiques sous la forme de sicafi institutionnelles: l'introduction du régime de la sicafi institutionnelle permet une mise à niveau de la législation belge avec celles des pays voisins: Pays-Bas, France et Royaume Uni. Ces sicafi institutionnelles offriront la possibilité de loger des pools d'actifs homogènes dans des filiales ad hoc. Ceci facilitera également le transfert immédiat, avec acquittement de l'exit tax et donc sans conséquence préjudiciable pour le Budget de l'Etat, du patrimoine de sociétés immobilières nouvellement acquises dans le régime fiscal sicafi et permettra des économies appréciables sur les frais de fusion (convocation d'assemblées générales extraordinaire, publications, honoraires notariaux). Enfin, ceci ouvrira aux sicafi des perspectives de partenariats, exclusivement avec des investisseurs institutionnels.

2. Possibilité accrue d'investir dans tout bien immobilier, avec ou sans droit réels, donc aussi sur base de concession, lorsque l'aliénation du domaine public - même temporaire - est impraticable.

3. Location-financement en tant que donneur : la définition de location-financement sera alignée sur la définition des normes IFRS. Cette activité doit être accessoire pour la sicafi. Elle pourrait éventuellement devenir activité principale de la sicafi publique ou d'une filiale s'il s'agit d'immeubles destinés à des fins d'intérêt public.

2.3. Aspects comptables

1. Lisibilité de la présentation du résultat financier

IAS 39 oblige à reconnaître comme actifs ou passifs financiers les variations cumulées de juste valeur des instruments de couverture. En créant une rubrique spécifique pour la juste valeur des actifs et passifs financiers, le nouveau schéma permet de les isoler des autres rubriques du résultat financier. Les revenus financiers sur instruments de couverture actifs durant la période peuvent être portés en déduction des charges financières. La rubrique « Charges financières nettes » se rapproche ainsi du coût réel de la dette, à l'amortissement près des primes payées à l'achat d'instruments de couverture actifs durant la période.

2. Introduction d'un «Etat du résultat global »

La norme IAS 1 « Presentation of Financial Statements » a été modifiée avec effet au 01.01.2009. Il existe donc une obligation de présenter après le compte de résultats un « Etat du résultat global » (« Comprehensive income ») , ce que l'arrêté du 21 juin 2006 d'application pour les sicafi ne prévoyait pas.

Le nouvel arrêté inclut donc à la suite du compte de résultats une section 3 « Etat du résultat global » reprenant les rubriques suivantes :

- Le résultat net
- Les autres éléments du résultat global :
 - L'impact sur la juste valeur des frais et droits de mutation estimés intervenant lors de l'aliénation hypothétique des immeubles de placement
 - La variation de la partie efficace de la juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie
 - Les variations de juste valeur des actifs financiers destinés à la vente
 - Les différences de change liées à la conversion d'activités à l'étranger
 - Les écarts actuariels des plans de pension à prestations définies
 - L'impôt sur le résultat lié aux autres éléments de résultat global

- Les éventuels autres éléments du résultat global
- Le résultat global, total des rubriques précédentes

3. Autres éléments financiers et comptables abordés dans l'arrêté, sous l'angle prudentiel :

- Décomposition des réserves
- Davantage de détails dans les affectations et prélèvements
- Introduction d'un schéma de calcul pour la préservation d'un montant minimum de capitaux propres (permettant l'application, dans un schéma de comptes IFRS, de l'article 617 du Code des Sociétés)
- Règles plus précises pour le calcul de la distribution de dividendes (80 % du cash flow minimum, comme actuellement).

L'UPSI demande que le projet d'arrête royal relatif aux sicafi approuvé par le Comité de Direction de la CBFA le 11 mai 2010 puisse être promulgué dans les meilleurs délais.

3. REGIME DE TAXATION DES REVENUS ET PLUS-VALUES IMMOBILIERES DANS LE CHEF DES PERSONNES PHYSIQUES

La fiscalité sur le patrimoine immobilier privé a pris son envol ces dernières décennies. La pression fiscale sur ce patrimoine immobilier a sérieusement augmenté, surtout depuis la fin des années quatre-vingt. Cet alourdissement est allé de pair avec une stabilisation et même un abaissement de la fiscalité sur le patrimoine mobilier, à quelques exceptions près. Il en résulte que le patrimoine immobilier est imposé en Belgique deux à quatre fois plus que le patrimoine mobilier (voir à ce sujet le Rapport du Conseil supérieur des finances -1997).

Plus précisément, nous devons constater que les plus-values sur le patrimoine mobilier ne sont pas imposées en général dans le chef des personnes physiques, alors que les plus-values sur un bien immobilier sont imposables dans de nombreux cas. Celui qui achète un terrain et le revend dans les 5 ans, paie 33 % d'impôts sur la plus-value. Si la vente se réalise entre 5 et 8 ans, l'impôt sur les plus-values s'élève à 16,5 %. Sur les constructions, il est prélevé un impôt sur les plus-values de 16,5 % si la vente a lieu moins de 5 ans après l'achat, sauf s'il s'agit de la vente de sa propre habitation.

Une conséquence logique est que la part du patrimoine immobilier des particuliers dans le patrimoine privé national total a sérieusement fondu et que, à certains moments, cela conduit même à une pénurie d'habitations à louer.

Il n'y a pas de justification objective à cette différence de traitement fiscal entre le patrimoine mobilier et immobilier. Eu égard à l'importance de l'impact économique, l'UPSI demande dès lors d'imposer les plus-values sur les placements immobiliers et les revenus des placements immobiliers, en principe, de la même manière que les placements mobiliers.

L'UPSI demande en outre que l'indexation du revenu cadastral se fasse sur la base de l'indice santé au lieu de l'indice des prix à la consommation, comme c'est également le cas pour l'indexation des loyers. En effet, il est logique que le revenu cadastral, qui constitue la base de taxation des revenus immobiliers, évolue au même rythme que les revenus locatifs réels.

4. IMPOTS INDIRECTS

1. ABAISSEMENT DU TAUX DE TVA SUR LES LOGEMENTS SOCIAUX

a. L'UPSI plaide pour l'abaissement du taux de TVA sur tous les logements sociaux.

Motivation :

- il est autorisé par la Directive TVA de l'Union européenne
- il est d'application dans d'autres Etats membres
- le logement est un besoin de base élémentaire, qui justifie une fiscalité adaptée

L'UPSI demande toutefois que :

- la notion de logement social soit définie pour l'application de la TVA sur la base de critères objectifs (par exemple, la superficie)
- le taux de TVA réduit ne se limite pas aux ventes par des sociétés publiques de logement social, mais doit aussi pouvoir s'appliquer aux ventes par le secteur privé. Le taux de TVA applicable doit dépendre en effet de la nature du bien vendu et non de la qualité du vendeur (opérateur public ou entreprise privée). Tout autre point de vue nous paraît contraire aux principes de base de la TVA, qui est une taxe de consommation.

L'UPSI demande à être associée à la préparation d'initiatives législatives dans ce domaine.

b. Eliminer la distorsion de concurrence dans la construction d'habitations sociales

Les sociétés publiques de logement social peuvent bénéficier de divers avantages fiscaux. En outre, dans la loi-programme de décembre 2006, le taux de TVA applicable à la vente d'habitations par des sociétés de logement social a été abaissé de 12% à 6%. Cette mesure accentue encore plus la distorsion de concurrence avec le secteur privé qui offre aussi sur le marché des habitations comparables en matière de confort, de superficie et de budget aux habitations "sociales" offertes en vente sur le marché par des sociétés publiques de logement social.

L'UPSI demande que les stimulants fiscaux accordés pour la construction d'habitations sociales ne soient plus réservés au secteur des sociétés publiques de logement social. La distorsion de concurrence avec le secteur privé doit être gommée.

2. TVA SUR LOCATIONS IMMOBILIERES PROFESSIONNELLES

a. Parce qu'elle s'écarte de l'essence même de la Taxe à la valeur ajoutée, qui repose sur une neutralisation des taxes aux différents stades de la chaîne économique, et qu'elle met la Belgique en position d'infériorité par rapport aux Etats voisins en augmentant le coût d'une implantation dans notre pays, l'exemption de TVA pour la location d'immeubles neufs doit être considérée comme un frein majeur à l'investissement en Belgique.

Aux défauts cités, on peut encore ajouter l'inégalité de traitement qu'elle crée entre l'entreprise qui

a les moyens de devenir propriétaire de ses installations et l'entreprise, souvent nouvelle, qui pour des raisons financières doit prendre son siège en location. La première peut déduire la TVA sur la construction. La seconde supporte sans pouvoir la récupérer, la TVA qui non déductible dans le chef du bailleur est nécessairement comprise dans le loyer.

b. Le Code de la TVA 1992 prévoyait l'option de soumettre les locations professionnelles à la taxe. Il a été modifié sur ce point en 1994, sans que l'arrêté d'exécution qui devait en déterminer les modalités d'application n'ait été adopté.

Le marché immobilier a alors dû réagir en substituant à la location d'autres types de contrats permettant la soumission des loyers ou redevances à la TVA. Cela ne s'est cependant fait qu'au prix d'une sollicitation toujours plus poussée des concepts juridiques.

c. Des parlementaires ont déposé le 29 décembre 2003 une proposition de loi en vue de modifier l'article 44 du Code de la taxe sur la valeur ajoutée de telle manière que la TVA puisse être déduite par l'investisseur qui donne un immeuble neuf en location à une entreprise.

Les développements de cette proposition de loi rappellent opportunément un extrait du rapport du Conseil supérieur des Finances de décembre 1995 : « Le système qui refuserait d'éponger en totalité l'impôt grevant la construction, la transformation ou l'amélioration des biens d'investissement aurait fatalement pour effet rémanent d'inclure cet impôt dans la base de taxation des opérations ultérieures. Un tel système courrait dès lors le risque de freiner l'évolution économique et le progrès technique (...) »

d. Au cours des discussions de cette proposition de loi, en Commission des Finances et du Budget de la Chambre des Représentants, il a été décidé de demander à la Cour des Comptes d'évaluer l'impact qu'aurait pour le Trésor la mesure envisagée.

En conclusion, l'Avis rendu par La Cour des Comptes le 18 mars 2005 reconnaît l'intérêt de cette proposition sur le plan des principes, souligne quelques faiblesses du texte à améliorer et évalue l'impact budgétaire sur base d'un calcul théorique, à une somme astronomique dépassant 1,8 milliard d'euros. L'examen de cet Avis a cependant permis de déceler d'importantes faiblesses dues principalement à une méconnaissance du secteur immobilier. Sur base du même raisonnement, avec les corrections nécessaires, l'impact

est ramené à 173,3 millions d'euros. Un tel montant serait rapidement compensé par les impôts directs qui seront générés par la mesure. Les corrections transmises par l'UPSI tant à la Chambre des Représentant qu'à la Cour des Comptes n'ont pas été contredites à ce jour.

L'UPSI demande que la location professionnelle d'immeubles neufs puisse par une option offerte au bailleur, rentrer dans le champ de la TVA où il a sa place logique.

3. PRELEVEMENT DE LA TVA EN CAS DE LOCATION D'UN IMMEUBLE PAR UN CONSTRUCTEUR PROFESSIONNEL

Dès l'entrée en vigueur du nouveau Code, l'UPSI dans son « Avis relatif à la mise en œuvre du Code TVA » (1994) a attiré l'attention sur une modification, non voulue semble-t-il, du statut des constructeurs professionnels. L'Administration de la TVA a en effet interprété l'article 12 § 1, 3° du nouveau Code dans un sens qui impose le prélèvement par un constructeur professionnel d'un immeuble neuf loué même s'il continue à le destiner à la vente.

Ceci n'était plus conforme à la présomption irréfragable selon laquelle un constructeur professionnel destine à la vente les immeubles qu'il construit ou fait construire. Aussi l'UPSI a répété à de nombreuses reprises que l'interprétation de l'Administration n'était pas conforme à la loi.

La thèse de l'UPSI a été consacrée par un jugement rendu par le Tribunal de Première Instance de Bruxelles du 17 octobre 2001.

L'UPSI estime que l'Administration doit réexaminer sa position et de manière non équivoque, confirmer que la location d'un immeuble neuf n'est en rien une preuve de la renonciation à vendre cet immeuble en ne peut en conséquence modifier les règles relatives à la déductibilité de la TVA.

4. NEUTRALITE DE LA TVA LORS DE LA TRANSMISSION D'UN IMMEUBLE QUI FAIT L'OBJET D'UNE OCCUPATION SOUMISE A LA TVA

Lorsqu'un immeuble fait l'objet d'une occupation soumise à la TVA mais que sa vente ne peut pas se faire sous le régime de la TVA, cette vente engendre une révision en matière de TVA et rompt ainsi la neutralité en matière de TVA.

L'UPSI demande que la TVA ainsi payée par le cédant dans le cadre de la révision de la TVA puisse être déduite par l'acquéreur de cet immeuble qui continue à faire l'objet d'une occupation soumise à la TVA, ou mieux, que cet immeuble puisse être cédé sous régime de la TVA.

5. DEDUCTION DE TVA PAR LES LOTISSEURS

Au sujet des lotissements, l'Administration de la TVA fait actuellement une distinction entre les lotisseurs et les promoteurs immobiliers. Les premiers (les lotisseurs) achètent le terrain, font réaliser des travaux d'infrastructure et vendent un terrain viabilisé, l'infrastructure aménagée étant cédée gratuitement à la commune. La vente du terrain s'opère sous le régime des droits d'enregistrement. Les deuxièmes (les promoteurs immobiliers) sont également confrontés à la réalisation de travaux d'infrastructure, mais ils érigent aussi des constructions, qui sont vendues – dans la mesure où il s'agit d'une construction "neuve" au sens du Code de la TVA – sous le régime de la TVA

Si le lotisseur/promoteur immobilier ne peut pas déduire la TVA sur les travaux d'infrastructure, il naît une double imposition, car l'acheteur paie des droits d'enregistrement sur le prix du terrain, incluant le coût de l'infrastructure (comprenant la TVA non déductible).

La situation en matière de déductibilité de la TVA sur le coût de l'infrastructure est actuellement la suivante :

- Pour le lotisseur "pur" (c'est-à-dire : celui qui vend uniquement le terrain, sans construction), l'Administration de la TVA n'accepte pas encore de déduction de la TVA sur le coût de l'aménagement de l'infrastructure.
- Le promoteur immobilier, par contre (c'est-à-dire : celui qui vend une construction, après la réalisation de travaux d'infrastructure), peut déduire la TVA sur les travaux d'infrastructure pour autant que le prix des travaux d'infrastructure – et le prix de la construction – soit facturé à l'acheteur en application de la TVA. Le fait de céder gratuitement l'infrastructure à la commune, n'y change rien. Cette pratique pour les promoteurs immobiliers est confirmée dans la Circulaire 17/1975 et la décision ET 109060.

L'UPSI demande que l'Administration de la TVA permette de soumettre la "vente" de l'infrastructure à l'acheteur du terrain, à la TVA – et, par conséquent, d'exonérer cette partie du prix de droits d'enregistrement. Cette transaction qui est soumise à la TVA crée à ce moment-là un droit à déduction dans le chef du lotisseur. De cette façon, on (1) évite la double imposition et on (2) permet la déduction de la TVA sur les frais d'infrastructures qui sont cédés avec TVA.

L'UPSI demande en d'autres mots de suivre la réalité économique, qui est la suivante : l'infrastructure est aménagée en vue de la création d'une parcelle viabilisée et le coût de l'infrastructure est imputé à l'acheteur. Il est compris en fait dans le prix de vente du terrain (même si, juridiquement parlant, la propriété de l'infrastructure n'est pas transférée à l'acheteur du terrain, mais est cédée gratuitement à la commune).

6. TVA SUR CENTRES COMMERCIAUX

Les exploitants de centres commerciaux (shopping centers) sont confrontés à la question de savoir dans quelle mesure leur chiffre d'affaires doit être qualifié de location immobilière ou de service. En pratique, la mise à disposition d'un espace dans un shopping center à un utilisateur-commerçant, va de pair avec la fourniture d'une palette complète de services. La qualification du chiffre d'affaires a une incidence sur le degré de déduction de la taxe en amont par les exploitants des centres commerciaux.

L'UPSI plaide pour la mise en place d'un système simple et uniformément applicable qui règle l'application de la TVA dans le secteur des centres commerciaux, à condition que ce système tienne compte de la réalité économique et offre une sécurité juridique. Dans ce cadre, l'UPSI demande que le projet de circulaire concernant cette matière soit approuvé.

7. TAUX DE TVA REDUIT A 6% EN CAS DE RENOVATION D'HABITATIONS DE PLUS DE 5 ANS

Dans le cadre d'une mesure européenne temporaire pour services à forte intensité de main d'œuvre, le délai de première occupation d'une habitation a été ramené de 15 à 5 ans.

Grâce à cette mesure et depuis l'année 2000, tous les travaux de rénovation, de réparation et de maintenance d'une habitation en première occupation sont donc soumis à un taux de TVA réduit à 6%.

Ce délai vient à échéance au 31 décembre 2010.

L'UPSI plaide pour la prolongation de cette mesure, favorable aux consommateurs et garante d'une relance économique.

Membres effectifs de l'UPSI :

AEDIFICA
ALIDES (GROUP MAES)
ALLFIN
ALVERIA REAL ESTATE
APE
ARMADA
ATENOR GROUP
ATLAS INVEST
ATOS PROMOTIONS
AXA BELGIUM
BANIMMO
BATIMENTS & PONTS CONSTRUCTION
BATIPONT IMMOBILIER (BPI)
BEFIMMO
BESIX R.E.D.
BOUWFONDS PROPERTY DEV. BELGIUM
BOUYGUES IMMOBILIER
BREEVAST DEVELOPMENT BELGIUM
BRUMMO
BUELENS
BURCO
CHÂTEAU PROMOTION
CODIC BELGIQUE
COFINIMMO
COMPAGNIE DE PROMOTION
COMPAGNIE HET ZOUTE
CONNECTIMMO
CONSORTIUM IMMOBILIER GÉNÉRAL
CONSTRUCTION & INVESTMENT PARTNERS
DANNEELS PROJECTS
DE SPEYEBEEK – IMMO DESIMPEL
DEXIA REAL ESTATE BANKING
DMI VASTGOED
DUMOBIL
ERTZBERG
EUROSTATION
EXTENSA GROUP
FAREGAN
FLANDERS-IMMO J.B.
FOREMOST IMMO
FORTIS REAL ESTATE
FORUMINVEST
GANDS
GENERALI REAL ESTATE INVESTMENTS
GHELAMCO
GROEP HUYZENTRUYT - HDI
GROEP P & V
GROUP GL INTERNATIONAL
HEIJMANS VASTGOED
HERPAIN URBIS
HERVÉ JACOBS & PARTNERS
HOME INVEST BELGIUM
HOPROM
HOUYOUX CONSTRUCTIONS
HUYSMAN BOUW
I.F.C. – F.I.V.B.
IMKOR
IMMO BAM
IMMO DM
IMMO DURABRIK
IMMOBEL
IMMOFLANDRIA
IMMOVAL
IMPACT ONTWIKKELING
IMRODER
ING LEASE BELGIUM
ING REAL ESTATE
INTERVEST OFFICES
INTERVEST RETAIL
INVIMMO
J.M. CONSTRUCTION
JCX GESTION
KAIROS
KBC REAL ESTATE
KOLMONT WOONPROJECTS
LEASINVEST REAL ESTATE
LES ENTREPRISES LOUIS DE WAELE
LOTINVEST
MAKHZEN / PROBAM
MATEXI
MONTEA
MULTI DEVELOPMENT BELGIUM
NEXITY BELGIUM
NOVUS
OPTIMA FINANCIAL PLANNERS
ORBIS
PROJECTONTWIKKELING VAN WELLEN
PSR BROWNFIELD DEVELOPERS
PYLOS
REAL HOUSES
REDEVCO RETAIL BELGIUM
REDIM
RETAIL ESTATES
RE-VIVE
ROCKSPRING
SEGRO BELGIUM
SOCATRA
SOCIÉTÉ INTERNATIONALE DE GESTION ET DE
GÉRANCE
SOGERIM CONSTRUCTION
SOFICOM DEVELOPMENT
SOPEDI
STUDIE & EXPERTISEBURO DE PALMENAER
THOMAS & PIRON
U-PLACE
VALAD PROPERTY GROEP
VAN DE WALLE BOUWGROEP
VANHAERENTS
VASTGOED C.W.
VIRIX
VLASIMMO
VLERICK VASTGOED
VOORUITZICHT
WAREHOUSES ESTATES BELGIUM
WERELDHAVE BELGIUM
WILHELM & CO
WILMA PROJECT DEVELOPMENT
WILMARC INVEST

Membres de soutien de l'UPSI :

A.2R.C
AAREAL BANK AG
ALFI
ALG. AANNEMINGEN VAN LAERE
ALLEN & OVERY LLP
ALMA CONSULTING GROUP BELGIUM
ALTIPLAN° ARCHITECTS
ALTIUS
ANIXTON
APOLLO-COMMUNICATIONS
APROMAT - APRODEC
ARCH.BUREAU JASPERS
ARCHI + I
ARCHI 2000
ARCHITECTES ASSOCIES
ARTE POLIS
ASSA ABLOY
ASSAR ARCHITECTS
ATELIER DES ARCHITECTES ASSOCIES
B.E.A.I.
BELVI
BERQUIN NOTARISSEN
BLUE PROPERTIES
BONTINCK ARCHITECTURE & ENGINEERING
BOPRO
BOURS & ASSOCIES
BRUFIMO
BUREAU VAN RANSBEECK
CATELLA PROPERTY BELGIUM
CB RICHARD ELLIS
CEA BELGIUM
CEGELEC
CHAPMAN TAYLOR BENELUX
CIRMAD
CLIFFORD CHANCE
CONCORDIA
CONIX ARCHITECTEN
CREDIT FONCIER
CUISENAIRE CONSULTANCY
DALPO
DE CROMBRUGGHE & PARTNERS
DE CROMBRUGGHE A.
DECATHLON
DESSO
DLA PIPER UK LLP
DUPONT,NERINCX, VINCKE
ECOREM
EDITIONS & SEMINAIRES
EEMAN & PARTNERS
ELEGIS, HANNEQUART & RASIR
EPMC
ERNST & YOUNG TAX CONSULTANTS
EUROHYPO AG
G. PIERSON & ASSOCIES
GALERE
GVA GRIMLEY
HAUMONT-SCHOLASSE & PARTNERS
HOOOX
HOUSING SERVICE IGC
IMMOBILIEN HUGO CEUSTERS
IMMOBILIERE DE TARCENNE
IMTECH BELGIUM
ING BELGIQUE
INTERBUILD
JONES LANG LASALLE
KING STURGE
KNIGHT FRANK
KORAMIC REAL ESTATE
KPMG
KUMPEN
LIEDEKERKE WOLTERS WAELEBROEK KIRKPATRICK
LINKLATERS
LOYENS & LOEFF ADVOCATEN
LYDIAN LAWYERS LLP
M. & J.M. JASPERS - J. EYERS & PARTNERS
MARCQ & ROBA
MAZARS REVISEURS D'ENTREPRISES
MCS
MDW ARCHITECTURE
MEERVER
MIELE
MK CONSULTING
MONTAIS PARTNERS
MOURIK
NAUTADUTILH
NIBELLE AVOCAT
NOTIMMEX
ONE
P.G. PROJECT CONSULTING
PANAREA
PARIJS-GOOSSENS
PRICEWATERHOUSECOOPERS
REALCO & PARTNERS
SANTERRA
SECO
SIGOMA
SNP / AES
SOCOTEC BELGIUM
SODEXO BELGIUM
SOFIDEV
SOPHIA ENGINEERING
STIBBE
SVR - ARCHITECTS
TASE
TAYLOR WESSING
TIBERGHEN
TURNER & PARTNERS
UNIVERSOIL
URBAN PLATFORM
VALENS
VAN IMPE & PARTNERS
VAN ROEY
VERHAEGEN WALRAVENS
VICTOIRE PROPERTIES
VIESSMANN BELGIUM
VK GROUP
WIDNELL EUROPE



Union Professionnelle du Secteur Immobilier
Rue de la Violette 43
B-1000 Bruxelles
tél. : 02/511 47 90
fax : 02/219 71 99
e-mail : info@upsi-bvs.be
site internet : www.upsi-bvs.be

L'UPSI, créée en 1956, est une union professionnelle qui regroupe les promoteurs, les investisseurs et les lotisseurs immobiliers. Par le biais de ses membres, elle représente un important créneau du secteur immobilier :

- 3.800 personnes employées par les membres de l'UPSI
- 40.000 emplois créés indirectement par les membres de l'UPSI
- 60 % de la part du chiffre d'affaires du secteur immobilier réalisé par les membres de l'UPSI
- 8,7 millions de m² en construction par les membres de l'UPSI
- 10,4 millions de m² détenus par les membres de l'UPSI comme investissement
- 15,7 milliards € comme valeur estimée du marché de l'immobilier détenu par les membres de l'UPSI (chiffres 2008 – source : Deloitte Real Estate)

Le logo de l'UPSI fait allusion au tangram chinois ; un carré est divisé en 7 parties géométriques avec lesquelles un nombre illimité de figures peut être créé.

Les promoteurs, les investisseurs et les lotisseurs immobiliers réunissent des éléments juridiques, financiers, techniques et urbanistiques afin de constituer un ensemble créatif, cohérent et durable.

PARTENAIRES STRUCTURELS :

BELFOR 



Schindler

REALTY 
International Forum for Real Estate

SIEMENS

IMMOWEB.be

Laga 
Real Estate

Deloitte.
Real Estate



Rue de la Violette 43
B-1000 Bruxelles
tél. : 02/511 47 90
fax : 02/219 71 99
e-mail : info@upsi-bvs.be
site internet : www.upsi-bvs.be