

2022-3 **BIV**NEWS

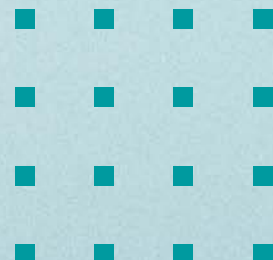
JULI - AUGUSTUS - SEPTEMBER 2022 • 25^e JAARGANG • DRIEMAANDELIJKS • AFGIFTEKANTOOR GENT X • P705210

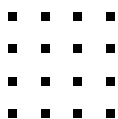
RESULTATEN VAN ONZE GROTE SYNDICUSBEVRAGING



LANCERING
IMAGO-
CAMPAGNE
BEMIDDELAARS

TUCHTRECHT-
SPRAAK:
BELANGEN-
CONFLICTEN





INHOUD

3 EDITO
Het BIV staat dicht bij haar leden

4-5 ACTUA
Resultaten controles FOD
Economie bij vastgoedmakelaars

6-9 RESULTATEN GROTE
SYNDICUSBEVRAGING

10 CAMPAGNE VOOR
DE BEMIDDELAAR

11 EERSTE HULP BIJ
STAGEVRAGEN

12-13 TUCHTRECHTSpraak:
Belangenconflicten

14 NIEUWE TITULARISSEN

15 VASTGOEDKWESTIES

16 WHO IS WHO?
Nederlandstalige Uitvoerende
Kamer

BIV-NEWS

is het ledenblad van het
Beroepsinstituut van
Vastgoedmakelaars (BIV)

ZETEL

Luxemburgstraat 16B,
1000 Brussel
www.biv.be

CONCEPT EN REALISATIE

Dorien Stevens
Anne-Sophie Bausière
Steven Lee

VERANT- WOORDELIJKE UITGEVER

Olivier Morobé

WERKTEN MEE AAN DEZE UITGAVE

Jurgen Vansteene
Ellen Dejonckheere
Christian Stoop
Frank Damen
Thomas Blairon

LAYOUT

Graphic Plugin

DRUKKERIJ

Mirto Print

VRAGEN? VOORSTELLEN? IDEEËN?

02/505 38 50
 communicatie@biv.be
 /immoBIV (BIV Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars)



Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars
 @immoBIV
 @biv_ipi

HET BIV STAAT DICHT BIJ HAAR LEDEN



Nu de zomervakantie achter ons ligt, hebben we voldoende energie getankt om nieuwe projecten aan te vatten. Intussen ontvingen we de resultaten van de grote syndicusbevraging die we eerder dit jaar organiseerden en kunnen we geleidelijk aan actie ondernemen. Tegelijk voorzien we een imagocampagne voor consumenten, specifiek gericht op het beroep van de bemiddelaar.

In onze syndicusenquête kwam naar voor dat onze professionals regelmatig stress ervaren, hun werktijd soms ongezonde proporties aanneemt en ze de billijkheid van hun vergoeding in vraag stellen. Ook conflicten met mede-eigenaars en avondlijke algemene vergaderingen zijn hen niet vreemd. Maar er is bemoedigend nieuws. 80% van de syndici beschouwt zijn job als zinvol. Ontdek meer enquêteresultaten vanaf pagina 6.

Het BIV zal actief meewerken om het brede publiek te informeren. Vaak is voor mede-eigenaars onduidelijk wat een syndicus juist doet en tot waar zijn of haar bevoegdheden reiken. We zullen daarom een communicatiecampagne voor hen uitrollen. Ook studenten moeten voldoende geïnformeerd worden over de diversiteit van het beroep zodat ze een weloverwogen keuze kunnen maken. Tevens zullen we het beroep in de spotlight zetten bij onze eigen leden.

Daarnaast lanceren we een campagne die het imago van de bemiddelaar ten goede moet komen. Helaas leven nog te vaak clichébeelden die door bepaalde tv-formats worden versterkt. De bemiddelaar biedt wel degelijk een meerwaarde, gaande van de opmaak van accurate schattingen over correct advies in specifieke situaties tot het samenstellen van feilloze verkoop- of verhuurdossiers. Bovendien word je ook niet in 1-2-3 vastgoedmakelaar. Er gaat een stage- en kennistraject aan vooraf, wat door sommigen wordt onderschat.

Het informeren en betrekken van het brede publiek blijft een *ongoing story*. Hardnekkige percepties krijg je nu eenmaal niet onmiddellijk uitgewist, maar op deze manier worden wel belangrijke stappen gezet. We rekenen dan ook op jou, dat je deze boodschap actief en met trots mee uitdraagt en deelt op je eigen sociale netwerken. Alleen zo zullen consumenten inzien welke kwaliteit en engagement er dagelijks geleverd wordt, kunnen we stereotypen doorbreken en maken we duidelijk dat een tucht- en controleorgaan waakt over de correcte uitoefening van het beroep.

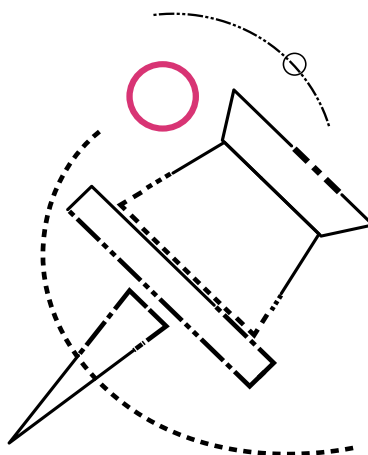
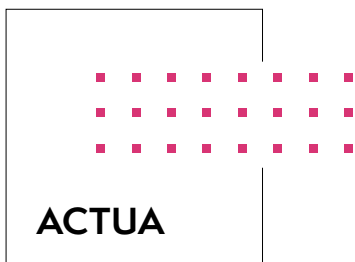
Verder hebben we opnieuw interessante tuchtrecht-spraak voorzien. In dit nummer staan we stil bij belangenconflicten die tijdens het uitvoeren van de opdracht van de vastgoedmakelaar kunnen optreden. We gaan na wat de deontologie hierover vermeldt en brengen tuchtbeslissingen naar voor rond dit thema.

Afsluiten doen we met onze rubriek 'Who is who?' op pagina 16. Daarin brengen we het kloppend hart van het BIV in beeld - de Uitvoerende Kamer - die zowel administratieve als tuchtrechtelijke dossiers behandelt. We geven je graag een inkijk in haar werking.

Alvast een aangename lectuur toegewenst.

**Olivier Morobé, Eerste Ondervoorzitter
Frederiek Thiers, Penningmeester**





FOD ECONOMIE VERDUIDELIJKT RESULTATEN GEVOERDE CONTROLES

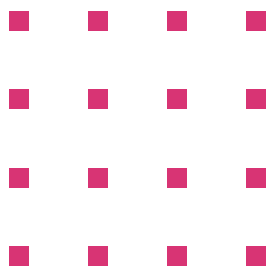
Half juli publiceerden kranten La Meuse (SudPresse) en Het Laatste Nieuws de resultaten van de controles die de FOD Economie afgelopen jaar bij 334 vastgoedmakelaars uitvoerde. In 252 ondernemingen werden alles samen 1.781 inbreuken vastgesteld. Daaruit sproten 386 waarschuwingen, 53 processen-verbaal en 95 administratieve geldboetes voort. Hoewel de cijfers op het eerst zicht zorgwekkend zijn, plaatsen we toch graag een en ander in perspectief.

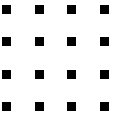
Uit het persbericht dat de FOD Economie op 12 juli II. verspreidde, lezen we dat bij 213 vastgoedmakelaars ruim 800 inbreuken werden vastgesteld omtrent de bemiddelingsovereenkomsten. Zoals de FOD Economie zelf in haar persbericht stelde betrof het in de meerderheid van de gevallen eerder formalistische inbreuken, denk aan het niet handgeschreven vermelden van de datum en plaats van ondertekening, het niet respecteren van de formele vereisten voor de stilzwijgende verlenging (33,3%), ...

Hoewel we natuurlijk van mening zijn dat alle verplichtingen moeten nageleefd worden, merken we dat heel wat inbreuken eerder formalistisch van aard zijn en geen imminent gevaar inhouden voor de consument. Het ontbreken van verplichte vermeldingen op de website van de makelaar bijvoorbeeld is van een heel andere grootorde dan pakweg het faciliteren van een witwasoperatie. Maar dat neemt niet weg dat er te veel inbreuken zijn en dat we onze leden attent zullen blijven maken op de na te leven verplichtingen en controlepunten van de FOD Economie.

Wat ons blij verraste was dat 94% van de gecontroleerde vastgoedmakelaars die de tool antiwitwas gebruikte in orde bleek met haar verplichtingen op dit vlak. De tool werkt dus zeer effectief en vanuit het BIV kunnen we het gebruik ervan enkel maar sterk aanbevelen. De FOD bracht echter wel aan het licht dat 30% van de gecontroleerde vastgoedmakelaars niet over een gepaste procedure beschikte om een risicoanalyse uit te voeren. Ook bij de controle-en identificatieplicht ging het soms fout.

Het Bureau had eind augustus alvast een constructief onderhoud met de FOD Economie, waarbij ze meer duiding kreeg bij de vastgestelde inbreuken. Daarnaast werden eveneens gesprekken gepland met onze voorgedijminister, de heer Clarinval en met de staatssecretaris voor Consumentenbescherming, mevrouw De Bleeker. Het is de bedoeling om samen op termijn informatie rond de verplichtingen van de vastgoedprofessionals verder te versterken.





BIV REAGEERT OP TV-PROGRAMMA'S DIE SECTOR IN DISKREDIET BRENGEN



Het Laatste Nieuws

Gazet van Antwerpen

Half juli publiceerde een professor omgevingsrecht aan de UA een opiniestuk aangaande het beeld dat tv-programma 'Topmakelaars' schept. De professor vond dat de klemtoon vooral op winstbejag en verkopen lag en dat het menselijk aspect er nauwelijks aan te pas kwam. Verder in het stuk stelde ze de professionaliteit van onze beroepsgroep in vraag en acht ze de tussenkomst van een vastgoedmakelaar overbodig.

De integrale reactie die we aan GvA bezorgden kan je lezen op onze website (sectie 'nieuws', 'persberichten').

Wat het programma zelf betreft, betreurt het BIV dat slechts de helft van de opgevoerden effectief over een BIV-erkenning beschikt. Bea Vandendael wordt omschreven als 'topmakelaar' maar beschikt niet over een BIV-nummer. Intussen ging het BIV een gesprek aan met haar en met de zaakvoerder van het kantoor waar ze actief is. Ze is zich bewust van de schijn die wordt gewekt en gaf aan journalisten en productiehuisen te zullen wijzen op het feit dat ze niet erkend is.

Daarnaast is de manier waarop het beroep in beeld wordt gebracht bij momenten problematisch en soms zelfs op het amateuristische af. Alles wordt uiterst luchtig voorgesteld alsof de job nauwelijks meer inhoudt dan wat plaatsbezoeken afleggen. Het lijkt alsof iedereen morgen kan makelen. Diepgang vinden we op geen enkele manier terug. Aan de onderzoeks- of informatieplicht wordt volledig voorbijgegaan. Evenals aan de dossiersamenstelling en aan het menselijk aspect. De complexiteit en het sérieux van het beroep zijn ver te zoeken.

Want het draait vooral om 'verkoop, verkopen, verkopen' in Topmakelaars. Om *Team Tuesday* waarbij men wordt uitgedaagd om zoveel mogelijk afspraken te scoren en om statige diners waarop de allerbesten gelauwerd worden. We hebben het moeilijk met die eenzijdige focus die bepaalde clichés over vastgoedmakelaars bestendigt en uitvergroot. Dat helpt ons niet in het ontcrachten van bepaalde denkbeelden.

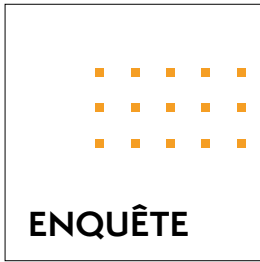
Wij beseffen ook dat bepaalde personen gecast worden en dat tv-makers 'smakelijke' televisie willen brengen. Maar als beroepsinstituut zijn we bekommerd om het imago van ons beroep. Een imago dat we, om eerlijk te zijn, nooit echt hebben mee gehad. Onze campagne (zie pagina 10) die net clichés de kop wil indrukken komt in die zin mooi op tijd.

Het BIV nam overigens in het verleden al contact met het productiehuis van 'Huizenjagers' en 'Huizenjagers buitenland'. We vroegen of er een minimale zendtijd naar de verplichtingen van de makelaar kon gaan en of het BIV die kon toelichten. We zijn toen op een muur gebotst. Onze bijdrage kaderde niet in het format. Bij 'Huizenjagers buitenland' hebben we aan de redactie de regelgeving toegelicht wanneer buitenlands vastgoed in België wordt aangeprijsd.

Ook nu hebben we het betrokken productiehuis (*Hotel Hungaria, n.v.d.r.*) bezocht. We hebben onze bezorgdheden aangekaart en aangedrongen om zoveel mogelijk BIV-erkenden in beeld te brengen. Daarnaast hamerden we erop om deelnemers correct af te titelen. Tot slot gaven we mee dat het beroep veelzijdiger en inhoudelijker getoond kan worden. Deze keer hadden we het gevoel dat men wel ontvankelijk was voor onze opmerkingen.

Word je benaderd om deel te nemen? Stel jezelf dan gewoon de vraag wat je belangrijk vindt als onze job in beeld komt. Voel je je comfortabel bij wat er nu op tv verschijnt of denk je dat het beter kan? Aarzel niet om je te distantiëren van een deelnamevraag als dit niet strookt met je normen en waarden.

En tot slot, het is niet omdat we vastgoedmakelaars zijn dat we het meer dan andere vrije beroepers verdienen om in een slecht daglicht te worden gesteld. Kijken we naar 'De Notaris' die dit voorjaar liep op Eén, dan merken we dat een andere insteek wel degelijk kan. De notaris werd geprofileerd als de allemansvriend, bescheiden een pint drinkend in een volkscafé, de autoriteit, de raadgever die voor elk probleem de geschikte oplossing had, de professional die zijn kantoor perfect organiseert... Waarom kan voor hen wat voor ons niet kan? Met alle complexiteit die een vastgoedtransactie vandaag omvat, mogen we meer dan ooit trots zijn op ons beroep.



RESULTATEN VAN DE GROTE SYNDICUSBEVRAGING

In april kon je niet ontkomen aan de talloze oproepen om deel te nemen aan onze grote syndicusenquête. Syndicus is een knelpuntberoep in alle regio's van ons land. Ten onrechte, want de job is enorm veelzijdig. Wie over het geknipte profiel beschikt en van afwisseling houdt, heeft sowieso werkzekerheid. Het BIV wou nagaan hoe het gesteld is met de beeldvorming rond het beroep, waarom men het syndicschap overweegt of net niet, waar de voornaamste pijnpunten zich bevinden en op welke manier het beter kan. Nooit eerder werd een dergelijke bevraging uitgevoerd. In dit artikel blikken we terug op de resultaten.

PROFIEL

De enquête - aangemaakt en geanalyseerd door de UCL - werd ingevuld door 1.872 personen. Het gaat om:

- 37% actieve stagiair-syndici
- 7% BIV-stagiair syndici
- 4% voormalige syndici
- 21% bedienden bij een syndicus
- 18% vastgoedstudenten
- 13% bemiddelaars of rentmeesters (titularis of stagiair).
- Van de 4% of 82 ex-syndici heeft 80% het beroep sinds meer dan een jaar verlaten.

Ongeveer twee derde is tussen de 26 en de 55 jaar oud. Er namen iets meer mannen dan vrouwen deel (56% tegenover 44%). De meeste antwoorden waren afkomstig uit het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Van de respondenten is slechts 4% minder dan een jaar actief. 46% is tussen 1 en 10 jaar actief in het beroep. 42% is 11 tot 30 jaar aan de slag als syndicus en ongeveer 8% heeft meer dan 30 jaar ervaring op de teller staan.

HOEVEEL SYNDICI ZIJN ER?

Op 30 juni ll. telden we 497 syndici die louter op de syndicus-deelkolom waren ingeschreven. Zij mogen enkel syndicusactiviteiten stellen. Er zijn daarnaast nog 2.808 bemiddelaars-syndici, die beide activiteiten mogen uitoefenen, maar dat niet noodzakelijk doen. Het is onduidelijk hoeveel er hiervan effectief het syndicschap (of bemiddeling) opnemen.

ERVARINGEN EN PIJNPUNTEN

Om dit te meten werd met schalen gewerkt van 1 (helemaal niet akkoord) tot 7 (helemaal akkoord).

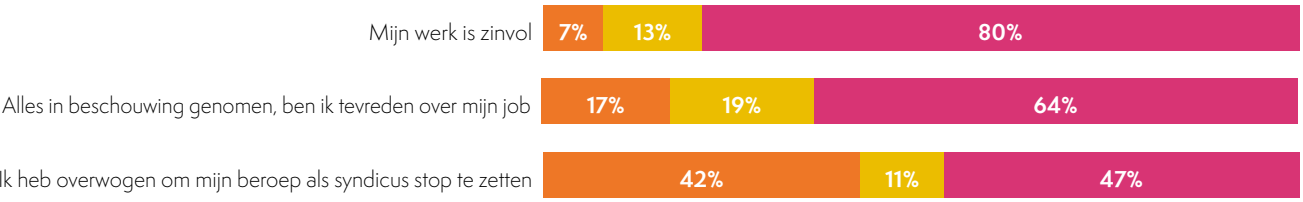
64% geeft aan door de band genomen tevreden te zijn met zijn of haar job. 80% geeft zelfs te kennen de job als zinvol te ervaren. Het gaat uiteraard om een momentopname maar toch merken we dat - ondanks het feit dat het aantal syndici op heden gering is - bijna de helft (47%) al overwogen heeft om het beroep stop te zetten. Dit aandeel ligt lager voor stagiair-syndici (40%), maar hoger voor bedienden (45%) en titularis-syndici (49%).

Als we dieper ingaan op enkele stellingen die de respondenten moesten beoordelen merken we dat het probleem niet zozeer bij de job zelf ligt maar wel bij enkele aspecten die het bestaan van de syndicus moeilijk maken.

Mede-eigendommen en kavels in persoonlijk beheer

Zowat driekwart is tewerkgesteld in een kantoor waar minder dan 10 medewerkers actief zijn. Bijna 40% geeft aan tot max. 20 mede-eigendommen persoonlijk te beheren. Een derde beheert tussen de 20 en 40 mede-eigendommen, waar 28% beweert meer dan 40 mede-eigendommen in portefeuille te hebben.

48% geeft aan tot 400 kavels persoonlijk te beheren. 29% beheert tussen de 400 en 800 kavels en goed een vijfde beheert meer dan 800 kavels.



Verstoord evenwicht werk en privé

Uit de bevragingsresultaten blijkt dat het evenwicht tussen werk en privéleven veelal verstoord is. 58% geeft aan akkoord te zijn met volgende stelling:

'Mijn werk vergt zoveel van mijn tijd en van mijn energie dat het een negatief effect heeft op mijn privéleven.'

De avondlijke algemene vergaderingen in mede-eigendommen hebben daar ongetwijfeld mee te maken. Daarover meldt een stagiair-syndicus dit: "Algemene vergaderingen worden vaak 's avonds gehouden terwijl voor alle andere beroepen (notaris, tandarts, advocaat...) mede-eigenaars wel bereid zijn om hun agenda's aan te passen."

Mede-eigenaars

Dat de bevoegdheden van de syndicus doorgaans niet bij alle mede-eigenaars gekend zijn blijkt uit de 72% respondenten die akkoord gaan met deze stelling:

'Bij mijn werk krijg ik te maken met persoonlijke problemen van anderen die niets met mijn opdracht als syndicus te maken hebben.'

Ook op vlak van erkenning door de mede-eigenaars kan het beter. Slechts 40% gaat akkoord met deze stelling:

'Ik heb de indruk dat mijn werk wordt erkend en gewaardeerd door de mede-eigenaars.'

38% kan zich niet vinden in deze stelling en 22% laat het antwoord in het midden.

Gebrekkige verloning

Ook opmerkelijk is het negatieve sentiment ten aanzien van volgende stellingen:

'Mijn loon is billijk in verhouding tot mijn inspanningen op het werk'. 58% gaat niet akkoord.

'Volgens mij is de rol van syndicus gekend bij het grote publiek'. 74% gaat niet akkoord.

'Volgens mij wordt het imago van de syndicus positief onthaald bij het grote publiek'. 81% gaat niet akkoord.

Stress

Een aanzienlijk deel van de respondenten geeft aan dat ze regelmatig stress ervaren (71%), dat ze zich soms uitgeput voelen (58%), en dat ze zich daarnaast ook emotioneel uitgeput voelen (47%). 42% geeft te kennen soms betrokken te raken in conflicten met klanten.

Veel autonomie en steun van collega's

Lichtpunt is dan weer dat 75% van de syndici aangeeft dat ze invloed hebben op het werk dat ze doen, terwijl zo'n 67% ondersteuning krijgt van collega's.



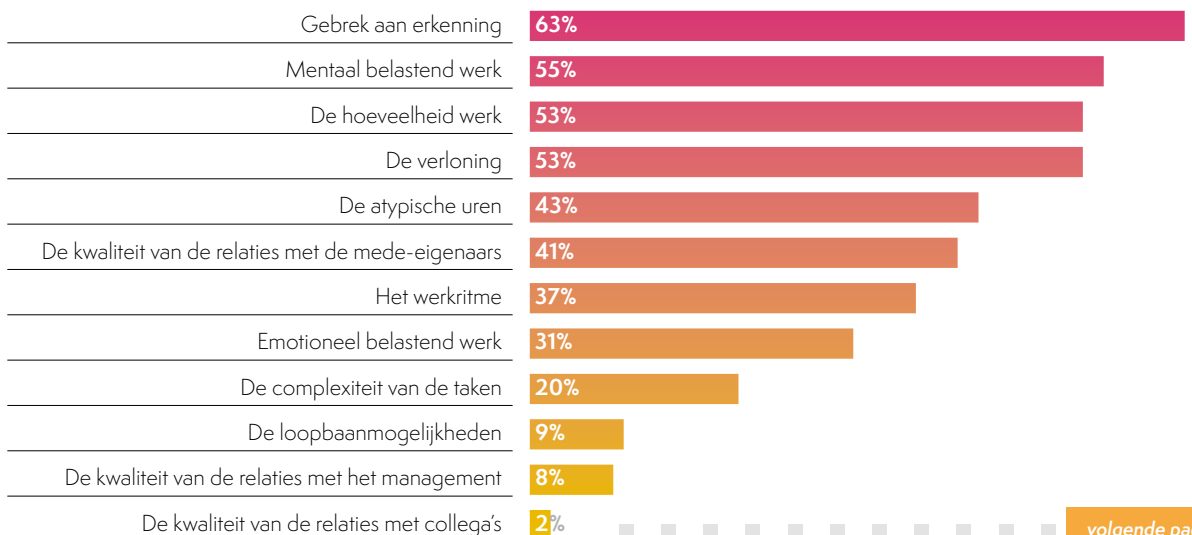
Sandrine Galet, tweede ondervoorzitter van het BIV en initiatiefnemer van deze enquête:

"Voordien hadden we bepaalde vermoedens van pijnpunten bij onze syndici, zoals bv. de avondlijke algemene vergaderingen. Door het afnemen van deze grootschalige bevraging werden deze zwart op wit bevestigd. De info is nu in kaart gebracht. Persoonlijk ben ik wel verrast door de hoge mate waarin de respondenten aangeven zich gestresseerd en vermoeid te voelen. Dat moet zeker een aandachtspunt zijn."

WAAROM HET BEROEP VERLATEN OF DIT OVERWEGEN?

Bij de syndici die het werk overwegen stop te zetten, of dit al overwogen hebben, staat het gebrek aan erkenning voorop (63%). Andere argumenten zijn het mentaal belastend werk (55%), de hoeveelheid werk (53%) en de verloning (53%). De organisatie van algemene vergaderingen buiten de kantooruren (atypische uren) werd door 43% aangeduid.

De 4% respondenten die het beroep al verlaten heeft, wees op een gebrek aan erkenning (48%), de verloning (40%) en de kwaliteit van de relaties met de mede-eigenaars (34%).



ENQUÊTE

STUDENTEN AAN HET WOORD - WAAROM VOOR HET BEROEP KIEZEN?

Hoe wordt het beroep aanzien door studenten? Bijna een vijfde van de respondenten bestond uit studenten. De drie voornaamste motieven waarom zij voor het beroep zouden kiezen zijn polyvalentie en afwisseling, het sociale aspect van het beroep en de passie voor het vak. Als minst positieve aspecten duiden ze op de gebrekkige kennis van de verantwoordelijkheden van syndici en de soms lastige relaties met bepaalde mede-eigenaars.

De studenten konden via een open vraag in dit onderdeel aangeven waarom het syndicschap hen aantrekt.

"Ik help graag anderen en ik los graag problemen op. Het beroep bestaat niet enkel uit voor een scherm zitten. Er is een deel op het bureau en een deel daarbuiten."

"Gewaarborgd inkomen voor verscheidene jaren in tegenstelling tot de bemiddelaar die contracten en commissies achterna moet lopen."

BEMIDDELAARS EN RENTMEESTERS AAN HET WOORD - WAAROM NIET VOOR HET BEROEP GEKOZEN?

De 13% bemiddelaars en rentmeesters die deelnamen aan onze bevraging konden aangeven waarom ze niet hebben gekozen voor het beroep. Buiten het logische 'geen interesse' (38%) kwam de kwaliteit van de relaties met de mede-eigenaars naar voor (44%), evenals het vermoeden van een gebrek aan erkenning (39%).

HOE HET BEROEP AANTREKKELIJKER MAKEN?

Hoe kan de situatie verbeterd worden voor de huidige syndici en hoe kunnen we meer personen aantrekken tot het beroep?

Het grote publiek informeren over de rol van syndicus, de erelonen optrekken en de vergaderingen tijdens de kantooruren organiseren zijn de drie antwoorden die het vaakst naar voor kwamen.

Er waren geen noemenswaardige verschillen te merken tussen syndici, bedienden en stagiairs.

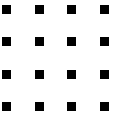
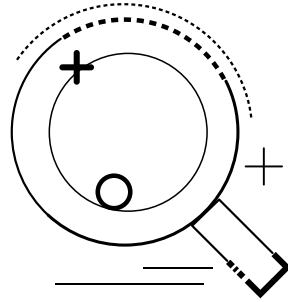
Opmerkelijk is wel dat 38% van de studenten aangeeft dat er meer cursussen over het syndicschap zouden mogen worden opgenomen in de opleiding tot vastgoedmakelaar.



WIST JE DAT?

Syntra West organiseert vanaf dit najaar in Oostende een nieuwe eenjarige opleiding die toeleidt naar de job van syndicus. Studenten worden er klaargestoomd op juridisch, administratief, technisch en financieel vlak zodat ze, mits ze aan de minimale diplomavooraarden voldoen, met extra bagage over het syndicschap aan de start komen alvorens ze de BIV-stage aanvaarten. Uiteraard kan men na de opleiding ook voor het bediendenstatuut opteren. Studenten kunnen hun vakken nog verder aanvullen met een module 'professioneel handelen voor de syndicus' die focust op skills zoals vergadertechnieken, communicatie enz.





MEER COMMUNICATIE OVER HET BEROEP VAN SYNDICUS

Op de vraag 'Welke acties kan men ondernemen om beter over het syndicusberoep te communiceren?' kwamen het vaakst deze antwoorden naar voor:

Voorlichting van mede-eigenaars over wat het beroep juist inhoudt (35%);

Communicatie naar het grote publiek toe (27%);

Voorlichting mede-eigenaars over wat het beroep juist inhoudt via BIV/vastgoedmakelaars/notarissen (13%).

Informatie laten doorstromen naar mede-eigenaars wordt regelmatig aangehaald, ook bij de open vraag tot suggesties. Een bediende formuleerde daarover het volgende:

"De mede-eigenaar dient van bij het begin bewust gemaakt te worden. Ik zou zelfs zeggen van vóór zijn aankoop. Veel mensen gedragen zich enkel als eigenaars zonder erbij stil te staan dat ze rechten maar ook verplichtingen hebben."

Op vlak van communicatiemiddelen worden zowel brochures, campagnes via de televisie en kennisoverdracht naar onderwijsinstellingen gesuggereerd.

ACTIEPLAN VAN ONZE BUREAULEDEN

De Bureauleden staan voor de uitdaging om de huidige syndici te behouden om verdere uitval te voorkomen en anderzijds ook voldoende nieuwe syndici aan te trekken. Dat kan zowel intern, onder de eigen leden als extern, in de hogescholen of Syntra's. Tweede opdracht is om de consument te betrekken in het verhaal zodat hij goed weet wat een syndicus doet en tot waar zijn bevoegdheden reiken.

B2C

Rol van de syndicus verduidelijken: wat doet hij of zij?

- Het opzetten van een campagne rond de syndicus gericht op mede-eigenaars en het brede publiek met het doel om duidelijk te maken wat een syndicus doet, wat niet, waarvoor hij of zij aangesproken kan worden enz.
- De mogelijke uitwerking/verfijning van brochures.
- Deelname aan beurzen, bv. Salon van de mede-eigendom.
- Acties op sociale media.

B2B

Leden maar ook studenten proberen warm maken voor het syndicschap

- Het opzetten van een campagne rond de syndicus gericht op onze (toekomstige) leden via blogs, social media, video's enz. om de toegevoegde waarde en het maatschappelijk belang van de syndicus te onderstrepen.
- Enthousiasmeren van studenten.
- Bezoek aan hogescholen en ontvangst van Syntra-studenten waarbij de veelzijdigheid van het syndicusberoep in de kijker wordt gezet.



Frederiek Thiers, BIV-penningmeester en samen met Bureaulid Sandrine Galet de bezieler van deze enquête:

"Er is zeker een rol weggelegd voor het BIV in termen van bewustmaking en informatie naar het brede publiek en de mede-eigenaars toe. We zullen in die zin op termijn een campagne uitrollen die inzicht verschaft in de taken van de syndicus. Ook in de onderwijsinstellingen mag de klemtoon wat vaker op het syndicschap komen te liggen. De studenten duidelijk informeren over de veelzijdigheid van het beroep, maar ook bv. over de grote autonomie en het recurrente inkomen zijn belangrijke stappen die we kunnen zetten."



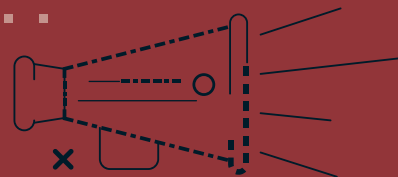
ALS JE ZIEK BENT, GA JE NAAR DE DOKTER.

ALS JE JE HUIS VERKOOPT,
GA JE NAAR EEN
VASTGOEDMAKELAAR-BEMIDDELAAR!



10

CAMPAGNE



BIV LANCEERT IMAGOCAMPAGNE VOOR DE BEMIDDELAAR

Na alle aandacht die de grootschalige syndicusbevraging heeft opgeslorpt, besloot het Bureau dat ook de inspanningen van de bemiddelaar niet onopgemerkt mochten blijven. We weten dat het beroep soms te maken krijgt met vooroordelen en misvattingen, die door bepaalde tv-programma's worden versterkt en die de beroepspraktijk eenzijdig voorstellen. Om een duidelijk en positief beeld te scheppen naar de consument lanceren we een imagocampagne ten gunste van de bemiddelaars.



*“Met deze campagne willen we vooral de meerwaarde van de bemiddelaar benadrukken. Dankzij hun gedegen vakkennis stellen ze waterdichte verkoop- en verhuurdossiers samen en ontzorgen ze de consument. De bemiddelaar is daarnaast ook een adviseur en vertrouwenspersoon die consumenten ondersteunt bij de transactie van onroerend goed, een operatie die velen maar één of twee keer in hun leven uitvoeren”, verduidelijkt **BIV-voorzitter Nicolas Watillon**.*



***Eerste ondervoorzitter Olivier Morobé:** “We koesteren niet de illusie dat met één campagne alle foute aannames over vastgoedmakelaars zullen verdwijnen. Dit is een proces van jaren waarvan we nu de eerste steen leggen. Bemiddelen is meer dan wat documenten opvragen, een plaatsbezoek begeleiden en een commissie opstrijken. Het gaat om informeren, ondersteunen, meedenken met de klant, op maat gerichte oplossingen aanreiken, verplichtingen nakomen en dit alles binnen een deontologisch kader.”*

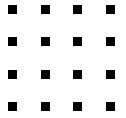
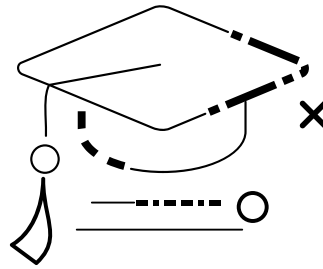
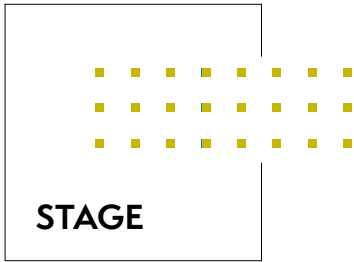
In deze campagne bepaalden we 10 centrale topics die de meerwaarde van de makelaar in de verf zetten. Zo vormen de beroepsaansprakelijkheidsverzekering, financiële borgstelling en de wettelijk beschermde derdenrekening sterke garanties naar de consument. De topics werden verder uitgewerkt d.m.v. informerende social posts vergezeld van rake visuals. Er wordt ingezet op *paid media* om de boodschappen tot bij de consument te krijgen. We rekenen natuurlijk ook op jou om dit alles op je eigen netwerken te delen.

Het is de wens van de Bureauleden om aan het brede publiek duidelijk te maken dat je niet zomaar vastgoedmakelaar wordt. Er gaat een stage, een specifieke vormingsplicht en een tweedelige praktische bekwaamheidstest aan vooraf, iets wat velen niet weten. De weg naar het titularissschap vormt een van de elementen waarrond de campagne werd opgebouwd.

Daarnaast creëerden we een pagina op onze site waar je alle info rond de campagne terugvindt. We maakten een blog aan met daarin verhelderende artikels rond de derdenrekening en de info- en onderzoeksplicht van de makelaar, zaken die van belang zijn voor de consument maar waar hij vaak niet mee vertrouwd is.

In de campagne voorzien we ook testimonials. Via deze videogetuigenissen komen zowel klanten aan het woord die tevreden terugblikken op hun samenwerking met een bemiddelaar als een stagemeester en stagiair die zich uitlaten over het belang van de stage om de vastgoedpraktijk van dichtbij te kunnen ervaren.





EERSTE HULP BIJ STAGEVRAGEN

Deze nieuwe rubriek richt zich tot stagiairs en (toekomstige) stagemeesters. Gezien het grote belang van de stage voor al wie vastgoedmakelaar wil worden, brengt ze veel vragen met zich mee. Deze pagina wil hier een zo goed mogelijk antwoord op bieden, en kwam tot stand na samenwerking met de stagedienst.

WAT IS HET VERSCHIL TUSSEN EEN OPSCHORTING VAN DE STAGE, EEN VERBREKING VAN DE STAGEOVEREENKOMST EN EEN WEGLATING?

Het durft al eens gebeuren dat stagiairs een opschorting van de stage verwarren met een verbreking of met een weglating van de lijst van stagiairs. Het gaat hier om verschillende zaken. De stagiair die zijn stage niet wenst verder te zetten zal expliciet zijn weglating van de lijst van stagiairs moeten aanvragen bij onze Uitvoerende Kamer (UK). Wie echter een opschorting

van zijn stage vraagt of wie zijn stageovereenkomst heeft verbroken, blijft wel degelijk ingeschreven op de lijst van stagiairs. Je blijft dus de betaling van je BIV-ledenbijdrage verschuldigd. Hierna lijsten we de belangrijkste aandachtspunten op:

OPSCHORTING VAN DE STAGE	VERBREKING VAN DE STAGEOVEREENKOMST	WEGLATING VAN DE LIJST VAN STAGIAIRS
Gemotiveerd verzoek richten tot de Uitvoerende Kamer (UK) + bewijsstuk bijvoegen (bv. medisch attest).	In onderling akkoord (datum geldt die partijen zijn overeengekomen) of éézijdig door de stagiair (opzegtermijn van 1 maand). Er is geen motivatie van de verbreking vereist. Er is geen standaardmodel beschikbaar.	Impliceert dat je wordt weggelaten van de lijst van stagiairs en dus geen BIV-lid meer bent.
De maximale stageduur van 36 maanden wordt verlengd met de duur van de opschorting.	De maximale stageduur van 36 maanden wordt niet verlengd met de periode tussen verbreking en de goedkeuring van de nieuwe stageovereenkomst.	Weglatting kan worden aangevraagd in de persoonlijke account.
Zet de stage tijdelijk 'on hold' maar verbreekt de stageovereenkomst niet.	Nieuwe stageovereenkomst moet binnen de 3 maanden vanaf de datum van verbreking ter goedkeuring zijn voorgelegd aan de UK.	In geval van wederinschrijving zijn alle eerder gepresteerde stageactiviteiten verloren. Er is slechts één wederinschrijving mogelijk. Aan het einde van de stage is er ook maar één keer toegang tot de bekwaamheidstest (met één herkansingsmogelijkheid per onderdeel).
Je mag het beroep nog uitvoeren.	Je mag het beroep nog uitvoeren.	Verboden om nog activiteiten uit te voeren vanaf de weglating.
Tijdens de periode van opschorting kan je geen stage lopen of stage-activiteiten registreren in de stagetool.	Je kan pas opnieuw stage lopen nadat je nieuwe stageovereenkomst werd goedgekeurd door de UK.	
De stagiair blijft ingeschreven op de lijst en de BIV-ledenbijdrage blijft verschuldigd.	De stagiair blijft ingeschreven op de lijst en de BIV-ledenbijdrage blijft verschuldigd.	

WELK BEDRAG MOET IK FACTUREREN AAN MIJN STAGEMEESTER TEN GEVOLGE VAN DE INDEXERING VAN DE VERPLICHTE MINIMALE UURVERGOEDING?

In wezen moet je aan je stagemeester het bedrag aanrekenen dat is vastgesteld in de stageovereenkomst die door de UK werd goedgekeurd. De indexering van het verplichte minimumbedrag geldt enkel voor stageovereenkomsten die na de datum van indexering zijn afgesloten. Als je echter samen met je stagemeester zou beslissen om het nieuwe, geïndexeerde bedrag toe te passen, volstaat het om beiden een addendum aan de overeenkomst te ondertekenen (zie artikel 7 van het stagerglement) en om dit ter goedkeuring aan de UK voor te leggen.

ALS STAGIAIR MOET IK MIJN GEPRESTEERDE STAGE-UREN AAN MIJN STAGEMEESTER FACTUREREN. WAT VOORZIET HET STAGEREGLEMENT DAAROMTRENT?

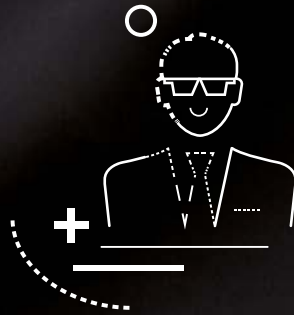
Als stagiair moet je vergoed worden voor de stage-activiteiten die je presteerde in naam en voor rekening van je stagemeester. Zo moet je maandelijks minimaal het uurbedrag dat vermeld staat in de stageovereenkomst factureren, vermenigvuldigd met het aantal uren dat je aan stageactiviteiten presteerde. Het gaat hier om een minimumbedrag per uur dat als enige vergoeding kan gelden. Daarnaast zijn er ook andere vergoedingsopties mogelijk (deze dienen in de stageovereenkomst als dusdanig vermeld te worden). Zo kan er bv. voor een hogere uurvergoeding geopteerd

worden of kan het uurbedrag als een voorschot op commissies worden beschouwd of ermee worden gecumuleerd.

We maken van de gelegenheid gebruik om te onderlijnen dat de stagemeester geen tegenvergoeding mag vragen aan de stagiair. Het stagerglement verbiedt dat immers uitdrukkelijk. Een dergelijke praktijk kan mogelijk tot een tuchtsanctie leiden. Een stagemeester kan je dus nooit marketingkosten, publiciteitsborden, of welke andere kost dan ook aanrekenen.



TUCHTRECHT-SPRAAK



TUCHTRECHTSPRAAK

Tijdens de uitvoering van zijn opdracht kan er voor de vastgoedmakelaar een belangenconflict optreden. Denk hierbij bv. aan de situatie waarbij de vastgoedmakelaar zelf wederpartij van de opdrachtgever wil worden. De BIV-plichtenleer geeft de spelregels mee waarbinnen de vastgoedmakelaar zich moet begeven om een belangenconflict te vermijden. In wat volgt gaan we hier dieper op in en lichten we enkele uitspraken van de Uitvoerende Kamer (UK) rond dit thema toe.

De Uitvoerende Kamer van het BIV waakt over de toepassing van de deontologie van de vastgoedmakelaar en doet uitspraak in tuchtzaken ten opzichte van BIV-leden. Vastgoedmakelaars van wie bewezen is dat zij aan hun deontologische plichten zijn tekortgekomen, zijn strafbaar met volgende tuchtstraffen: waarschuwing, berisping, schorsing of schraping.

Mag een vastgoedmakelaar als wederpartij van zijn opdrachtgever optreden? Het gevaar op belangenverstremming is hier evident. De vastgoedmakelaar kan geneigd zijn om eigenbelang te laten primeren op het belang van zijn opdrachtgever. Artikel 1596 van het Burgerlijk Wetboek verbiedt expliciet lasthebbers om koper te worden van de goederen met de verkoop waarvan zij belast zijn. Wanneer de vastgoedmakelaar enkel de bevoegdheid kreeg om te bemiddelen tussen eigenaar en kandidaat-koper en niet om in naam en voor rekening van de eigenaar op te treden en rechtshandelingen te stellen, dan is het niet verboden om als tegenpartij bij de beoogde overeenkomst op te treden.

De BIV-plichtenleer verbiedt in artikel 67 evenwel om heimelijk, via allerlei kunstgrepen wederpartij in bv. een koopovereenkomst van de opdrachtgever te worden. Deze handeling verdoken stellen door middel van een overdraagbare optie wordt ook deontologisch verboden. De vastgoedmakelaar kan wederpartij worden indien hij zijn opdrachtgever van zijn intentie op de hoogte brengt, hij zijn opdracht stopzet én wanneer de wettige belangen van de opdrachtgever niet worden geschaad. Of de vastgoedmakelaar al deze voorwaarden respecteert zal geval per geval moeten worden uitgemaakt.

ART. 67.

Met betrekking tot een bepaald goed waarvoor hem een opdracht werd toevertrouwd, mag de vastgoedmakelaar-bemiddelaar, noch zelf noch via tussenpersoon kunstgrepen aanwenden om medecontractant van zijn opdrachtgever te worden, al dan niet door middel van een mechanisme van overdraagbare optie.

Hij mag evenwel openlijk voorstellen om medecontractant van zijn opdrachtgever te worden, voor zover hij de opdracht met betrekking tot desbetreffend goed stopzet en de wettige belangen van zijn opdrachtgever niet worden geschaad.

Zo moest een vastgoedmakelaar-bemiddelaar voor de Uitvoerende Kamer van het BIV verschijnen aangezien hij bij de verkoop van een onroerend goed aan zijn opdrachtgeefster had vermeld dat hij zowel optrad als bemiddelend vastgoedmakelaar en als koper. De opdracht tot bemiddeling werd ondertekend door de dochter van de aangeklaagde in opdracht van de vennootschap waarvan de aangeklaagde de gedelegeerd bestuurder is. Er werd voor het betreffende pand een overeenkomst met aankoop-verkoopbelofte afgesloten met een andere vennootschap waarvan de aangeklaagde vastgoedmakelaar zaakvoerder is.

De verkoopprijs was merkbaar lager dan de geschatte verkoopprijs die door de dochter van de aangeklaagde in de opdracht werd opgenomen. Ook werd voor de verkoop een bemiddelingscommissie gevorderd van de opdrachtgeefster.

De leden van de UK achten, gezien het ontbreken van transparantie in de handelingswijze van de vastgoedmakelaar, de inbreuk op artikel 68 van de Plichtenleer bewezen. Ook oordeelde de UK dat een inbreuk op artikel 27 van de Plichtenleer vaststond. De vastgoedmakelaar bevond zich op het moment dat hij optrad als koper (via één van zijn vennootschappen) niet langer in de hoedanigheid van vastgoedmakelaar waardoor de UK stelde dat hij daardoor niet langer recht had op de bij de opdracht bedongen commissie (UK 2019, EB03448).

ART. 27.

Uitgezonderd bijzondere overeenkomsten tussen alle betrokken partijen, mag de vastgoedmakelaar enkel van zijn opdrachtgever of, in voorkomend geval, van een collega waarmee hij een samenwerkingsakkoord heeft, honoraria, commissies, voordelen of beloningen ontvangen.

Los van de hierboven geschetste situaties waarbinnen het voor de vastgoedmakelaar al dan niet toegestaan is om wederpartij te worden van zijn opdrachtgever en zo een belangenconflict te verhinderen is hij volgens artikel 39 van de Plichtenleer steeds deontologisch verplicht om elk belangenconflict te vermijden.

ART. 39.

De vastgoedmakelaar moet elk belangenconflict vermijden. Terzake zal hij de potentiële opdrachtgever er duidelijk op wijzen dat hij tussenkomt als vastgoedmakelaar dan wel in een andere hoedanigheid en is hij er toe gehouden de opdrachtgever te informeren van elke situatie waar de eventuele medecontractant van deze laatste een persoon is waarmee hij een morele, familiale of juridische band heeft.

De vastgoedmakelaar kan niet optreden wanneer hij zelf belangen heeft bij het tot stand komen van een overeenkomst. Indien dit het geval is moet de vastgoedmakelaar de opdrachtgever hierover informeren. Een vastgoedmakelaar-syndicus moest

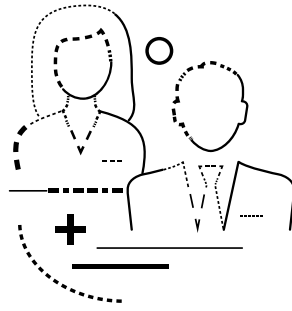
zich verantwoorden voor de UK aangezien hij niet duidelijk was over de hoedanigheid waarin hij tussen kwam op de algemene vergadering. Hierdoor had hij diverse belangenconflicten gecreëerd. Zo stemde de aangeklaagde in de hoedanigheid van mede-eigenaar mee met de verlenging van het syndicuscontract dat werd verleend aan een syndicuskantoor waarvan hij de enige zaakvoerder is. Ook werd de blokpolis afgesloten door aangeklaagde als syndicus met aangeklaagde als verzekeringskantoor, dit zonder dat uit enig stuk bleek dat hij de algemene vergadering hiervan vooraf had ingelicht. De UK achtte de inbreuk op art. 39 bewezen aangezien de exacte hoedanigheid van de aangeklaagde niet bleek uit het verslag van de vergadering. Ook werd de inbreuk tegen de bepaling uit het Burgerlijk Wetboek weerhouden die stelt dat een lasthebber van de VME, of iemand die door haar in dienst is genomen of diensten levert in het raam van een ander contract, niet persoonlijk of bij volmacht mag deelnemen aan de beraadslagingen en de stemmingen over de opdracht die hem werd toevertrouwd (UK 2021, EB03918).

Een andere vorm van belangenverstremgeling uit artikel 39 is deze waarbij de wederpartij een persoon is waarmee de vastgoedmakelaar een morele, familiale of juridische band heeft. Een vastgoedmakelaar-bemiddelaar werd opgeroepen om voor de UK te verschijnen aangezien hij in het kader van de verkoop van een woning de opdrachtgever had geadviseerd om een bod te aanvaarden van kandidaat-kopers waarmee hij een professionele relatie had, ook nadat een eerder (hoger) bod van een andere kandidaat-koper reeds werd aanvaard. De Uitvoerende Kamer achtte hierbij de inbreuk op artikel 39 bewezen (UK 2019, EB03528).

De tuchtrechtspraak geciteerd in dit artikel is geanonimiseerd terug te vinden onder de rubriek 'tuchtrechtspraak' op onze website.



**NIEUWE
TITULARISSEN**



DIT ZIJN DE NIEUWE TITULARISSEN

Na de zittingen van de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer op 10 juni en 15 juli werden volgende nieuwe titularissen opgenomen op het Tableau. Van harte gefeliciteerd!

AMYS	Joyce	PESCH	Maxime
AUBERT	Geoffrey	SENE	Jules
BALOGLU	Omar	SPRENGERS	Goele
CARRON	Pauline	TAILLIEU	Jeroen
COLLIN	Marilyne	VALKENEERS	Kato
DANIELS	Gwenaël	VAN DESSEL	Annemie
DANIELS	Fleur	VAN HAM	Kevin
DE FRENNE	Nico	VAN HAUTEGEM	Florentine
DE PAEPE	Thomas	VAN ZELE	Louis
DESMECHT	Gaëlle	VANOPPEN	Maxime
DOBBELAERE	Laura	VERHELST	Nicola
ENGELS	Jens	VERNIMMEN	Kim
FOLENS	Bert	VERVOORT	Nick
GODEFROID	Frederik	VINCENT	Cathy
GYBELS	Maxim	WIJNANDS	Dennis
JANSSEN	Michaël	WILLEN	Jonathan
KAABI	Alexandre	WINDERICKX	Evelien
KURTAJ	Egzontina	ZEMOURI	Kaddija
LE CLAIR	Philip		
LEYS	Tanne		
MAERTENS	Cyrille		
MAINIL	Pierre		





'door mr. Christian Stoop van Reyns
Advocaten'

VASTGOEDKWESTIES

Wat is Alternative Dispute Resolution (ADR)?

Deze vorm van alternatieve geschillenoplossing is opgenomen in de artikelen 1723-1737 van het Gerechtelijk Wetboek.

Definitie art. 1723/1 Gerechtelijk Wetboek :

De bemiddeling is een vertrouwelijk en gestructureerd proces van vrijwillig overleg tussen conflicterende partijen met de medewerking van een onafhankelijke, neutrale en onpartijdige derde (de bemiddelaar – die erkend is door de Federale Bemiddelingscommissie) die de communicatie vergemakkelijkt en de partijen ertoe tracht te brengen zelf een oplossing uit te werken.

Elke partij mag voor, tijdens of na een gerechtelijke procedure aan de andere partijen bemiddeling voorstellen. De bemiddelaar (onafhankelijk en onpartijdig) organiseert, begeleidt en stuurt het bemiddelingsproces. Hij of zij luistert naar elke partij en probeert via communicatietechnieken de dialoog tussen de partijen tot stand te brengen. De bemiddelaar zal hen helpen om zelf een oplossing voor hun geschil te vinden. De partijen onderhandelen rechtstreeks met elkaar, al dan niet in aanwezigheid van hun advocaten. Ze vermijden de confrontatie en kiezen voor luisterbereidheid en dialoog.

De bemiddelaar legt geen beslissing op maar vergemakkelijkt het bereiken van een compromis, dit in tegenstelling tot de hoven en rechtbanken die hun beslissing aan de partijen opleggen.

Bemiddeling is dan ook een snelle, doeltreffende en zelfs goedkope oplossing om een conflict op te lossen. Het is zo dat kostelijke procedures soms jarenlang kunnen aanslepen. Kijk maar naar onder meer bouwconflicten met talloze partijen en eindeloos durende en vaak kostelijke gerechtelijke expertises, procedures in eerste aanleg, in beroep enz.

Het bemiddelingsakkoord kan bovendien ter homologatie voorgelegd worden aan de rechtbank waardoor het akkoord als een definitief uitvoerbaar vonnis wordt beschouwd.

Mijn advies als erkend bemiddelaar is het volgende: overweeg bemiddeling alvorens procedures op te starten. "Mieux vaut un mauvais arrangement qu'un bon procès."

Reminder: het herroepingsbeding bij verkoop- of verhuuropdrachten

De bemiddelingsopdracht met de consument moet vastgelegd worden in een schriftelijke overeenkomst. Deze overeenkomst dient een aantal 'verplichte vermeldingen' te bevatten, waaronder het herroepingsbeding. Hierbij heeft de consument het recht om de overeenkomst binnen een bepaalde periode op te zeggen.

Sinds 31 mei 2014 is de herroepingstermijn verschillend, naargelang de bemiddelingsovereenkomst 'binnen de onderneming' dan wel 'buiten de onderneming' wordt afgesloten.

- a. Het herroepingsbeding vermeldt **7 werkdagen** bij overeenkomsten die gesloten worden **binnen de onderneming**.
- b. Het herroepingsbeding vermeldt **14 kalenderdagen** bij overeenkomsten die gesloten worden **buiten de onderneming**.

Bovendien moet voor overeenkomsten die gesloten worden buiten de onderneming steeds het **modelformulier voor herroeping** meegegeven worden aan de consument. Opgelet, gebruik maken van het herroepingsrecht mag, maar moet niet met dit specifieke formulier. Elke afgegeven ondubbelzinnige verklaring volstaat om te herroepen.

Hoewel het herroepingsbeding verplicht opgenomen moet worden in alle opdrachten met de consument, bestaat de mogelijkheid om, **mits uitdrukkelijk en voorafgaandelijk akkoord van de consument**, deze bepaling buiten toepassing te laten en dit onder volgende voorwaarden:

- Als de bemiddelingsopdracht werd verwezenlijkt voor overeenkomsten die gesloten werden 'binnen de onderneming' binnen de 7 werkdagen vanaf de ondertekening van de opdracht, voor zover de opdrachtgever de opdracht nog niet had opgezegd.

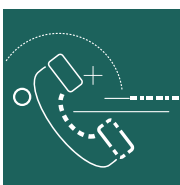
- Als de bemiddelingsopdracht werd verwezenlijkt voor overeenkomsten die gesloten werden 'buiten de onderneming' binnen de 14 kalenderdagen vanaf de ondertekening van de opdracht, voor zover de opdrachtgever de opdracht nog niet had opgezegd én op voorwaarde dat de consument hiervoor voorafgaandelijk en uitdrukkelijk zijn toestemming geeft en erkent dat hij in dat geval zijn herroepingsrecht verliest.

Wat zijn de sancties bij het ontbreken van het herroepingsbeding?

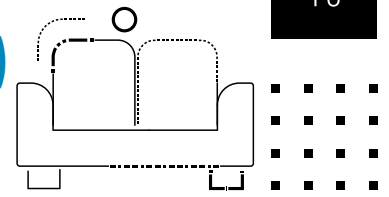
- a. Overeenkomsten binnen de onderneming
Bij gebrek aan of foutieve informatie over het herroepingsrecht hangt de vastgoedmakelaar een strafrechtelijke sanctie boven het hoofd.
- b. Overeenkomsten buiten de onderneming

Indien de vastgoedmakelaar bij een overeenkomst gesloten buiten de onderneming de consument geen informatie over het herroepingsrecht heeft verstrekt (het bestaan van het recht, de voorwaarden, de termijn, de modaliteiten en het modelformulier), dan loopt de herroepingstermijn pas af 12 maanden na het einde van de oorspronkelijke vastgestelde herroepingstermijn.

Indien de vastgoedmakelaar de informatie m.b.t. het herroepingsrecht binnen de 12 maanden na het einde van de oorspronkelijke vastgestelde herroepingstermijn verstrekt, dan verstrijkt de herroepingstermijn 14 dagen na de dag waarop de consument desbetreffende informatie heeft ontvangen.



Als vastgoedmakelaar kan je je juridische vragen rechtstreeks richten tot onze HELPDESK. De specialisten in vastgoedrecht van Reyns Advocaten geven je graag antwoord via deze advieslijn op het nummer 070/ 211 211.



NEDERLANDSTALIGE UITVOERENDE KAMER (UK)

WHO
IS WHO?



*Alain Deketelaere,
Sophie Pouille en
Stefaan Leliaert (effec-
tief verkozen leden van
de Nederlandstalige
Uitvoerende Kamer).*

De Uitvoerende Kamers zijn samengesteld uit een voorzitter (magistraat of advocaat benoemd door de koning), een rechtskundig assessor en drie werkende leden. De UK behandelt administratieve dossiers - denk aan aanvragen tot inschrijving, weglating enz. - en waakt tegelijk over de naleving van de Plichtenleer van onze leden door uitspraak te doen in tuchtrechtelijke dossiers. Quasi wekelijks vindt er een zitting van de UK plaats.

Als een klacht, van een vastgoedmakelaar, consument, BureauLid of derde partij binnenkomt op het BIV, komt ze in handen van onze rechtskundig assessor terecht. Hij of zij is een advocaat benoemd door de minister van Middenstand die de klacht zal onderzoeken en de nodige informatie en bewijzen bij de partijen zal opvragen. De assessor zou je kunnen vergelijken met een openbaar aanklager in een gewone rechtbank. Hij of zij zal in eerste instantie aansturen op een minnelijke oplossing tussen de partijen. Word je zelf ooit aangeschreven door de assessor, werk dan steeds mee en antwoord respectvol, eerlijk en *to-the-point*. De assessor kan in zijn onderzoek worden bijgestaan door een verslaggever (een verkozen lid binnen de UK), een expert of een referendaris die controles ter plaatse kan uitvoeren. Zo probeert hij vat te krijgen op de ernst van de zaak.

De assessor kan na zijn onderzoek hetzij de klacht seponeren, hetzij doorverwijzen ter zitting van de UK als hij van mening is dat de fout een inbreuk uitmaakt op de deontologie en voldoende zwaarwichtig is. In dat geval zal de beklaagde vastgoedmakelaar zich, al dan niet in het bijzijn van zijn advocaat, moeten komen verantwoorden. Je mag het dossier waarvoor je opgeroepen wordt, steeds komen inkijken.

Alvorens een dossier op de dagorde komt van de tuchtzitting worden de dossiers grondig voorbereid door de referendarissen, medewerkers binnen het BIV, die het werk van de rechtskundig assessor voorbereiden en hem alle info bezorgen die hij nodig acht.

Ter zitting wordt de assessor gehoord in zijn vordering. Hij zal de inbreuk uit de doeken doen en

In deze nieuwe rubriek gaan we elk trimester op bezoek bij een andere dienst, werkgroep of Kamer op het BIV. Wie zijn de mensen achter de schermen waar je misschien al contact mee hebt gehad? Hoe werkt een bepaalde Kamer precies, wie zetelt er en welke thema's worden er behandeld in werkgroep X of Y? Voor dit nummer gingen we langs bij de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer (UK).

vorderen dat de beklaagde een bepaalde sanctie wordt opgelegd. Het is vervolgens aan de voorzitter en de drie leden van de UK om de beklaagde te horen in zijn verweer. Ze aanhoren alle argumenten en bekijken ook of de vastgoedmakelaar al vaker dergelijke feiten pleegde of over een smetteloos blazoen beschikt. Vervolgens zullen zij zich achter gesloten deuren, zonder de assessor, beraden over de sanctie (of vrijspraak) die wordt uitgesproken. Het ganse verloop van de zitting wordt intussen netjes opgetekend door de secretarissen die eveneens de zitting bijwonen en samen met de voorzitter het verslag opmaken.

Hoewel de UK soms als een repressief orgaan wordt beschouwd is haar rol essentieel gezien ze vastgoedmakelaars terechtwijst die de Plichtenleer met de voeten treden. De UK kan vrijspreken, maar evengoed een waarschuwing, berisping, schorsing of schrapping opleggen, eventueel vergezeld van een extra vormingsverplichting als ze dat nuttig acht. Tegen een uitspraak van de UK kan men hoger beroep aantekenen bij onze Kamers van beroep.

Administratieve dossiers

Naast het tuchtluik, buigt de UK zich ook over administratieve dossiers. Het gaat dan bv. om de inschrijving van stagiairs, titularissen, occasionele beoefenaars, stagemeeesters... of om weglatingen of wederinschrijvingen van leden. Wat de stage betreft, zal de UK ook groen licht geven wanneer de stage, met inbegrip van alle vereiste formaliteiten, afgerond is en wanneer de praktische bekwaamheidstest mag worden afgelegd. Ook zal ze aanvragen tot opschorting van de stage bekijken en nieuwe stageovereenkomsten na verbreking goed- of afkeuren. Zo heeft de UK een lijvig maar zeer divers takenpakket. De samenstelling bij een administratieve zitting van de UK is identiek aan die van een tuchtzitting met uitzondering van de rechtskundig assessor die hier niet optreedt.