

2022-4 **BIV** NEWS

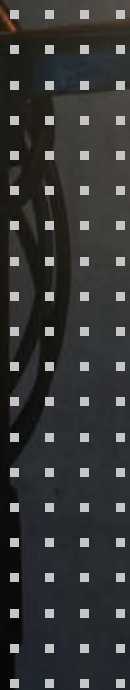
OKTOBER - NOVEMBER - DECEMBER 2022 • 25^e JAARGANG • DRIEMAANDELIJKS • AFGIFTEKANTOOR GENT X • P705210

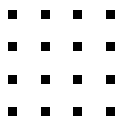


TERUGBLIK OP
ONZE IMAGO-
CAMPAGNE VOOR
DE BEMIDDELAAR

VASTGOEDINFORMATIEPLATFORM:
DIT MOET JE WETEN

NIEUW VERBINTENISSENRECHT
VAN KRACHT





INHOUD

3 EDITO
Tevreden terugblik op 2022

4-5 ACTUA
verlaging verkooprechten
in Brussels Gewest voor
gezinswoning op komst

6 PEOPLE

7 EERSTE HULP BIJ
STAGEVRAGEN

8-9 VASTGOEDINFORMATIE-
PLATFORM

10-11 DIT WAS ONZE
BEMIDDELAARSCAMPAGNE

12-13 NIEUW
VERBINTENISSENRECHT:
vanaf 1 januari 2023

14 NIEUWE TITULARISSEN

15 VASTGOEDKWESTIES

16 WHO IS WHO?
Digital manager Frank Damen

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](https://www.facebook.com/immoBIV) (BIV Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars)



Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars

@immoBIV

@biv_ipi

EDITO

OLIVIER MOROBÉ
FREDERIEK THIERS

TEVREDEN TERUGBLIK OP 2022

2022 was een vruchtbaar jaar. Verschillende grote projecten zagen het licht zoals onze syndicusbevraging die we in april uitvoerden. Recent werd ons de vraag gesteld of een beroepsinstituut die rol moet opnemen. Moeten wij met andere woorden de kat de bel aanbinden, een enquête organiseren en daar een infocampagne uit laten voortvloeien? Het antwoord is ja. Je kan als enige de officiële cijfers bezitten, maar besluiten om een mogelijk probleem te negeren. Of je kan er, met twee syndici in het dagelijks bestuur, voor kiezen om zaken in beweging te zetten. Dat laatste hebben we gedaan. De enquête biedt bovendien een wetenschappelijk onderbouwde basis om onze syndicaties in 2023 op te enten.

Daarnaast kunnen we niet voorbijgaan aan de imagocampagne ten gunste van de vastgoedmakelaar-bemiddelaar die deze maand ten einde liep.

Onze inspanningen werden in het veld duidelijk gewaardeerd. De beeldvorming over het beroep was dan ook serieus vertekend naar aanleiding van diverse vastgoedgerelateerde televisieprogramma's die menig kijker voor waarheid nam. Een campagne is uiteraard een beginpunt. Het wegnemen van foute aannames is een werk van lange adem, maar we zullen alvast niet nalaten om in onze publicaties regelmatig te blijven focussen op de meerwaarde van deze professional.

Begin oktober ging het Vastgoedinformatieplatform van start in enkele pilotgemeenten. De Vlaamse overheid ontwikkelde hiermee een gegevensdelingsplatform dat de uitwisseling van vastgoedinformatie mogelijk maakt. Het is de bedoeling om deze informatie via één centraal aanvraagpunt te bekomen in het kader van een verkoop of langdurige verhuur. Op pagina's 8 en 9 kom je er alles over te weten.

Ook schenken we in dit magazine aandacht aan het nieuwe verbintenissenrecht, opgenomen in Boek 5 van het Burgerlijk Wetboek, dat op 1 januari 2023 in werking treedt. De nieuwe regels zullen van toepassing zijn op contracten die vanaf die datum worden afgesloten. Drie advocaten van het kantoor Schoups, die gespecialiseerd zijn in ondernemingsrecht, zorgen voor de nodige duiding in een artikel dat werd toegespitst op de praktijk van de vastgoedmakelaar.

Eindigen doen we met onze rubriek 'Who is who?', waarin deze editie onze digital manager Frank Damen centraal staat. Hij is de drijvende kracht achter de digitale transitie van het BIV. Zo werden veel kleine en grote projecten waarmee je in aanraking komt door hem gerealiseerd. Hij geeft je dan ook met plezier een inkijk in zijn werkzaamheden.

We willen je alvast veel leesplezier en fijne feestdagen toewensen!

Frederiek Thiers, Penningmeester

Olivier Morobé, Eerste Ondervoorzitter



ACTUA

5 GRATIS BIV-VORMINGEN IN 2023 DOORHEEN HET GANSE JAAR TE VOLGEN

Het BIV hecht veel belang aan permanente vorming. In een steeds veranderende sector is dat een absolute noodzaak. Om je een duwtje in de rug te geven, bieden we al onze leden (zolang de voorraad strekt) tot 5 gratis vormingen per jaar aan. Voor deze vormingen (die beter gekend zijn als de BIV-by-VIVO vormingen) kan je in- en uitschrijven via je account.

Ook in 2023 kan je als vastgoedmakelaar opnieuw van dit aanbod gebruik maken. Bovendien kan je je **voortaan meteen voor 5 vormingen inschrijven**. Voorheen kon je in het eerste semester maximum 3 gratis vormingen volgen en kon je je pas vanaf juli voor 2 bijkomende vormingen inschrijven. Dat systeem gaat dus op de schop. Wie zich meteen in het begin van het jaar voor 5 vormingen wil inschrijven, heeft vanaf nu die mogelijkheid.

BIV-LEDENBIJDRAGE VANAF VOLGEND JAAR DIGITAAL

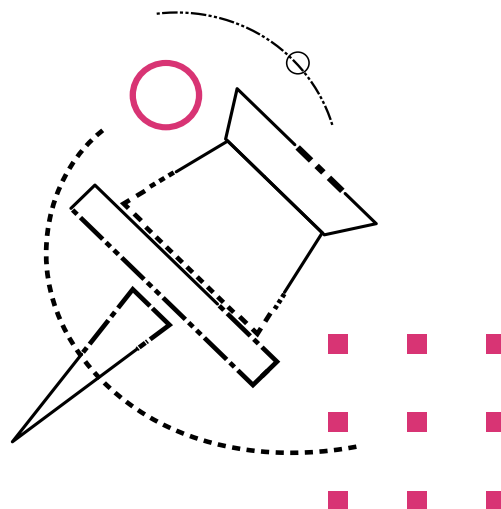
In 2023 zal je de factuur voor betaling van je ledenbijdrage enkel nog in je persoonlijke account kunnen terugvinden. Je zal tijdig per mail worden verwittigd dat de factuur in je account klaarstaat. Ook in de nieuwsbrief zullen we aangeven tegen wanneer je de betalingsuitnodiging mag verwachten. Door digitaal te werken besparen we heel wat verzendkosten, middelen die we elders kunnen inzetten. Enkel wie in zijn account expliciet aanduidt nog een papieren exemplaar van de factuur te willen ontvangen, zal er nog één per post toegestuurd krijgen.

HET VOLBRENGEN VAN DE STAGE-UREN BETEKENT NIET HET EINDE VAN DE STAGEOVEREENKOMST

De dienst Stage wordt soms geconfronteerd met stagemeesters die verbaasd zijn dat de stageovereenkomst met hun stagiair nog niet is beëindigd, hoewel de stagiair over een periode van minstens één jaar de vereiste 1.500 uren stage heeft volbracht. Dit kan bv. een probleem vormen als de stagemeester een nieuwe stagiair wil begeleiden en al een stagiair onder zijn hoede heeft. De stageovereenkomst wordt echter **niet automatisch beëindigd** zolang de Uitvoerende Kamer de stagiair niet heeft toegelaten om de praktische bekwaamheidstest af te leggen. Daarvoor moet de stagiair in zijn of haar persoonlijke account alle voorwaarden in orde brengen, op de **knop 'stage beëindigen'** klikken en vervolgens de beslissing van 'toelating tot de bekwaamheidstest' afwachten. Zolang dit niet gebeurd is, loopt de stageovereenkomst door.

Hoe moet je dan te werk gaan als je de stageovereenkomst wil beëindigen? De stagiair kan toelating vragen tot de praktische bekwaamheidstest van zodra aan **alle voorwaarden** is voldaan (evaluatieformulieren, agenda, facturen, e-learning enz.). Zodra de stagiair toelating krijgt tot de bekwaamheidstest kan de stagemeester een nieuwe stagiair begeleiden. De stagiair die de stage volbracht blijft op de lijst van stagiairs staan, en kan zich vanaf dan op een **moment naar keuze** inschrijven voor de schriftelijke bekwaamheidstest. Opgelet: **vóór het einde van de 3-jarige stageperiode** moet de stagiair geslaagd zijn voor het schriftelijke én het mondelinge deel van de bekwaamheidstest.

Ook als stagemeester heb je hier een rol in te spelen. Informeer je stagiair dat hij of zij **tijdig** (en liefst zo snel mogelijk nadat de 1.500 stage-uren volbracht zijn) het nodige moet doen voor het vervolledigen van de vereiste elementen in de stagetool. Het gebeurt nog te vaak dat stagiairs dit uitstellen en dat er uiteindelijk niet voldoende tijd overblijft voor de (herkansing van de) bekwaamheidstest.





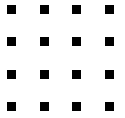
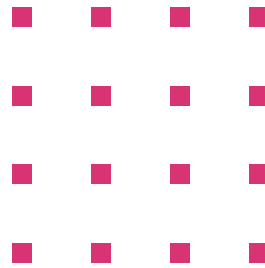
VERLAGING VAN DE VERKOOPRECHTEN IN BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST GOEDGEKEURD VOOR GEZINSWONING

Het Brussels parlement keurde op 9 november II. het ontwerp van ordonnantie goed dat het abbatement op de verkooprechten verhoogt en tevens het reno-abbatement invoert in geval van een verbetering van de energieprestatie. De ordonnantie zal op **1 april 2023**, en niet zoals eerder gecommuniceerd op 1 januari 2023, in werking treden voor onderhandse verkoopovereenkomsten die vanaf die datum worden gesloten. Het kopen van een gezinswoning in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest wordt daardoor vanaf april volgend jaar goedkoper gemaakt. Concreet wordt het huidige abbatement verhoogd van 175.000 euro naar 200.000 euro. Op de eerste schijf van 200.000 moeten dus geen verkooprechten worden betaald. Dat komt neer op een korting van 25.000 euro gezien in het BHG 12,5% verkooprechten wordt betaald. Dat percentage blijft ongewijzigd.

Om voor het verhoogd abbatement in aanmerking te komen wordt het plafond voor de aankoopprijs van de woning verder opgetrokken van 500.000 euro naar 600.000 euro. Een andere voorwaarde hield in dat de koper zich binnen de twee jaar na het verlijden van de authentieke akte in de woning moest vestigen. Die termijn wordt opgetrokken naar drie jaar.

Daarnaast wordt het huidige abbatement voor de aankoop van een bouwgrond opgetrokken van 87.500 tot 100.000 euro, waarbij ook het plafond van 250.000 euro vanaf wanneer een bouwgrond niet meer in aanmerking komt voor een abbatement, wordt opgetrokken naar 300.000 euro.

En tot slot wordt het reno-abbatement ingevoerd, een bijkomende korting in geval er energetisch wordt gerenoveerd. Het abbatement wordt per sprong van energieklassen met 25.000 euro verhoogd. Daarbij wordt gekeken naar het EPB-certificaat. Dat moet binnen de vijf jaar minstens twee klassen hoger liggen om in aanmerking te komen voor de extra korting. Omdat dergelijke renovatiewerken tijd kosten, zal de termijn om zich in het pand te vestigen naar vijf jaar worden gebracht.



RENOVATIEPLICHT IN RESIDENTIËLE GEBOUWEN VANAF 2023 EN GEVOLGEN HIERVAN BIJ VERDERE VERHUUR OP DE PRIVATE MARKT

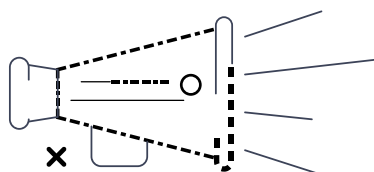
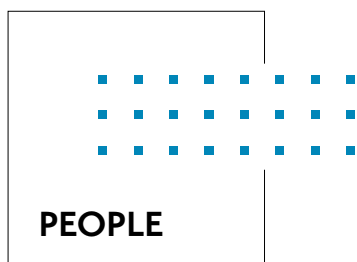
Nieuwe eigenaars van woongebouwen in Vlaanderen worden vanaf 1 januari 2023 (de datum van de notariële akte is van toepassing) verplicht om binnen de vijf jaar na notariële overdracht in volle eigendom de woning grondig energetisch te renoveren tot minimum EPC-label D. De overheid voorziet diverse financiële ondersteuningsmechanismen om deze investering te verlichten, denk bv. aan het renteloze renovatiekrediet, dat in 2023 tot een rentesubsidie wordt omgevormd en uitgebreid wordt voor renovaties tot energielabel D.

Als vastgoedmakelaar heb je overigens een bijkomende informatieplicht wanneer een residentieel gebouw in volle eigendom notarieel overgedragen wordt. Je dient in de publiciteit te vermelden dat er renovatieverplichtingen kunnen gelden. Dit moet ook in de onderhandse verkoopovereenkomst opgenomen worden.

Recent werd in het Vlaams parlement aan woonminister Matthias Diependaele (N-VA) een vraag gesteld over de gevolgen van deze renovatieverplichting wanneer men een pand koopt dat verhuurd is. De minister gaf aan dat de renovatieplicht eveneens geldt voor verhuurde panden. Daarbij zal de nieuwe eigenaar het rustig genot van de huurder moeten respecteren. Dat houdt in dat de verhuurder enkel werken mag uitvoeren in afspraak en na akkoord van de huurder. Zonder akkoord moet de verhuurder dus wachten tot na afloop van de huurovereenkomst.

De wetgeving voorziet echter een uitzondering voor dringende werken. Als werken niet kunnen worden uitgesteld tot na het einde van de overeenkomst, mogen ze gestart worden zonder akkoord van de huurder. Het gaat dan om noodzakelijke werken, denk bv. aan waterinsijpeling e.d. De minister verduidelijkt dat ook de decretale renovatieverplichting kan worden ingeroepen als 'dringend werk'. Hiervoor moet nog steeds met de huurder een afspraak worden gemaakt, maar hij of zij kan de uitvoering van de werken niet meer weigeren, ook al wordt hierdoor het genot verstoord.

Tot slot: art. 35 § 2 van het Vlaams Woninghuurdecreet bepaalt dat verhuurder en huurder de huurprijs kunnen wijzigen omdat er energiebesparende investeringen werden uitgevoerd. Raken de partijen er niet uit, dan kan de verhuurder zich tot de vrederechter wenden. De rechter kan enkel een huurprijsherziening toestaan op voorwaarde dat de normale huurwaarde door toedoen van de investeringen ten minste 10% hoger ligt dan de op dat moment geldende huurprijs. Investerings die noodzakelijk zijn om de woning te conformeren met de minimale kwaliteitsnormen tellen niet mee en kunnen dus geen aanleiding geven tot een huurprijsherziening.



BUREAULEDEN NAMEN DEEL AAN CEPI-BIJEENKOMST IN DUBLIN



De Bureauleden van het BIV waren eind november in Dublin aanwezig op de algemene vergadering van de Europese vastgoedmakelaarskoepel CEPI. Daar namen ze deel aan diverse overlegmomenten die specifiek op bemiddelaars en op beheerders gericht waren en waar thema's als digitalisering en energieprestatie in gebouwen aan bod kwamen. Verder stonden er ook werkgroepen rond o.a. regulering, anti-witwas en vorming gepland.

Het dagelijks bestuur van het Instituut hecht veel belang aan haar CEPI-lidmaatschap omdat het de kans biedt om met andere Europese landen ervaringen en kennis uit te wisselen en om er onze beroepsreglementering toe te lichten en te promoten.

Daarnaast hadden de Bureauleden ook een ontmoeting met de Society of Chartered Surveyors Ireland (vastgoedprofessionals in Ierland). De reglementering van het beroep van vastgoedmakelaar in Ierland is in bepaalde opzichten vergelijkbaar met de onze. Zo geldt er eveneens een deontologische code. Daarnaast zijn er vier beschermde beroepstitels (auctioneer, property manager, letting agent en real estate agent) en moeten zelfs vastgoedbedieners erkend zijn.

NIEUWE REEKSGESTAGEMEESTERVORMINGEN OP HET BIV



In het najaar organiseerden we opnieuw stage-meestervormingen op het BIV. Deze opleidingen zijn bedoeld voor (kandidaat-) stage-meesters en bestaan uit een demo van de stagetool, die zowel de stage-meester als de stagiair moet gebruiken. Onze digital manager toont daarbij alle belangrijke elementen van de tool zodat je vlot je weg vindt en weet wat er van je verwacht wordt. De vorming omvat daarnaast ook een toelichting bij vaakgestelde stagevragen, denk aan vragen omtrent opschorting, verbreking e.d. van de stageovereenkomst. Verder voorzien we een gesprek met een ervaren stage-meester waarin deze haar tips en ervaringen deelt.

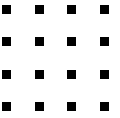
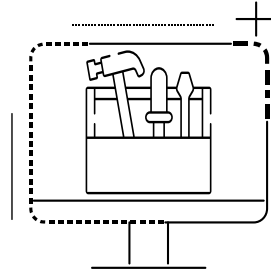
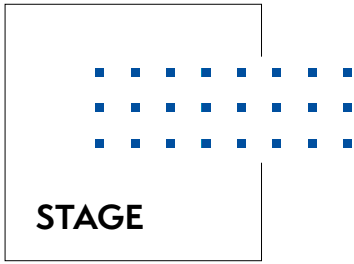
Het programma werd afgesloten door een externe coach die je handvaten aanreikt om de samenwerking met je stagiair zo succesvol mogelijk te laten verlopen. Zo leerden de deelnemers nadenken over hun eigen houding en over manieren om zaken aan te kaarten of problemen op te lossen. Dit praktijkgerichte gedeelte met een nieuwe coach werd alvast erg gesmaakt.

De stage-meestervormingen worden doorlopend aangeboden. Ook in 2023 zullen er nog sessies plaatsvinden. Hou daarom steeds onze nieuwsbrief (BIV-Mail) in de gaten en schrijf je dan snel in.

BIV-PENNINGMEESTER FREDERIEK THIERS SPRAK OP HET SYNDICONGRES

Eind september vond het tweede Syndicongres van CIB Vlaanderen plaats. Onze penningmeester en syndicus Frederiek Thiers nam er deel aan een boeiend gesprek over het syndicusberoep in transitie. Hij stelde er de voornaamste cijfers uit onze grote syndicusbevraging voor en debatteerde mee over de uitdagingen (energie, toename van het aantal mede-eigendommen, consolidatiebewegingen, ...) waarmee het beroep wordt geconfronteerd.





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.

IK KAN MIJN BIJLAGEN NIET MEER UPLOADEN IN DE STAGETOOL. IK HEB HIERMEE GEWACHT TOT AAN HET EINDE VAN MIJN STAGE. WAT NU?

We verwachten dat iedere stagiair de stagetool regelmatig bijwerkt. De stelregel die we daarbij hanteren is: liefst dagelijks, minstens wekelijks. Een frequent gebruik van de stagetool maakt dit snel duidelijk en het systeem stuurt hieromtrent ook reminders uit.

Anderzijds hebben we er begrip voor dat het soms niet lukt om de stagetool elke week volledig aan te vullen. Daarom voorziet het systeem dat je **tot 60 dagen terug in de tijd kan gaan om activiteiten te loggen of bijlagen toe te voegen**. Maar dus ook niet meer dan dat.

Het is niet de bedoeling dat je aan het einde van de stage nog allerlei activiteiten moet inschrijven of bijlagen moet gaan uploaden van maanden voordien. Wie toch te lang wacht, riskeert om een langere periode stage te moeten lopen, enkel doordat er geen activiteiten geregistreerd werden of doordat er niet tijdig bijlagen werden toegevoegd.

IK BESCHIK OVER DRIE JAAR TIJD OM MIJN STAGE VOLLEDIG AF TE RONDEN. WAT HOUDT DIT IN?

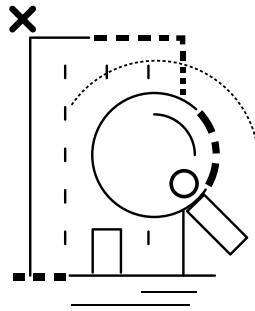
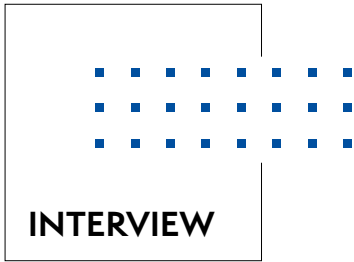
Je hebt drie jaar tijd om je stage én alle overige voorwaarden rond de stage te vervullen. Dit betekent dat je binnen deze termijn je 1.500 uren stage (en evt. 750 aanvullende uren in geval van een bijstage) moet volbrengen. Daarnaast zijn er nog enkele verplichtingen, zoals het doorlopen van alle e-learningmodules, het inschrijven van je stageactiviteiten in de agenda, het invullen van de evaluatieformulieren, het uploaden van facturen en bijlagen enz. Bovendien moet je er binnen de drie jaar in slagen om ook de praktische bekwaamheidstest (bestaande uit een schriftelijk en een mondeling deel) succesvol af te leggen. Sommige stagiairs durven al eens denken dat ze drie

jaar tijd hebben om stage te lopen en nadien nog hun examens kunnen afleggen. Dat is niet het geval. Het stagereglement bepaalt dat wie binnen de 36 maanden na de inschrijving niet geslaagd is voor de praktische bekwaamheidstest, (of deze niet aflegde), ambtshalve weggelaten wordt van de lijst van stagiairs. Dit heeft zware implicaties in die zin dat je de stage helemaal opnieuw moet herbeginnen.

NA DE VERBREKING VAN MIJN VOORGAANDE STAGEOVEREENKOMST HEB IK EEN NIEUWE STAGEMEESTER GEVONDEN. MOET IK DE GOEDKEURING VAN MIJN NIEUWE STAGEOVEREENKOMST AFWACHTEN ALVORENS IK MET DE STAGE KAN STARTEN?

Als de stageovereenkomst verbroken wordt, blijf je ingeschreven op de lijst van stagiairs. Je blijft ook je BIV-nummer behouden en kan dus het beroep blijven uitoefenen. Dat betekent dat je, wanneer je een nieuwe stagemeester hebt gevonden, niet hoeft te wachten op de goedkeuring van de stageovereenkomst door de UK, alvorens je in het kantoor kan beginnen werken. De goedkeuring kan soms een maand op zich laten wachten. Hou er rekening mee dat de gepresteerde stage-uren tijdens je voorgaande stage pas worden meegeteld voor de 1.500 stage-uren op het moment dat de UK de nieuwe overeenkomst heeft goedgekeurd. Dezelfde logica is van toepassing voor je stagetool, die niet kan worden aangevuld tijdens de periode van onderbreking.





VASTGOEDINFORMATIEPLATFORM UIT DE STARTBLOKKEN IN TESTGEMEENTEN

Op 3 oktober is het Vastgoedinformatieplatform dat toegankelijk is voor vastgoedmakelaars van start gegaan in enkele pilotgemeenten. De Vlaamse overheid bouwde met dit platform een centraal digitaal portaal waarlangs de aanvraag, verzameling en aflevering van vastgoedinformatie zal verlopen in het kader van een verkoop of langdurige verhuur.

Het Vastgoedinformatieplatform kwam tot stand op basis van een samenwerking tussen CIB Vlaanderen, Fednot, de VVSG en de Vlaamse Regering. Digitaal Vlaanderen neemt de ontwikkeling en het beheer op zich.

Vandaag moet je in de gemeente waar het betrokken perceel gelegen is de benodigde vastgoedinformatie opvragen. Het bekomen van deze stedenbouwkundige inlichtingen is tijdrovend en de manier waarop de info wordt aangeboden verschilt van gemeente tot gemeente. Het platform werd dus gebouwd met de bedoeling om één centraal aanvraagpunt te bekomen en om een éénvormige aanvraag- en afhandelingsprocedure te bereiken.

Het is de ambitie om via het platform en de daaraan gekoppelde automatisaties de doorlooptijd voor de opvraging van vastgoedinformatie te verkorten, waardoor uiteindelijk verkooptransacties sneller kunnen verlopen.

Begin december waren er 17 pilotgemeenten actief. Op de website van de Vlaamse overheid (vastgoedinformatieplatform.vlaanderen.be/info) vind je een kaart met de meest actuele stand van zaken terug. Gaandeweg zullen er steeds meer steden en gemeenten aanvragen behandelen via het nieuwe platform. De gemeenten die van start gaan, zullen ook telkens een week voor de startdatum een mail sturen met detailinfo over wat er wijzigt in het proces naar alle aanvragers die de voorbije twee jaar een aanvraag hebben ingediend. Vanaf 2024 zullen alle aanvragen in Vlaanderen via het platform verlopen.

BETROUWBARE DATA

Het platform verzamelt data uit aangesloten, centrale bronnen waarna de bevoegde gemeente het dossier verrijkt en dit wordt afgeleverd aan de aanvrager. Elk dossier vastgoedinformatie bevat meer dan 50 inlichtingen en wordt opgebouwd op basis van 8 rubrieken:

overheidsplannen	gemeentelijke heffingen
milieu	erfgoed
natuur	grond- en pandenbeleid
wettelijke erfdienstbaarheden van openbaar nut	vergunningen

FLEXIBILITEIT EN BIJSTURING

De informatieverplichtingen kunnen in de loop der tijd uitbreiden of wijzigen. Denk bv. aan de vernieuwde watertoets. Het VIP werd zo gebouwd dat men snel kan reageren en deze uitbreidingen kan toevoegen in het systeem.

HOE KRIJG JE TOEGANG ALS VASTGOEDMAKELAAR?

In deze fase hebben vastgoedmakelaars toegang tot het platform in de gemeenten die al actief zijn. Je hebt twee opties: je kan toegang verkrijgen via de digitale toepassing [RealSmart](#) of via het [webportaal van Digitaal Vlaanderen](#) (op basis van je BIV-nummer). De gemeentelijke retributie blijft zoals op vandaag behouden. Vanaf 1 januari 2024 komt daar ook een platformretributie bij per dossier.

INTERVIEW

We hadden een gesprek met Sammy Parmentier en Eveline Neirings, beiden werkzaam bij Digitaal Vlaanderen. Ze zijn respectievelijk product owner en relatiebeheerder van het VIP en gaven graag meer duiding bij de stand van zaken en wat we verder mogen verwachten.

Het idee voor de creatie van het Vastgoedinformatieplatform kwam uit de sector zelf. Kunnen jullie dat nog even schetsen?

Sammy

De vastgoedmakelaars en de notarissen hebben zich verenigd en beslisten samen met de VVSG dat er iets moest gebeuren aan het huidige proces waarbij de opvraging van vastgoedinformatie verschilt per gemeente. Het gebrek aan uniformiteit in de afgeleverde dossiers vormde een probleem. Sommige gemeenten leverden minder uitgebreide informatie af dan andere waardoor er veel heen-en-weer gecommuniceerd moest worden. We zochten dus naar een uniform model dat voldoende informatie bevatte, zonder daarbij onnodige of te omvangrijke inlichtingen mee te geven. Het platform kon enkel verwezenlijkt worden met de medewerking van alle betrokken partijen, geleid door een neutrale partij als Digitaal Vlaanderen. **Zonder de steun van de vastgoedsector had dit initiatief een veel kleinere kans op slagen.**





Sammy Parmentier en Eveline Neirings

Eveline

Daarnaast was er ook de nood om te centraliseren. Grotere lokale besturen zoals Stad Antwerpen bouwden eerder al een soort VIP voor hun grondgebied, maar het is niet efficiënt als elke stad of gemeente dat zelf gaat doen. Ook de ontwikkelingskost is aanzienlijk. Het is logischer dat de investering door Vlaanderen gedragen wordt om zowel kleine als grote gemeenten te ontlasten, zeker gezien de vastgoedinformatieverplichtingen alsmaar toenemen. Een centraal platform zorgt ervoor dat we met de beschikbare centrale bronnen koppelen, waarna de gemeenten verder aanvullen met de informatie waarover ze beschikken.

Hoe gebeurt de controle van de data?

Sammy

Elke bronhouder is verantwoordelijk voor zijn eigen data. Zo zullen de gemeenten de inlichtingen controleren die ze zelf verstrekken. In kleinere gemeenten is het mogelijk dat er één iemand valideert. In grote steden kan het zijn dat er meerdere ambtenaren de verschillende rubrieken moeten doorlopen. Dat gebeurt vandaag vaak sequentieel maar we willen dat de informatie in de toekomst parallel opgehaald en gecontroleerd wordt zodat alles sneller verloopt. Er zijn zelfs gemeenten die vandaag zo 'datamatuur' zijn dat ze de gemeentelijke informatie volledig automatisch kunnen valideren. Stel dat een vastgoedmakelaar of een andere partij een fout opmerkt in een dossier, dan gaan we zorgen voor een automatische correctieflow die een melding naar de bronhouder stuurt die de verbetering zal aanbrengen.

Eveline

Vastgoedprofessionals hebben natuurlijk een onderzoeksplicht. Ze mogen niet zomaar aannemen dat alle informatie klopt. We bieden de nodige middelen en visualisaties aan zodat ze kunnen verifiëren. De centraal opgehaalde data worden automatisch aangeleverd en in uitzonderlijke gevallen, bv. bij perceelsverschiuvingen, is het mogelijk dat er foutieve informatie doorkomt, vandaar het belang van de correctieflow en van continue kwaliteitsverbetering van de centrale bronnen.

Zal de doorlooptijd voor het opvragen van vastgoedinformatie verkorten?

Eveline

Het terugdringen van de doorlooptijd is één van de zaken die we willen realiseren. Maar zolang er een menselijke tussenkomst is blijf je ergens afhankelijk. Op langere termijn willen we dat de digitalisering van bronnen zich ook doorzet in de kleinere gemeenten. De lancering van het VIP werkt als een katalysator en zorgt voor een bewustwording dat dat moet gebeuren. De focus ligt in eerste instantie op het afleveren van een uniform en kwalitatief dossier.

Bij vastgoedinformatie denken we eveneens aan een bodemattest of een asbestinventarisattest. Zal ook OVAM aansluiten als centrale bron?

Sammy

We zijn in overleg met onder meer OVAM om steeds meer vastgoedinformatie op het platform te ontsluiten. Het Vastgoedinformatieplatform wordt een one-stop shop voor alle soorten vastgoedinformatie waar je, afhankelijk van de situatie, kan kiezen welke producten je nodig hebt.

Eveline

Het dossier vastgoedinformatie bevat zo'n 50 inlichtingen en is op zich al vrij compleet. Dit vormt het eerste product. Als een gemeente het dossier snel kan afleveren maar het bodemattest langer op zich laat wachten, dan kunnen we het dossier vastgoedinformatie afleveren en de bodemattestaanvraag apart verwerken.

Wat zijn naast het verkorten van de doorlooptijd nog voordelen voor de vastgoedmakelaars?

Sammy:

Ik denk vooral aan de dossierautomatisatie en uniformisatie. De data zullen in softwarepakketten zoals RealSmart gebruikt kunnen worden om onderhandse aktes te prefyllen. Daarnaast is er een meerwaarde bij de facturatie. Als je via RealSmart werkt wordt de betaling ontzorgd via het walletsysteem. Met één druk op de knop kan je de facturatie en betaling regelen. Wie via het VIP-webportaal werkt, zal vanaf eind 2023 ook meteen kunnen betalen bij de aanvraag.

Wat zijn de eerste reacties van vastgoedmakelaars?

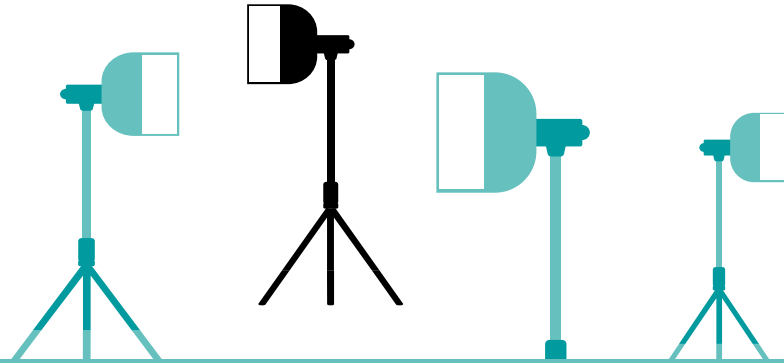
Eveline

Het gebruik verloopt vlot eens ze met het systeem vertrouwd zijn. Via RealSmart of het webportaal vinden aanvragers een overzicht van hun lopende aanvragen in alle gemeenten of gaan ze een afgesloten dossier kunnen oproepen. Voordien moesten ze alles zelf bijhouden. Ook het feit dat er nu een eenvormige pdf over alle gemeenten heen wordt afgeleverd, vormt een pluspunt.

Welke verdere functionaliteiten voorzien jullie nog in het platform?

Sammy

We hebben nog een jaar om het product te optimaliseren. Zo gaan we de facturatie- en de betaalflow opnemen in het platform zodat de gemeenten en de gebruikers ontzorgd worden. De platform- en de gemeentelijke retributie gaan we samen innen bij de gebruiker die aan het VIP, of via RealSmart aan het VIP betaalt. We storten de gelden nadien door naar de gemeenten of betrokken partijen. We zorgen voor een maandelijkse factuur met een overzicht van alle lopende aanvragen in alle gemeenten. Daarnaast komen er notificaties, zodat de vastgoedmakelaar bv. een melding krijgt als een dossier is afgerond. Ook maken we werk van de correctieflow en de aansluiting van meer centrale bronnen, denk aan het vergunningenregister of het omgevingsloket. Dat zijn belangrijke bronnen die vandaag nog niet matuur genoeg zijn om aan te sluiten maar waar we samen met het Departement Omgeving versneld werk van zullen maken om die dossierautomatisatie naar een hoger niveau te brengen.



TERUGBLIK OP DE IMAGOCAMPAGNE VOOR DE BEMIDDELAAR

Begin oktober ging onze imagocampagne voor consumenten over de vastgoedmakelaar-bemiddelaar van start. Tien weken lang kon je op onze sociale netwerken Facebook en Instagram posts terugvinden die de meerwaarde van deze professional bij een verhuur- of verkooptransactie in de verf zetten. Daarin focusten we op de reglementering van het beroep en op de garanties die een vastgoedmakelaar-bemiddelaar biedt. Tegelijk konden bezoekers terecht op onze webpagina die speciaal voor de campagne werd ontworpen en waar blogs, filmpjes en andere waardevolle stukjes content terug te vinden waren. Nu de campagne begin deze maand eindigde, blikken we er graag op terug.

Aan de campagne hing deze slogan vast: *'Als je ziek bent, ga je naar een dokter. Als je je huis verkoopt, ga je naar een vastgoedmakelaar-bemiddelaar'*. Op die manier wilden we een automatisme creëren om bij de verkoop of verhuur van vastgoed beroep te doen op een professional, net omdat hij of zij heel wat garanties biedt. Deze beschermingsmechanismen, denk aan de beroepsaansprakelijkheidsverzekering, de financiële borgstelling, de wettelijk beschermde derdenrekening... zijn vaak ongekende informatie voor consumenten.

SOCIAL MEDIA WAREN OVERHEERSEND

Het zwaartepunt van onze campagne kwam op de social media te liggen, gezien de meeste consumenten langs deze kanalen communiceren. In de social posts werd naar de garanties van de bemiddelaar verwezen. Via gepersonaliseerde advertenties loodsten we deze posts naar consumenten die eerder al interesse toonden in (ver)kopen en/of (ver)huren van vastgoed, denk bv. aan bezoekers van immosites.

We merkten dat jullie, onze leden, onze posts daarnaast ook vlot liketen en deelden, wat aantoont dat jullie onze inspanning waardeerden en onze boodschap extra kracht wilden bijzetten. Bedankt daarvoor! Onze betaalde acties op Facebook en Instagram bereikten samen zo'n 290.000 unieke gebruikers.

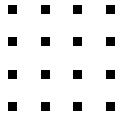
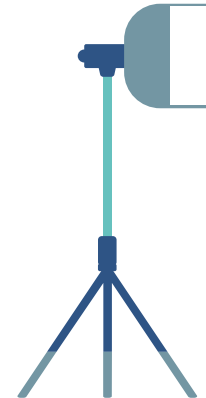
Het was de bedoeling om consumenten vanuit de social posts te triggeren om door te klikken naar onze webpagina waar we via andere content de meerwaarde van de bemiddelaar aantoonde. Op basis van sterktepunten als integriteit, ontzorging, vakkennis en veiligheid bij de transactie probeerden we de consument te overtuigen om beroep te doen op de dienstverlening van een vastgoedprofessional.

STROOMVERSNELLING

"We zijn in mei gestart met het opbouwen van de campagne", legt communicatiedirecteur Steven Lee uit. *"De Bureauleden speelden al een tijdje met het idee om een campagne te lanceren die het imago van de bemiddelaar ten goede moest komen. Samen met een communicatiebureau definieerden we de key messages en bepaalden we via welke kanalen en onder welke vorm die het best tot hun recht zouden komen. Toen we in juli reageerden op een opiniestuk dat naar aanleiding van Topmakelaars was verschenen - en merkten hoe diep de verantwoordiging zat - hebben we een versnelling hoger geschakeld om de campagne zeker begin oktober te kunnen uitrollen. Het was een intense periode waarin je beseft dat je aan een impactvol project werkt."*

DIVERSITEIT EN COMPLEXITEIT VAN HET BEROEP BENADRUKKEN

Daarnaast vonden we het belangrijk om consumenten een inkijk te geven in de diverse taken die een bemiddelaar uitvoert. We schreven blogs over de talloze onderzoeks- en infoverplichtingen, maar ook over de begeleiding die een bemiddelaar voorziet. Die start bij het inkoopgesprek waar de verwachtingen van de klant worden afgetoetst en die na een correcte waardebeoordeling, vakkundige dossiersamenstelling en rondleidingen in de woning tot een bodgeving en finaal tot een onderhandse verkoopovereenkomst leidt. We zoomden in op alle fasen van het verkoopproces en benadrukten de cruciale informatie die een bemiddelaar heeft. Het informeren van kandidaat-kopers bv. om een opschortende voorwaarde in de onderhandse verkoopovereenkomst op te nemen, zodat ze niet voor financiële verrassingen komen te staan, hoort daar zeker bij. Het is essentieel om kopers te begeleiden en te beschermen.



BELANG VAN TESTIMONIALS

Daarnaast kon ook een blog rond het belang van de derdenrekening niet ontbreken. Deze wettelijke en deontologische verplichting creëert voor consumenten veiligheid en gemoedsrust. We vonden het essentieel om de wettelijke bescherming van de derdengelden te onderstrepen in onze campagne.

Al die zaken: de derdenrekening, de infoplicht, de vormingsplicht, het respecteren van de deontologie... dragen ertoe bij dat consumenten in volle vertrouwen bij een vastgoedmakelaar-bemiddelaar kunnen aankloppen voor de verhuur of verkoop van een pand.

Hoe kan je beter consumenten overtuigen dan door een tevreden consument aan het woord te laten? We maakten een testimonialvideo waarin een klant terugblijkt op de succesvolle en snelle verkoop van zijn appartement. Professionaliteit, bereikbaarheid en ontzorging waren voor deze man de voornaamste redenen om voor de tussenkomst van een bemiddelaar te kiezen.

In een tweede video brachten we een stagiair en stagemester in beeld die getuigden over het stageparcours waarbij het van belang is om met alle facetten van de vastgoedbemiddeling in aanraking te komen. We wilden duidelijk maken dat je niet in een-twee-drie titularis wordt. Dat statuut moet je verdienen door je te bewijzen via de stage én de tweeledige bekwaamheidstest.

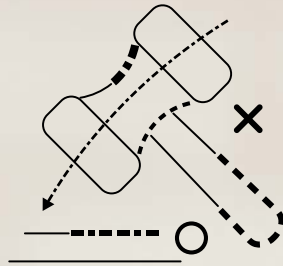
Ook BIV-voorzitter Nicolas Watillon blikt tevreden terug op de gevoerde campagne: *"Ik ben trots dat we dit proces in gang hebben gezet. We zijn erin geslaagd om de consument te laten inzien dat de bemiddelaar een uiteenlopend takenpakket heeft dat veel ruimer is dan plaatsbezoeken afleggen. Dat mensen centraal staan en dat ze begeleiding op maat mogen verwachten van een professional die verantwoordelijkheden draagt. Het BIV verzamelt vaklui die theoretische kennis aan praktijkervaring koppelen en die het verschil maken door hun expertise."*



"We hebben de laatste maanden veel reacties gehad in de nasleep van het programma Topmakelaars waar een simplistisch beeld van ons beroep werd geschetst. Veel bemiddelaars deelden onze afkeuring en toonden zich bezorgd. Ze aanvaarden niet langer dat hun harde inzet wordt herleid tot veralgemeningen. Consumenten gaan daar soms te makkelijk in mee waardoor deze stereotypen blijven doorleven of worden versterkt. Onze campagne kwam dus op tijd, al beseffen we dat dit bewustwordingsproces nog vele jaren zal nodig hebben", Olivier Morobé, eerste ondervoorzitter van het BIV.



NIEUW VANAF
1 JANUARI 2023



HET NIEUWE VERBINTENISSENRECHT: GEEN AARDVERSCHUIVING, WEL ENKELE NIEUWIGHEDEN

Na meer dan 200 jaar nemen we boek per boek afscheid van het Napoleontische burgerlijk wetboek (oud BW). Na o.m. het goederenrecht, is nu het verbintenissenrecht aan de beurt. Aan het boek bijzondere overeenkomsten (incl. koop-verkoop) wordt nog gewerkt. Als gemeen recht, is het verbintenissenrecht van toepassing op alle overeenkomsten die je sluit of bemiddelt, maar ook op je verbintenissen buiten een overeenkomst om, en dit voor alle aspecten die niet geregeld zijn in bijzondere wetten. Ook jouw bemiddelingsopdracht voor verkoop of verhuur, of opdracht als syndicus zal dus beheerst worden door het nieuwe recht, dat in werking zal treden op 1 januari 2023.

In dit artikel worden enkele relevante wijzigingen toegelicht door advocaten Sophie Deckers, Dave Mertens en Christine Heeb van advocatenkantoor Schoups. Ze zijn gespecialiseerd in ondernemingsrecht.

Dynamische totstandkoming van overeenkomsten.

Als vastgoedmakelaar bemiddel je opdat partijen onderling een verkoop- of verhuurovereenkomst sluiten. Een groot deel van je werk speelt zich dus af vóór er een overeenkomst tot stand komt. In het oud BW vond je daarover geen enkele bepaling. Dat is niet langer zo: een heel aantal gevestigde principes uit de rechtsleer en rechtspraak krijgen een wettelijke basis.

- Zo is dat bv. het geval voor de contractvrijheid: het nieuwe BW bevestigt dat het je vrij staat een contract al of niet te sluiten, en om te kiezen met wie. Enkel wetten kunnen die vrijheid beperken (bv. anti-discriminatiewetgeving).
- Ook de vrijheid om onderhandelingen aan te vatten en af te breken is gecodificeerd, zij het dat partijen steeds te goeder trouw moeten handelen. Het leerstuk van de precontractuele aansprakelijkheid krijgt een wettelijke basis: een partij kan aansprakelijk zijn voor het foutief afbreken van onderhandelingen (en in bepaalde gevallen zelfs gehouden zijn tot herstel van het verlies van de verwachte netto-voordelen).

- Aanbod en aanvaarding krijgen een wettelijke definitie; en het is onder meer vastgelegd dat het aanbod onherroepelijk geldig blijft tijdens de erin bepaalde termijn of bij gebreke daaraan, gedurende een redelijke bedenktijd.

In dat laatste verband, blijft het onduidelijk of de overeenkomst alsnog tot stand kan komen indien de bestemming het vroegtijdig ingetrokken aanbod tijdig aanvaardt, dan wel of deze enkel aanspraak kan maken op een schadevergoeding.

De voorwaarde. De voorwaarde is een andere materie waarmee je als vastgoedmakelaar geregeld in aanraking komt (bv. opschortende voorwaarden in het verkoopcompromis; maar ook je recht op ereloon kan afhankelijk zijn van de voorwaarde dat er een overeenkomst tot stand komt met jouw bemiddeling) en die in het nieuwe BW veel meer aandacht krijgt. De nieuwe bepalingen zijn in grote mate een codificatie, maar er zijn ook een aantal (subtiele) nieuwigheden.

Zo is bv. het principe verruimd dat de voorwaarde geacht wordt vervuld te zijn wanneer de schuldenaar die zich onder de voorwaarde verbonden heeft, zelf de vervulling ervan verhinderd heeft. Dit is uitgebreid naar de situatie waarin de schuldeiser foutief heeft gezorgd voor de verhindering; en naar de foutieve uitlokking van de vervulling, in welk geval de andere partij de voorwaarde net voor onvervuld mag beschouwen.

De sanctie (het voor (on)vervuld houden) is nu facultatief: de benadeelde partij kan evenzeer voor een andere sanctie kiezen (bv. schadevergoeding).

Onrechtmatige bedingen. Het BW bevat voortaan een nieuwe algemene bepaling waaronder onrechtmatige bedingen voor niet-geschreven worden gehouden. Dit is elk beding waarover niet kan worden onderhandeld én dat een kennelijk onevenwicht schept tussen de rechten en plichten van de partijen. Deze bepaling zal, naast de toepasselijkheid in B2C- en B2B-relaties en in tegenstelling tot de gekende onrechtmatige bedingen, ook van toepassing zijn in C2C-relaties (bv. twee particulieren tussen wie je zou bemiddelen voor een huur- of koopovereenkomst). De bepaling is niet van toepassing op de hoofdprestaties noch op de gelijkwaardigheid ervan.

Aangezien het BW een wet is, gaat deze voor op het KB betreffende het gebruik van bepaalde bedingen in de bemiddelingsovereenkomsten van vastgoedmakelaars (BS 19/01/2007) waarin een aantal bedingen worden opgelijst die onrechtmatig en verboden zijn (art. 3) en andere worden opgelegd (art. 2). Je dient je bemiddelingsovereenkomsten niet enkel aan dit (goed ingeburgerd) KB te toetsen, maar nu ook aan deze algemene bepaling.

Opvallende nieuwkomers. Naast codificatie van bestaande principes, doen ook een aantal opvallende nieuwkomers hun intrede.

Zo is er de anticipatieve ontbinding: onder welke voorwaarden, kan een partij anticiperen op een verwachte niet-nakoming, door te ontbinden wanneer het duidelijk is dat de wederpartij een verbintenis niet (tijdig) zal nakomen, ook al is er nog geen toerekenbare niet-nakoming. Een gelijkaardig alternatief is de exceptie van vrees: de partij zal de

uitvoering van haar eigen (opeisbare) verbintenissen kunnen opschorten omwille van een gevreesde niet-nakoming door de wederpartij. Beide rechtsfiguren worden ingeroepen op eigen risico: de wederpartij kan achteraf naar de rechter stappen om te toetsen of de wettelijke voorwaarden vervuld waren.

Een tweede nieuwkomer is de imprevisieer, die speelt wanneer de uitvoering van een contractuele verbintenis door een verandering van omstandigheden buitensporig bezwarend wordt (bv. stijgende energie- en materiaalprijzen). Indien de toepassingsvoorwaarden vervuld zijn, kan je vragen om de overeenkomst te heronderhandelen met het oog op aanpassing of beëindiging. Bij afwijzing of mislukking van de heronderhandelingen, kan je naar de rechter stappen. De imprevisieer zal van aanvullend recht zijn.

De impact van deze nieuwkomers zal voor een groot stuk afhangen van hoe streng de rechtspraak de voorwaarden voor het invoeren ervan zal interpreteren.

Overgangsregeling. Het nieuwe verbintenissenrecht treedt in werking op 1 januari 2023. Overeenkomsten gesloten vóór die datum, maar ook rechtshandelingen en rechtsfeiten die hebben plaatsgevonden na inwerkingtreding van de wet, maar die betrekking hebben op een verbintenis ontstaan voor de inwerkingtreding, zijn uitdrukkelijk uitgesloten.

Concreet betekent dit dat er niets verandert aan je lopende overeenkomsten. Voor overeenkomsten gesloten na 1 januari 2023, dien je wel rekening te houden met het nieuwe verbintenissenrecht. Je kan bovendien, mits akkoord van alle partijen, opteren om de nieuwe regels al toe te passen op lopende overeenkomsten.

Conclusie. Een belangrijke doelstelling van het nieuwe recht, is het toegankelijker maken van de regelgeving door codificatie van een aantal belangrijke principes uit rechtspraak en rechtsleer. Daarnaast bevat het een aantal nieuwigheden. Vele daarvan zijn van aanvullend recht en kan je dus moduleren of zelfs uitsluiten. Dat is uiteraard enkel mogelijk indien je hierover vóór contractsluiting hebt nagedacht en desgevallend in je overeenkomst of algemene voorwaarden uitschrijft hoe je wil afwijken.



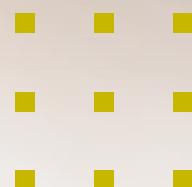
Sophie Deckers



Dave Mertens



Christine Heeb



VASTGOEDKWESTIES



'door mr. Christian Stoop van Reyns
Advocaten'

Kan een syndicus zonder toestemming van de algemene vergadering hoger beroep aantekenen?

De Rechtbank van Eerste Aanleg van Limburg (afdeling Tongeren) oordeelde daar op negatieve wijze over.

De Vereniging van Mede-eigenaars (VME) was in eerste aanleg veroordeeld tot de terugbetaling van onverschuldigde bijdragen. De syndicus tekende hiertegen namens de VME hoger beroep aan.

De tegenpartij, bracht hiertegen in dat de syndicus voor het optreden in rechte, het aantekenen van hoger beroep, geen voorafgaande toelating van de algemene vergadering had bekomen noch dat de algemene vergadering deze beslissing van de syndicus naderhand had bekrachtigd. In deze omstandigheden oordeelde de rechter dat het hoger beroep niet toelaatbaar is.

Er zijn op de algemene regel van voorafgaandelijke toestemming van de algemene vergadering twee uitzonderingen. Ofwel is er sprake van een dringende of bewarende reden die het optreden in hoofde van de syndicus noodzaakt, maar moet deze beslissing daarna zo spoedig mogelijk door de algemene vergadering bekrachtigd worden, ofwel gaat het over het innen van de kosten van de mede-eigendom.

Deze uitzonderingen dienen steeds restrictief te worden uitgelegd zoals in voornoemd geval waar het niet handelde over de invordering van de onbetaalde kosten van de mede-eigendom maar over het terugbetalen van een onverschuldigde bijdrage.

Rb.Limburg, (afd.Tongeren), 31 januari 2022, T.Vred., 2022, 417.

Een warmtepomp of zonnepanelen installeren in een appartementsgebouw, individueel of collectief, kan dat zomaar?

In deze tijden van energieschaarste en hoge energieprijzen wordt ook in appartementsgebouwen de vraag gesteld naar alternatieve verwarmingssystemen zoals warmtepompen, zonnepanelen enz.

De installatie kan zowel collectief als individueel geschieden. In het laatste geval is ze onderworpen aan een voorafgaandelijk akkoord van de algemene vergadering.

De Vrederechter van het kanton (II) in Oostende heeft op 25 mei 2022 deze problematiek in een omstandig vonnis onderzocht en een juiste toepassing gemaakt van de bepalingen van de wet op de appartementsmede-eigendom.

Aanleiding tot dit vonnis was het verzoek van een mede-eigenaar om, naar aanleiding van uitgebreide renovatiewerken in zijn appartement, een warmtepomp dienstig voor zijn appartement op het gemeenschappelijk dak te plaatsen en om zonwerende beglazing te voorzien.

De algemene vergadering weigerde op het verzoek van de mede-eigenaar in te gaan waarop deze een procedure tot vernietiging van deze beslissingen inleidde.

Het eerste argument dat door de mede-eigenaar werd aangehaald was art. 3.82 §2 van B.W. :

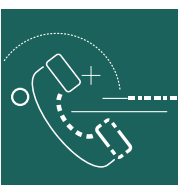
§1 Onder voorbehoud van andere bepalingen in dit Boek, staat het aan elke mede-eigenaar vrij op zijn kosten aan het onverdeelde

goed veranderingen aan te brengen, mits hij de bestemming daarvan niet wijzigt en aan de rechten van de andere mede-eigenaars geen afbreuk doet...

§ 2 Bovendien hebben individuele mede-eigenaars en erkende nutsoperatoren het wettelijke en kosteloze recht om kabels, leidingen en bijbehorende faciliteiten in of op de gemeenschappelijke delen aan te leggen, te onderhouden of te hernieuwen, in de mate dat deze werken tot doel hebben om de infrastructuur voor de eigenaar of eigenaars en gebruikers van de betrokken private delen op het vlak van energie, water of telecommunicatie te optimaliseren... Degene die voor eigen rekening deze infrastructuur heeft aangelegd, blijft eigenaar van deze infrastructuur die zich in de gemeenschappelijke delen bevindt.

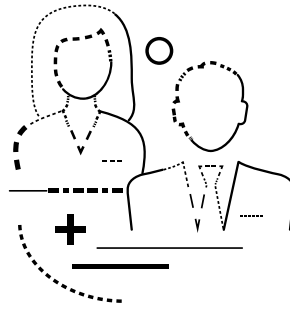
De vrederechter oordeelt, na een analyse van de voorbereidende werken, terecht dat dit wetsartikel niet van toepassing is. Net zoals zonnepanelen is een warmtepomp niet bijkomstig aan leidingen en/of kabels om gebruik te maken van de energie. Er wordt niet aangesloten op een netwerk, maar er wordt daarentegen een individuele energiebron geïnstalleerd.

Ten gronde oordeelt de vrederechter dat weliswaar de plaatsing van een warmtepomp het EPC-peil van een appartement gunstig kan beïnvloeden en daarom strikt gezien ecologisch verantwoord is. De verwarming in het gebouw wordt evenwel collectief voorzien en een overstap naar meer ecologische manieren om het gebouw te verwarmen dient collectief geregeld te worden.



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.

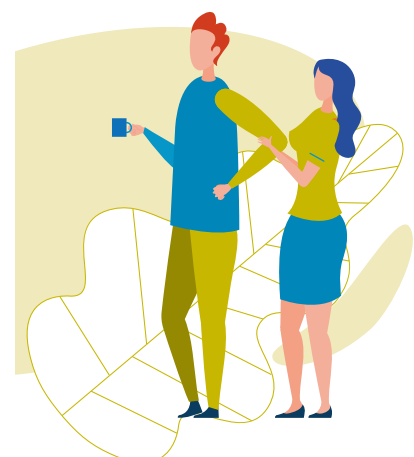
**NIEUWE
TITULARISSEN**

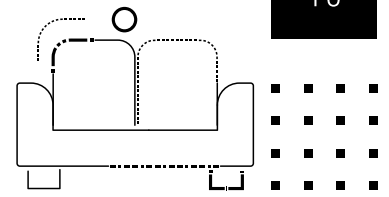


DIT ZIJN DE NIEUWE TITULARISSEN

Na de zittingen van de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer op 19 augustus, 16 september en 21 oktober werden volgende nieuwe titularissen opgenomen op het Tableau. Proficiat iedereen!

ADAMS	Ellen	GALMART	Mireille	VAN TROYEN	Anne
ADRIAENSSENS	Lennart	GEERTS	Maarten	VANBRUSSELEN	Anne-Leen
BAETEN	Robin	GIDDELO	Johnny	VANDE WIELE	Louis
BEECKMAN	Simon	GODDERIS	Camille	VANDEBROEK	Jochim
BEREBROUCKX	Sibo	GYPENS	Sarah	VANDEN EYNDE	Rutger
BERTEN	Olivia	HEIRMAN	Laurens	VANDEVELDE	Arno
BRUTIN	Lies	HERLITKA	Rina	VANDEVELDE	Thomas
CALLENS	Charlotte	IDE	Christophe	VANHAECKE	Hansie
CALLEWAERT	Martine	JABAR ZADA	Nemat	VANHOUTTE	Stefanie
CLAUW	Björn	JANSEN	Inge	VANLAER	Evelien
CRUL	Jana	JOLIE	Bram	VANNESTE	Sarah
DE CONINCK	Roel	MADATYAN	Razmik	VANSTEENKISTE	Jarne
DE CRAEMER	Lieven	NAEYAERT	Coralie	VERBEKE	Jeannico
DE HOEF	Dieter	POELMANS	Nathalie	VERCAMMEN	Lise
DE PAEPE	Stephanie	PROESMANS	Julie	VERHAEGHE	Tim
DE PRYCKER	Niki	RAEMAEKERS	Alfred	VINCKEN	Thierry
DE WIT	Benjamin	REMMERY	Boo	WAEREMOES	Anneleen
DE WOLF	Jaleesa	ROBBERECHTS	Benthe	WEYLER	Maxime
DECONINCK	Joline	ROOSENS	Gregory	YU	Chunhua
DEIJNCKENS	Karin	SIMONS	Steffi		
DEPRAETERE	Thomas	VAN DAEL	Jonas		
DERVEAUX	Vincent	VAN DE SIJPE	Suleika		
DESENDER	Julie	VAN DEN BERGHE	Robin		
DEVOLDER	Nicolas	VAN DER MEERSCHE	Sara		
DEVREESE	Louise	VAN MOOK	Hendrikus		
DOMS	Stefanie	VAN RAVENSTEYN	Peter		





WHO IS WHO?

FRANK DAMEN, DIGITAL MANAGER



In deze rubriek gaan we elk trimester op bezoek bij een andere dienst, werkgroep of Kamer op het BIV. Wie zijn de mensen achter de schermen waarmee je misschien al contact hebt gehad? Hoe werkt een bepaalde Kamer precies, wie zetelt er en welke thema's worden er behandeld in werkgroep X of Y? In dit nummer zoomen we uitzonderlijk in op één persoon. Het gaat om onze digital manager Frank Damen.

"Ik werk aan de strategische digitale transformatie van het BIV. Dat betekent dat ik vanuit een strategisch oogpunt bezig ben met het digitaliseren en/of het transformeren van onze processen en dienstverlening, en die evoluties of revoluties ga realiseren door gebruik te maken van digitale technologieën". Een voorbeeld is de aanvraag om vastgoedmakelaar te worden. De procedure werd gedigitaliseerd maar er werd meteen ook voor gezorgd dat de kandidaat-stagiair zich identificeert via e-ID of Itsme. "Dat vergemakkelijkt en versnelt het proces voor alle partijen. Ik analyseer dus de werking binnen de diensten van het BIV en ik toets de behoeften af. Vervolgens zet ik dit om naar een project waar ons extern team van ontwikkelaars mee aan de slag kan. Ik volg het project op, speel kort op de bal met de betrokken partijen tijdens de ontwikkelingsfase en voer de nodige tests uit. De collega's van de communicatiedienst zorgen tot slot dat onze leden geïnformeerd worden van elke wijziging".

kunnen uploaden via een al bestaand platform zoals pakweg Dropbox of WeTransfer. Maar dat zou niet tot een win-win-situatie voor alle partijen leiden. Na onze denkoefening merkten we dat stagiairs en stagemeeesters soms ver van elkaar af stonden en niet altijd wisten wat er op welk moment van hen werd verwacht. Dat pakten we aan door een maatwerktoepassing te bouwen waarin we een dashboard, een stage-agenda met uploadmogelijkheid, evaluatieformulieren en automatische communicatie met elkaar verbonden hebben - de stagetool."

Een ander voorbeeld van Franks realisaties is de creatie en verdere uitbouw van de persoonlijke account. Die kent aanzienlijk meer mogelijkheden dan vroeger. Via de account hebben stagiairs en stagemeeesters toegang tot de stagetool of kunnen stagemeeesters bv. zelf (waar ze voorheen de vraag nog aan het BIV moesten stellen) hun stagezoekertjes aanmaken en uploaden.

De verbeterde accountzone laat ook toe om gericht naar onze leden te communiceren. Denk bv. aan de factuur met de ledenbijdrage die er raadpleegbaar is of aan de stand van zaken met de gevolgde vormingsuren van de makelaar. "Het BIV kan manueel of automatisch berichten naar de leden sturen via de accounts, maar de account geeft de leden ook zelf de vrijheid om zaken te consulteren, denk bv. aan het overzicht van de vormingsattesten. Ze hebben de mogelijkheid om hun kantoorgegevens te wijzigen of kunnen bepaalde voorkeuren via hun account aangeven."

Daarnaast heeft Frank recent de nieuwe BIV-website mee uitgebouwd. Om dat te doen, zijn we begonnen met een gebruikersonderzoek bij een deel van onze bezoekers waaruit een groot aantal inzichten en actiepunten duidelijk werden. Die info werd gecombineerd met andere data waarover we beschikten en met ervaringen van onze medewerkers zodat we uiteindelijk een gebruiksvriendelijke en intuïtieve website konden lanceren.



"Mijn taken bevinden zich op het snijpunt tussen digitalisering en communicatie", vertelt Frank, die al zes jaar digital manager is bij het BIV. Daarbij houdt hij altijd het brede plaatje voor ogen, rekening houdend met zowel de bijna 11.000 leden als met de medewerkers, als met particulieren. Frank, die communicatiewetenschapper is van opleiding en daarnaast nog twee diploma's op zak heeft, volgt de nieuwste digitale trends op de voet, kent voor elk probleem een geschikte tool en verdiept zich zelfs op vakantie in digitale lectuur. Maar hij is niet de IT-man, verduidelijkt hij.

KRITISCHE DENKOEFFENINGEN MAKEN

Frank is dus van belang binnen alle diensten van het Instituut. Hij kent hun werking intussen door en door en speurt naar opportuniteiten. Zo ontstond er in 2018 binnen de stagedienst de behoefte om te digitaliseren. De medewerkers verzopen er in de ringmappen van stagiairs. Dat systeem was inefficiënt en onhoudbaar. "We hebben toen niet enkel de bestaande werkwijze gedigitaliseerd. Was dat gebeurd, dan hadden stagiairs evengoed stagedocumenten

