

'Mijn klanten
mogen me
zelfs op
zondag bellen'
Makelaar getuigt



Vastgoed-
sector legt
minister Van
Quickenborne
op de rooster



7 op 10
makelaars
in orde
met
contracten

BIV IPI BIV news

BEROEPSINSTITUUT VAN VASTGOEDMAKELAARS

2011 > 2

De grootste partijen van het land over **wonen**



Interview met vastgoedspecialisten
Liesbeth HOMANS (N-VA) en Laurent DEVIN (PS)

Uw ledenblad in een
nieuw kleedje!



De enige echte waarheid over wonen volgens de twee grootste partijen van ons land

6-7 BIV News sprak met **Liesbeth Homans** (N-VA) en **Laurent Devin** (PS)



'Vergeet niet, een goeie relatie steunt nog altijd op eerlijkheid en vertrouwen'

11-13 BIV News sprak met minister **Vincent Van Quickenborne** (Open Vld)



'Vastgoedsector wint bij samenwerking'

16 Gastcolumn van **Karel Van Eetvelt** (Unizo)

colofon

BIV NEWS is het ledenblad van het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV).

Zetel

Luxemburgstraat 16 B, 1000 Brussel
Tel: 02/505.38.50
Website: www.biv.be

Concept & realisatie

Dajo Hermans
Anne Löwenthal
Steven Lee

Verantwoordelijk uitgever
Luc Machon

Lay out
Gecko & co

Drukkerij
GS Graphics

inhoudstafel

- 3 **De tanker is gekeerd**
Edito
- 4 **7 op 10 contracten perfect in orde**
Grote schoonmaak levert resultaat op
- 5 BIV'ers IN DE KIJKER
- 8-9 **Zo werken wij**
Makelaar Kevin Vandebon (32) vertelt over zijn passie
- 10 De nieuwe trimestriële cijfers van het BIV
- 14-15 **'Alleen een goeie huisvader zijn volstaat niet meer'**
Syndicus Jean-Pierre Craninx over de kopzorgen van zijn sector

vernieuwing

Verandering van spijs doet eten. Het is een oud spreekwoord, maar er zit waarheid in. De BIV-communicatiedienst draaide de afgelopen maanden op volle toeren om jullie vandaag een gerestylede BIV News te kunnen presenteren. Met juridische info. Maar ook mét interviews die ertoe doen. Met reportages over problemen die de sector wakker houden en met meningen die minstens aanzetten tot nadenken.

Daarmee is de toon alvast gezet voor onze nieuwe communicatiestijl.

Uiteraard zal er nog geschaafd moeten worden. Hebt u opmerkingen, voorstellen, ideeën of gewoon een memoraal verhaal? Zeg het ons. Zoals we de voorbije weken en maanden ook al geregeld in onze BIV-Mail deden, willen we ook nu weer om jullie hulp vragen. Met name: vertel ons wie je over de sector aan het woord wil horen. Zeg ons wat de moeilijkheden op het terrein zijn. Laat ons weten wat de hete hangijzers zijn. Of stel ons gewoon je passie en gedrevenheid voor het makelaarschap voor.

En als we nog iets mogen vragen... Omdat we er zowel voor de sector als voor de consumenten zijn, lijkt het ons logisch dat we starten met een forum. Een vraag en antwoordpagina, zeg maar. Zijn er klachten of vragen? Stel ze ons, wij beantwoorden ze op de nieuwe Forumpagina in onze volgende editie.

Mail naar dajo.hermans@biv.be

De tanker is gekeerd

Zwijgen is voor zij die iets te verbergen hebben. Als er iets is wat deze metamorfose van BIV NEWS duidelijk moet maken, dan is het dat wel. En voor alle duidelijkheid: we zwijgen niet. Stop de achterkamerpolitiek zouden we kunnen scanderen, maar achterkamertjes noch keukengeheimen hebben we hier ooit gehad. Het BIV was al een open huis, maar is het nu meer dan ooit. Voor jullie vastgoedmakelaars, voor de consument en voor het grote publiek.

Deze vernieuwde editie van BIV NEWS brengt wel meer goed nieuws met zich mee, trouwens. Als we de politici die we interviewden mogen geloven, is het imago van onze sector er fors op vooruit gegaan. Of anders gezegd: we zijn gestegen

eveneens van een 'verbetering'. Ook bij PS en N-VA, de twee grootste partijen van het land, worden exact dezelfde signalen gegeven. Mooi dus. En in alle bescheidenheid, we kunnen alleen maar hetzelfde constateren. De sector heeft grote inspanningen geleverd, die intussen beginnen te renderen. Zijn we er? Nee, maar laten we nu vooral onze troeven uitspelen.

Vergeet niet, wonen interesseert iedereen. Maar dan ook echt iedereen. De Belg en zijn baksteen, u kent dat verhaal wel. Minister Van Quickenborne heeft gelijk als hij zegt dat 'elke goeie relatie steunt op eerlijkheid en vertrouwen'. Hoe meer vertrouwen we kunnen winnen, hoe meer we er wel bij varen. Wij, de consument en alle andere spelers.

Het is trouwens niet makkelijk om een gecreëerd imago uit de wereld te helpen. Het feit alleen

nu onze bekommernis zijn. Dat iedereen voor eens en altijd weet waarvoor wij, makelaars, staan. Voor snelle geldverdieners met dure auto's en een vette bankrekening? Nee dus. We zijn bezig met wat de

gemiddelde Belg als dé belangrijkste transactie in z'n leven beschouwt. En dus springen we daar omzichtig mee om. We volgen de spelregels en knikkeren de rotte appels er resoluut uit.

Als u verder in dit blad leest, zal u ook merken dat het één van de zeldzame keren is dat een minister in zo'n heldere bewoordingen over de sector spreekt. De grenzen van de notarissen worden bijvoorbeeld onomwonden aangegeven. Iets wat bij wet vastligt, maar nu ook hardop kan gezegd worden. Daarnaast wordt er ook een dui-

Hoe het bijvoorbeeld staat met de reorganisatie van het BIV? Of met die veelbesproken pestregels in onze bemiddelingsopdrachten? En of het al dan niet een hete zomer wordt? Wel, ook wij moeten het antwoord soms schuldig blijven.

Maar één ding kunnen we u nu wel al duidelijk stellen: we zitten niet in lopende zaken, er wordt gewerkt.

Alleen gaan de wegen van de politieke diplomatie soms traag. Vraagt u dat maar eens aan onze dames en heren politici. In dat opzicht is het geruststellend te zien dat ook de twee grootste partijen van het land naast grote verschillen ook gelijkenissen vertonen. Dat ze beiden voor koopwoningen in de sociale woonsector zijn, bijvoorbeeld. Of alletwee hun vertrouwen in de sector uitspreken. Mooi

'Misschien wordt het geen hete zomer, maar wie weet wel een tropisch najaar'



Het Bureau, vlnr. L. Machon, H. de Bellefroid, R. d'Oultremont, K. Berkein.

op de waardeschaal. Minister Van Quickenborne zegt het, iets verderop in dit blad, zwart op wit: 'Ik ben ervan overtuigd dat jullie een toegevoegde waarde hebben. Voor mij is een makeelaar een vertrouwenspersoon en een goeie raadgever.' En als het over de bemiddelingscontracten gaat, spreekt hij

al dat we daar deels in geslaagd zijn, bewijst dat we een sector zijn met serieus wat veer- en slagkracht. Nu is het een kwestie van doorzetten. De tanker is gekeerd. De grote meerderheid is mee, de rest zal ongetwijfeld volgen.

Duidelijkheid creëren, dat moet

delijke stand van zaken geven in het kadasterdossier. En meer nog: het BIV werd zelfs bij de administratie uitgenodigd om haarfijn onze visie over de bemiddelingscontracten uit te leggen.

Toch zit u nog met vragen. Begrijpelijk en terecht trouwens.

toch, en vooral hoopgevend na een jaar zonder échte regering. Misschien wordt het geen hete zomer, maar wie weet wel een tropisch najaar...

Luc Machon, voorzitter
Hugues de Bellefroid, ondervoorzitter
Rodolphe d'Oultremont, penningmeester
Kristien Berkein, raadgeefster

'Grote schoonmaak' levert resultaat op 7 op de 10 contracten perfect in orde



'De vastgoedwereld heeft haar leven gebeterd', zo schreven de kranten enkele weken geleden. En het was nog eens niet zo cynisch bedoeld. Aanleiding was onze persconferentie midden april. Niet alleen presenteerden we de nieuwste cijfers van de Economische Inspectie, we maakten ook duidelijk dat de vastgoedsector goed - en vooral correct - bezig is.

Het imago van de vastgoedsector kreeg de voorbije jaren harde klappen. Een eerste keer zes jaar geleden, toen toenmalig minister Freya Van den Bossche (SPA) de sector 'serieuze wanpraktijken' verweet. Een grote hervorming moest soelaas brengen, maar toch volgde er nog een tweede, harde klap.

Precies een jaar geleden kwam de Economische Inspectie met nieuwe, ontgoochelende cijfers. Liefst driekwart van de gecontroleerde vastgoedkantoren bleek wettelijk niet in orde met haar contracten. De gevolgen bleven niet uit: opnieuw vielen woorden als 'sjoemelers' en 'wanpraktijken'.

Het BIV weigerde altijd de feiten te minimaliseren en kondigde 'de grootste schoonmaakoperatie ooit in de sector' aan. Er kwamen tal van sensibiliseringsacties, er volgden speciale opleidingen en de standaardcontracten werden verfijnd.

'Intussen blijkt onze grote schoonmaak resultaat te hebben opgeleverd', zo kon BIV-voorzitter Luc Machon trots aankondigen tijdens de druk bijgewoonde persconferentie midden april. Bij de recentste controles werden namelijk

weinig inbreuken gevonden, en dan zelfs nog maar hele lichte.

Zeventig procent van de gecontroleerde vastgoedbureaus bleek zo in orde met de contracten. Bij kantoren waar de inspectie een tweede keer aanklopte, was er zelfs nog maar bij één op de tien sprake van een inbreuk.

Of nog concreter: van de 204 vastgoedkantoren die vorig jaar werden gecontroleerd, kregen er 62 een proces-verbaal. Nog maar 30 procent dus, terwijl dat goed een jaar geleden nog 70 procent was.

Klantvriendelijker

Het BIV moest vaststellen dat de zogenaamde fouten in de contracten dikwijls eerder 'misverstanden' waren. Of in elk geval toch veelal kleine problemen. Het ging om bepaalde gegevens die niet handgeschreven maar getypt in de contracten stonden. Of dat makelaars 'om de zeven dagen' in plaats van 'om de zeven werkdagen' hun klanten inlichten over wie geïnformeerd heeft.

'Wat die makelaars doen, is nochtans klantvriendelijker dan de wet vraagt, en toch krij-

gen ze daarvoor een proces-verbaal', verduidelijkt BIV-voorzitter Machon. Een aantal fouten zou alvast voortkomen uit een interpretatiewijziging van de economische inspectie, soms met alle gevolgen vandienvoor het imago van de sector.

Imago

De sector wil dan ook duidelijk zijn: 'Natuurlijk willen we erop toezien dat de wet strikt wordt gevolgd. En natuurlijk hebben we geen schrik van strenge regels. Maar als blijkt dat er geen zware overtredingen worden vastgesteld, moet er ook niet van 'wanpraktijken' of 'grove fouten' worden gesproken.'

Enkele weken na onze persconferentie had het BIV een uitgebreid én constructief gesprek met de FOD Economie, waarbij we onze bekommernissen op tafel konden leggen. De slotconclusie: we mogen hopen op een herziening van het Koninklijk Besluit in verband met onze bemiddelingscontracten. Over een timing werd nog niet gesproken, maar het BIV heeft er alle vertrouwen in en rekent alvast op een vlot verloop.

In detail: welke grove fouten?

Wanneer werd een contract als 'fout' aangerekend? Een analyse van de PV's maakt alvast duidelijk dat het vaak niet om grove, opzettelijke fouten gaat. Integendeel zelfs.

- ✓ Zo is er nooit sprake geweest van 'zware' overtredingen, zoals geen of onduidelijke prijsaanduidingen, die de consument nadeel kunnen berokkenen.
- ✓ Nog opvallender: 22,1 procent van de 'grove' fouten in verkoopcontracten zijn toe te schrijven aan het feit dat de makelaars wél de plaats van ondertekening in hun contracten vermelden, maar niet de straat en/of het huisnummer. Of ze deden het wel, maar dan niet met de hand geschreven. Strikt genomen een foutje dus, maar wel één die in de meeste gevallen ongewild is gebeurd en geen enkel nadelig gevolg heeft voor de consument.
- ✓ Al even opmerkelijk: 14,5 procent van de makelaars zet de clause van de stilzwijgende verlenging pas op de tweede of derde pagina, terwijl dat strikt wettelijk op de eerste pagina moet staan. Soms stond er ook geen kader rond of waren de letters niet in het vet weergegeven, zoals de wet nochtans voorschrijft.
- ✓ Of nog zoiets: 11,6 procent van de gecontroleerde makelaars geeft de clause i.v.m. de bedenktijd niet hélemaal letterlijk weer. Reden: de wettekst is zeer complex en dikwijls onbegrijpelijk voor leken. Ter goeder trouw wordt er daarom vaak gekozen voor een meer verstaanbare versie. Alleen is dat volgens de FOD Economie een inbreuk.

BIV'ers IN DE KIJKER

Het BIV is meer dan een Instituut. Het is een huis vol mensen. Of ze nu aan het onthaal zitten, de rechtszaken in goede banen leiden of in de Nationale

Raad zetelen : allemaal werken ze even hard. Drie van hen geven speciaal voor BIV News een stukje van hun ziel bloot...

Colette Herbots

'De eerste met wie je in contact komt'

- ✓ Receptioniste
- ✓ Woont in Landen

IK BEN de eerste tot wie de mensen zich richten wanneer ze met het BIV in contact komen. Ik neem

is, zijn de opleidingen voor de stagiairs, die ook hun examen bij het BIV komen afleggen.



AAN DE VASTGOED-MAKELAARS ZOU IK WILLEN ZEGGEN

dat ze voor alle juridische vragen terecht kunnen op onze hotline, een gratis eerste advieslijn. Daar worden ze dan voortgeholpen door iemand van een gespecialiseerd advocatenkantoor. Voor al wat het BIV op zich betreft, kunnen ze ons natuurlijk altijd contacteren.

de telefoon op, verbindt ze met de juiste mensen door, ontvang hen ter plaatse of help ze verder per mail. En dat in beide landstalen.

OP EEN GOEIE DAG belde eens een pastoor naar het Instituut met de mededeling dat hij ermee wilde stoppen om uiteindelijk ... makelaar te worden. Uiteraard hebben we ook die man proberen te helpen en de nodige info verschaft.

HET BIV MOET in eerste instantie kunnen verzekeren dat de makelaars die het beroep uitoefenen, erkend zijn. Wat daarnaast volgens mij behoorlijk belangrijk

Bruno Kerckhof

'We zijn op de goede weg'

- ✓ Jurist
- ✓ Woont in Deerlijk

IK BEN diegene bij het BIV die voornamelijk de syndicusdossiers opvolgt. Zeker ook op politiek vlak. Zo ga ik geregeld luisteren naar wat er gezegd wordt in de verschillende parlementaire commissies. Bovendien geef ik ook intern advies aan de BIV-organen, ben ik secretaris van de Kamer van Beroep en doe ik het nodige lobbywerk.



HET BIV MOET er in de eerste plaats over waken dat de deontologie gerespecteerd wordt. Dit om zowel de consument als de vastgoedmakelaars zelf te beschermen.

AAN DE VASTGOED-MAKELAARS ZOU IK WILLEN ZEGGEN dat ik blij ben dat de sensibiliseringsactie van het BIV - in verband met de contracten

- haar effect niet heeft gemist. Voordien heb ik echt afschuwelijke contracten gezien. We zijn op de goede weg, al is er nog veel werk.

OP EEN GOEIE DAG ontving ik een mail van iemand die vroeg hoe hij een klacht moest indienen. De man schreef dat hij anoniem wou blijven, en dus had hij zijn mail onderaan ook niet ondertekend. Alleen bestond zijn mailadres uit ... jawel ... zijn voor- en achternaam!

Angie Impellizzeri

'We hebben geen excuses meer'

- ✓ Mandataris Nationale Raad
- ✓ Woont in La Louvière

IK BEN makelaar en vastgoedexpert in La Louvière. Daarnaast ben ik ook lid van de Nationale Raad van het BIV en actief bij Réflexions Immobilières. Ik investeer er behoorlijk wat tijd in. Zo ga ik bijvoorbeeld geregeld in de scholen uitleggen wat het BIV precies allemaal doet.

HET BIV MOET ervoor zorgen dat zij die ons beroep uitoefenen erkend zijn en dat ze zich aan onze deontologische code houden. En niet onbelangrijk : ze moeten ook het nodige doen om de sector te professionaliseren.

AAN DE VASTGOEDMAKELAARS ZOU IK WIL-

LEN ZEGGEN dat ze er alles aan moet blijven doen om ons imago op te krikken. Het BIV heeft al het nodige gedaan om ons daarbij te helpen, dus hebben we echt geen excuses meer.

OP EEN GOEIE DAG werd ik eens aangesproken door een tv-productieploeg. Ze



hadden mijn site gezien en vroegen of ik geen zin had om mee te werken aan een nieuw programma. En zo begon voor mij een fantastisch avontuur op RTL, genaamd 'A vendre, à acheter'.

De enige echte wa volgens N-VA

Hoe kunnen Vlamingen en Walen in de toekomst nog betaalbaar de overheid doen om onze sector te optimaliseren? Wij vroegen van ons land : N-VA-senaatsfractieleidster en Vlaams parlementsgoieen ze elk hun visie op tafel. En nee, die is lang niet altijd deze

Liesbeth Homans (N-VA)

‘Stop met de mensen te pampieren’

‘Alles wat het wonen op zich goedkoper kan maken, daar zijn wij voorstander van. Maar stop met die subsidiecultuur en het bepampieren van de mensen.’ Liesbeth Homans, senaatsfractieleidster voor N-VA en Vlaams parlementslid, windt er geen doekjes om. ‘Hevel de resterende federale bevoegdheden inzake wonen over naar Vlaanderen, en het zou allemaal een stuk eenvoudiger gaan.’

‘Een eigen woning kopen is vreselijk duur, dat is gewoon zo. Jaren geleden hebben wij iets gekocht in Wilrijk, maar omdat we geen tuin hebben en de kinderen graag shotten en basketten, zijn we al een tijdje op zoek naar iets anders. Dus ja, ik weet waarover ik spreek. Maar als je vergelijkt met de prijzen in het buitenland, moeten we ook eerlijk durven zijn: het valt hier nog mee, zeker in combinatie met de lage rente.’

Elke Belg droomt van een eigen woning. Hoe wil de N-VA daaraan tegemoet komen?

‘We blijven eigendomsverwerving stimuleren, laat dat duidelijk zijn. Daarom dat we zelfs in de sociale woonsector – naast huurwoningen – ook vóór koopwoningen zijn. Zoiets kan een oplossing zijn voor zij die het financieel moeilijker hebben en niet zomaar een lening kunnen aangaan. Maar stop met de mensen te pampieren en het uitdelen van subsidies, die op termijn toch alleen maar voor een pervers effect zorgen. Niet iedereen moet een eigen huis hebben, en zeker niet op de rug van de overheid en de burger. Eén van de grootste pro-

blemen in dit land, wat wonen betreft, is dat het Vlaamse en federale niveau mekaar dikwijls tegenwerken.’

Het zal niet meteen iemand verbazen als een N-VA'er zoiets zegt, maar verklaar u nader...

‘Als Vlaanderen stimuli uitwerkt, moet het federale niveau geen dingen gaan doen die daar diametraal tegenin gaan. Of erger nog: ze durven zelfs exact dezelfde maatregelen uitwerken, wat dubbel zoveel werk en kosten betekent. Het beste

‘Eén van de grootste problemen in dit land, wat wonen betreft, is dat het Vlaamse en federale niveau mekaar dikwijls tegenwerken’

voorbeeld daarvan is de premie die Vlaanderen uitreikte om energie-efficiëntie te stimuleren. De Vlaamse regering heeft zo’n premie in het leven geroepen voor iedereen die ramen liet plaatsen vanaf een bepaalde isolatiedikte. Wel, de federale overheid heeft exact hetzelfde gedaan, alleen lag hun norm lager. Tja, dat is idioot! Zoiets moet je op elkaar afstemmen.

Daarom pleiten wij dus voor homogene bevoegdheidspakketten, waarbij iedereen verantwoordelijk is voor z’n eigen regio. Dat zou het allemaal een pak makkelijker maken.’

Is het EPC-attest een voorbeeld van hoe het wél moet?

‘Absoluut, alleen zien we ook daar dat er véél meer nodig is. Als het van ons afhangt, zou een slecht EPC moeten leiden tot een

kadaster, dat intussen serieus achterop hinkt. Ook dat willen we onder Vlaamse vleugels krijgen. We hebben al veel tools in handen, maar nog niet genoeg om ook een écht woonbeleid te kunnen creëren.’

Laatste vraag: als u straks een nieuwe woning hebt gevonden, gaat u dan een makelaar inschakelen?

‘Zeker om te verkopen, ja. Die mensen weten waarmee ze be-



automatisch verbod op het indexeren van de huurprijs. In de praktijk zou dat dus betekenen dat de verhuurder zijn prijs pas mag verhogen als het EPC weer in orde is. Maar daar zitten we dan weer met dat typisch Belgisch probleem: de huurwetgeving zit op federaal niveau, terwijl het EPC iets Vlaams is. Gevolg: er gebeurt niets. Een even straf voorbeeld is het

zigt zijn en eerlijk gezegd, ook voor het gemak. Het imago van de vastgoedsector wordt nog te vaak overvleugeld door de zeldzame, rotte appels. Zo werkt de algemene perceptie nu eenmaal. Gelukkig beginnen heel wat mensen toch ook te beseffen dat de meeste makelaars professionals zijn, die weten waarmee ze bezig zijn.’

Waarheid over wonen & PS

wonen? Hoe moet het woonbeleid er straks uitzien? En wat moet het aan de vastgoedspecialisten van de twee grootste partijen lid Liesbeth Homans en PS-woonspecialist Laurent Devin. Beiden vde, of wat had u gedacht?

Laurent Devin (PS)

'Geef tenminste iedereen een dak boven zijn hoofd'

'Iedereen een dak boven zijn hoofd. Dat is voor ons prioritair.' PS-parlementslid en woonspecialist Laurent Devin moet niet lang nadenken als we hem vragen welke 'woon'-bekommernissen zijn partij bovenaan de politieke agenda plaatst. Sociale woningen, sociale woningen en nog eens sociale woningen, dat is wat telt volgens de Franstalige socialisten.



diegene die al genoeg aan hun hoofd hebben. Voor hen kan dat een springplank betekenen, de eerste aanzet tot een betere toekomst.'

Betaalbaar wonen wordt voor almaar meer mensen een probleem. Wat wil de PS daaraan doen?

'Wij zijn één van de weinige landen met de meeste eigenaars, maar we mogen echt niet vergeten dat het niet voor iedereen even makkelijk is om een eigen woning te verwerven.'

niet alleen iets wordt voor speculanten.'

'Als we kijken naar de sociale woningen, zien we dat Wallonië er goed 100.000 telt, ongelijk verdeeld over verschillende gemeenten. Maar dat is niet genoeg, om de simpele reden dat er nog 30.000 mensen op een wachtlijst staan. Hen moeten we helpen, zodat ze tenminste toch waardig kunnen wonen.'

Sociale woningen, het blijft traditioneel voor jullie een zeer belangrijk issue?

'Wallonië telt goed 100.000 sociale woningen. Maar het zijn er nog niet genoeg'

sociale woningen na een tijd verkocht worden aan hun huurders. Op die manier vermijd je dat er echte ghetto's ontstaan, waar alleen maar mensen in miserie leven. Want het is toch anders als er ook eigenaars wonen.'

In welke mate zijn jullie er voorstander van om bepaalde bevoegdheden in verband met wonen en vastgoed naar de regio's over te hevelen?

'De onderhandelingen zijn volop bezig. Ik zou liever geen polemiek creëren door nu allerlei uitspraken te doen. Maar regionaliseren zou een piste kunnen zijn om over na te denken.'

De vastgoedsector heeft niet altijd zo'n goed imago. Wat denkt u van onze sectorgenoten?

'Als burgemeester van Binchen ben ik nogal goed geplaatst om te weten dat bouwpromotoren en vastgoedmakelaars vaak ingewikkelde projecten leiden en dikwijls moeten jongleren met een behoorlijk gecompliceerde regelgeving. Laat me zeggen dat ik alvast geregeld de tijd neem om met hen van gedachten te wisselen. Vooral nu we in ons stadcentrum bezig zijn met 1.500 nieuwe woningen.'

'Ik heb zelf een huis gekocht via een kantoor uit de regio. En ik moet zeggen: dat is zeer goed verlopen. Alles is snel en efficiënt afgehandeld.'

'Eerst en vooral moeten we voor de grootste sukkelaars zorgen. Dat zij goed en correct kunnen wonen in een pand dat aan alle minimumnormen voldoet. Dat is essentieel. Daarnaast moeten we - naast de grote inspanningen die al gedaan zijn op het vlak van veiligheid, renovatie en isolatie - proberen om nieuwe sociale woningen bij te bouwen. Vooral voor

Daarom doen we er bij de PS alles aan om er toch maar zeker van te zijn dat iedereen hoe dan ook een dak boven zijn hoofd kan hebben.'

'Voor de private markt bestaan er al bepaalde stimuli om de mensen te helpen. Maar ook daar moeten we nadenken hoe we dat best kunnen reguleren. Dat een eigen woning hebben,

'De PS is vooral voorstander van een goeie mix in de sociale wijken. Zo zou er meer nagedacht moeten worden over de voorwaarden die je recht geven op een sociale woning. Het feit dat je bijvoorbeeld werk hebt gevonden of een opleiding volgt, mag geen hindernis zijn voor zij die in een sociale woonwijk wonen. Daarnaast gebeurt het ook dat



VANDENBON VASTGOED • Sinds 2008 in Maldegem, Oost-Vlaanderen

Jurist Kevin Vandebon (32) zette vier jaar geleden de grote stap in het onbekende en waagde zich in het vastgoed. Vandaag baat hij zijn eigen zaak uit in het Oost-Vlaamse Maldegem. Partner Léonie Schelstraete (29) en zoontje Lauris (2,5) zijn daarbij zijn grote steun en toeverlaat. 'Het klopt, ik heb geen groot bedrijf', aldus Kevin. 'Maar laat juist dat mijn sterkste troef zijn. Alle klanten kennen mij persoonlijk en allemaal hebben ze mijn gsm-nummer. Zelfs op zondag mogen ze bellen.'

ZO
WERKEN
WIJ...

'Klanten worden kennissen, soms zelfs vrienden'

Eigen zaak

'Helemaal mijn ding'

Kevin: 'Het is niet begonnen als een roeping. Ik heb op mijn twaalfde nooit gezegd: ik wil in het vastgoed. Ik ben er eerder toevallig ingerold. Ik had rechten gestudeerd en heb daarna flink wat ervaring opgegaan aan de balie van Brugge. Maar al vrij snel wist ik: dit is niet echt mijn dada. Ik ben dan aan de slag gegaan in de bank- en verzekeringssector. Maar nog altijd was ik op zoek naar de grote uitdaging!'

'Uiteindelijk heb ik die gevonden in het vastgoed. En nu kan ik met 100 procent zekerheid zeggen dat dit h elma al mijn ding is. Het was een compleet nieuwe wereld, maar midden 2008 heb ik dan toch de grote stap gezet en een eigen kantoor opgericht.'

Léonie: 'Het is een ruime vitrine op een superlocatie geworden, met een vergaderzaal waar Kevin eventueel klanten kan ontvangen. Niet meteen een groot kantoor, waar je al-



tijd binnen en buiten kan lopen. Maar dat is ook niet echt een nadeel, je zou het makkelijk als een extra troef kunnen zien.'

Kevin: 'Wij zijn hier geboren en getogen. En dan weet je  en ding: mensen uit Maldegem doen nog altijd graag zaken met mensen uit Maldegem. Iedereen kent me hier, en die persoonlijke aanpak werkt echt wel. Ze hebben mijn gsm-nummer, mogen in het weekend bellen, dikwijls kennen ze ook m'n ouders en mijn achtergrond. Dat wekt vertrouwen. Mijn klanten worden vaak al snel kennissen, soms zelfs vrienden. En bij

een eerste kennismaking zeg ik ook altijd: *what you see, is what you get*. En daar is geen

woord van gelogen.'

Partner

'Volop genieten van momenten samen'

Kevin: 'In 2008 heb ik de zaak uit de grond gestampt, maar ik kan alleen maar tevreden zijn als ik zie welke evolutie erin zit. En intussen probeer ik toch ook volop te genieten van de momenten samen met mijn gezin. Misschien komt er wel

eens een tijd dat we een extern iemand in dienst nemen, maar dan zal het toch vooral voor het onthaal zijn. De in- en verkoop wil ik liefst zo lang mogelijk zelf in handen houden, zodat ik dat persoonlijk contact met de klanten niet verlies.'



Elke editie van BIV-News zet één van onze 9000 vastgoedmakelaars zijn deur wagenwijd voor u open. Hoe gaat hij of zij tewerk? Hoe moeilijk is het om werk en privéleven gecombineerd te krijgen? Op welke manier rolden zij ooit in het vak? En waarin vinden zij hun geluk? Kortom, een passage door het leven van de vastgoedmakelaar, doorspekt met tips, ervaringen en een persoonlijke inkijk.



Bijscholing

'Noodzakelijk om up-to-date te blijven'

Kevin: 'Ik hecht enorm veel belang aan bijscholing. Een goeie makelaar moet up-to-date blijven. Daarom lees ik ook die BIV-mails: om bij te leren. Maar ik maak ook echt tijd voor extra opleidingen. Je moet dat

consequent in je agenda inplannen. Om de twee maanden ben ik wel met iets bezig. De ene keer een bijscholing rond schattingen of plaatsbeschrijvingen, de andere keer gaat het over juridische opdrachten of de huur-

wetgeving. Alleen zo kan je ook veelzijdig worden en de klanten correct informeren.'



Vrije tijd

'Tijd vrijmaken voor vrije tijd'

Kevin: 'Als zelfstandige ben je altijd met je zaak bezig, ook tijdens het weekend. Maar ik heb geleerd dat een goed evenwicht tussen privé en werk minstens even belangrijk is. Daarom probeer ik ook systematisch tijd vrij te maken voor 'vrije tijd'. Ik plan mijn eigen dagen, en dat heeft zo z'n voordelen. Avondwerk is zo goed als dagelijkse kost, maar er zijn ook middagen dat

we allemaal gezellig samen kunnen eten of ik even fijn kan spelen met Lauris, onze zoon van 2,5.'

'Ik probeer echt tijd voor hen vrij te maken. En af en toe een reisje met het gezin kan ook wonderen doen. Maar zelfs dan neem ik 's avonds nog een uurtje de tijd om mijn mails te checken. Bereikbaarheid is belangrijk.'

Tip

'Eerlijkheid duurt het langst'

Kevin: 'Als ik iets bijgeleerd heb in die drie, vier jaar tijd dat ik nu als makelaar aan de slag ben, dan is het wel dat het héél belangrijk is om nauw contact te hebben met je opdrachtgever. Als ik dus een tip zou kunnen geven, dan wil ik vooral zeggen dat je je opdrachtgever minstens om de twee weken zeer grondig moet informeren. Of het nu goed of slecht nieuws is, dat doet er niet toe. Ik heb bijvoorbeeld geen schrik om te zeggen dat hij of zij zijn prijs best iets lager zou zetten. Dat hoort erbij en uiteindelijk duurt eerlijkheid ook het langst.'

'Een huis verkopen is echt niet zo makkelijk als het grote publiek tegenwoordig vaak durft denken. Maar dan moeten we ons nut ook bewijzen. Met onze daden. Er komt ongelofelijk veel kijken bij de verkoop of verhuur van een pand. Juridisch, administratief, commercieel. Ik heb hier niet toevallig een plakkaat in mijn vitrine hangen waar duidelijk opstaat: 'Stop met spelen, vastgoed is een beroep'. Maar we moeten ook eerlijk durven zijn: er zijn haaien op de markt. En die moeten eruit, want zij maken de sector kapot. De mensen moeten weten dat we hen een grote dienst kunnen bewijzen. Tenslotte zijn we dikwijls bezig met wat men één van de meest belangrijke transactie in een mensenleven noemt. En als het dan misloopt, zit het meestal echt goed fout. En juist dat kunnen wij voorkomen.'

On the field

'Niet vies van verhuren'

Kevin: 'We hebben constant een stuk of acht panden in portefeuille. Het grote voordeel daarvan is dat je je ook écht op die acht panden kan smijten. En dat levert resultaat op. De klanten weten dan ook dat je je persoonlijk met hun pand bezighoudt. In onze folder staan ze vooraan, en niet op pagina tien, ergens compleet achteraan, verdoken in een hoekje.' 'Maar we zijn ook niet vies van verhuren. Het is evident dat verkopen iets meer opbrengt, maar verhuren is voor ons even

belangrijk. Dat zorgt voor een solide basis en geeft je een zeker inkomen, terwijl de verkoop toch dikwijls van veel meer factoren afhankelijk is. Maar we kunnen niet klagen: het kantoor groeit snel en de omzet gaat gestaag omhoog.'

Léonie: 'Kevin is van het principe 'vastgoed is vastgoed' en dus gaat hij voor de full package: van schattingen over plaatsbeschrijvingen tot verhuur. Dat is intensief, maar ik zie bij Kevin ook een enorme voldoening als het resultaat er is.'

TE KOOP

VANDENBON
vastgoed in vertrouwen

tel. **0478 45 22 25**

NIEUW: de eerste trimestriële cijfers van 2011

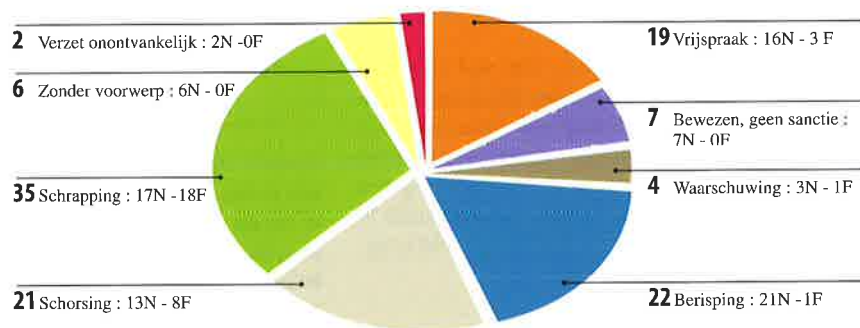
Meer dan 140 tuchtdossiers en 300 opsporingsdossiers

Makelaars die over de schreef gaan, worden door het BIV aangepakt. Om zowel de sector als het grote publiek zo'n duidelijk mogelijk zicht te geven op onze werking, publiceren we vanaf nu dan ook

geregeld een stand van zaken in verband met de verschillende rechtszaken en opsporingsdossiers. Hieronder presenteren we u alvast de belangrijkste cijfers van januari tot en met maart 2011.

UITVOERENDE KAMERS : TUCHTDOSSIERS

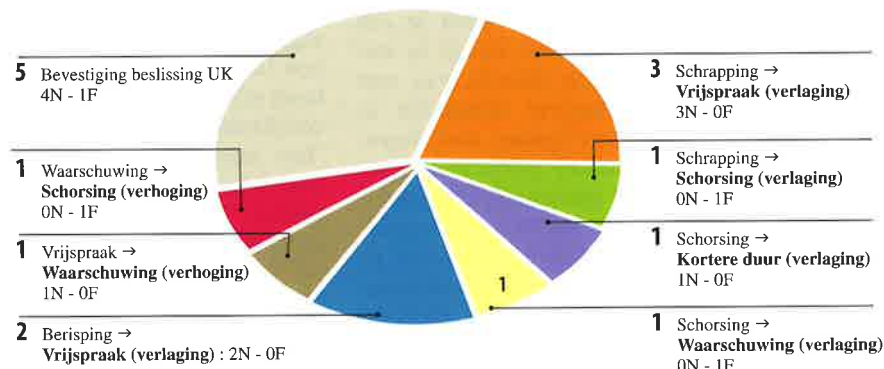
Totaal aantal beslissingen / aantal dossiers **116 / 141** (85/100 N - 31/41 F)
Aantal zittingen **12** (8 N - 4 F)



De eerste drie maanden van dit jaar namen de Uitvoerende Kamers liefst 116 beslissingen. Niet weinig dus. Maar let op, er waren in totaal 141 tuchtdossiers. Bij enkele beslissingen ging het dus om meerdere dossiers. In elk geval, aan Nederlandstalige kant waren er duidelijk een pak meer dossiers, al heeft dat quasi alles te maken met de controleactie rond de verzekeringen die we vorig jaar in Vlaanderen organiseerden. Dat zorgde voor een toestroom aan dossiers bij onze Kamers. Aan Franstalige kant is intussen een gelijkaardige actie op gang getrokken, waarvan de cijfers binnenkort bekend worden gemaakt.

KAMERS VAN BEROEP : TUCHT

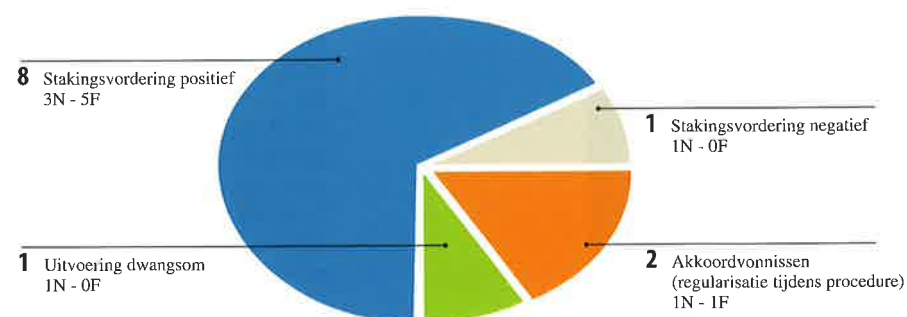
Totaal aantal beslissingen **15** (11 N - 4 F)
Aantal zittingen **7** (4 N - 3 F)



Aan Nederlandstalige kant vielen er in beroep 11 beslissingen, aan Franstalige kant waren dat er 4. In de meeste gevallen werd de sanctie die in eerste instantie was opgelegd, bevestigd of verlaagd. Reden: in veel gevallen ging het om makelaars die tijdens de controleactie niet in orde waren met hun verzekering, maar hun situatie wel nog snel regulariseerden. Kwestie van hun goeie wil te tonen... Maar opgepast, in beroep gaan, staat echt niet synoniem met het krijgen van een lichtere straf. Twee dossiers mondden het voorbije trimester ook uit in een zwaardere sanctie.

DIENST OPSPORINGEN

Totaal nieuwe dossiers **329** (238 N - 91 F)
Aantal vonnissen **12**



De Dienst Opsporingen, die illegale makelaars opspoort, kreeg - zeker aan Nederlandstalige zijde - nog nooit zoveel nieuwe dossiers in handen als tijdens het eerste trimester van 2011. In totaal ging het om liefst 329 dossiers, terwijl er dat in heel 2010 623 waren. En ook hier moet de reden gezocht worden bij de controleactie in Vlaanderen.

Daarnaast vielen er het voorbije trimester ook nog 12 vonnissen in opsporingszaken. Bij acht zaken moest de zogezegde makelaar zijn activiteiten meteen stopzetten, meestal op straf van een dwangsom.



Makelaars leggen minister van Ondernemen Vincent Van Quickenborne (Open Vld) op de rooster

‘Vergeet niet, een goeie relatie steunt nog altijd op eerlijkheid en vertrouwen’

Onder het motto ‘Vraag het aan Q’ gaven we jullie de kans om eender welke vraag voor te schotelen aan minister van Ondernemen Vincent Van Quickenborne. De reacties bleven niet en dus stapten we met een map vol vragen en bedenkingen naar de man die zich minister Q laat noemen. ‘Een goeie makelaar’, zo stelt hij, ‘levert hoe dan ook een toegevoegde waarde’.

Voor we het woord aan onze makelaars zelf geven... Vertel ons eens hoe u naar onze sector kijkt. Is er nog een mooie toekomst voor de makelaar

weggelegd, denkt u?

‘Makelaars moeten het vooral van hun expertise hebben. En dat zal in de toekomst alleen

maar belangrijker worden, al was het maar door de groei van het internet. Dus vooral op dat vlak zal de sector zich nog meer moeten differentiëren. Uiteindelijk moet de makelaar diegene blijven die zeer veel kopers en verkopers bijstaat tijdens één van de belangrijkste transacties in hun leven.’

Economen zeggen wel eens: ‘De hele crisis is begonnen bij

de vastgoedsector, dus als het daar beter gaat, mogen we ons aan betere tijden verwachten’.

‘In elk geval is en blijft de bouwsector een belangrijke motor van onze economie. Maar algemeen heeft de Belgische vastgoedsector de crisis goed doorstaan en hebben we fenomenen zoals in de VS kunnen vermijden.’

Niet zolang geleden riep het BIV de pers bijeen om duidelijk te maken dat we écht nog niet zo slecht zijn als velen durven denken. Iets wat de jongste cijfers van uw Economische Inspectie trouwens onderschrijven. Wat denkt u van het resultaat van die inspectieronde?

'Als we zien dat zeven op de tien makelaars dit keer wel in orde waren met hun contracten, is dat een verbetering ten opzichte van het vorige onderzoek. En uiteraard is dat positief. Zeker omdat we bij de ondernemingen die al eens gecontroleerd werden een sterke verbetering zien. Maar het kan altijd nog beter.

De Economische Inspectie moet zijn rol blijven vervullen op de vastgoedmarkt. En ook het BIV kan zijn leden trouwens verder blijven sensibiliseren om de wettelijke bepalingen na te leven. Op dat vlak kunnen mijn diensten en het BIV dus hand in hand gaan.

En als er misverstanden zouden zijn? Wel, mijn administratie is een open huis en steeds bereid tot

overleg met de betrokken economische actoren. Het BIV mag mij dus haar voorstellen tot verbetering van de bestaande regelgeving altijd meedelen (iets dat intussen al gebeurde, red.).'

Bedankt, als we u dan nu enkele vragen vanuit de sector zelf mogen voorschotelen. De eerste: Er is al lange tijd sprake van het openstellen van het kadaster voor de vastgoedsector. Wanneer is het zover, want veel documenten die

je nodig hebt voor de verkoopprocedure zijn namelijk snel terug te vinden via het kadaster? (vraag van M. Bollen)

'Sta me toe even de korte geschiedenis van dit verhaal te schetsen. Op 18 mei 2007 werd een protocolovereenkomst afgesloten tussen de Administratie van de Patrimoniumdocumentatie (AAPD) en het BIV. Daarin werd duidelijk gezegd dat een online-consultatie van

intussen is het BIV bezig met het creëren van een klantvriendelijke toepassing, waarmee gegevens ter beschikking gesteld kunnen worden.'

'Iedereen moet zich aan de regels houden. Zonder uitzondering''

Over de 'eeuwige' ongelijkheid tussen notarissen en makelaars: Waarom moeten wij BTW doorrekenen aan onze klanten, terwijl notarissen geen BTW-

klant al een contract heeft afgesloten met een vastgoedmakelaar, mag de notaris sowieso geen bemiddelingsopdracht uitvoeren.'

Een makelaar die liever anoniem blijft, wilde u graag de volgende vraag voorleggen: Tegenwoordig beslissen meer en meer mensen om hun wo-



de kadastrale legger en het kadastrale plan absoluut realiteit moest worden. Drie jaar later - om precies te zijn op 25 maart 2010 - gaf de Privacycommissie uiteindelijk groen licht om alle erkende vastgoedmakelaars digitaal toegang te geven tot bepaalde gegevens van het kadaster.

Om dat mogelijk te maken, stak de Dienst Administratieve Vereenvoudiging (DAV) al een eerste project in gang. Eind maart van dit jaar hebben we al het nodige kunnen afronden en

nummer nodig hebben, maar wel makelaarspraktijken mogen uitoefenen. Op die manier is het evenwicht soms toch zoek. Heeft u hierop een antwoord? (vraag van Ph. Ruyssen)

'Het KB van 14 november 2006 bepaalt nauwkeurig de regels die van toepassing zijn rond bemiddelingsactiviteiten van notarissen. Zo kan een notaris de onroerende goederen van zijn klanten te koop stellen en zelfs bemiddelen bij de verkoop, tenminste als de opdracht samen gaat met een ambtsverrichting. Maar het is hem wél verboden verkoopopdrachten te werven via prospectie. En wanneer de

ning zelf te verkopen, uit de hand of via de bekende sites... Voor de makelaar is dat natuurlijk geen al te beste evolutie. Wat vindt u daarvan?

'Internet maakt het voor iedereen makkelijker en bepaalde sites spelen daar handig op in. Het is ook iets goedkoper voor de betrokkenen, maar daar tegenover staat natuurlijk het gebrek aan expertise qua rechten en plichten van kopers en verkopers. Laat het me zo zeggen: het is een tendens die we niet kunnen tegenhouden en elke burger moet voor zichzelf beslissen op welke manier hij te werk zal gaan. Het is aan

'Het licht staat op groen om alle erkende vastgoedmakelaars toegang te geven tot het kadaster'

de makelaars om het internet in hun voordeel te gebruiken. Voeg daar nog eens jullie kennis en ervaring aan toe en elke klant zal de weg naar jullie blijven vinden.'

Enkele tientallen makelaars reageren daar als volgt op: Jammer genoeg zien we dat de particuliere verkopers sommige wettelijke verplichtingen over het hoofd zien, eenvoudigweg omdat het dikwijls toch niet zo evident is. Mogen die particuliere verkopers zich ook aan controles verwachten, net zoals wij streng gecontroleerd worden

'Het is in het belang van alle

marktactoren dat iedereen zich aan de regels houdt. En het is dan ook niet meer dan logisch dat elke overtreder kan worden aangepakt. Maar voor hetgeen ik bevoegd ben - en in het bijzonder voor de marktpraktijken - zijn er momenteel geen afdwingbare regels voor niet-ondernemers' (nvdr. *Let op, elke eigenaar die een woning verkoopt - gelegen in een Vlaamse gemeente die beschikt over een goedgekeurd plannen- en vergunningsregister - is wel onderhevig aan de bijzondere informatieplichten).*

Een onroerend goed verkopen is iets waarvoor je in feite pro-

fessionals nodig hebt. Volgens sommigen zou het verboden moeten worden dat een particulier een tuinbordje mag aanbrengen met daarop 'woning te koop'. Is dat te verregaand voor u? Of hoe ziet u dat? (vraag van D.P. Teurfs)

'Ik hou niet van verboden, tenzij ze echt nodig zijn. Laat de mensen vrij kiezen. Het is aan de makelaar om zijn of haar toegevoegde waarde te tonen.'

Laatste vraagje: Soms zijn er klanten die een afspraak maken, maar die dan helemaal niet nakomen en zelfs niet annuleren. Heel wat tandartsen of dokters durven in dat ge-

val een kost aanrekenen. Zou u het een goed idee vinden mochten makelaars dat ook doen? (vraag van Y. Wuytens)

Dat is echt een keuze die elke makelaar voor zich moet maken. Maar vergeet niet, een goeie relatie - of het nu contractueel of commercieel is - steunt in de eerste plaats nog altijd op eerlijkheid en vertrouwen.'

PERSOONLIJK

'Mijn nieuw appartement is mijn droomhuis'

U bent pas verhuisd. Hoe bevalt het?

'Ik ben vier maanden geleden ingetrokken in mijn nieuw appartement, in hartje Kortrijk. Een droomhuis. Ik heb het op plan gekocht, maar uiteindelijk heb ik zelf de inrichting kunnen bepalen, samen met m'n vriendin. Dus ja, het bevalt ons absoluut.'

Wat is volgens u de grootste verdienste van de vastgoedmakelaar?

'Expertise, zowel wat de schattingen betreft als op het vlak van rechten en plichten van kopers en verkopers. Bovendien kunnen makelaars ook expertise opbouwen qua marketing. En dan zou ik bijna nog de kunst vergeten om telkens weer de juiste partijen met elkaar in contact te brengen. Dat is echt iets van onmisbare waarde voor elke makelaar.'

Hoe vaak gaat u kijken op immosites?

'Uiteraard heb ik dat iets meer gedaan toen ik nog op zoek was naar een appartement, maar het is vooral een handig iets om met de markt kennis te kunnen maken.'

Mogen de woningprijzen nog stijgen, als het van u afhangt?

'Het blijft de taak van de overheid om er onder meer via fiscale gunstmaatregelen voor te zorgen dat iedereen een betaalbare woning kan vinden. Maar van liberalen kan je natuurlijk niet verwachten dat ze zich met de marktprijs gaan moeien. We hebben sterke stijgingen gehad, maar er kan niet gezegd worden dat er een immo-zeepbel is geweest, zoals in Spanje bijvoorbeeld. Onze immomarkt heeft de crisis goed doorstaan en de prijzen waren dus niet kunstmatig sterk voor de crisis.'

Als u uw eigen woning verkoopt, zou u een makelaar inschakelen?

'Ja, vooral voor de expertise. En gezien mijn tijdsgebrek zou ik hem of haar ook serieus wat taken toevertrouwen.'

Vul aan: een goeie vastgoedmakelaar is...

'... Een vertrouwenspersoon en goede raadgever. Meer nog: ik geloof dat de makelaar - voor de meeste kopers en verkopers - echt een toegevoegde waarde zal blijven.'

'Als ik mijn eigen woning verkoop, zal ik zeker een makelaar inschakelen. Vooral voor zijn of haar expertise'

‘Alleen een goeie volstaat

Problemen, problemen en nog eens problemen. Elke sector heeft zo zijn eigen ‘besognes’. In verschillende afleveringen zullen we u de komende maanden een inkijk geven in de kopzorgen van de

‘Syndicus zijn, het is een beroep dat zeer specifieke vaardigheden vereist’, begint Craninx zijn verhaal. ‘Om het simpel te zeggen: een makelaar en een syndicus zijn twee compleet verschillende beroepen met elk hun eigen zorgen en hun eigen interne keuken. Zelfs de kwalificaties waarover het personeel van een syndicus moet beschikken zijn anders. Je moet de nodige administratieve en technische vaardigheden

in huis hebben. Maar ook op boekhoudkundig vlak moet je meekunnen, zeker met de nieuwe wet op de mede-eigendom.’

Méer dan alleen gezond verstand

Het hoge woord is eruit: de nieuwe wet op de mede-eigendom. In één van onze laatste

verschillende vastgoedbranches. Dit keer vertelt syndicus Jean-Pierre Craninx (45) - al twintig jaar in het vak - over de problemen van zijn stiel.

edities van BIV News hadden we het al uitvoerig over de theorie, maar intussen beginnen we ook de praktische problemen op het terrein te kennen. ‘Misschien is het nog iets te vroeg om nu al alle gevolgen van de nieuwe wet te kunnen inschatten’, zegt Craninx. ‘Zeker omdat sommige mede-eigenaars hun eerste algemene vergadering nog niet achter de rug hebben sinds de publicatie van de nieuwe wet. Maar het

is duidelijk dat het al lang niet meer volstaat om alleen maar je gezond verstand te gebruiken en de dingen te beheren als een goeie huisvader.’ ‘Een syndicus wordt meer en meer een expert’, nuanceert Craninx. ‘Beschouw het als een echte specialisatie. Volgens de wet van 1994 bestond ons beroep uit zo’n achttal taken en verantwoordelijkheden, vandaag zijn er dat ongeveer achttien. Achttien!’



Vandaag deel 1: de syndicus

De huisvader zijn, niet meer'

Praktische problemen

Wat zijn de problemen die op het terrein ervaren worden nu de nieuwe wet op de mede-eigendom er is? En welke risico's dreigen voor de syndici? Jean-Pierre Craninx ziet zelf vier problemen de kop opsteken.

1. Wat als het teveel regels worden?

De syndicus krijgt hoe langer hoe meer regels opgelegd, die vaak een pak extra werk met zich meebrengen. Hoe toegewijd ze ook zijn, Jean-Pierre Craninx vreest dat net die 'overflow' van regels en verantwoordelijkheden wel eens een serieus nadeel kunnen worden voor de syndici.

Een goed voorbeeld daarvan is het feit dat de statutaire, algemene vergadering altijd binnen dezelfde periode van twee weken moet georganiseerd worden. 'Maar wat als een syndicus nieuwe opdrachten aanneemt en die mede-eigenaars hun algemene vergadering ook allemaal binnen dezelfde periode willen plannen', aldus Craninx. 'Dat kan voor problemen zorgen.'

Ander voorbeeld: het verslag van elke bijeenkomst moet telkens bij de algemene vergadering ter goedkeuring worden voorgelegd. 'Maar in de praktijk betekent dat in feite dat we altijd met z'n tweeën moeten zijn, zodat iemand dat verslag al meteen kan uittikken. En, dat we ook een soort van standaarddocumenten moeten maken.'

Precies daarbij heeft Craninx grote bedenkingen. Dit soort maatregelen kan volgens hem jonge syndici afschrikken en er - in het slechtste geval - zelfs voor zorgen dat ze de stiel verlaten. 'De syndicus verdient meer respect, anders zal het moeilijk worden om nog goeie

en bekwame vakmensen aan te trekken.'

2. Wat als het te kostelijk wordt voor kleine verenigingen van mede-eigenaars?

De nieuwe wet op de mede-eigendom zal ook het werk van de syndicus verzwaren. En niet onbelangrijk: 'Wat ook de grote is van het mede-eigendom - en hoeveel eigenaars er bijvoorbeeld ook in een appartementsblok wonen - het werk blijft quasi hetzelfde voor de syndicus', verduidelijkt Craninx. 'Alleen is het niet evident om - net zoals bij sommige grote verenigingen - 250 euro per maand te vragen voor vier of vijf mede-eigendommen.' 'De professionele syndicus riskeert soms dan ook opdrachten te moeten weigeren, waardoor heel wat kleinere verenigingen van mede-eigenaars het werk zelf zullen moeten doen... En dat terwijl het er allemaal niet makkelijker op is geworden.'

3. Wat als er echt bemiddeld moet worden?

Alle syndici zullen hetzelfde zeggen: een mede-eigendom leiden, betekent het hoofd bieden aan heel wat conflicten. 'Die nieuwe wet kan alvast een aantal problemen verminderen, maar soms zal er ook diepgaander nagedacht moeten worden. Misschien moet men wel een vorm van bemiddeling overwegen, specifiek voor mede-eigendommen. Of een ombudsman, die soms al eens makkelijker iets kan ondernemen.'

4. En wat als niemand voorzitter wil zijn?

Tot voor kort kon de syndicus de algemene vergadering voorzitten, nu niet meer. Voortaan moet het één van de mede-eigenaars zelf zijn. Enig probleem: wat als niemand van de mede-eigenaars wil en er dus

geen enkele kandidaat is?

Dan moet er volgens de nieuwe wet één iemand aangeduid worden. Alleen ... loop je dan het risico een voorzitter te krijgen, die het allemaal dik tegen zijn zin doet. Met alle gevolgen van dien.

'Het opzet van de wetgever is lovenswaardig', nuanceert Craninx. 'Maar het zou toch niet slecht zijn als de syndicus in sommige omstandigheden nog altijd het voorzitterschap

op zich kan nemen. Misschien heeft men juist met deze regel willen vermijden dat de syndici teveel invloed zou kunnen uitoefenen. Maar moeten we ons dan niet afvragen waarom onze invloed ook automatisch negatief zou moeten zijn? Vergeet niet, het merendeel van de syndici is nog altijd bijzonder toegewijd, bekwaam en zit vol goeie wil.'

Wie is Jean-Pierre Craninx ?



- ✓ Heeft goed twintig jaar ervaring als syndicus
- ✓ Staat al jaren aan het hoofd van BVBA Progest Immobilière in Waremmes, vlakbij Luik, en rekent straks op een samenwerking met Frédéric Decastiau om ook in de buurt van Waver een vestiging te openen.
- ✓ Leidt een team bestaande uit twee bestuursleden, twee secretaresses, twee accountants en één technicien.
- ✓ Heeft alles samen zo'n 80 mede-eigendommen in portefeuille, goed voor een 2000-tal kavels.
- ✓ Is ook bestuurslid van ABSA, de Belgische vereniging van syndici en vastgoedbeheerders.

GASTCOLUMN

In elke editie van BIV-News geven we het laatste woord aan een hij of een zij met een eigengereide mening en een kritische blik op onze sector. Van politicus over industrieel tot journalist of federatievoorzitter: in onze gastcolumn krijgen zij het woord. Wat ze ermee doen, is aan hen. Unizo-Topman Karel Van Eetvelt geeft de aftrap.



Karel Van Eetvelt
UNIZO - gedelegeerd bestuurder

“Ik voel me alvast vereerd de eerste gastcolumn voor jullie, lezers van BIV-News, te mogen schrijven. De redactie liet me weten dat ik de controverse in de column niet moest schuwen, weliswaar ‘zonder evenwel de sector te beledigen’. Een correcte instelling, beledigen lost nooit wat op. Kritisch blijven voor onszelf, moeten we allemaal meer doen.

Ik heb het genoeg de UNIZO-Commissie Vastgoed te mogen voorzitten. Daar heb ik de grote beroepsernst binnen de sector leren kennen en waarderen. In mijn vorig leven was ik als gedelegeerd bestuurder van de Bouwunie al nauw betrokken bij al wat te maken heeft met bouwen en wonen en dus met heel de vastgoedsector. Daar deed ik al de overtuiging op dat goed overleg en samenwerking - met iedereen die met vastgoed te maken heeft - noodzakelijk is. Alle betrokken beroepsgroepen komen elkaar trouwens figuurlijk én letterlijk tegen op de werf, in en buiten de woningen, op kantoor en/of in andere gebouwen.

‘Vastgoedsector wint bij samenwerking’

De vastgoedsector is tegelijk een belangrijke motor voor onze economie en een graadmeter voor de welvaart en het welzijn van burgers en bedrijven. Het spreekwoord is bekend én waar: “Si la construction marche, tout marche!” Daarom is correct vakmanschap en samenspel tussen alle schakels binnen de bouw, zo essentieel.

Het BIV draagt daar meer dan haar (bouw)steen toe bij. In dit blad preek ik voor de gelovigen. Kopen en verkopen van gebouwen blijft voor particulieren, bedrijven en overheden, altijd een levensbelangrijke aangelegenheid. Bij het begeleiden van dit proces mag er geen plaats zijn voor amateurisme. Daarom is het dwingend respecteren van een dwingende gedragscodes, ethiek en deontologie zo essentieel. En dat zowel voor kopers en verkopers, als voor huurders en verhuurders. Zelfs voor heel de bouwsector in het algemeen en in het bijzonder voor al wie als makelaar correct werkt.

Het BIV schrikt er niet voor terug vastgoedmakelaars te schorsen waar nodig. Terecht. Het is trouwens goed dat ook aan de publieke opinie te laten weten. Het versterkt de geloofwaardigheid van het beroep en ondersteunt de overgrote meerderheid van de collega's die wel correct werken. Op die weg moet het BIV verder gaan met een nog grotere zorg voor informatie naar de bouwheren en naar al wie met de sector te maken heeft.

Ik wil als gast in dit blad, daarom vooral de nadruk leggen op een gecoördineerde samenwerking binnen de vastgoedsector. Architecten, aannemers, nota-

heid, de huurwetgeving, het energiedebat, het grond - en pandenbeleid, milieu, de fiscaliteit, de BTW, innovatie en renovatie, de projectmarkt, het (sociale) woonbeleid, de aanslepende (bouw)vergunningen, de relatie met de overheid en de bevoegde ambtenaren, de arbeidskost, het aanzwengelen van het consumentenvertrouwen, enz. Dossiers te over om waar kan de violen gelijk te stellen met dat ene gemeenschappelijke doel: een dynamische vastgoedmarkt met toekomst en waarin alle geledingen met respect voor elkaar nog beter kunnen (samen)werken.”

‘Het spreekwoord is bekend én waar: “Si la construction marche, tout marche!” Daarom is correct vakmanschap en samenspel tussen alle schakels binnen de bouw zo essentieel.’

rissen, landmeters, experts, vastgoedmakelaars: iedereen heeft zijn eigen verantwoordelijkheid. Tegelijk zijn er heel wat gemeenschappelijke belangen. Denk maar aan dossiers zoals de Codex Ruimtelijke Ordening, aansprakelijk-

Karel Van Eetvelt
UNIZO - gedelegeerd bestuurder

BIV JAARVERSLAG 2010 Wie zijn we? Wat doen we?

Niet alleen BIV-News zit in een nieuw kleedje, binnenkort mag je je ook aan een gerestyled jaarverslag verwachten. Wat deed het Beroepsinstituut het afgelopen jaar voor de sector én voor de consument? Zowel voor het grote publiek als voor heel wat makelaars is het niet altijd duidelijk en dat terwijl er ‘in Brussel’ toch hard gewerkt wordt.

Het jaarverslag van 2010, dat binnenkort op de plank zal liggen, moet jullie alvast een klare kijk op onze werking geven. Hoeveel klachten kwamen er binnen? Hoeveel werden er behandeld? Wat deden onze detectives van de Dienst Opsporing? En hoe communicatief was de Dienst Communicatie?

In een rapport van bijna 70 pagina's dik, overzichtelijk gepresenteerd, proberen we u een inblik te geven in ons huis. En dat mag je letterlijk nemen. Wij presenteren jullie zowel het BIV-personeel, als onze werking, als de nodige uitleg van onze voogdijminister en het Bureau.

Want één ding moet duidelijk zijn: het BIV is er voor iedereen, zowel voor de consument die correct bediend wil worden, als voor alle rechtsgearde, hardwerkende vastgoedmakelaars.

Ons jaarverslag zal weldra onder meer terug te vinden zijn op onze website. Wij houden jullie alvast op de hoogte via BIV-Mail.