

DE VASTGOEDUITDAGINGEN VAN 2012

BIV IPI news

BEROEPSINSTITUUT VAN VASTGOEDMAKELAARS

2011 > 4



Vastgoedmakelaars winnen vertrouwen



De grootste administratieve vereenvoudiging ooit in vastgoedland



Strijd tegen nepmakelaars mist z'n effect niet





'De immosector staat voor een absoluut kanteljaar'

4-5 Trendwatcher **Herman Konings** over de vastgoeduitdagingen van 2012



'Welgemeende felicitaties voor Kadasterfinder'

6 Minister **Sabine Laruelle** en co over de openstelling van het Kadaster



'Bezorgd om betaalbaarheid van wonen'

16 Gastcolumn van hoofdeconoom **Ivan Van De Cloot**, denktank Itinera Institute

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

Werken mee aan deze uitgave

Jurgen Vansteene, Stefaan Jonckheere, Olivier Aoust, Bruno Kerckhof, Rebecca D'Haeseleer, Mathilda Van Gelderen, Ben Seys

Volg het BIV op  BIV Beroepsinstituut Vastgoedmakelaars

Volg het BIV op  via [LucMachon](https://twitter.com/LucMachon) en/of [dajo_hermans](https://twitter.com/dajo_hermans)

inhoudstafel

- 3 'Ziehier, uw gesprekspartner voor 2012'
Edito

- 7 Alles over de grootste administratieve vereenvoudiging in vastgoedland: Kadasterfinder

- 8-9 Zo werken wij
Makelaarsfamilie Van De Woestijne over deontologisch en ethisch correct werken

- 10 Opgelet: nieuwe grootscheepse controle FOD Economie

- 11 Vanaf 1 januari 2012: verplichte vermelding EPC-score in alle immopubliciteit

- 12-13 **Strijd tegen illegale makelaars mist z'n effect niet**
De nieuwe trimestriële cijfers van het BIV

- 14 Studiedag i.s.m. KULeuven: de vastgoedmakelaar en zijn rechten en plichten

- 15 Juridische vastgoedkwesities: vraag & antwoord

uitdagingen

Vooraleerst willen we jullie een hartverwarmend en productief 2012 toewensen. Een jaar vol uitdagingen komt de vastgoedsector tegemoet. En daar wil ook het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars gretig op inspelen.

Heb je zelf opmerkingen, voorstellen, ideeën of gewoon een memorabel verhaal? Vertel het ons. 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 makelaarsvak voor.

Voor dit alles kan je altijd contact opnemen met communicatieverantwoordelijke Dajo Hermans op het nummer 0478/84 42 45. Mailen kan ook naar dajo.hermans@biv.be. Neem zeker ook een kijkje op de nieuwe Facebookpagina van het BIV of volg ons via Twitter.

Voor de volgende editie mag je je alvast verwachten aan een uitgebreid interview met Freya Van den Bossche, Vlaams minister van Wonen. Voor het eerst sinds lang zitten de minister en het Beroepsinstituut weer samen rond de tafel voor een opbouwend gesprek. Constructieve suggesties of vragen voor de minister zijn uiteraard altijd welkom.

Prettige feestdagen alvast.

'Ziehier, uw gesprekspartner voor 2012'

De nieuwe regeringsploeg is aangetreden, maar daarmee lijkt de economische en financiële crisis er niet minder op geworden. Toch heeft de vastgoedsector tot nu toe, als één van de weinige, de storm feilloos weten te doorstaan. Terwijl in heel wat Europese landen de woningmarkt vorig jaar een diepe duik nam, voelde de Belgische vastgoedmarkt amper iets van de crisis.

Maar zijn er donkere wolken op komst? In het regeerakkoord lezen we heel wat punten die de sector direct en indirect aanbelangen. En dan spreken we nog niet over de dreigende rentestijgingen, de algemene daling van de koopkracht, enz.

Zowel voor de Belgische makelaardij als voor de vastgoedconsument is een stabiele immomarkt van groot belang. Dat is dan ook de boodschap die we aan de regeringsploeg willen meegeven wanneer ze straks hun woorden omzetten in daden. Betaalbaar wonen, het is iets waar de Belgische vastgoedmakelaars van wakker liggen.

Het mechanisme van compensatiemaatregelen zorgde er tot nu toe altijd voor dat de baksteen iets minder zwaar op onze maag ging liggen. Het had - en heeft - magnetische krachten op kopers en investeerders. Het beste bewijs daarvan is misschien wel dat Vlaanderen 75 procent eigenaars telt.

Maar als één iets duidelijker dan ooit is, dan is het wel dat we er met z'n allen werk van moeten blijven maken om wonen ook in 2012 betaalbaar te houden.

En dat is lang niet de enige uitdaging die de sector dit jaar te wachten staat. Verder in dit magazine zal je kunnen lezen dat de vastgoedprofessional opnieuw meer vertrouwen geniet bij de consument. Goed nieuws dus, al mag het duidelijk zijn: de professionalisering van het beroep is nog lang niet ten einde.

Burgerzin

De FOD Economie is opnieuw op pad om onder meer de correctheid van de bemiddelingsovereenkomsten te controleren. Vorig jaar konden we met trots stellen dat 7 op de 10 contracten in orde waren. Bij zij die de toetsing niet doorstonden, ging het vaak om Kafkatoestanden. Een probleem dat we ook effectief hebben aangekaart. Vandaag kunnen we echter alleen maar hopen dat er rekening mee wordt gehouden...

En dat geldt ook als het over de witwaswet en de daaraan verbonden meldingsplicht van elke makelaar gaat. Straks zal er niet alleen strenger gecontroleerd worden, we krijgen er ook verplichtingen bij. *Don't shoot the pianist*, zeggen we dan. Er wordt zwaar onderhandeld, maar alweer riskeren we dat ons imago zonder enige nuance klappen krijgt.

We citeren de chef van de sectie Georganiseerde Financiële Criminaliteit van de Antwerpse gerechtelijke politie in De Tijd: 'Als we naïef moeten wachten op vastgoedmakelaars of notarissen om verdachte vastgoedtransacties aan te geven bij de antiwitwascel, kan het nog lang duren. En als de notarissen wel iets verdacht aangeven, hebben ze de transactie doorgaans eerste laten passeren en er zelf aan verdiend... Maar ook bij de

vastgoedmakelaars moeten we meer burgerzin aankweken.'

Reuzenstap

We zouden het nog vergeten, we wensen u een productief 2012. Maar laat ons nog een laatste keer terugblikken op datgene wat we met de nodige bescheidenheid toch een 'historisch jaar' durven

'Met uitgestrekte hand gaan we het debat aan'

noemen.

2011, het was het jaar waarin een aantal grote stappen werd gezet. Onder meer met de reorganisatie van het Beroepsinstituut. Het was een werk van lange adem, maar het uiteindelijke doel werd bereikt. Nu is het enkel nog aan de wetgever om de reorganisatie officieel te maken.

Maar dan was er nog die andere reuzenstap: de openstelling van het Kadaster voor alle vastgoedmakelaars. Een realisatie die er enkel en alleen

het onontbeerlijk dat de diverse overheden de vereiste info vlot ter beschikking stellen.

En misschien nog een laatste opmerkelijk feit in 2011: de strijd tegen de illegale makelaar. Tijdens de eerste jaarhelft alleen al werd er om de tien dagen één nepmakelaar veroordeeld. Een goeie zaak, want het illegale circuit verziekt het hele vastgoedwezen.

Uitgestrekte hand

Laat ons afsluiten met een oproep aan onze politici om vertrouwen te hebben in de professionalisering van de sector. We zijn er nog niet, maar dames en heren politici, schop ons niet zomaar onderuit. De vastgoedmakelaar is meer dan ooit een noodzakelijke dienstverlener, die maatschappelijk een belangrijke rol te spelen heeft.

Met uitgestrekte hand gaan we in 2012 het debat aan en zijn we uw gesprekspartner als het over wonen en vastgoed gaat. Het feit dat we dit voorjaar nog sa-



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

maar kwam door een intense samenwerking tussen de FOD Financiën, het BIV en de meest representatieve beroepsorganisaties van ons land. Zonder veel argwaan durven we spreken van één van de grootste administratieve vereenvoudigingen ooit in vastgoedland. Al is het, wat ons betreft, nog maar een eerste horde. De vastgoedmakelaar moet zijn informatieplicht optimaal kunnen vervullen en dus is

men aan tafel zitten met Vlaams minister van Wonen Freya Van den Bossche boezemt ons alvast vertrouwen in.

Prettig feestdagen en veel leesplezier,

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

‘Knoop het goed in je or staat voor een abso

Als één van de weinige bleef de vastgoedsector tot nu toe gespaard van de crisis. Maar blijft dat ook zo in 2012? Om dat te weten, ging BIV-News aankloppen bij trendwatcher en marktonderzoeker Herman Konings. ‘Desector moet lef tonen en dúrven inspelen op de nieuwe uitdagingen’, luidt zijn antwoord. ‘Als ze dat doet, moet er niet gevreesd worden.’

Begin december 2011. De stroom aan negatieve nieuwsberichten lijkt maar niet te stoppen en met de dag wordt het duidelijker: de economisch donkere tijden zijn nog lang niet voorbij. Als we Herman Konings spreken, verwachten we niet veel beter. Niets van, verzekert hij ons. ‘Het is niet omdat de immo-sector tot nu toe altijd gespaard is gebleven, dat de confrontatie met de crisis nu onvermijdelijk wordt. Alleen moet elke vastgoedmakelaar goed beseffen dat er een heel belangrijk kanteljaar voor de deur staat. Van uitdagingen uit de weg gaan, mag dus geen sprake zijn. En vergeet vooral niet, jullie zijn bezig met wat voor de doorsnee mens de meest gevoelige aankoop van zijn leven is.’

Europa raakt hoe langer hoe meer bevangen door de crisis. Waarom zou de Belgische vastgoedmakelaar daar aan ontsnappen, denkt u?

Herman Konings: ‘Omdat de toplaag met het grote kapitaal vandaag veel breder is dan vroeger. Zo eenvoudig is het. Steeds meer middenklassers mogen zich tegenwoordig een lid van de ‘hogere klasse’ noemen. En dan hebben we het

VASTGOEDTRENDS ANNO 2012



over de zogeheten babyboomgeneratie. Ze hebben geld, zijn innovatiegedreven, hebben tijd en zijn gewend aan een zeker comfort. En daar ligt nu juist dé grote uitdaging voor de immo-sector. Werk aan een kwalitatieve dienstverlening. Geef hen dat extraatje meer en ze zullen je niet vergeten.’

Als we u goed begrijpen, zijn de babyboomers dus de reders in nood voor de vastgoedmakelaar?

‘Toch grotendeels. Vergeet niet dat een nooit gezien aantal babyboomers in 2012 en de jaren daarna met pensioen gaat. De laatste jaren zijn er al heel wat gepensioneerd bijgekomen, maar vanaf nu zullen ze massaal met pensioen gaan. En niet onbelangrijk: ze zijn de eerste generatie tweeverdieners. Gemiddeld hebben ze 2 tot 2,5 keer méér spendeervermogen dan iemand van de vooroorlogse generatie.’

Maar de vraag is: willen ze al dat geld ook uitgeven aan hun woning?

‘De babyboomgeneratie hecht enorm veel belang aan huisvesting. Ze zullen een nieuwe, beter aangepaste woonst zoeken. Of een vakantiewoning. Ze zijn de generatie van sex, drugs en rock & roll. Of beter gezegd: los van het feit dat ze hun leven lang goed hebben kunnen sparen, zijn ze dus ook grootgebracht met een flinke dosis verleiding. Ze zijn de eerste generatie die niet op haar geld zit, maar het graag laat rollen. Als het nodig is, doen ze zelfs de erfenis van hun kinderen op. Ze hebben er dus quasi alles voor over om hun huis in te ruilen voor de ideale woning.’

‘Zeker nu hun kinderen het huis uit zijn, zullen ze minder geneigd zijn om in hun dorp te blijven. Ze zoeken de stad op om hun intrek te nemen in een hippe loft. Of ze kopen - desnoods met enkele virtuele leeftijdsgenoten - een appartement aan de kust.’

‘Maar let op, ze zullen ook meer dan ooit het onderste uit de kan proberen te halen. Ze gaan dus niet bij één, maar bij twee of drie makelaars aankloppen en hen tegen elkaar uitspelen.

‘Professionele klanten’ noemt men zo iets.’

Allemaal goed en wel, maar in heel wat gevallen zijn hun kinderen een stuk minder kapitaalkrachtig, met alle gevolgen van dien. Of toch niet?

‘Als de kinderen van die babyboomgeneratie vandaag een woning willen kopen, betalen ze inderdaad dubbel zoveel als hun ouders, waardoor ze een pak langer moeten afbetalen. Maar juist omdat ze grootgebracht zijn door die babyboomgeneratie, zijn ze er ook grotendeels door beïnvloed. En dat werkt inspirerend. Dus zelfs als het moeilijker is om alle luxe te kopen, gaan ze een oplossing zoeken om hun behoefte toch maar te kunnen bevredigen. Bijvoorbeeld door grote aankopen in groep te doen. Het zou me niet verbazen als het ‘community wonen’ in 2012 terug tot de verbeelding gaat spreken. Logisch, ze hebben niet het kapitaal van hun ouders, maar willen toch hun luxe behouden. Dan blijft er dikwijls maar één oplossing over: gezamenlijke

Konings over de vastgoedtrends van 2012

en, de immosector uut kanteljaar'

aankopen doen. Samen met vrienden, of zelfs met mensen die ze totaal niet kennen.'

De trend die we in 2011 zagen – alles delen via Twitter, Facebook of andere sociale media – gaat zich nu dus ook offline manifesteren?

'Absoluut. Bovendien zullen de sociale media straks nog meer invloed gaan uitoefenen. Zo zal de druk op de banken, de politiek, maar ook op de vastgoedsector nog meer gaan toenemen. En dat met dank aan de sociale media. We zien dat nu al. Alles wordt bekritiseerd: de graaicultuur, de politiek, enz. De immo-industrie zal ook moeten oppassen.'

Hoe groot is de kans dat de vastgoedsector hiermee geconfronteerd wordt?

'De sector moet er in elk geval rekening mee houden dat ook zij het slachtoffer kunnen worden van die 'evil thoughts'. Het grote publiek denkt nog te vaak dat een vastgoedmakelaar elke dag tienduizenden euro's verdient. En of dat nu waar is of niet, door die sociale media riskeer je tegenwoordig sneller dan ooit een enorme golf van verontwaardiging over je heen te krijgen. En zoiets kan natuurlijk zware gevolgen hebben. De kans dat een immobedrijf een negatief imago krijgt opgeplakt, wordt groter met de dag. En dus is het aan de sector om zich te wapenen.'

Hoe?

'Door open te communiceren en meer aanwezig te zijn op Facebook of Twitter. Waarom zou je als makelaar je panden niet via die kanalen promoten? De immo-industrie in België is nog relatief traditioneel. Er wordt nog maar bitterweinig met sociale media gewerkt. De telecomsector maakt daar bijvoorbeeld al veel meer gebruik van. Het is een vrij goedkoop medium

en intussen zien we ook almaar vaker dat consumenten gebruik maken van social networksites om hun ervaringen die ze met een bepaald product hebben,

'Net zoals nu bij de banken en de politiek het geval is, zal ook de druk op de vastgoedsector nog meer gaan toenemen'

te delen. Als je het mij vraagt, wordt dat de reclame van de toekomst.'

Wat moeten bedrijven hiermee?

'Ze kunnen hier gretig op inspelen. Een mooi voorbeeld daarvan is een Antwerps restaurant, dat op geen enkele manier commercieel adverteert. Wat zij wel doen, is aan hun klanten vragen dat wanneer ze een leuke avond bij hen gehad hebben, ze dat ook aan de wereld zouden willen kenbaar maken via Twitter of Facebook. Mooi toch? Waarom zou een immokantoor zoiets niet kunnen doen?'

'Voor bedrijven van de toekomst geldt dat ze eerlijk moeten zijn tegenover de klant en deze oprecht gelukkig moeten proberen te maken. Weet je welke bedrijven het goed zullen doen? Zij die af en toe een 'random act of kindness' tonen - iets doen dat losstaat van hun

productie en van hun winst maar dat bijdraagt tot het geluk van de klant. Onlangs hoorde ik daarvan een prachtig voorbeeld. Een bedrijf belde een restaurant op met de mededeling dat ze iets wilden aanbieden aan een zekere Vicky, die volgens hen op Facebook gemeld had dat ze daar aan het eten was. De zaakvoerder is toen op zoek gegaan naar Vicky en heeft haar en haar vriendin een drankje cadeau kunnen doen. Op zo'n manier je klanten het gevoel geven dat ze er individueel toe doen, dat is volgens mij de toekomst.'

Bij heel wat vastgoedmakelaars blijft natuurlijk nog altijd die koudwatervrees.

'In Nederland scoren de sociale media goed bij de makelaars, in België begint het nu stilaan op te komen. Maar het klopt, je hebt die sociale media natuurlijk niet in de hand. Alleen kan ik je garanderen: het heeft zeker en vast een pak positieve effecten. Als je niets doet, word je hoe dan ook beschouwd als een oude krokodil. En dat is waar de immosector zich voor moet hoeden. De sociale media zijn in feite één groot beursplein. De vraag die elke makelaar zich in 2012 moet stellen, is waarom hij met een grote boog omheen dat gigantische plein vol kansen zou lopen.'



Wie is ...

Herman Konings is master in de theoretische psychologie en eigenaar van het Antwerps trend- en toekomstonderzoeksbureau Pocket Marketig/nXt. Als trendverkenners is hij de auteur van een resem boeken en geeft hij regelmatig adviesrondes en spreekbeurten aan bedrijven, genootschappen en hogescholen. De laatste jaren gaf hij zo ook meermaals zijn visie op de toekomst van de vastgoedmakelaar en de sector.

De nieuwe uitdagingen

✓ Doe méér dan alleen huizen verkopen

Informeer je potentiële klanten niet alleen over je vastgoedportefeuille, maar bied hen ook nog andere diensten aan. Zorg bijvoorbeeld dat ze hun eigen architect kunnen spelen via een driedimensionale toepassing. Of breng ze in contact met een interieurspecialist, die hen kan doen wegdromen.

✓ Organiseer een evenement

Het merendeel van de mensen houdt van evenementen en workshops. Waarom zou je in je zaak niet een workshop fotografie organiseren, zoals de jeansbroekenketen Levis Jeans een tijd geleden in al haar winkels deed? Het ene heeft niet rechtstreeks iets met het andere te maken, maar het werkt en vergroot je netwerk.

✓ Communiceer pro-actief via Twitter

Met de opmars van de sociale media is de tijd van zwijgen voorbij. Communiceer als vastgoedbedrijf via Twitter of Facebook met het grote publiek. En doe het pro-actief. Kijk wat er bijvoorbeeld over jou of de sector geschreven wordt en speel daarop in. Geef tips of praktisch advies, zonder meteen commercieel te willen zijn.

✓ Toon een random act of kindness

Toon af en toe een random act of kindness en doe iets dat totaal losstaat van je normale activiteit maar wel bijdraagt tot het geluk van de klant. Geef de consumenten het gevoel dat ze er individueel toe doen en verras ze bijvoorbeeld met een interieurboek of eenvoudiger ... met een drankje.

✓ Kruipt in het hoofd van de generaties

Denk in termen van generaties en probeer ze allemaal zo goed mogelijk te begrijpen. Weet waar dertigers, vijftigers en zelfs zeventigers mee bezig zijn. Ze zijn allemaal actiever dan ooit. Als makelaar kan je dus ook maar best hun woordenschat goed begrijpen en weten wat ze wel en niet smaken.

Grootste administratie ooit in vas

FELICITATIES VANUIT DE



SABINE LARUELLE,
VOOGDIJMINISTER

‘Welgemeende felicitaties’

‘Mijn welgemeende felicitaties aan het BIV. De digitalisering van de kadastrale gegevens is eindelijk een feit. Als voogdijminister stemt het me alleen maar zeer tevreden dat het dossier en de uitvoering ervan zo goed verlopen is. Ik wens jullie er het allerbeste mee!’



VINCENT VAN QUICKENBORNE,
MINISTER VAN PENSIOENEN EN EX-MINISTER
VAN ONDERNEMEN EN VEREENVOUDIGEN

‘Green IT, vereenvoudiging en transparantie’

‘U kent mij als de meest fervente voorstander van de digitalisering, en de daarmee gepaard gaande vereenvoudiging van onze administratie. Nu is eindelijk de vastgoedsector aan de beurt.

Waarom het zo lang geduurd heeft voor de informatiebank van het Kadaster online beschikbaar werd gesteld? De eerste protocolovereenkomst tussen de Administratie van de Patrimoniumdocumentatie en het BIV dateert al van mei 2007. Pas drie jaar later gaf de Privacycommissie groen licht om alle erkende vastgoedmakelaars toegang te verlenen tot bepaalde gegevens van het Kadaster. De Dienst Administratieve Vereenvoudiging (DAV) heeft vervolgens een eerste project opgestart, dat in de loop van 2011 werd samengebracht met de klantvriendelijke toepassing van het BIV.

Dat klinkt misschien een beetje als Kafka maar het is op zich een heel logische, noodzakelijke en heldere procedure. Ik hoef u niet meer te overtuigen van de voordelen die deze digitalisering voor uw sector biedt:

- Een aanzienlijke vereenvoudiging uiteraard, die haast inherent is aan de digitale informatiemaatschappij.
- Transparantie: de cowboys in de sector vallen online onherroepelijk door de mand.
- Aanzienlijke besparingen in tijd, transport en papier, niet te versmaden in eender welke business. Om dezelfde reden is een efficiënt gebruik van IT per definitie goed voor het milieu.

Green IT, vereenvoudiging, transparantie: het doet me veel plezier dat mijn politieke drijfveren nu ook ingang vinden in de vastgoedsector.’



KAREL VANHOECKE,
ADMINISTRATEUR
INFORMATIEVERZAMELING
(FOD FINANCIËN)

‘Prachtige realisatie!’

‘Kadasterfinder, zoals de toepassing heet, is een elektronische service aangeboden door een Federale Administratie aan professionele vastgoedmakelaars en dit met respect voor de persoonlijke levenssfeer van de burgers. De kadastrale informatie als één van de bouwstenen van een vastgoedtransactie is bij deze eindelijk toegankelijk. Een prachtige realisatie.’

De vereenvoudiging van vastgoedland

KADASTERFINDER

powered by



Wat zijn de voordelen voor de vastgoedmakelaar?

Via Kadasterfinder krijgt elke erkende vastgoedmakelaar ruimschoots toegang tot het Kadaster en krijgt hij van zowat elk perceel zowel het kadastraal uittreksel als het grondplan. Terwijl elke makelaar vroeger dikwijls afhankelijk was van de 'goodwill' van de gemeente of het Kadaster, verkrijgt hij nu alle info met enkele muisklikken.

Voor het Belgische vastgoedlandschap mag dit alvast een mijlpaal genoemd worden. Zeker als er straks bij elke verkoop nog meer verplichte gegevens opgevraagd moeten worden.

Wat zijn de voordelen voor de consument?

Vroeger moest de vastgoedmakelaar eerst naar het Kadaster gaan, daar

een aanvraag indienen en achteraf werden de gegevens dan per post opgestuurd. Alles samen duurde dat dikwijls één week tot tien dagen. Begrijpelijk, maar het vertraagde wel het verkoopproces. Nu is de klus in vijf minuten geklaard, wat de consument een serieuze tijdsbesparing oplevert.

Hoe gebruiksvriendelijk is Kadasterfinder?

Voor elke makelaar die het ook maar een beetje gewoon is om met een PC te werken, zal Kadasterfinder *peanuts* zijn. Het eerste dat een vastgoedprofessional moet doen, is naar de website van het BIV surfen en zich aanmelden als vastgoedmakelaar. Al snel zal hij kunnen doorklikken naar de website van Kadasterfinder. Let wel, inloggen zal alleen gaan via de eID. Daarna kan de makelaar zich registreren, z'n saldo opladen en van start gaan...

Om de nodige informatie te kunnen verkrijgen, heb je als vastgoedmakelaar de volgende gegevens nodig:

- Voor particuliere percelen: nummer kadastrale afdeling + nummer legger (te vinden op het aanslagbiljet onroerende voorheffing)
- Voor ondernemingen: ondernemingsnummer + postcode van het pand dat je wil opzoeken.

In welke mate is de consument beschermd?

Dat de vastgoedmakelaars werkelijk online toegang hebben gekregen tot het Kadaster, zegt veel over het vertrouwen dat de sector bij de federale administraties geniet. Zo is er het nodige respect aan de dag gelegd voor de persoonlijke levenssfeer van alle burgers en staat de toepassing onder toezicht van het BIV. Zoals gevraagd door de Privacycommissie zullen de kadastrale gegevens dus niet ge-

bruikt kunnen worden voor commerciële doeleinden zoals prospectie.

Wie zit erachter?

Kadasterfinder is een realisatie van het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) en kwam tot stand met dank aan de FOD Financiën.

Meer vragen of info?

Heb je nog vragen, neem dan per mail contact op via support@kadasterfinder.be of via 070/22.89.00.

Niet onbelangrijk: feilloos werken met Kadasterfinder gaat enkel via Internet Explorer en spijtig genoeg niet met andere browsers.



Karen en vader Mark Van De Woestijne • zaakvoerders van Immo Van De Woestijne in Meetjesland

Karen Van De Woestijne was van jongs af absoluut niet van plan om in de voetsporen van haar ouders te treden. De makelaardij, het zei haar weinig of niets. 'Ik zei vroeger tegen mijn ouders: *Reken maar niet op mij. Jullie zijn altijd met je werk bezig, dat zal mij niet overkomen.*' Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan, zo verzekert haar vader. 'Toen ik een aantal jaren geleden een opvolger zocht, gooide Karen toch nog volledig het roer om.' En voor vader en dochter het goed en wel beseften, werd de familietraditie voortgezet.

ZO WERKEN WIJ...

'Deontologisch en ethisch correct werken, daar is het ons om te doen'

Familiebedrijf

'Stevige verankering in de regio'

Actiever dan Karens vader, Mark Van De Woestijne, vind je ze niet meer. In 1969 richtte hij Kantoor Van De Woestijne (verzekeringen) en Immo Van De Woestijne (vastgoed) op. Het begin van een florissante familiegeschiedenis. Naast zijn eigen makelaarsactiviteiten was en is hij altijd in de weer voor het BIV, CIB Vlaanderen en voor CEPI, de Europese koepelorganisatie waarvan hij momenteel nog steeds afgevaardigde is.

'Als er één iets wel zeker is, dan wel dat we vandaag zijn uitgegroeid tot een stevig verankerd merk in de regio', zegt

Karen niet zonder enige trots. 'De kantoren in Eeklo, Aalter en Maldegem omvatten het hele spectrum, gaande van verkoop en verhuur over syndicusactiviteiten tot rentmeesterschap. In totaal hebben we een team van 15 mensen, waaronder 7 BIV-erkende vastgoedmakelaars.'

Nochtans ambieerde ze ooit een 9 to 5 job en wilde ze van vastgoedland liefst niet teveel weten. 'Ik studeerde dan ook af als burgerlijk ingenieur en werkte vervolgens tien jaar lang in de internationale marketingwereld voor Alcatel.' Maar hoewel ze juist omwille

van de lange werkdagen *njet* had gezegd tegen de makelaardij, klopte ze nu niet veel minder uren.

'Ik was evenzeer constant met mijn werk bezig en zat soms wekenlang in het buitenland. Van de reden om geen vast-

goedmakelaar te worden, bleef eigenlijk niets meer over. Dus toen mijn vader een aantal jaren geleden over een opvolger begon te spreken, besloot ik om het roer om te gooien en de zaak toch over te nemen.'

Syndicusschap

'Beetje psycholoog zijn'

Vandaag houdt Karen zich voornamelijk bezig met wat ze zelf 'één van de meest veeleisende

jobs' noemt: het syndicusschap. 'Vroeger moest een syndicus vooral zien overeen te komen



Elke editie van BIV-News zet één van onze 9000 vastgoedmakelaars zijn deuren 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 ze hun geluk? Kortom, een passage door het leven van de vastgoedmakelaar, doorspekt met tips, ervaringen en een persoonlijke inblik.



met een groep eigenaars, waar problemen met boerenverstand werden opgelost. Nu komt er steeds meer bij kijken, vooral op juridisch vlak. Maar toegegeven, de job past goed bij m'n karakter: ik hou niet van teveel regelmaat en routine. Maar het beroep van vastgoedmakelaar is natuurlijk sowieso zeer gevarieerd: je moet sociaal zijn en soms ook een beetje een psycholoog, al was het maar omdat je alle soorten mensen ontmoet.'

Les geven

'Nieuwe generatie klaarstomen'

Karens vader Mark gaf jarenlang les in de makelaardij. 'Uiteindelijk heb ik niet alleen het kantoor overgenomen, maar ook de Syntra-lessen van mijn vader', vertelt Karen. In Gent geeft ze zo *Inleiding tot het beroep* en verschillende deontologielessen, in Sint-Niklaas doet ze de eindwerkbegeleiding en is ze juryvoorzitter voor de eindwerkverdedigingen. 'Altijd plezierig om op die manier mee te kunnen helpen om de nieuwe generatie makelaars klaar te stomen.'



Deontologie

'Waarom niet om de zoveel jaar een bekwaamheidsproef?'

'We hechten allebei zeer veel belang aan het feit dat de vastgoedmakelaar een erkenning heeft', zeggen Karen en haar vader in koor. 'Deontologisch en ethisch correct werken, daar is het ons om te doen. De deontologie is trouwens niet alleen een kwestie van correct werken. De verplichting om minstens tien uur per jaar aan bijscholing te doen, hoort daar ook bij. Helaas is er maar een handvol make-

laars die dat ook daadwerkelijk doet. Al is het juist zeer zinvol om een aantal zaken regelmatig op te frissen, zelfs al heb je de opleiding voor vastgoedmakelaar ooit gevolgd. Tien uren bijscholing per jaar is echt niets. Soms denkt men het allemaal perfect te beheersen, maar is dat niet altijd het geval.'

Dat stagiairs een bekwaamheidsproef

moeten afleggen, is zeker een goede zaak volgens Karen. Maar als het van haar afhangt, zou men nog een stapje verder moeten gaan. 'Waarom zouden vastgoedmakelaars ook niet om de zoveel jaren een bekwaamheidsproef moeten afleggen?'



Imago

'De lat hoog leggen'

Het imago van de sector kan absoluut beter, klinkt het. 'Dat heb ik zelf kunnen ondervinden toen ik van een internationaal bedrijf overstapte naar de makelaardij', aldus Karen. 'En helaas trekt de sector steeds meer jonge mensen aan die veel belang hechten aan uiterlijk vertoon. Die denken dat de vastgoedsector een manier is om snel veel geld te verdienen en te koop te lopen met dure, snelle wagens en allerlei gadgets. Nochtans is de realiteit anders, heel anders.'

'De vastgoedmakelaar moet de lat voor zichzelf hoog willen leggen. Vaktechnisch moet je goed geschoold zijn en dus moet je als makelaar ook bereid zijn je levenslang bij te scholen. Je moet je klanten goed kunnen begeleiden en de tijd willen nemen om ze te informeren over de koop, verkoop of verhuur van hun woning. Tenslotte gaat het om de belangrijkste investering in iemand zijn leven.'

De opvolging

'Ze begrijpt waarom mama zoveel werkt'

En worden haar kinderen straks ook vastgoedmakelaar? 'Eline, onze dochter van 14, is vastbesloten om in mijn voetsporen te treden', aldus Karen. 'Ze kan het wel begrijpen dat haar mama

zoveel bezig is met haar werk. Amber van 12 denkt daar soms wel een beetje anders over. *Je mag best wat vaker thuis zijn, mama*, hoor ik haar nu en dan zeggen.'

Karen Van De Woestijne geeft vanaf dit jaar opfriscursussen voor het BIV over de deontologie van de vastgoedmakelaar. Wil je je inschrijven, surf dan naar onze website www.biv.be.

BIV: 'Hopen dat onze praktische bemerkingen niet vergeten worden'

Opgelet: opnieuw grootscheepse controles FOD Economie

Om na te gaan in welke mate de bemiddelingscontracten van de Belgische vastgoedmakelaars wettelijk in orde zijn, is de FOD Economie opnieuw met een grootscheepse controleactie gestart. Het BIV rekent er enerzijds op dat de zware inspanningen

Als de resultaten van de vorige controleronde één iets duidelijk maakten, dan wel dat de sensibiliseringsacties, extra opleidingen en ondersteuning van het BIV geen maat voor niets waren. Bij het laatste onderzoek bleken zo zeven op de tien contracten in orde te zijn. En dat terwijl er een jaar voordien in minstens evenveel contracten nog fouten werden ontdekt.

Om op hetzelfde elan te kunnen verdergaan, werden de vastgoedmakelaars de voorbije maanden meermaals geïnformeerd. Toch blijft er een sluimerende bezorgdheid. 'Het

Beroepsinstituut had enkele maanden geleden een bijzonder constructief gesprek met de FOD Economie, waarin we een aantal 'misverstanden' op tafel konden leggen', verduidelijkt BIV-voorzitter Machon. 'We hebben er altijd vertrouwen in gehad, maar hopen nog altijd dat er rekening wordt gehouden met onze opmerkingen.'

Veelal ging het om 'kleinere' problemen, die met de beste bedoelingen ter discussie werden voorgelegd. Zo werd het feit dat bepaalde gegevens niet handgeschreven op de contracten staan, tot nu toe altijd als een fout gezien. Hetzelfde met

van de voorbije maanden opnieuw resultaat zullen opleveren. 'Maar anderzijds hopen we ook dat de Economische Inspectie rekening zal houden met de praktische bemerkingen die destijds op tafel werden gelegd', aldus BIV-voorzitter Luc Machon.

de clause, waarbij makelaars hun klanten beloven om een lijst van geïnteresseerde kopers over te maken binnen de 'zeven dagen' in plaats van binnen de 'zeven werkdagen'.

'Wat veel makelaars doen, is nochtans dikwijls klantvriendelijker dan de wet vraagt, en toch kregen ze daarvoor in het verleden een proces-verbaal. Juist dat willen we nu logischerwijs voorkomen', zegt Machon. 'Uiteindelijk hebben we beide hetzelfde doel voor ogen: een wetgeving die ook in de praktijk werkt.'

We herhalen nogmaals dat er

gecontroleerd wordt op basis van de Wet Marktpraktijken en het KB van 12 januari 2007, beter gekend als het KB Freya. Bijkomend zal ook gecontroleerd worden in welke mate de anti-witwaswetgeving wordt nageleefd.

Voor meer info verwijzen we naar onze site www.biv.be. Daar vind je zowel de modelovereenkomsten als andere informatie over de bemiddelingsopdrachten en de anti-witwaswet. Voor e-learningcursussen kan je terecht op www.ebiv.be. Voor juridische info is er ook nog onze (externe) hotline, bereikbaar via 070/211.211.

Vastgoedmakelaars winnen vertrouwen

Steeds minder particulieren verkopen zelf hun huis. En dat ten voordele van de vastgoedkantoren die almaar vaker worden ingeschakeld. Die conclu-

so blijkt dat 39,7 procent van de mensen die tussen 2009 en 2011 een woning kocht of huurde, daarvoor bij een vastgoedmakelaar langsging. Tel daar nog eens 10,1 procent particulieren bij die via een projectontwikkelaar werkte, en je mag concluderen dat goed de helft van de Belgen die zich aan een vastgoedtransactie waagt, daarvoor tegenwoordig een vastgoedprofessional inschakelt.

Wat het aantal verkopen/verhueringen betreft via particulieren - zonder toedoen van een vastgoedprofessional dus - stellen we een dalende trend vast: in de jaren '80 werd er in 62 procent van de gevallen gekocht of gehuurd via een particulier,

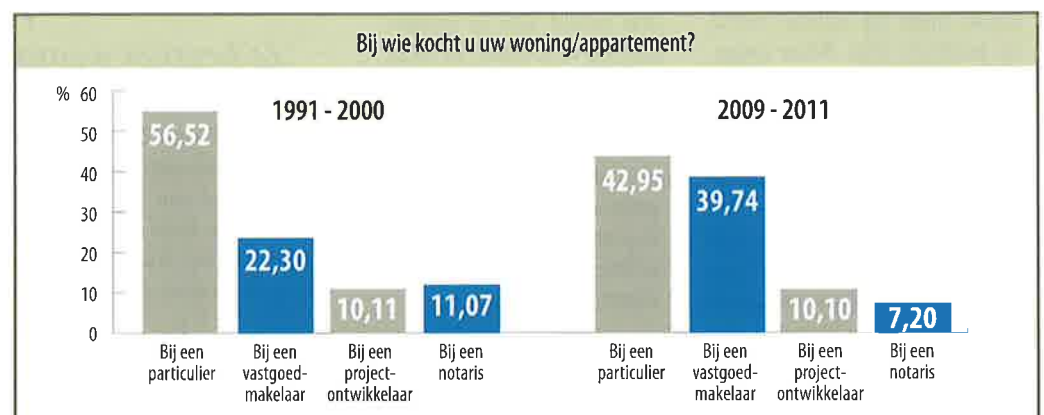
vandaag doet nog maar 42,9 procent dat.

Naast dit alles is er nog meer goed sectornieuws: volgens dezelfde enquête zou namelijk 80 procent van de particulieren

sie komt uit een nieuwe studie, die bevestigt dat de geleverde inspanningen van de Belgische vastgoedmakelaars hun effect niet missen.

die ooit met een vastgoedmakelaar in zee ging, dat bij een volgende verkoop/aankoop zeker opnieuw doen. 'Terwijl de administratieve rompslomp alleen maar toeneemt, de wetgeving enkel complexer wordt en

illegale praktijken consequent worden aanpakt, wint de makelaar aan vertrouwen', zegt BIV-raadgeefster Kristien Berkein. 'Onze jarenlange doorgedreven professionalisering begint resultaat op te leveren.'



Vanaf 1 januari 2012: verplichte vermelding EPC-score in alle immopubliciteit

Vanaf begin januari 2012 zal de EPC-score van een te verkopen/verhuren woning in Vlaanderen in alle immopubliciteit vermeld moeten worden. De verplichting om ook de weinigzeggende unieke code van het EPC te publiceren, zou daarentegen geminimaliseerd worden. Bij het afsluiten van de redactie, half december, vernamen we via de ontwerp teksten van het Vlaams Energieagentschap (VEA) dat de unieke code niet vermeld zou moeten worden in 'kleine zoekertjes waarin vooral afkortingen gebruikt worden'.

Dat vanaf 1 januari 2012 zowel professionals als particulieren die een pand verkopen of verhuren de EPC-waarde in alle publiciteit moeten vermelden, is volgens de Belgische vastgoedmakelaars niet meer dan normaal. De consument moet nu eenmaal in z'n eigen belang degelijk geïnformeerd worden over de energiezuinigheid van een pand. Maar als het over de verplichting gaat om ook de unieke code in alle publiciteit op te nemen, is de sector altijd al een stuk minder positief geweest. En dat omdat het grotendeels z'n doel voorbijschiet en voor heel wat administratieve ballast zou zorgen.

Zoals het er bij het afsluiten van de redactie naar uitzag, wordt de verplichting om ook de unieke code te vermelden echter bijgestuurd. Een verdienste die toegekend

kan worden aan het Beroepsinstituut en de meest representatieve beroepsorganisaties uit de sector. Zo zou in de kleine zoekertjes (met afkortingen) in de gedrukte media enkel het EPC-kengetal gepubliceerd moeten worden. En dus niet de unieke code. Die zou evenmin vermeld moeten worden als het adres van de woning gepubliceerd wordt. Iets dat alleen voor problemen kan zorgen als sommige eigenaars dat om privacyredenen weigeren. Indien de unieke code toch vermeld moet worden, mogen alle nullen voor de cijfers weggelaten worden. Al kan dat in sommige gevallen niet verhinderen dat het een lange, weinigzeggende code blijft.

Het BIV zal de vastgoedmakelaars uiteraard zo snel mogelijk informeren over de



precieze stand van zaken. Toch wil het Instituut, in naam van haar leden, alvast één bezorgdheid duidelijk maken: dat de administratieve ballast in zoekertjes niet nog meer mag toenemen, en dat in het voordeel van zowel de makelaar als de consument.

Ter info: eigenaars of gemachtigden die het kengetal en het adres of de unieke code vanaf 1 januari 2012 niet correct publiceren, zullen een administratieve geldboete riskeren tussen 500 en 5.000 euro.

Hasseltse rechter wil duidelijk signaal geven

Niet alleen geldboete, maar ook celstraf voor illegale vastgoedmakelaar

Dat zowel Justitie als het BIV de strijd tegen illegale vastgoedmakelaars zwaar hebben opgedreven, bewijst de uitspraak van de correctionele rechtbank in Hasselt van eind vorig jaar. Nepmakelaar S.L. moet niet alleen de gedupeerden vergoeden en een forse boete betalen, de rechter legde hem ook twee jaar cel op.

S.L. werkte een tijd als bediende-salesmanager bij een Limburgse bvba, onder het zaakvoerschap van een erkende makelaar. Toen die laatste uit zijn eigen zaak stapte, werd de bvba begin 2009 failliet verklaard. Maar daar leek S.L. zich weinig van aan te trekken. Hoewel hij

zelf niet over de nodige BIV-erkenning of opleiding beschikte, bleef hij verder vastgoedactiviteiten uitoefenen. Meer nog: hij bleef de naam van de faillietverklarde firma gebruiken, deed zich intussen voor als vastgoedmakelaar en ontving al die tijd verschillende voorschotten van kopers

die hij niet doorstortte.

Vanaf juni 2009 werd het Beroepsinstituut op de hoogte gebracht van deze illegale activiteiten, waarna meteen een onderzoek werd opgestart. Eind november sprak de rechtbank van Hasselt uiteindelijk een vonnis uit, dat duidelijk moet maken dat de problematiek van illegale makelaardij hard wordt aangepakt.

S.L., die een jaar eerder ook al een gevangenisstraf voor andere feiten kreeg opgelegd, werd veroordeeld wegens het

bedrieglijk verduisteren en verspillen van derdengeld, het illegaal uitoefenen van vastgoedactiviteiten en het niet nakomen van een eerder bekomen veroordeling. De rechter gaf een celstraf van 2 jaar, een fikse geldboete en een beroepsverbod van tien jaar. Ook de vijf burgerlijke partijen zullen vergoed moeten worden, met schadevergoeding die oplopen tot meer dan 25.000 euro.

Het is duidelijk dat dergelijke illegale beoefenaars het imago van de sector schaden.

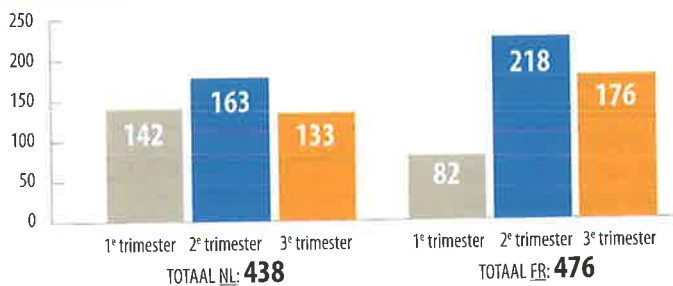
Het **BIV** in cijfers: **derde** trimester 2011

IPI

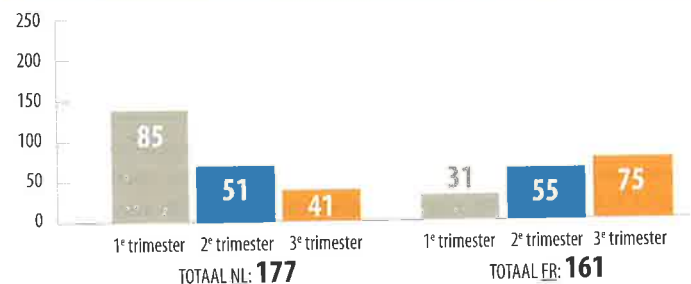
UITVOERENDE KAMERS

Tuchtdossiers

Nieuwe klachten

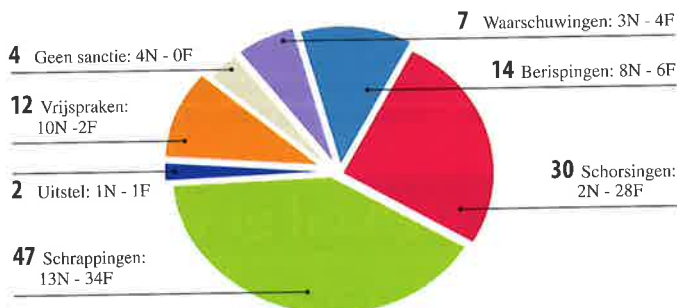


Beslissingen



Tuchtuitspraken in detail

TOTAAL 3^o trimester



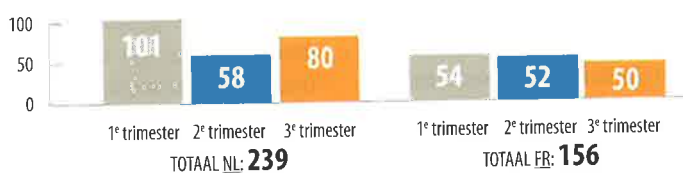
Als de cijfers van de Uitvoerende Kamers voor 2011 één iets bewijzen, dan is het wel dat elke klacht serieus wordt genomen. Omwille van de controleacties rond de verplichte beroepsaansprakelijkheidspolis vielen er aan Nederlandstalige zijde vooral tijdens het eerste trimester een pak meer uitspraken (85). Intussen is de actie al even achter de rug en dus is ook het aantal beslissingen terug genormaliseerd.

Maar zoals iedereen kan vaststellen, is de controleactie aan Franstalige zijde nog maar pas begonnen. En dat vertaalt zich ook in de statistieken. Tijdens het derde trimester vielen er niet minder dan 75 uitspraken, terwijl er dat tijdens het eerste trimester nog maar 31 waren.

Wat de tuchtuitspraken tijdens het derde trimester betreft: aan Nederlandstalige zijde werden er 13 makelaars geschrapt en 2 geschorst. Aan Franstalige zijde ging het om 34 schrappingen – grotendeels omwille van de verzekeringsactie – en 28 schorsingen.

Administratieve dossiers

Inschrijvingen lijst stagiairs (goedgekeurd)



In de loop van het derde trimester schreven de Uitvoerende Kamers van het BIV liefst 130 nieuwe stagiairs in (80 + 50). Als we sinds begin 2011 rekenen, trok het Beroepsinstituut in totaal al 395 nieuwelingen aan (239 + 156).

Hoeveel stagiairs mochten zich ook effectief inschrijven op het tableau van titularissen en zich dus officieel vastgoedmakelaar noemen? Alleen al tijdens het derde trimester ging het om 75 stagiairs, in heel 2011 ging het in totaal om 274 nieuwe leden.

Weglatingen (goedgekeurd)

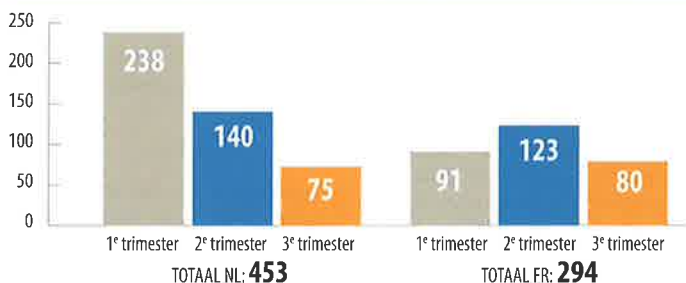


Tot slot, aan Franstalige kant werden er voor het tweede en derde trimester een pak meer weglatingen opgetekend. Dat zijn administratieve beslissingen waarbij de betrokkenen hun lidmaatschap stopzetten, omdat ze geen activiteiten meer uitoefenen. Reden van die toename? De controleactie op de verplichte verzekering.

Strijd tegen nepmakelaars mist z'n effect niet

DIENST OPSPORING

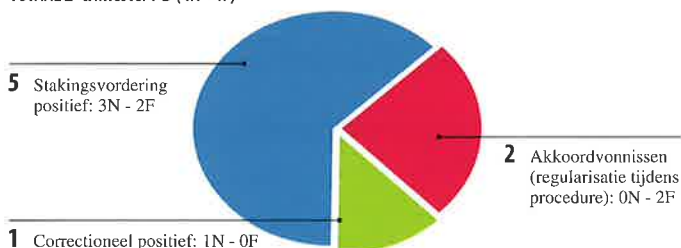
Nieuwe dossiers



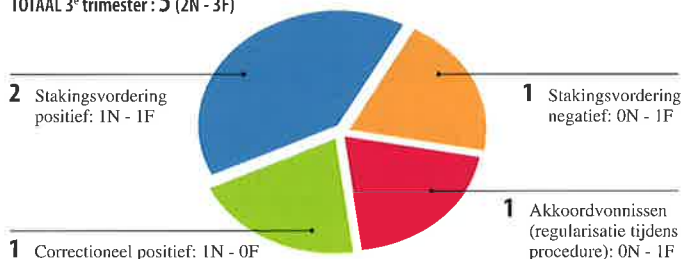
Elk jaar opnieuw neemt de Dienst Opsporing een serieus aantal dossiers onder de loep, maar in 2011 draaide de dienst helemaal op volle toeren. Sinds begin 2011 werden er niet minder dan 747 dossiers behandeld (453 + 294), waarvan 632 in 2010 al werden geopend. Vooral aan Nederlandstalige zijde werden twee jaar geleden al een pak dossiers geopend. Reden? Telkens wanneer een makelaar door de Uitvoerende Kamers wordt geschrapt, controleert de Dienst Opsporing nadien of hij of zij de activiteiten ook effectief beëindigde. En jawel, in 2010 werden heel wat vastgoedmakelaars geschrapt enkel en alleen omdat ze niet over een verzekering beroepsaansprakelijkheid beschikten.

Vonnissen in detail (NL + FR)

TOTAAL 2^o trimester: 8 (4N - 4F)



TOTAAL 3^o trimester: 5 (2N - 3F)



Wat de vonnissen betreft: sinds begin 2011 haalde het BIV in 23 rechtszaken haar slag thuis. Slechts twee zaken mondden uit in een negatief vonnis voor het BIV. Met andere woorden: we blijven resultaat boeken wat de strijd tegen illegale vastgoedmakelaars betreft. Niet te vergeten, elke maand worden er minstens twee tot drie nepmakelaars veroordeeld.

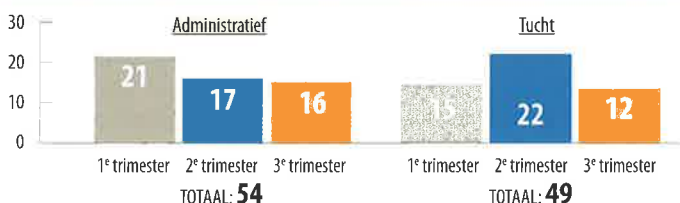
KAMERS VAN BEROEP

Nieuwe dossiers in beroep



Ook hier laat de controleactie rond de beroepsaansprakelijkheidspolis zich aan Franstalige zijde voelen. De Franstalige Kamer van Beroep slaagde er tijdens het derde trimester zo in een veel groter aantal dossiers te behandelen dan normaal gezien het geval is. Dezelfde trend zagen we begin 2011 ook nog aan Nederlandstalige zijde, nadat ook daar eenzelfde actie op gang was getrokken.

Genomen beslissingen



Voor alle duidelijkheid: omdat bepaalde dossiers echter meer tijd nodig hebben dan andere om behandeld te worden, stemt het aantal genomen beslissingen niet altijd overeen met het aantal ingeleide dossiers. Zo kregen de Kamers van Beroep tijdens het derde trimester 37 (12 administratieve + 25 tuchtrechtelijke) nieuwe dossiers op hun bord en werden er 28 (16 + 12) beslissingen genomen.

Misschien nog interessant om weten : de Kamers van Beroep kwamen het derde trimester 7 keer samen, en sinds het begin van 2011 liefst 25 keer.

BIV en KULeuven organiseren



Studiedag: de vastgoedmakelaar

De vastgoedmakelaar en zijn rechten en plichten. Daarover organiseert het BIV, samen met CIB Vlaanderen en de KULeuven, op 28 februari een uitgebreide studiedag. Sprekers van dienst zijn onder meer hoogleraar Bernard Tilleman, advocaat Rob De Koninck, attaché bij de FOD Economie en secretaris van de Commissie voor Onrechtmatige Bedingen Paul Cambie, en juridisch directeur van het BIV Jurgen Vansteene.

Aanleiding van de studiedag is het doctoraat van Christine Heeb, die het statuut van de vastgoedmakelaar uitgebreid onder de loep nam en eveneens zal bespreken. Zeker als het over de rechten en plichten gaat, blijft het alvast een brandend actueel thema. Zo is het nog lang niet altijd duidelijk wat de makelaar en consument juist van elkaar

moeten en mogen verwachten. Niet toevallig werpt deze studiedag dan ook een licht op de belangrijkste aspecten van het vastgoedmakelaarsstatuut.

Een eerste belangrijke vraag die gesteld zal worden, is wie als vastgoedbemiddelaar mag optreden. Logischerwijs wordt er dan meteen aan de vastgoed-

makelaar gedacht, maar binnen welke grenzen kan ook de notaris aan vastgoedbemiddeling doen? In de praktijk blijkt die grens echter lang niet altijd zo scherp afgebakend en precies dat verdient een woordje uitleg.

Daarnaast krijgt het consumentenrecht een steeds grotere invloed op het statuut van de vastgoedmakelaar. De opdrachtgevers worden immers vaak als consument beschouwd en kunnen dan ook beroep doen op de uitgebreide bescherming die men consumenten biedt. Ongewijfeld heeft ook dat z'n impact op de makelaar. Denk alleen al maar aan de controles van de FOD Economie voor wat de bemiddelingscontracten betreft.

Tot slot komen twee bijzondere aspecten van het vastgoedmakelaarsstatuut aan bod. Enerzijds worden de uitgebreide informatieplichten belicht die op de vastgoedmakelaar rusten. Deze plichten worden zowel vanuit het tuchtrecht als vanuit het burgerlijk recht besproken. Daarnaast komt ook het recht op courtage van de vastgoedmakelaar aan bod, dat in de rechtspraak en de rechtsleer al heel wat inkt deed vloeien.

Het BIV dankt alvast de KULeuven, die deze studiedag mogelijk maakt.

Inschrijven voor deze studiedag, die kadert in de permanente vorming voor de BIV-leden, kan via het bijgevoegd inschrijvingsformulier.

Praktisch:
28 februari 2012 • 14u00 - 17u30
Promotiezaal Hallen
Naamsestraat 22 - 3000 Leuven

BIV'er IN DE KIJKER

Het BIV is meer dan een Instituut, het is een huis vol mensen. Elke editie stellen we dan ook één van haar 'inwoners' voor. Deze keer: Augustin Motte di

Falisse, actief als vastgoedmakelaar en mandataris in de Nationale Raad.

Augustin Motte di Falisse

'Onderschat de moeilijkheden niet'

Toen ik in 2003 gevraagd werd om me kandidaat te stellen voor de Nationale Raad, begon ik zonder het goed te beseffen aan een leerrijk avontuur.

Tot vandaag zetel ik nog altijd in het beslissingsorgaan dat meestal gunstig is voor ons beroep, maar soms ook minder positieve kantjes heeft voor de individuele vastgoedmakelaar.

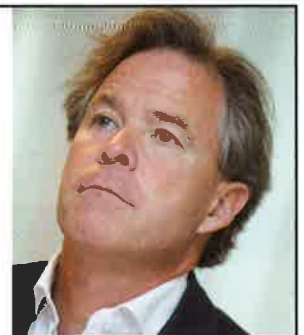
Precies daardoor hebben sommige makelaars ook een foutief beeld van ons instituut. Zij denken dat het verdedigen van de makelaar dé belangrijkste doelstel-

ling is. Dat klopt voor een stuk, maar vergeet niet: het ontwikkelt ook het beroep, maakt het respectabel en beteugelt de 'slechte' vertegenwoordigers ervan.

De eerste maanden dat ik in de Nationale Raad zetelde, was ik verbaasd over een aantal ... jawel, nogal vreemde gewoonten. Om maar een paar voorbeelden te noemen: de besprekingen werden opgenomen, woordelijk uitgeschreven, becommentarieerd en opnieuw becommentarieerd. Men verwees naar artikels waarvan ik noch het bestaan, noch het nut kende,

een deskundige vertaler hielp ons om alle gebruikte termen te begrijpen, ... En intussen dronken we een koffie en aten we een koekje.

Soms leek het kinderspel, maar onderschat de moeilijkheden niet. Je moet alle onderwerpen beheersen. Zelfs al hebben ze weinig te maken met het gewone werk van de vastgoedmakelaar. Je moet oog hebben voor alle aspecten van ons beroep (zowel kantoren als woningen, zowel rentmeester- als makelaarschap, zowel syndicus als goederenbeheerder). En reage-



ren op ergerlijke situaties zonder bang te zijn voor de mening van anderen.

Dit mandaat heeft me tot nu toe enorm veel geleerd over ons vak. En ik kan dan ook alleen maar tevreden zijn dat ik het mag uitoefenen, samen met mensen die een heel andere achtergrond en zelfs heel andere standpunten hebben.

VASTGOEDkwesties deel 2

vragen antwoorden wetgeving RECHTEN reglementering plichten

Wie nog altijd dacht dat vastgoedmakelaars zomaar kunnen doen en laten wat ze willen, heeft het bij het foute eind. De Belgische vastgoedsector is goed georganiseerd en streng gereguleerd. De regelgeving errond mag dan ook behoorlijk

'gesofistikeerd' genoemd worden. Niet toevallig sijn er geregeld vragen binnen bij het BIV over de meest uiteenlopende vastgoedkwesties. Wij maakten alvast een selectie van de meest gestelde vragen.

Vraag 1

Ik zou mijn beroep in een vennootschap willen uitoefenen. Wie moet daarvoor over een BIV-erkenning beschikken?

Als het beroep van vastgoedmakelaar in het kader van een rechtspersoon (vennootschap) wordt uitgeoefend, dan gelden de volgende regels voor de BIV-erkenning:

- dat de erkenningsverplichting voor alle bestuurders, zaakvoerders en actieve vennoten geldt, die het beroep uitoefenen binnen deze vennootschap of die daadwerkelijk de leiding hebben over diensten waarbinnen het beroep wordt uitgeoefend;
- dat wanneer je te maken hebt met een kantoor waarbij alleen bedienden actief zijn als makelaar, hiervoor een bestuurder, zaakvoerder of actieve vennoot mét een BIV-erkenning moet worden aangesteld;
- dat bestuurders, zaakvoerders of actieve vennoten die het beroep uitoefenen of diensten leiden waarbinnen het beroep wordt uitgeoefend, verondersteld worden zelfstandigen te zijn. Zelfs als ze met de betrokken vennootschap een arbeidsovereenkomst hebben gesloten (de veronderstelling wordt 'onweerlegbaar' genoemd).

Belangrijkste conclusie: iedereen die als zelfstandige vastgoedmakelaarsactiviteiten ontwikkelt, moet over een BIV-erkenning beschikken. Het volstaat echter niet dat er binnen de vennootschap iemand met een BIV-erkenning aanwezig is om alle anderen vrij te stellen, die op zelfstandige basis het beroep zouden uitoefenen of de betrokken diensten zouden leiden. Let op: ook als men naast bestuurder, zaakvoerder of vennoot bediende zou zijn in het kantoor, is dat voor de betrokkene nog geen vrijstelling van de verplichting om over een BIV-erkenning te beschikken.

Vraag 2

Moet men als BIV-lid een lidkaart aanvragen of de oude lidkaart hernieuwen?

Nee, de BIV-lidkaart werd enkele jaren geleden uitgegeven in het kader van het project voor digitale toegang tot het Kadaster. Maar zoals we pas bekendmaakten, kan elke erkende makelaar zich intussen met een eID-lezer officieel inschrijven op Kadasterfinder. Lidkaarten zijn bijgevolg nutteloos geworden en worden niet meer hernieuwd.

Als je oude lidkaart verstreken is, betekent dit dus helemaal niet dat ook je inschrijving bij het BIV zou vervallen zijn.

Vraag 3

Mijn stagiair is klaar met zijn stage. Wat moet ik doen?

Een vastgoedmakelaar mag maximaal twee stagiairs in dienst hebben. Uitzonderingen zijn mogelijk, maar alleen als die door het BIV zijn toegestaan op basis van gegronde redenen.

Sommige makelaars – wiens stagiair al een tijd vertrokken is – krijgen echter toch nog een negatief advies als ze een nieuwe stagiair aanvragen. Reden voor die weigering is dan dikwijls dat ze vergeten zijn om het evaluatieformulier voor de uitgevoerde stage te bezorgen aan de Uitvoerende Kamer van het BIV. Nochtans is dat een verplichting, voorgeschreven door artikel 20 van het stagerglement.

Een makelaar die dat vergeet, kan natuurlijk ook de stagiair zelf in de problemen brengen. Die heeft dat verplichte document na zijn stage immers nodig voor zijn inschrijving op het tableau van titularissen. Heeft hij dat niet, dan kan dat een serieuze rem op zijn inschrijving zetten.

Vraag 4

Ik heb al wat ervaring als vastgoedmakelaar opgedaan. Kan ik die laten meetellen, nadat ik me bij het BIV als stagiair heb ingeschreven?

Heel wat mensen die zich bij het BIV als stagiair inschrijven, hebben inderdaad als bediende of stagiair (via een opleidingscentrum of een schoolstage) al wat ervaring opgedaan in de sector. Ze denken dan ook vaak dat die ervaring voor een stuk kan meetellen, maar helaas is dat niet het geval.

De stageperiode begint pas te lopen op de effectieve dag dat de Uitvoerende Kamer (of de Kamer van Beroep) de stagiair inschrijft op de lijst van stagiairs en niet bij ondertekening van een stageovereenkomst. De inschrijvingsdatum is dus de datum waarop het dossier in een openbare zitting door de Uitvoerende Kamer wordt goedgekeurd.

Van terugwerkende kracht kan helemaal geen sprake zijn. Met eender welke ervaring die vóór de inschrijvingsdatum werd opgedaan, wordt dus geen rekening gehouden in het stageverslag. Personen die het beroep als zelfstandige hebben uitgeoefend vóór de datum waarop ze als stagiair-vastgoedmakelaar werden ingeschreven, hebben het beroep in die periode illegaal uitgeoefend.

Hebt u nog vragen voor deze forumpagina, aarzel niet om ze ons te mailen. Misschien publiceren wij uw vraag wel in onze volgende editie.

GASTCOLUMN

In elke editie van BIV-News geven we het laatste woord aan een hij of zij met een eigengereide mening en een kritische blik op de vastgoedsector. Van politicus over industrieel tot academicus of federatievoorzitter: in onze gastcolumn krijgen zij het woord. Wat ze ermee doen, is aan hen. Deze keer maken we plaats voor Ivan Van De Cloot, de bekende hoofdeconoom van Itinera Institute, een onafhankelijke denktank voor duurzame, economische groei en sociale bescherming.



Ivan Van De Cloot
Hoofdeconoom Itinera Institute

Even de naakte cijfers op een rij zetten: tussen 2005 en 2009 stegen de prijzen van de duurste woningen in België met 23%, terwijl de prijzen van de goedkope woningen maar liefst 51% duurder werden. Meer nog: bij elke toename van de vraag worden de laagste koopbudgetten gewoon van de secundaire koopmarkten verdreven, en dat omwille van de beperkte elasticiteit van het aanbod van woningen.

Betaalbaarheid onder druk voor nieuwbouwers en huurders

En nog wat cijfers: op dit moment zijn 966.000 werkende huishoudens in staat om een nieuwbouwproject te financieren, mits een eigen inbreng van 50.000. Om jaarlijks 50.000 of meer nieuwbouwwoningen te produceren, zouden deze huis-

houdens wel elk om de twintig jaar een nieuwbouwproject moeten afronden.

Zonder een eigen inbreng van 50.000 kan slechts 18% van de tweeverdieners met twee kinderen een modale nieuwbouwwoning financieren. En dat is minder dan 6% van het totale aantal huishoudens. Als van deze groep huishoudens een jaarlijkse nieuwbouwproductie van bijvoorbeeld 47.500 woningen verwacht wordt, dan

zou elk van deze huishoudens om de zes jaar een nieuwbouwproject moeten afleveren.

Daar komt nog bij dat hogere nieuwbouwkosten en hogere prijzen op de koopmarkten - door een toename van het aantal kopers - doorsijpelen naar de huurmarkten. De betaalbaarheidsratio's - de verhouding van het beschikbare inkomen tegenover het benodigde inkomen - daalt voor leefloners van 1 in 2002 tot 0.8 à 0.85 in 2009. Voor werklozen in de private huur vinden we hogere maar zeker geen riante betaalbaarheidsratio's: tussen 0.94 en 1.05 in Vlaanderen en tussen 1.07 en 1.20 in Wallonië.

Budgettaire gevolgen van mogelijke beleidsoplossingen

Het bieden van een totaaloplossing voor de problematiek van

de betaalbaarheid op de huurmarkten impliceert dat de overheid alle doelgroepshuishoudens buiten de sociale huur onmiddellijk zou helpen. Dat zijn ongeveer 272.000 huishoudens in 2012, zodat alleen een financiële ondersteuning met een mechanisme van huursubsidies een theoretische oplossing kan bieden.

Als een totaaloplossing voor de 272.000 doelgroepshuishoudens niet mogelijk is, dient op een structurele manier gewerkt te worden aan een partiële oplossing.

Uit analyse blijkt dat opteren voor sociale woningen - hier een combinatie van sociale huur- en sociale koopwoningen - veel duurder uitvalt, dan het promoten van een combinatie van huursubsidies met een aanmoediging van private nieuwbouw van modale woningen. De tweede beleids optie heeft eenzelfde allocatieve impact aan slechts 22% van de kostprijs van de sociale bouwoptie.

Dit resultaat mag geen verrassing zijn. Door de productie van sociale huurwoningen biedt de overheid een nieuwbouwwoning aan een doelgroep die vooral een goedkope bestaande woning wil huren, maar de prijzen op private huurmarkt niet kan betalen. Hierdoor ontstaat een aanzienlijk exploitatieverlies voor de Sociale Huisvestingsmaatschappijen.

Beleidsaanbevelingen

1. Aangezien de woonproblematiek vooral een inkomens-

problematiek is, is het model van de passieve welvaartsstaat aan herziening toe;

2. Het ruimtelijk beleid moet ruimte voorzien voor bijkomende woningen ten belope van het equivalent van de jaarlijkse aangroei van het aantal huishoudens;
3. De productie van modale private nieuwbouwwoningen moet selectief gestimuleerd worden;
4. Een totaaloplossing op lange termijn voor de betaalbaarheid van de huur vereist het gebruik van huursubsidies en een ondersteuning van de toename van het private woningpark;
5. Ga voor een budgettaire besparing van 78% en opteer niet uitsluitend voor sociale woningbouw;
6. Maak de sociale huur veel selectiever en ban het scheefwonen;
7. Zorg voor meer huurbegeleiding waar nodig;
8. Pak de woonproblematiek aan per woonbekken;
9. Besef dat energieregulering meer vraagt dan een becijfering van de individuele terugverdieneffecten;
10. Zorg dat de nieuwe maatregelen eerst onderworpen worden aan een grondige impacttoets;
11. Werk met woonscenario's op lange termijn en kies voor woonplanning op korte termijn.

*Ivan Van De Cloot,
hoofdeconoom Itinera Institute*

BIV houdt vernieuwde e-learning website boven het doopvont

De vernieuwde e-learning site van het BIV is een feit. De voorbije maanden werd de website stevig onder handen genomen, maar in de

loop van januari zal het eindelijk zover zijn. eBIV wordt een stuk gebruiksvriendelijker en breidt ook haar aanbod uit. Vandaag staan er

nog 14 cursussen online, gaande over de plichtleer tot over de strijd tegen discriminatie. Straks worden er dat alleszins nog een pak meer. Hou onze site eBIV.be alvast in de gaten!

