

## Vastgoedmakelaars winnen vertrouwen



Duidelijke  
EPC-vermelding  
in 9 op de 10  
immozoekertjes

Waarom sexy vastgoed  
vooral saai moet zijn



## 2.265 makelaars kleurden de bolletjes rood

5-7 BIV-verkiezingen



## 'Een goede, realistische foto doet sneller verkopen'

12-13 Professionele vastgoedfotografie wint aan belang



## Waarom sexy vastgoed vooral saai moet zijn

16 **Xavier Carbonez**,  
Bladmanager Netto/DeTijd

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](http://www.biv.be)

### Concept & realisatie

Anne-Sophie Chevalier  
Dajo Hermans  
Steven Lee

### Verantwoordelijke uitgever

Luc Machon

### Lay-out

Gecko & co

### Drukkerij

GS Graphics

### Werken mee aan deze uitgave

Olivier Aoust, Ellen Dejonckheere, Stefaan Jonckheere,  
Bruno Kerckhof, Jurgen Vansteene en Danielle Verreets.

Volg het BIV op  BIV Beroepsinstituut Vastgoedmakelaars

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

# inhoudstafel

3 **Goed. Maar écht niet goed genoeg!**  
Edito

4 Test Aankoop: 3000 Belgen bevraagd over  
aan- of verkoop van hun woning

8 **'Versnelde vrijgave woonuitbreidings-  
gebieden dringt zich op'**  
Vlaamse vastgoedmakelaars lanceren oproep  
naar Vlaamse regering

9 In 9 op 10 immozoekertjes duidelijke info  
over EPC

10-11 BIV: cijfers - veroordelingen

14 Vastgoedkwesties

15 In elke gemeente een makelaar die meedenkt  
over lokaal woonbeleid

## Veelbelovend

Vooraleer we je meenemen in het BIV-sectornieuws, willen we je eerst het allerbeste toewensen voor 2013. Dat het een jaar vol kansen mag worden. Kansen voor de vastgoedmakelaar, maar evenzeer voor de consument.

2013 kondigt zich alvast veelbelovend aan. In het kader van de professionalisering zullen de overheidsrelaties verder worden aangescherpt. Net zoals er verder zal gewerkt worden aan het consumentenvertrouwen en aan de strijd tegen illegale makelaars.

Bovendien mag het BIV rekenen op een nieuwe ploeg gemotiveerde mandatarissen. Eind vorig jaar koos de sector 70 nieuwe collega's, die het beste van zichzelf willen geven in het belang van de sector, de consument en de overheid. In 2013 nemen ze allen een nieuwe start. Eén iets blijft hoe dan ook ongewijzigd: het BIV zal elke dag opnieuw werk blijven maken van een transparante, gezonde en correct werkende vastgoedmarkt.

Heb je vragen, voorstellen of ideeën, aarzel dan niet ons te contacteren. Dat kan via het algemene nummer op 02.505.38.50 of via de pers- en communicatiedienst van het BIV op het rechtstreekse nummer 0478.84.42.45. Mailen kan ook naar [dajo.hermans@biv.be](mailto:dajo.hermans@biv.be). En vergeet ons niet te volgen via Twitter of Facebook.

# Goed. Maar écht niet goed genoeg!

edito

Proficiat, dankzij u, vastgoedmakelaars, hebben we het afgelopen jaar met goed nieuws kunnen afsluiten. De vastgoedmakelaars winnen aan vertrouwen, zo bleek eind 2012 uit een studie van Test Aankoop. 44 procent van alle transacties verloopt vandaag via een makelaar. Dat is meer dan de 40 procent waar sectorstudies twee jaar geleden van spraken. En nog veel meer dan de 30 procent waarvan sprake in de jaren '90.

Maar laat dit alles geen reden zijn om op onze lauweren te

voortreffelijk 2013 te wensen, zowel op professioneel als op privévlak. De uitdagingen die op ons afkomen, zijn talrijk. Denk maar aan de voorbereidingen die nodig zullen zijn om de overheveling van de woonfiscaliteit naar de gewesten vlot te laten verlopen. Bovendien zal de discussie over betaalbaar wonen niet gaan liggen. En dan spreken we nog niet over de anti-witwaswetgeving of de vastgoedmakelaarswet.

*'Mag het aub iets meer zijn?'*

Over deze laatste, de wet die ons vastgoedlandschap moet moderniseren, is allerminst het

syndici is in ieders voordeel. En ja, natuurlijk zijn we voorstander van efficiëntere en meer transparante tuchtprocedures. Maar mag het aub nog iets meer zijn?

1. De wet zoals ze nu voorligt, wordt door enkele politici voorgesteld als een wet tegen alle syndici. Terwijl het duidelijk mag zijn dat het overgrote deel van onze 2.173 syndici correct werk levert. De klachten die de Uitvoerende Kamers van het BIV ontvingen werden de voorbije jaren zeer serieus genomen, maar is het echt de bedoeling dat de grote groep

echt van zo weinig belang dat de consument die zijn woning via een landmeter koopt evenveel bescherming geniet als wanneer hij dat bij een vastgoedmakelaar doet?

3. Ook wat de interne reorganisatie van het BIV betreft, kijken we het nieuwe jaar hoopvol tegemoet. Het feit dat beslissingen – vaak cruciaal voor onze sector – binnen de Nationale Raad van het BIV enkel nog met taalpariteit genomen kunnen worden, is een verdienste van de nieuwe vastgoedmakelaarswet. Maar wat houdt de Wetstraat nog tegen om verder te gaan als je weet dat binnen de sector Nederlandstaligen en Franstaligen een consensus hebben bereikt over een BIV met gemeenschapsraden? Is er een politicus die de vraag durft te beantwoorden?

Een deel van hetgeen op tafel lag is binnengehaald, maar er zal in 2013 verdorie nog hard gewerkt moeten worden. Als vastgoedmakelaar heeft u eind vorig jaar opnieuw uw stem uitgebracht voor uw Beroepsinstituut. En u koos voor continuïteit, voor de weg van samen verder bouwen aan vertrouwen. Dat is wat we gaan doen: samen hard verder werken. Begin februari begint de nieuwe ploeg eraan. Strijdvaardig als voorheen.

Onze beste wensen voor het nieuwe jaar!

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



*In volgorde: R. d'Oultremont, L. Machon, H. de Bellefroid, K. Berkein*

rusten. Volgens dezelfde studie zou bij een tweede aan- of verkoop ongeveer de helft van de bevrageden opnieuw beroep doen op een makelaar. Dat geldt eveneens voor de notaris, én bovendien is het een forse verbetering ten opzichte van vroeger. Maar het maakt meteen ook duidelijk dat nog lang niet iedereen overtuigd is van onze ervaring en deskundigheid.

Sta ons in elk geval toe u een

laatste woord gezegd. Bij het ter perse gaan was de wet nog maar enkel in de Kamercommissie gestemd en nog niet in het parlement, al lijkt dat slechts een formaliteit te worden. En laat ons duidelijk zijn: de wet op zich durven we zonder aarzelen "goed" noemen. Maar ... ze is **NOG LANG NIET GOED GENOEG!**

Ja, een afzonderlijk tableau voor vastgoedmakelaars en

correct werkende syndici straks de dupe wordt van een kleine handvol sjoemelende "collega's"?

2. En dan is er de hele discussie over de relatie met de aanverwante beroepen – zoals de landmeters of notarissen – die straks "iets" in hun plichtenleer moeten opnemen voor het geval ze deontologisch in de fout gaan bij het makelen. Maar is het dan

3000 Belgen bevraagd over aan- of verkoop van hun woning

# Vastgoedmakelaar wint vertrouwen

Een recente enquête van Test Aankoop waarbij 3000 Belgen ondervraagd werden over hun woning, werpt een positief licht op de relatie tussen consument en vastgoedmakelaar. Grote tendens: de consument doet steeds meer beroep op een vastgoedmakelaar. En laat dat het bewijs zijn dat het grote publiek de verdere professionalisering van de sector als positief ervaart. Maar let op, hoewel het imago van de vastgoedmakelaar erop vooruitgaat, blijven er punten die onze aandacht verdienen.

Niet meteen verrassend legt de enquête bloot dat 78 procent van de bevroegde Belgen eigenaar is van de woning waarin hij of zij woont. Maar van een grote bouwwoede is geen sprake. Meer dan 25 jaar geleden bouwden bijna één op de vier mensen nog zelf, terwijl iets meer dan de helft van de kopers een bestaande woning kocht. De laatste twee jaar kiest meer dan 85 procent voor een aankoop op de 'tweedehandsmarkt'. Een markt die veel succes kent en zich almaar meer online afspeelt.

## De notaris minder populair

En dan een typisch Belgisch fenomeen: je huis verkopen via de notaris. Al lijkt die laatste niet meer zeker van zijn rol als vastgoedbemiddelaar. De laatste tien jaar was de notaris nog slechts bij 16 procent van de verkopen betrokken, terwijl dat in de totale steekproef in 24 procent van de gevallen is.

De consument doet steeds minder een beroep op de diensten van een notaris voor de verkoop van zijn woning en steeds meer op die van de vastgoedmakelaar. Voor bepaalde diensten kan de consument trouwens ook in mindere mate terecht bij de notaris: rondleidingen doet hij minder vaak, net zoals de nodige publiciteit plaatsen op het internet of onderhandelen over de prijs. Allemaal opdrachten die de vastgoedmakelaars graag volbrengen.

## Verkoop vaker door een makelaar

De cijfers getuigen ervan. De laatste tien jaar werd 44 procent van de verkopen gesloten door een vastgoedmakelaar. En dat terwijl andere sectorstudies in de jaren 90-2000 nog van 30 procent spraken. Het toegenomen vertrouwen in de makelaar vertaalt zich ook in het feit dat mensen almaar minder zelf hun wo-



ning proberen te verkopen: van 42 procent naar 37 procent in de voorbije tien jaar. De reden daarvoor is evident: de vastgoedwetgeving wordt steeds complexer. Het aantal attesten, nodig om een woning te verkopen, is de laatste jaren enorm toegenomen. EPC-certificaat, bodemattest, kadastrale gegevens... De vastgoedmakelaar neemt al deze formaliteiten op zich en probeert op die manier kostbare hulp aan de verkoper te bieden.

## Meer potentiële kopers

In het overgrote deel van de gevallen krijgt de vastgoedmakelaar het exclusieve recht om de woning te verkopen. Al doet hij er wel langer over dan de notaris of de particulier om de verkoop effectief af te sluiten. Toch heeft de verkoper die een beroep doet op een professional het recht om een redelijk snelle verkoop te mogen verwachten.

De vastgoedmakelaar heeft zo gemiddeld 5,5 maanden nodig, terwijl de notaris de zaak afhandelt in 4 maanden en de particulier in 4,5 maanden. Waarom? Legt de vastgoedmakelaar zijn vraagprijs hoger of stelt hij gewoon hogere eisen? Volgens de studie van Test Aankoop staat een vastgoedkantoor in elk geval garant voor een hoger aantal potentiële kopers, met name gemiddeld 9,5 kandidaten tegenover 8,5 voor de particulier en 8 voor de notaris.

Opmerkelijk is dat ook de prijs die de woning opbrengt, deels afhangt van degene die instaat voor de verkoop ervan. De makelaar komt op dat vlak niet zo best uit de enquête, al worden de troeven niet verzwegen.

## Achtergehouden informatie

Ander klein minpunt: 20 procent van de kopers die bij een notaris, vastgoedmakelaar of andere verkoper passeerden, oordelen dat ze onvoldoende informatie kregen over het pand. De informatie die werd achtergehouden, betrof defecten in de woning (niet of onvoldoende hersteld), installaties die niet wettelijk in orde waren, vochtproblemen of bodemverontreiniging. Net zoals er soms onvoldoende informatie werd gegeven over de kosten van de gemeenschappelijke delen of de relaties tussen de mede-eigenaars.

Desondanks zijn de resultaten van de studie positief en bemoedigend voor het beroep. Test Aankoop besluit trouwens als volgt: 'Bij de verkopers lag de tevredenheid over de verschillende diensten bijna altijd hoger indien werd gewerkt via een makelaar dan indien via een notaris. Al vertaalt dit zich niet meteen in de eindscore...'



# 2.265 makelaars kleurden de bolletjes rood

Voor de vastgoedmakelaars was er vorig jaar naast de gemeenteraadsverkiezingen nog een andere verkiezing die hen aanbelangde: die van het BIV. Op 5 december werden de stemmen geteld en de nieuwe ploeg bekendgemaakt. Een kort overzicht.

Eerst en vooral: de BIV-verkiezingen 2012 waren van niet te onderschatten belang. De nieuwe ploeg die verkozen werd, zal de komende vier jaar immers de richting aangeven die het officiële controleorgaan van de sector uitgaat. Niet onbelangrijk, zeker als je weet dat de activiteiten van het BIV bepalend zijn voor een transparante, gezonde en correct werkende vastgoedsector.

Eind november ontvingen in totaal 7.303 vastgoedmakelaars een stembrief. Daar waar er in 2008 nog 3.280 stembrieven werden ingediend, waren er dat deze keer precies 2.265. Zo'n 65 procent daarvan werd effectief benut door Nederlandstaligen, 35 procent kwam van Franstaligen. Allen konden ze stemmen voor zowel de Nationale Raad van het BIV, de Uitvoerende Kamers als de Kamers van Beroep. In totaal waren er 93 kandidaten voor 70 mandaten.

## Verkiezingsuitslag

Op 5 december om 8 uur 's ochtends werd de stembusgang uiteindelijk afgesloten en werden de stemmen – onder toezicht van een gerechtsdeurwaarder – geteld. Exact 2.252 stembrieven werden geldig bevonden, 13 konden niet worden opgenomen wegens 'ongeldig'.

De stemopneming gebeurde in aanwezigheid van regeringscommissaris Vincent Branders, BIV-voorzitter Luc Machon, onderzitters Hugues de Bellefroid en Kristien Berkein, penningmeester Rodolphe d'Oultremont en secretarissen Jurgen Vansteene en Olivier Aoust.

Zoals de wet voorschrijft, werden de stembrieven één voor één voorgelezen door erkende vastgoedmakelaars, waaronder: Isabelle Bleus, Liesbeth Maas, Kristel Van Belle,

Erwin Barbé, Olivier De Corte, Marc Dejaegher, Alain Deschamps, Johan Franco, Joël Henin, Jan Van Hoorde

## Dagelijks bestuur

Om de overgang vlot te laten verlopen voor de nieuwe be-



en Christian Verschraegen. De stemmen zelf werden genoteerd door de BIV-personeelsleden. Om 14.30 uur werd de verkiezingsuitslag bekend gemaakt door BIV-voorzitter Luc Machon.

stuursploeg, zal het Bureau, dat de voorbije vier jaar het beleid uitstippelde, nog tot begin februari de lopende zaken behandelen. Daarna komt het dagelijks bestuur in handen van het nieuwe Bureau, dat begin februari verkozen wordt door en onder de nieuwe leden van de Nationale Raad.

## TOTAAL

**2.265**

(1.467 N - 798 F)

ingebrachte stembrieven

## DETAIL

**2.252**

(1.461 N - 791 F)

geldige stembrieven

**13**

(6 N - 7 F)

ongeldige stembrieven

Alle details over de verkiezingsuitslag vind je op [www.biv.be](http://www.biv.be).

# Dit zijn de nieuwe verko



## NATIONALE RAAD

### NEDERLANDSTALIGE ROL

#### Effectieve leden

1. MACHON Luc
2. DEWAELE Filip
3. VAN DER VEKEN Filip
4. ROSSEEL Luc
5. DEKETELAERE Alain
6. DE SMET Patrick
7. UTTERWULGHE Cindy
8. VAN DE WOESTYNE Karen
9. VERVISCH Francis

#### Plaatsvervangende leden

1. CLOETENS Marc
2. BEX Elie
3. BOTERBERGH Patrick
4. CHRISTIAEN Wim
5. JANSSENS Luc
6. ZEGERS Armand
7. DE VROE Gwenny
8. VAN D'HELSEN Dirk
9. THEWIS Jean-Paul

### FRANSTALIGE ROL

#### Effectieve leden

1. DUSSART Michel
2. GIELEN Evelyne
3. VAN ERMEN Yves
4. de CLIPPELE Geoffroy
5. VAUSE Cécile
6. CORMAN Jean
7. de VIRON Christophe
8. IMPELLIZZERI Angie
9. HOUTART Paul

#### Plaatsvervangende leden

1. MOREAU Jean
2. MARCHAL Jean-Michel
3. BILLEN Jacques
4. PAHAUT Jean-Marc
5. BALCAEN Patrick
6. LAGA Patrick
7. DENIS Jean-François
8. COLLIN Stéphane
9. PIERSON Philippe

## UITVOEREN

### NEDERLANDSTALIG

#### Effectieve leden

1. HAEGENS Willy
2. LELIAERT Stefaan
3. TACKOEN Johan

#### Plaatsvervangende leden

1. LEURS Hendrik
2. LOWETTE Pol
3. SAINTPO Nicole
4. LAUWERS Bart
5. PUTTEMANS Pieter
6. ONS Dave



# ze dan... euwe zenen



## DE KAMERS

## KAMERS VAN BEROEP

### FRANSTALIG

#### Effectieve leden

1. DUJACQUIER Maud
2. MOTTE dit FALISSE Augustin
3. ROBERT Serge

#### Plaatsvervangende leden

1. LAHAYE Michel
2. MONET Marc
3. ZAMBITO Aldo
4. KIRKOVE Stéphane
5. LAMBINET Benoît
6. KEUL Heinz

### NEDERLANDSTALIG

#### Effectieve leden

1. BERKEIN Kristien
2. JASSOGNE Jan

#### Plaatsvervangende leden

1. SCHEPENS Rik
2. MARKEY Eric
3. COENEN Stephan
4. DEVLIES Walter
5. DE LAET Gert
6. DENDALE Philip

### FRANSTALIG

#### Effectieve leden

1. de BELLEFROID Hugues
2. de BONHOME Chantal

#### Plaatsvervangende leden

1. DEVREUX Isabelle
2. MOREAU de MELEN Thierry
3. LOGE Christophe
4. CLERIN Pierre
5. HANE Richard-Nicolas
6. HACK Hermann



# “Versnelde vrijgave woon-uitbreidingsgebieden dringt zich op”

De beleidsmaatregelen die tot nu toe naar voren zijn geschoven om het probleem rond betaalbaar en kwalitatief wonen op te lossen, zullen in veel gevallen weinig soelaas kunnen bieden op korte termijn. Om daarop in te spelen hebben de Vlaamse vastgoedmakelaars – samen met de vastgoed- en bouwsector – bij Vlaams minister-president Kris Peeters en Vlaams minister van Ruimtelijke Ordening Philippe Muyters aangedrongen op een zeer versnelde vrijgave van de woonuitbreidingsgebieden.

Volgens de Atlas van de Woonuitbreidingsgebieden is precies 28.260 ha van het Vlaamse grondgebied bestemd als woonuitbreidingsgebied. Amper 37 procent daarvan (10.431 ha) is momenteel bebouwd, 63 procent (17.829 ha) ligt voorlopig te wachten om bebouwd te worden. De meeste onbebouwde oppervlakte vinden we terug in Oost-Vlaanderen (4.947 ha of 64 procent) en in Limburg (4.379 ha of 70 procent).

Strikt theoretisch kunnen er op die onbebouwde woonuitbreidingsgebieden nog 208.500 woningen gebouwd worden. Al is het niet meer wenselijk om al deze vrije ruimte nog te bebouwen. Sommige van de voorziene woonuitbreidingsgebieden zijn niet langer geschikt, bv.

omdat ze vandaag in overstroomingsgebied liggen. Maar precies daarom vraagt de sector ook geen “blinde” vrijgave. Op

korte termijn kan er echter al 5.233 ha tot 5.910 ha bebouwd worden, wat overeenstemt met 90.204 tot 101.864 woningen.

De Vlaamse vastgoedmakelaars benadrukken echter dat hun voorstel maar één oplossing is in het hele debat rond betaalbaar wonen. De beleidsmaatregelen die tot nu toe naar voren werden geschoven, zoals kleinere woningen en meer stadsvernieuwingsprojecten, kunnen uiteraard eveneens op de steun van de Vlaamse makelaardij rekenen.



## Makelaars mogen online panden veilen

**H**et organiseren van online biedingen op onroerende goederen is niet noodzakelijk een openbare verkoop, een praktijk die in principe is voorbehouden aan notarissen. Vastgoedmakelaars mogen dus online panden veilen. De uitspraak hierover van de correctionele rechtbank van Antwerpen werd begin dit jaar bevestigd door het Hof van Beroep in Antwerpen. Nu heeft ook Cassatie gesteld dat het arrest in Beroep als definitief mag beschouwd worden.

Aanleiding van de hele discussie over online veilen zijn de activiteiten van het internetvastgoedplatform Eenmaal-andermaal.be. Via deze website kan iedereen die het wil een bod uitbrengen op onroerende goederen. Eenmaal-andermaal.be werkt hiervoor samen met vastgoedmakelaars, wat concreet inhoudt dat de verkoper en kandidaat-verkoper na de bieding met elkaar in contact worden gebracht om de zaak verder af te handelen.

Het notariaat zag het initiatief als een verboden vorm van openbare verkoop. Maar het argument van onder meer het Hof van Beroep was ondubbelzinnig: de website houdt geen echte openbare verkoop in, aangezien de boden niet bindend zijn en er geen sprake is van een ‘openbare toewijzing’.

Het BIV is alvast verheugd dat deze waardevolle aanvulling op de openbare verkoop nu ook de belangrijke toets van Cassatie heeft doorstaan.



# Meer dan ooit interesse voor EPC-score bij aankoop woning

## In 9 op de 10 immozoekertjes duidelijke info over EPC

actua

Een jaar nadat de verplichting werd ingevoerd om in alle immozoekertjes minstens de EPC-score en unieke code te vermelden, wordt de regel bijzonder goed nageleefd. Zo zijn 9 op de 10 immozoekertjes helemaal in regel met de EPC-publicatieverplichting. Dat alles blijkt uit controles van het Vlaams Energieagentschap (VEA). Onder meer door de stijgende energieprijzen ondervinden makelaars dagelijks dat de vastgoedconsument bij de aankoop van een woning almaar meer belang hecht aan die EPC-waarde.

Sinds 1 januari 2012 is het in Vlaanderen verplicht om de energiescore en het adres van de woning of de unieke code van het certificaat te vermelden in quasi alle immo-advertenties. Wie dat niet doet, riskeert een boete. Bedoeling van die verplichting is de vastgoedconsument duidelijk te informeren over het energieverbruik van het pand dat hij of zij op het oog heeft.

Meteen bij de introductie van deze nieuwe regelgeving, begin 2012, werden de zoekertjes van een beperkt aantal vastgoedprofessionals gecontroleerd, wat resulteerde in slechte cijfers voor de sector. Goed 60 procent van de vastgoedmakelaars vermeldde de energiescore nog niet in hun zoekertjes.

### Preventieve screenings

Vandaag stellen we echter vast dat de Vlaamse vastgoedmakelaars de consument optimaal informeren over de EPC-score van elke woning die in de etalage staat. Zo blijkt nu liefst 9 op de 10 gecontroleerde zoekertjes helemaal in regel te zijn met de EPC-advertentieverplichting. Van de 1.951 uitgevoerde controles voldeed 90 procent aan de regelgeving. In amper 213 advertenties werd de energiescore niet of foutief vermeld. Dat concludeert het VEA na een officiële, grootschalige EPC-controle in opdracht van de Vlaamse overheid.

Dat de cijfers intussen zo po-



sitief zijn, is onder meer te danken aan het feit dat het BIV vorig jaar de websites van zo'n 5000 Vlaamse vastgoedmakelaars preventief screende. Dat de regelgeving nu strikt wordt nageleefd, bewijst in elk geval de grote bereidheid van de vastgoedmakelaars om de consument zo goed mogelijk te informeren. Maar voor de sector is deze positieve wending ook een duidelijk signaal voor de overheid, met wie het overleg de laatste maanden fors en op een constructieve manier werd opgedreven.

### Elektronische ontsluiting EPC-databank

De Vlaamse vastgoedmakelaardij wil dan ook een stap verder gaan en vraagt Vlaams mi-

nist Freya Van den Bossche om de vastgoedmakelaars toegang te geven tot de EPC-databank voor de panden waarvoor ze een concrete opdracht/mandaat hebben. Momenteel bestaat de enige toegangsmogelijkheid voor de vastgoedmakelaar erin dat hij een geschreven volmacht van zijn opdrachtgever voorlegt. Nochtans zou er anno 2013 gedacht kunnen worden aan een elektronische ontsluiting waarbij de vastgoedmakelaar, door het ingeven van bijvoorbeeld het rijksregisternummer van zijn opdrachtgever en het adres van het pand, toegang zou krijgen tot de nodige informatie.

Verder werd bij de recente VEA-controle vastgesteld dat het EPC in 95 procent van de initiële controles ook feitelijk aanwezig is op het moment dat een woning te koop of te huur wordt gesteld. Van de 3.312 tot nu toe uitgevoerde aanwezigheidscontroles, was er slechts in 142 dossiers geen EPC aanwezig (4,29%).

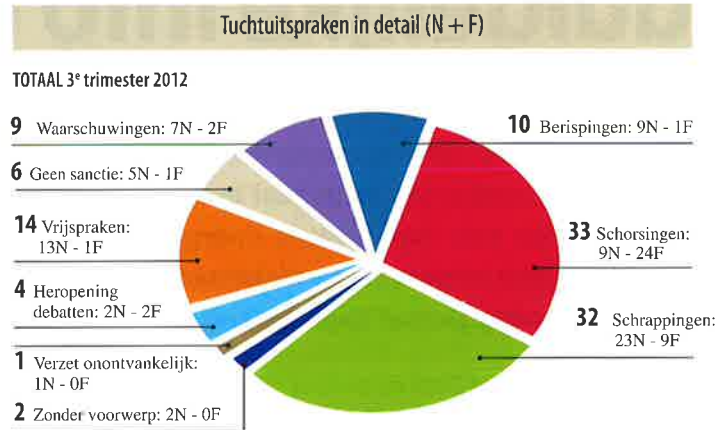
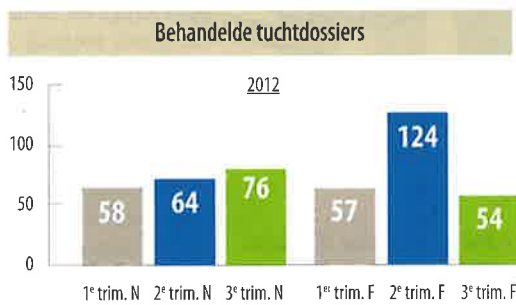
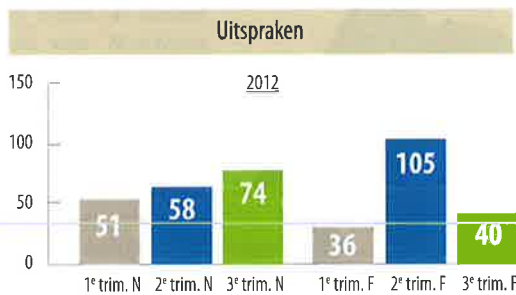
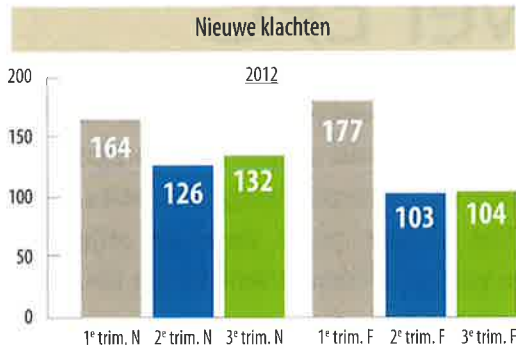
### Nieuw EPC op komst in de loop van januari

Het EPC wordt compleet vernieuwd en zal bijgevolg een stuk gedetailleerder worden. Dat wil zeggen: méér informatie, gebaseerd op méér bewijsstukken. Dat heeft het VEA ons laten weten. Zoals voorlopig gepland wordt de software vanaf 11 januari aangepast en zullen de nieuwe EPC's vanaf dan volgens het nieuwe stramien opgemaakt worden. Dit houdt in dat er vanaf die datum minstens een week lang geen EPC's opgemaakt kunnen worden, omdat de vernieuwing de nodige informatica-aanpassingen vraagt. Wel werd ons duidelijk gemaakt dat er gedurende die week voor deze panden niet gecontroleerd zal worden op de EPC-publicatieverplichting. Vanuit de sector zijn we alvast tevreden met meer en duidelijkere informatie, al hopen we dat deze vernieuwingsoperatie geen kostenverhoging voor de vastgoedconsument met zich meebrengt. Tot slot liet VEA weten ook werk te maken van een lijst van alle bewijsstukken die bij de eigenaar opgevraagd kunnen worden.

# derde trimester 2012

## UITVOERENDE KAMERS

### Tuchtdossiers



Tijdens het derde trimester kwamen er in totaal – Nederlandstalige en Franstalige dossiers samen – 236 (132 + 104) nieuwe klachten binnen, dus meer dan tijdens het tweede trimester. Aangezien het onderzoek van al deze klachten heel wat tijd in beslag neemt, stemt het aantal klachten niet overeen met het aantal uitspraken die geveld zijn of met het aantal behandelde dossiers.

De Nederlandstalige Uitvoerende Kamer nam tijdens het derde trimester, van juli tot en met september, alvast een groot aantal beslissingen (74), waaronder heel wat schrappingen (23).

Aan Franstalige kant werden tijdens het derde trimester minder beslissingen (40) genomen dan tijdens het tweede trimester (105). Dat komt omdat dit keer verschillende, grote dossiers, telkens van eenzelfde vastgoedmakelaar, werden samengevoegd. Op die manier werden tijdens het derde trimester toch 54 dossiers behandeld, wat uiteindelijk leidde tot 40 beslissingen.

## DIENST OPSPORING



### Aantal vonnissen (N+F)

TOTAAL 3<sup>e</sup> trimester 2012: 9



Tijdens het derde trimester werden er iets minder vonnissen m.b.t. nepmakelaardij uitgesproken dan in de vorige periode. De oorzaak moet grotendeels gezocht worden bij het gerechtelijk verlot tijdens de zomermaanden. Maar... dit alles neemt niet weg dat het Beroepsinstituut terrein blijft winnen als het gaat om de strijd tegen illegale makelaars. Sinds begin 2012 werden er in totaal 37 vonnissen uitgesproken in het voordeel van het BIV, wat neerkomt op één veroordeelde nepmakelaar om de acht dagen!

Het aantal informatieverzoeken blijft op jaarbasis zo goed als ongewijzigd. Tijdens het derde trimester liepen er 157 vragen binnen op de dienst Opsporing. Vorig jaar waren dat er in diezelfde periode 155.

# VEROORDELINGEN

Zowel illegale makelaars als vastgoedmakelaars die zich niet aan de deontologie houden, worden streng aangepakt. Maar wat betekent dat precies in de praktijk? Bij wijze van voorbeeld publiceren we onderstaande vonnissen: één van de Brusselse rechtbank van Koophandel en één van de Uitvoerende Kamer van het BIV.

### VONNIS 1 Illegale makelaardij

In september 2011 werd een nepmakelaar veroordeeld door de Brusselse rechtbank van Koophandel. En dat omwille van het uitoefenen van de beroepsactiviteit van vastgoedmakelaar, terwijl hij niet over de vereiste erkenning beschikte. Deze nepmakelaar oefende zijn activiteiten uit via een vennootschap, waarvan hij zaakvoerder en enige aandeelhouder was.

Een zaakvoerder, bestuurder of werkend vennoot wordt nochtans “onweerlegbaar vermoed” een zelfstandige te zijn. Bovendien moet iedereen die als zelfstandige vastgoedactiviteiten stelt over een BIV-erkenning beschikken. En aangezien het om een onweerlegbaar vermoeden gaat, kan het voorleggen van een arbeidsovereenkomst binnen de vennootschap niet volstaan om in regel te zijn.

De BIV-erkenning is een strikt persoonlijke erkenning. Het volstaat dus niet dat binnen een vennootschap één persoon over een BIV-erkenning beschikt om alle anderen vrij te stellen die als zelfstandige het beroep uitoefenen of de desbetreffende diensten leiden. Het feit dat er ook een tweede zaakvoerder binnen deze vennootschap werd aangeduid, die wel over een BIV-erkenning beschikt, doet geen afbreuk aan het “illegale makelen” van de eerste zaakvoerder.

De nepmakelaar werd veroordeeld tot het onmiddellijk staken van zijn activiteiten, op straffe van een dwangsom van 2.500 euro per vastgestelde inbreuk. Daarnaast werd hij ook veroordeeld tot het betalen van de gerechtskosten.

Deze nepmakelaar tekende nog hoger beroep aan tegen de uitspraak, maar dit werd afgewezen en het eerste vonnis werd bevestigd. De nepmakelaar moest bovendien opnieuw instaan voor de gerechtskosten.

### VONNIS 2 Als erkend vastgoedmakelaar samenwerken met een niet-erkende derde

Het BIV-lid dat met de nepmakelaar uit het vorige vonnis samenwerkte, werd eveneens gesanctioneerd door het BIV. Wie met een illegale makelaar samenwerkt, begaat immers een deontologische inbreuk.

De deontologische regels die de toegang tot het beroep beperken tot bekwame personen en het beroep reglementeren - zodat malafide praktijken uitgesloten worden - blijken meer dan noodzakelijk. De Uitvoerende Kamer van het BIV is dan ook van mening dat het opzetten van een samenwerkingsverband met illegale makelaars ten strengste bestraft moet worden. Dit om de consumenten te beschermen, maar ook om concurrentievervalsing tegenover eerlijke, erkende makelaars tegen te gaan.

Bovendien is een (erkende) makelaar die samenwerkt met een nepmakelaar zelf ook strafrechtelijk sanctioneerbaar, indien deze nepmakelaar onregelmatigheden begaat. De erkende makelaar is dan immers mededader of minstens medeplichtige, gezien hij de eventuele misdrijven via zijn dekmantel mogelijk maakte.

Ook bij een frauduleus faillissement - georganiseerd door de nepmakelaar - kan de erkende vastgoedmakelaar persoonlijk aangesproken worden tot delging van alle schulden.

De Uitvoerende Kamer van het BIV besloot dan ook om de erkende vastgoedmakelaar die betrokken was bij deze zaak van nepmakelaardij een schorsing van zes maanden op te leggen. Dit ontzegt hem het recht om tijdens die periode vastgoedactiviteiten te ontplooiën.

De makelaar heeft intussen hoger beroep aangetekend tegen deze beslissing.

## Professionele vastgoedfotografie wint aan belang

# "Een goede, realistische foto die je pand perfect in beeld brengt. Het kan wel degelijk een verschil maken. Het belang van professionele vastgoedfotografie neemt toe, niet in het minst voor vastgoedmakelaars.



Een goede, realistische foto die je pand perfect in beeld brengt. Het kan wel degelijk een verschil maken. Het belang van professionele vastgoedfotografie neemt toe, niet in het minst voor vastgoedmakelaars.

De tijd dat mensen de omgeving afspeurden op zoek naar 'te koop'-bordjes, ligt langzaam maar zeker achter ons. Zelfs de speurtocht naar interessante zoekertjes in kranten en tijdschriften raakt meer en meer in onbruik. De zoektocht naar onze droomwoning speelt zich hoe langer hoe meer online af. Bijgevolg worden ook de foto's die bij de zoekertjes staan almaar belangrijker. Samengevat: om de aandacht van elke potentiële koper te trekken, is professionele vastgoedfotografie niet meer weg te denken uit het huidige immolandschap.

Zoals Confucius ooit zei: een beeld zegt meer dan duizend woorden. Maar dan moet wel de kwaliteit perfect zijn. Een slechte, te donkere foto, zonder dieptezicht, of een foto die het pand niet optimaal tot zijn recht laat komen, kan contraproductief werken. Vastgoedfotografie moet één doel hebben: aanspreken en doeltreffend zijn, maar tegelijkertijd objectief en realistisch blijven. Dat geldt zowel voor klassieke vastgoedfoto's, als voor 360°-foto's, en zelfs voor de immovideo's die langzaam maar zeker opduiken in verschillende vastgoedadvertenties.

### Marketingtool bij uitstek

De woning mooier voorstellen dan ze in werkelijkheid is of onvolmaaktheden maskeren, daar mag geen sprake van zijn. Wie op een correcte manier aan vastgoedfotografie wil doen, moet de sterke punten van het pand naar voor brengen.

'Kwalitatieve foto's vergemakkelijken het werk van de vastgoedmakelaar, in die zin dat een deel van het werk vooraf wordt gerealiseerd', legt Pascal Wibaut, gespecialiseerd vastgoedfotograaf, uit. 'Als je goede foto's bij de advertentie plaatst, heeft dat directe gevolgen. Namelijk: nog

voor je potentiële koper de woning bezocht heeft, heeft hij zich al volop kunnen inleven in die ene woning, die hem, in zijn fantasie, al een beetje toe-

behoort. In het beginstadium vergemakkelijkt dat zeker al het eerste contact met de klant.'

*"Vastgoedfotografie moet één doel hebben: aanspreken en doeltreffend zijn, maar tegelijkertijd objectief en realistisch blijven"*



*De foto van de voorgevel is van primordiaal belang. Het moet de lichten branden en plaatsen het hele huis in een bijzonder*

### Ervaring en goed materiaal

Een professionele foto maken, voor sommige makelaars is het geen absolute prioriteit. 'Sommige kantoren doen dan een beroep op mij', zegt Wibaut. 'Zeker wanneer ze er maar moeilijk in slagen om het pand verkocht te krijgen.'

Een makelaar die zijn zoekertjes kan illustreren met goede, realistische foto's, heeft op zijn minst een krachtig wapen in han-

# Realistische foto doet verkopen"



absolute blikvanger zijn. De nachtfoto die je hier ziet, is interessant. De sfeer. De foto straalt leven, warmte en gastvrijheid uit.

## Positieve kanten accentueren

Wanneer kan je nu van een geslaagde foto spreken? 'Een geslaagde foto heeft veel kwaliteiten', legt de beroepsfotograaf uit. 'De foto moet het object niet mooier maken, maar wel de positieve kanten ervan accentueren en het licht weergeven zoals het met het blote oog wordt waargenomen. Ook belangrijk is dat volumes correct worden weergegeven, dat er geen sprake is van een fout perspectief of dat je een misvormd beeld krijgt. De foto moet de potentiële koper een idee geven van de ergonomie van het huis.'

'Neem nu dat je een

mooie zomeravond aan tafel zit met vrienden. Hij moet zich zijn leven in dat huis levendig kunnen voorstellen. Als dat lukt, is je foto geslaagd.'



Een goede belichting maakt het verschil! De kamer is één en al licht. De zon schijnt binnen en de open haard geeft een gezellige, warme sfeer. Bovendien suggereert het zicht op de boom een groene omgeving.

den om zich van de concurrent te onderscheiden. Maar het maken van goede foto's vereist... ervaring én goed materiaal. Een digitaal fototoestel met hoge resolutie, aangepaste lenzen, statief, belichting, het is een grote investering. 'De vastgoedmakelaar heeft een moeilijk vak en de concurrentie is zwaar. Maar het is niet altijd evident voor een zelfstandige om te investeren in degelijk professioneel materiaal', weet Wibaut.

*"Een makelaar die zijn zoekertjes kan illustreren met goede realistische foto's, heeft een krachtig wapen in handen om zich van de concurrentie te onderscheiden"*

keuken hebt die uitgaat op een mooi terras. Waarom dan niet de vensterdeur openzetten en de tafel netjes dekken? De kandidaat-koper kan zich zo in beelden dat hij er op een

## VASTGOEDkwesties deel 6

# antwoorden

vragen  
wetgeving  
RECHTEN  
plichten  
reglementering

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 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 ben student, en kan als bijverdienste bij een vastgoedkantoor aan de slag. Het vastgoedkantoor vroeg mij of ik een zelfstandig studentenstatuut kon aanvragen om zo de uitbetaling van mijn loon te regelen. Maar het BIV citeert dat er geen makelaarsactiviteiten op zelfstandige basis mogen uitgevoerd worden zonder BIV-nummer.

Geldt dit ook als ik geen inkoopopdrachten of verkoopcontracten zelf onderteken?

Niemand mag als zelfstandige in hoofd- of bijberoep het beroep van vastgoedmakelaar uitoefenen (...), tenzij hij is ingeschreven op het tableau van de beoefenaars van het beroep of op de lijst van de stagiairs die door het Instituut bijgehouden wordt (...), zo stelt artikel 2 van het Koninklijk Besluit van 6 september 1993 tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar.

Met andere woorden: iedereen die op zelfstandige basis werkt, moet over een BIV-erkenning beschikken. Wie geen BIV-erkenning heeft, dient over een arbeidscontract te beschikken en dus te werken onder gezag van een erkende vastgoedmakelaar. Indien je toch op zelfstandige basis zou werken, zelfs indien je geen contracten ondertekent, maak je je schuldig aan onwettige uitoefening.

### Vraag 2

Kan een erkend vastgoedmakelaar bemiddelen en factureren via een vennootschap waarvan hij zaakvoerder is, maar waarbinnen niet expliciet een activiteit van vastgoedbemiddeling is voorzien?

In de statuten van de meeste vennootschapsvormen - zoals bij een NV of een BVBA - moet het maatschappelijk doel vermeld worden. Dit is de activiteit die de vennootschap zal uitoefenen. Het maatschappelijk doel bakent het werkterrein van de vennootschap af. Als men het werkterrein wil aanpassen of heroriënteren, moet het maatschappelijk doel ook gewijzigd worden. De geëigende wettelijke procedures moeten hiervoor gevolgd worden en in de meeste gevallen zal een akte van statutenwijziging verleden moeten worden.

Indien je toch vanuit deze vennootschap zou opereren, zonder dat de activiteiten van vastgoedmakelaar vooraf in het doel werden opgenomen, loop je het risico door de rechtbank in het ongelijk gesteld te worden. Zeker als er zich ooit een discussie over een onbetaalde factuur zou voordoen. De vennootschap mocht dan immers niet factureren voor de gestelde activiteit.

### Vraag 3

Graag zou ik willen weten binnen welke grenzen het is toegelaten om schriftelijke publiciteit te voeren bij eigenaars van panden die al bij een collega-makelaar een verkoopopdracht hebben lopen...

Publiciteit die specifiek gericht is aan eigenaars van panden die al een verkoopopdracht hebben lopen, is op zich niet verboden. Maar er zijn grenzen aan. De Uitvoerende Kamer draagt het principe van de vrije concurrentie hoog in het vaandel, maar benadrukt ook dat men collegiaal hoffelijk moet zijn. Voor zover een concurrerende vastgoedmakelaar zich correct kenbaar maakt én zich niet negatief uitlaat over de anderen, is deze vorm van prospectie verzoenbaar met de collegiale hoffelijkheid. De Uitvoerende Kamer zal daarom elke zaak, die hieromtrent wordt voorgelegd, afzonderlijk beoordelen.

Als de grens overschreden wordt, is er uiteraard sprake van deloyaal gedrag, hetgeen een inbreuk uitmaakt op artikelen 1 en 23 van de plichtenleer, zoals bekrachtigd bij het KB van 27 september 2006. Recent deed de Uitvoerende Kamer nog een uitspraak omtrent deze 'problematiek'. Deze en andere uitspraken kan je terugvinden op de website van het BIV onder 'Rechtspraak'.

### Vraag 4

Hoelang moet ik als vastgoedmakelaar de documenten bewaren die verband houden met uitgevoerde opdrachten, bijvoorbeeld het contract dat een vastgoedmakelaar mandateert om op te treden inzake verhuur van een pand.

Als je er artikelen 13 en 15 van de Wet van 11 januari 1993 (tot voorkoming van het gebruik van het financiële stelsel voor het witwassen van geld en de financiering van terrorisme) op naslaat, zal je merken dat de identificatiegegevens van cliënten ten minste 5 jaar na de beëindiging van de zakelijke relaties moeten bijgehouden worden. Hetzelfde geldt voor boekhoudkundige stukken. Beiden mogen op eender welke informatiedrager bewaard worden.

Voorts kan het vooral interessant zijn om stukken te bewaren ingeval er achteraf een discussie zou ontstaan. De verjaringstermijnen voor burgerlijke zaken variëren. De verjaringstermijn van gemeen recht bedraagt dertig jaar voor zakelijke rechten (vruchtgebruik, erfdiensbaarheid, enzomeer) en tien jaar voor vorderingsrechten (betaling van de verkoopprijs voor een onroerend goed, terugbetaling van een lening, betaling van een onverschuldigde som, enzovoort). Er zijn ook tal van bijzondere verjaringstermijnen, gaande van 6 maanden tot 10 jaar.

Kort gezegd: 5 jaar is een minimumtermijn, voor het overige bestaat er geen verplichting. Om problemen te vermijden, is het aan te raden om de 'probleemdossiers' nog iets langer bij te houden. Zo beschik je over het nodige bewijsmateriaal, indien dat nodig zou blijken.

Heb je als BIV-lid juridische vragen, dan kan je terecht bij onze helpdesk, een gratis eerste advieslijn.

Juristen, gespecialiseerd in vastgoedrecht, staan ter beschikking op het nummer 070/211.211.

# In **élke gemeente** een makelaar die meedenkt over **lokaal woonbeleid**

Naar aanleiding van de bevraging die we in de vorige editie van BIV-News organiseerden bij alle politieke partijen van Vlaanderen, heeft de sector de burgemeesters van alle 308 Vlaamse gemeenten aangeschreven om een vastgoedmakelaar aan te stellen die beleidsmatig kan meedenken over de woon- en vastgoedplannen in zijn stad of gemeente.

In onze vorige BIV-News legden we een aantal politieke kopstukken op de rooster over de gemeentelijke participatie van de sector. Alexander De Croo (Open Vld), Wouter Beke (CD&V), Bruno Tobback (SPA), Liesbeth Homans (N-VA), Mieke Vogels (Groen), Joris Van Houthem (VB) en Patricia De Waele (LDD) waren het allen roepend eens: makelaars moeten omwille van hun expertise

meer betrokken worden bij het lokale woonbeleid.

De voorbije jaren waren verschillende Vlaamse vastgoedmakelaars al vertegenwoordigd in een woonraad of gemeentelijke commissie voor ruimtelijke ordening (Gecoro's). Maar intussen claimt de sector haar rol dus in élke gemeente. Zeker nu op dit moment in alle steden en gemeenten nieuwe adviesra-

den worden samengesteld.

Dat de vastgoedmakelaars rechtstreeks op lokaal niveau kunnen samenwerken en meedenken met het beleid, is vandaag belangrijker dan ooit. En dat in de eerste plaats voor de vastgoedconsument, want nooit eerder waren de uitdagingen op het vlak van wonen zo groot.

De laagste inkomens kla-

gen over de betaalbaarheid van wonen, en voor de middenklasse rest de vraag hoe we het betaalbaar kunnen houden. Daarnaast komt de vrije huurmarkt met structurele problemen, wordt de schaarste aan bouwgrond groter en blijft het een grote uitdaging om een zeer groot aantal oudere woningen te renoveren of te vervangen.

## Consumentenbedrog bij **onlineverhuur**

**Prachtig appartement van 150m<sup>2</sup>, mooie en ruime living met open haard, 3 slaapkamers, volledig ingerichte keuken, garage voor 2 wagens, gelegen in een residentiële wijk, vlakbij het centrum. Maandelijks huurprijs: 650 euro. Te mooi om waar te zijn? Inderdaad! Eind vorig jaar waarschuwden we dan ook voor deze vorm van online-oplichting die de laatste tijd almaar vaker voorkomt.**

De wijze waarop de oplichters te werk gaan, is alvast bijzonder eenvoudig: een zogenaamde eigenaar die sinds kort in het buitenland verblijft, stelt zijn woning te huur via een online vastgoedadvertentie. Aangezien hij niet naar België kan komen en als enige persoon in het bezit is van de sleutels, stelt hij de kandidaat-huurder voor om een postcheque op te maken in ruil voor de sleutels. Alleen: zodra de huurder het zogenaamde 'voorschot' heeft gestort, wordt alle contact verbroken. Van een sleuteloverdracht is al helemaal geen sprake.

De werkwijze is altijd identiek. Het appartement of huis dat te huur wordt aangeboden, wordt stevast verleidelijk en tegen een spotgoedkope maandprijs voorgesteld. Wie op één van de vele vastgoedwebsites op zoek is naar een nieuwe woning, kan er meestal



niet naast kijken. De publiciteit toont aantrekkelijke foto's, meestal handig overgenomen uit bestaande online advertenties. Op die manier merken we dat ook heel wat vastgoedmakelaars vaak

(indirect) het slachtoffer worden van dit soort praktijken.

In de bijhorende uitleg op de site legt de fake-verhuurder dikwijls ook nog eens uit dat het geenszins zijn bedoeling is om munt te slaan uit de verhuur van zijn woning. Hij wenst enkel dat deze niet onbewoond blijft. Eens hij het vertrouwen heeft gewonnen, vraagt hij om het bedrag van de eerste maand huur en de waarborg (overeenkomstig een maand huur) per postcheque te betalen via Western Union.

### Klachten

In België werd dit soort fraude al in 2007 signaleerd, maar gelukkig waaide het over. Nu blijkt het fenomeen opnieuw te zijn opgedoken. Onze dienst Opsporing registreerde al diverse klachten, zowel in Vlaanderen als in Wallonië. De oplichters gebruiken telkens een andere doorsnee naam, meestal Frans klinkend. Eén constante: de telefoonnummers, vermeld als contactgegevens, zijn afkomstig uit Afrika, hoofdzakelijk uit Benin.

Intussen maken we de klachten en alle informatie waarover we beschikken over aan het parket van Brussel. Slachtoffers raden we aan hetzelfde te doen.

# 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 journalist of federatievoorzitter: in onze gastcolumn krijgen zij het woord. Wat ze ermee doen, is aan hen. Deze keer maken we plaats voor **Xavier Carbonez**, bladmanager van **Netto/De Tijd**.



*Of hij de prijs zelf niet een beetje overdreven vond?', vroeg ik aan de makelaar toen ik op zoek was naar een woning. 'Er valt altijd te praten over de prijs', klonk het eerst wat clichématig. Waarna ik argumenteerde dat het huis eigenlijk maar de helft van de gevraagde prijs waard kon zijn. De makelaar bond zonder schaamte in: 'Eigenlijk wil mijn klant de markt eens testen.'*

Het doelpubliek van dit vakblad is allicht niet verbaasd over dit soort praktijken. En ongetwijfeld ook niet van het feit dat datzelfde huis na achttien maanden nog altijd te koop staat. Dat de eigenaar intussen meer dan 10.000 euro intresten derfde, lijkt niemand te deren. De teller tikt nog altijd verder. Van waardevernietiging gesproken. Want 'value is what a fool will pay for it'. Het komt er alleen op aan die zot te vinden.

Zeker wie een huis verkoopt, hoopt heimelijk op de jackpot. Eigenlijk kan men een eigenaar nauwelijks zo'n roulettekapitalisme verwijten, het is tenslotte crisis. Maar van zijn coach mogen we toch wat meer professionalisme verwachten? Het casino-imago van de sector, dat nooit ver weg is, zullen we er op die manier niet snel uit krijgen. En ik spreek bewust over 'we',

## "Waarom sexy vastgoed vooral saai moet zijn"

want er vallen parallellen te trekken met de journalistiek.

### Grijsgedraaid discours

Een makelaar is volgens Van Dale een bemiddelaar. Op de vastgoedmarkt wil dat zeggen: tussen kopers en verkopers. Dat de verkoper hem uiteindelijk betaalt, zorgt voor een verleiding waaraan maar moeilijk te weerstaan valt. De verleiding om de commissies op korte termijn belangrij-

ker te vinden dan een gezonde vastgoedmarkt op lange termijn. *Après nous le déluge*, na ons de zondvloed. Dat is wat er dreigt te gebeuren.

In het inmiddels grijsgedraaide discours van de vastgoedzeepbel geldt de ijzeren wet dat we geen blazen zolang het overaanbod uitblijft. Dat punt werd tot nader order nog altijd niet bereikt. Maar het wankele evenwicht wordt wel op de proef gesteld als niemand nog voor zijn eigen deur wil vegen, zeker nu een wenselijke afkoeling voor de deur staat. En hier gaan de media ook niet helemaal vrijuit.

### Slinger slaat door

Met een regelmaat van de klok worden vastgoedrends op aangeven van - vaak belanghebbende - partijen in de brede pers gepubliceerd. Stijgen, dalen, crashen, boomen... iedere week lezen we soortgelijke vastgoedcijfers in een persbericht. Dat de statistische foutmarges daarbij vaak groter zijn dan de opgemeten trends moeten we doorgaans in de voetnoten van het persbericht lezen, als het er al staat. Weinig journalisten

nemen bijgevolg de moeite om onderling grondig te vergelijken. Integendeel, het cijfermateriaal is telkens overgoten met een methodologische saus die net dik genoeg is om een vergelijking te ontmoedigen. Dus publiceren journalisten die 'studies' hapklaar. Vastgoed doet het immers altijd goed op de lezersmarkt.

Is de slinger niet te ver doorgeslagen? Aangepord door een trend van enquêtejournalistiek waarbij elk statistiekje tot nieuwsfeit wordt verheven? Zijn dergelijke cijfers bovendien, op de officiële FOD-cijfers na, eigenlijk gemaakt om recurrent te exploiteren?

### Hond bijt in zijn staart

Gevolg is dat dit soort cijfers een megafon krijgen en vervolgens gevalideerd raken omdat 'het in de krant heeft gestaan' of 'op televisie is geweest'. Blazen we daar het fameuze vastgoedsentiment niet kunstmatig op? Makelaars voelen zich bij het lezen van hun krant gesterkt door de gunstige 'macrocijfers' waarvan ze in het beste geval vergeten dat

ze die zelf hielpen opblazen. Zodra de hond in zijn staart bijt, wordt het gevaarlijk. Het is op de dagdagelijkse werkvloer dat een vastgoedmarkt vorm krijgt, maar hetzelfde geldt dus ook voor zeepbellen. Dat laatste gebeurt niet op het computerscherm van een slimme econoom. Die kan alleen registreren wat in elke Vlaamse straat gebeurt.

### Nog eentje, om het af te leren

'Take the money and run' is weinig collegiaal in een sector die het al een tijdje moeilijk heeft. Tijdens de eerste helft van het jaar alleen al nam het aantal faillissementen nog eens met 14 procent toe. De hete adem van de crisis, de onvermijdelijk dalende

koopkracht en de onzekere fiscaliteit doen velen naar de nooduitgang hollen. En dan is de verleiding groot om de grenzen af te tasten en er nog eentje aan toe te voegen, om het af te leren. Het is zoals het excuus over doping in de wielersport: 'Ik wilde nog één keer schitteren, maar daarna ging ik ermee stoppen.'

Dat daarmee andermans krediet in het gedrang komt, zijn zorgen voor later. En voor anderen. Net zoals de makelaar die nog snel casht bij het uitbuiten van onrealistische verwachtingen verzaakt ook de journalist die nog snel een persbericht blindelings kopieert aan zijn kernmetier: informeren. Ondanks werkdruk, targets of crisis hoort daar nog altijd het nodige professionalisme bij. Voor de journalist is dat duiding en doublecheck, voor de makelaar allicht begeleiding en marktkennis.

### Saai is sexy

Met wat minder dergelijke public relations zou de vastgoedsector misschien wat visibiliteit verliezen - en zou de pers het met minder input moeten stellen - maar is dat het risico niet waard? Als we daar op lange termijn een markt mee creëren waar vraag en aanbod in evenwicht zijn?

Vastgoed is niet gebaat bij een speculatief imago waarbij ieder huis in een slotmachine wordt vertaald. Als vastgoed saai is, is het des te veiliger. Wie het sexy wil maken, schiet zich in de voet. Daarom een pleidooi voor een saaie vastgoedmarkt tijdens de komende jaren. Als de pers informatie nodig heeft, zal ze er zelf wel op zoek naar gaan. Dat is trouwens de beste garantie voor goede journalistiek. Win-win voor vastgoed én media. Een beetje naïef misschien, maar in eindejaarstijden mag dat. Moet het zelfs. Er zijn andere sectoren waar nieuwjaarswensen veel bitterder klinken.