

## Nieuw in immoland

ZIEZO, DAT KAN NU WEL VAN DE GEVEL!



Alles over de watertoets

**Na het E-peil,  
nu ook het O-peil**

De oudste stagiair-vastgoedmakelaar  
van het land

**“Mijn opvolging is al  
gegarandeerd”**

## Inhoud



### 5 Oudste stagiair-vastgoedmakelaar van het land

“Mijn opvolging is al gegarandeerd”

### 16 Notaris Bart Van Opstal (KFBN)

“Professionals hebben een sleutelfunctie om het vertrouwen van de burger te behouden”



### 14 Opleiding tot vastgoedbediende

“Wie bij ons afstudeert, is prêt-à-porter”

#### opinie

**3**  
Een wet die sector en consument vooruit helpt

#### dossier

**6-7**  
Drie secundaire scholen stomen leerlingen klaar voor job als vastgoedbediende

#### biv

**12**  
Meer professionals, beetje minder klachten

#### actua

**4**  
Twee maanden huurwaarborg biedt onvoldoende garanties

#### info

**8**  
Strategisch marketingadviseur Peter Desmyttere over “de moderne makelaar”

**13**  
Vastgoedkwesties

**14**  
De watertoets: na het E-peil, nu ook het O-peil

#### interview

**5**  
De oudste stagiair-vastgoedmakelaar van het land

**9-11**  
De nieuwe vastgoedmakelaarswet in vraag & antwoord

**15**  
Nieuwe gezichten

**16**  
Erevoorzitter KFBN Bart Van Opstal over samenwerken met vastgoedmakelaars

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

#### Zetel

Luxemburgstraat 16 B,  
1000 Brussel  
www.biv.be

#### Concept & realisatie

Dajo Hermans  
Anne-Sophie Chevalier

#### Verantwoordelijke uitgever

Luc Machon

#### Werkten mee aan deze uitgave

Olivier Aoust  
Ellen Dejonckheere  
Bruno Kerckhof  
Steven Lee  
Jurgen Vansteene  
Danielle Verrees

#### Layout

Grégory Ellinger

#### Drukkerij

GS Graphics

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).

©2013 – Niets uit deze publicatie mag openbaar gemaakt worden of veeleenvoudig worden mits uitdrukkelijke vermelding van het BIV.

#### Volg ons

 BIV Beroepsinstituut Vastgoedmakelaars

 @LucMachon  
@dajo\_hermans

# Een wet die sector en consument vooruit helpt



**E**r is al veel inkt over gevloeid, maar sinds vorige maand is de vastgoedmakelaarswet effectief een feit. Het is onze eigen wet, en we mogen er trots op zijn. Niet in het minst omdat het een verbetering is voor zowel de bonafide vastgoedmakelaar als voor de consument.

Binnen de sector drong zich al enige tijd de noodzaak op aan een eigen regelgevend kader, los van andere beroepen. Vastgoed op zich is niet alleen een belangrijk gegeven voor de Vlaming, het is ook bijzonder gespecialiseerde en complexe materie. En dus is het niet meer dan logisch dat de makelaardij haar eigen wet heeft.

De sector had alvast vier grondige hervormingen voor ogen:

- 1) Een moderner en efficiënter tuchtrecht dat het slimmer en efficiënter aanpakken van misbruiken mogelijk moet maken;
- 2) een hervorming van de toegang tot het beroep, waarbij de nadruk minder op diploma's en veel meer op competenties komt te liggen;
- 3) de doelstelling om het voor andere beroepen minder evident te maken om de almaar complexer wordende activiteiten van vastgoedmakelaar uit te oefenen;
- 4) en een communautaire reorganisatie die zich hoe langer hoe meer opdringt.

De eerste drie pijlers zijn momenteel gerealiseerd, de vierde ligt ter bespreking op tafel. We mogen dan ook spreken van een belangrijke stap vooruit qua professionalisme en vertrouwen in de sector.

## Competentie

Door de nieuwe vastgoedmakelaarswet kan het BIV tuchtrechtelijk sneller en efficiënter optreden tegen vastgoedmakelaars die deontologisch in de fout gaan. Zo kunnen er onder meer bewarende maatregelen worden opgelegd – bv. een tijdelijk beroepsverbod – wanneer er vermoedens zijn van zwaarwichtige inbreuken.

Maar ook de tuchtprocedure wordt transparanter voor wie een klacht indient bij het BIV. En eveneens belangrijk: nepmakelaars zullen strenger bestraft worden.

Eén van de opmerkelijke nieuwigheden van de wet is dat elk van de 9000 vastgoedmakelaars in ons land aan het BIV zal moeten melden wat zijn specialiteit is: bemiddelaar, syndicus of rentmeester. Op die manier kunnen er meer specifieke regelingen getroffen worden, bv. wat bijscholing en verzekering betreft.

Vanaf 1 januari 2014 verdwijnt bovendien ook de verouderde lijst met diploma's die toegang geven tot het beroep. De nadruk komt op competentie te liggen, zonder evenwel te tornen aan de waarde van een diploma vastgoedmakelaar. Daardoor zullen we nog beter kunnen waken over de kwaliteit van onze sector.

## Kwaliteit

En laat dat laatste een belangrijk punt zijn, los van de implementatie van onze nieuwe wet. Of het nu kopers of huurders zijn, verkopers of verhuurders... voor onze klanten doen niet enkel de toeters en bellen aan onze gevel er toe. Mensen doen beroep op een makelaar omwille van de kwaliteit die ze van ons verwachten. Ze vertrouwen ons, als specialisten terzake, hun belangrijkste goed toe: hun vastgoed. Eén foutje, één minder subtiel optreden, het weegt in dat opzicht soms dubbel zo zwaar door.

Correct handelen is bijgevolg de boodschap. En weet dat je als makelaar niet alleen je eigen uithangbord bent, maar ook dat van je collega's. We hebben er alle vertrouwen in.

Veel leesplezier!

*Het Bureau (N),  
Luc Machon  
Filip Van der Veken*

## Twee maanden huurwaarborg biedt onvoldoende garanties voor private verhuurders

De Vlaamse vastgoedmakelaars stellen in de praktijk almaar vaker vast dat een huurwaarborg van twee maanden onvoldoende garanties biedt aan private verhuurders wanneer ze te maken krijgen met huurschade en/of huurachterstal. De sector toonde zich de voorbije maanden dan ook bijzonder tevreden met het voorstel van CD&V om het evenwicht tussen huurders en verhuurders te herstellen en de huurwaarborg weer op te trekken naar drie maanden.

Vastgoedmakelaars stellen vast dat dit voor vrijwel alle verhuurders een absoluut knelpunt is. Dikwijls beschikken de – veelal iets oudere – private verhuurders niet over de veerkracht om conflicten als huurachterstal en huurschade te dragen en haken ze bijgevolg af. De gevolgen hiervan laten zich al geruime tijd voelen op de private huurmarkt, waar de aanbodzijde langzaam afkalft en verhuurders veel selectiever worden bij het zoeken naar een huurder.

De sector wijst dan ook al langer op de urgentie om de huurwaarborg opnieuw op drie maanden te leggen. Zo worden private verhuurders opnieuw gerustgesteld en kan de vrije huurmarkt meer zuurstof krijgen. De regionalisering van de woninghuurwetgeving in 2014 kan daarvoor een belangrijk aanknopingspunt zijn.

### Minimum

De sector is er zich van bewust dat het voor sommige huurders niet evident is om bij intreding in drie maanden huurwaarborg te voorzien, maar meent dat dit in geen geval mag verhinderen dat het evenwicht in de huurwetgeving hersteld wordt. In de praktijk blijkt vandaag namelijk dat, indien de huurder zijn verplichtingen niet nakomt, de eigenaar tussen drie en zes maanden tijd nodig heeft om een vonnis te bekomen, dit te laten uitvoeren en het pand te recupereren. Drie maanden huurwaarborg is dus een minimum volgens de sector.

Om dit beter haalbaar te maken voor sommige huurders, suggereert de Vlaamse makelaardij om bij een verhoging van de huurwaarborg te voorzien in een meer omvangrijk stelsel van huursubsidies en een sterkere installatiepremie. ■



## Nieuw uitstel voor aanpassing statuten van tienduizenden appartementen

In naar schatting 1,2 miljoen mede-eigendommen in ons land moest uiterlijk tegen 1 september 2013 de bestaande basisakte, het reglement van mede-eigendom en het huishoudelijk reglement aangepast worden aan de nieuwe appartementswet. Tot nu toe bleek echter dat er in het overgrote deel van de appartementsgebouwen nog altijd niets was gedaan. Reden: de noodzakelijke wijzigingen zorgen voor heel wat bijkomende vragen. De verplichting werd daarom uitgesteld tot 1 september 2014.

Om de werking van elk appartementsgebouw te moderniseren en transparanter te maken, kwam er in 2010 een nieuwe wet op de mede-eigendom. Deze nieuwe regels moesten ook worden overgenomen in de bestaande basisakte, het reglement van mede-eigendom en het huishoudelijk reglement van elk appartementsgebouw, een taak waarvoor de syndici het initiatief moeten nemen. De deadline daarvoor werd in 2011 al met twee jaar uitgesteld en lag normaal gezien op 1 september 2013.

Op aangeven van minister van Justitie Annemie Turtelboom en volksvertegenwoordiger Carina Van Cauter stonden de meerderheidspartijen er vlak voor het zomerreces mee in om de verplichting nog een laatste keer uit te stellen. Dit keer tot 1 september 2014. “Zo krijgen de mede-eigenaars nog een jaar extra om zich in regel te stellen,” aldus minister van Justitie Annemie Turtelboom.

En daarvoor zijn gegronde redenen. In de meeste appartementsgebouwen waar één van de mede-eigenaars als (niet-professionele) syndicus optreedt, weet men niet hoe de verplichtingen toe te passen. Meer nog: in sommige appartementen heeft men zelfs nog geen weet van de verplichting. Maar daarnaast zorgde de nieuwe regelgeving ook voor een pak onduidelijkheden, waarop zelfs de wetgever niet altijd een sluitend antwoord heeft. De minister beloofde alvast duidelijkheid te scheppen. ■





## BIV-News sprak met oudste stagiair- vastgoedmakelaar van het land

# “Mijn opvolging is al **gegarandeerd**”

**“Blijf werken zolang je nog kan. Dat houdt een mens jong.” Dat zegt Willy – zeg maar Wim – Goossens, met z’n 76 lentes de oudste stagiair-vastgoedmakelaar van het land. Als hij straks bij het BIV z’n mondelinge bekwaamheidsproef heeft afgelegd, mag hij zich meteen erkend vastgoedmakelaar noemen. En dat na een carrière van bijna 50 jaar als architect-ingenieur. BIV-News had een sympathiek gesprek met de man.**

Ons land telt voor het eerst sinds lang weer meer dan 9000 vastgoedmakelaars, syndici en rentmeesters, zo kopten de kranten eind deze zomer op basis van het BIV-jaarverslag 2012. Eind vorig jaar telden we in heel België 335 titularissen tussen 66 en 70 jaar, 170 makelaars tussen 71 en 75 jaar, en nog eens 96 makelaars van 76 jaar of ouder. Maar ... in onze statistieken troffen we ook achttien stagiairs-zestigplussers aan. Wim Goossens, een geboren en getogen Brusselaar die intussen in Antwerpen woont, mag zich met z’n 76 jaren intussen de oudste stagiair noemen. “En ik ben er trots op”, zegt hij.

**Vanwaar de idee om op deze leeftijd nog in de makelaardij te stappen?**

“Ik heb bijna 50 jaar als architect en ingenieur gewerkt, maar ondervond de laatste tijd almaar meer moeilijkheden om grote projecten vast te krijgen. En als ik ze vast kreeg, was het vaak onder strikte voorwaarden. Mijn leeftijd speelt me op dat vlak parten, daar moet je niet aan twijfelen. Men acht mij simpelweg te oud om nog 100 procent actief te zijn als architect. Maar ik ben altijd bezig geweest in de bouw- en vastgoedwereld. Ik doe dit graag en wil actief blijven. De vastgoedmakelaardij en vooral het syndicium zijn voor mij daarom een fantastische uitweg.”

**U gaat vooral actief zijn als syndicus?**

“Ik zal in elk geval meer bezig zijn met syndicium en het beheer van gebouwen, dan met de echte makelaardij. In de jaren ’70 ben ik zelf, op beperkte schaal weliswaar, nog syndicus geweest. En alle algemene vergaderingen die ik nu als stagiair heb gedaan, zijn positief verlopen. Er wordt gewerkt, hard gewerkt, maar ook gelachen.”

**De meeste syndici doen hun job met passie, maar tegelijkertijd noemen ze het ook een hondensiel.**

“Absoluut, het is een harde job, maar het kan ook zeer mooi zijn. Trouwens, door mijn leeftijd kan ik de moeilijke kerels overklassen. Ik heb ervaring en dossierkennis. Ik denk dat ik sterk in mijn schoenen sta.”

## Onder de vleugels

**Hoe moeilijk of makkelijk was het om een stageplaats te vinden?**

“Bijzonder moeilijk. Niemand stond te springen om iemand van mijn leeftijd aan te nemen. Ik zie er geen 76 uit. De mensen schatten me vaak zelfs tien, vijftien jaar jonger, maar als ze mijn leeftijd hoorden, stopte het verhaal. En dat terwijl ik juist iemand nodig had die vertrouwen in mij had. Ik moet tenslotte niets meer, ik doe wat ik wil en op dit moment is dat werken. Maar dan wel op voorwaarde dat het aangenaam blijft. Eerlijk gezegd, ik was bijna niet meer aan m’n stage begonnen. Het had niet lang meer geduurd of ik had het opgegeven, simpelweg omdat ik zo moeilijk een stageplaats kon vinden. Maar dan ben ik een oude vriend tegen het lijf gelopen die al jaar en dag actief is in de sector. Hij heeft me met de glimlach onder z’n vleugels genomen.”

**Hoelang wil u nog doorgaan als u straks uw diploma en een naam-bord overhandigd krijgt?**

“In elk geval tot mijn 80e, of langer. Ik ga geen eigen kantoor meer openen, maar hoop toch nog zo’n 20 à 25 gebouwen te kunnen beheren. Een uitgebreide portefeuille hoeft ik zeker niet te hebben, zolang ik maar voor degelijkheid kan gaan. Syndici hebben al niet zo’n goed imago. Veel mensen zijn misnoegd, omdat ze ooit eens iets hebben meegemaakt met een syndicus. Wel, als ik op dat vlak mijn steentje kan bijdragen, zal ik tevreden zijn.”

## Technische kennis

**Hoe reageert uw naaste omgeving op uw carrièreplannen?**

“Ik hoor de mensen alleen maar zeggen: hoe is het toch mogelijk? Ze vinden het fantastisch wat ik doe, iedereen is enthousiast. Iedereen zou zolang mogelijk bezig moeten blijven, dat houdt een mens jong. Mijn echtgenote is 58 en volgt nu ook een opleiding vastgoedmakelaar. Straks zal ze ook aan haar stage beginnen... De opvolging is al gegarandeerd (lacht).”

**Heeft u met uw jarenlange beroepservaring nog goede raad voor uw toekomstige, jongere collega’s?**

“Persoonlijk meen ik dat er nog teveel kandidaat-vastgoedmakelaars zijn die technisch niet voldoende onderlegd zijn. Meestal hebben ze weinig feeling met gebouwen en techniek. Ik kan de jongere generatie alleen maar aanbevelen om zich meer te verdiepen in de bouwkunde. Zo weet je nog beter waarmee je bezig bent. Hoe kan je tenslotte een gebouw verkopen als je niets van waterinfiltratie kent, of van stabiliteit? Ik kan alleen maar de tip meegeven, in de hoop dat iemand er iets van opsteekt.”

Succes alvast! ■

Drie secundaire scholen stomen leerlingen klaar voor job als vastgoedbediende

## « Wie bij ons afstudeert, is prêt-à-porter »

Ben je als vastgoedmakelaar op zoek naar een vastgoedbediende, weet dan dat er zoiets bestaat als een Se-n-Se-opleiding vastgoedbediende of immobiëlenbeheer. Zeg maar een zevende specialisatiejaar na het secundair onderwijs. Ook dit schooljaar begonnen weer tientallen jongeren aan deze studierichting in Gent, Antwerpen en Kortrijk. “Als ze deze opleiding na een jaar hebben afgerond, kunnen ze echt vlot meedraaien in een vastgoedkantoor”, luidt het enthousiast.

De Se-n-Se-opleiding immobiëlenbeheer is in eerste instantie bedoeld voor jongeren die hun secundair voltooid hebben en vervolgens een jaar lang klaargestoomd willen worden om aan de slag te kunnen in de immosector. In Vlaanderen kan de studierichting vastgoedbeheer gevolgd worden in drie scholen: de Secundaire Handelsschool Sint-Lodewijk in Antwerpen, het Gulden-sporencollege in Kortrijk en het Provinciaal Handels- en Taalinstituut in Gent. “De

Niet alleen volgen de leerlingen een stage van zes tot zeven weken, ze komen ook wekelijks in contact met verschillende professionals uit de sector. Tom Kockx, klastitularis Antwerpen: “Met dat soort contacten staat of valt de opleiding. Logischerwijs gaan we bij vastgoedmakelaars op bezoek en komen ze soms ook naar onze klas. Maar er komt ook een notaris spreken, een epc-deskundige, een ambtenaar van de FOD Economie, iemand van het BIV. Of we gaan naar diverse



De Secundaire Handelsschool Sint-Lodewijk in Antwerpen

opleiding zelf is nog niet zó gekend in de sector, maar onze praktijkgerichte aanpak wordt wel erg geapprecieerd”, zegt Veronique Leuntjens, klastitularis van de opleiding in Gent. “Een makelaar die straks een gewone bediende zonder al te veel voorkennis aanwerft, moet vaak nog maandenlang investeren in opleiding en praktische kennis. De leerlingen die hier afstuderen, zijn prêt-à-porter.”

vastgoedbeurzen en -congressen, naar een openbare verkoop, enz. En tijdens hun stage krijgen ze de kans om bijvoorbeeld kennis te maken met de specifieke computerprogramma's die in de sector gebruikt worden. Allemaal zeer praktijkgericht.”

### Voetjes op de grond

Maar naast de praktijkkennis doen de leerlingen ook heel wat noodzakelijke basis-

### Van vastgoedbeheer tot warenkennis

“Een van onze belangrijkste vakken is beheer van onroerende goederen”, vertelt de Gentse klastitularis Veronique Leuntjens. “Ze maken er kennis met de Belgische vastgoedsector, en dat in de ruimste zin. Wat moet een makelaar doen om een goed dossier te kunnen opstellen? Wat zijn de deontologische regels waaraan een makelaar zich moet houden? Wat bij een erfenis of een nieuw samengesteld gezin? Maar er wordt ook dieper ingegaan op het bodemattest of op de hypotheekverstrekking.”

“Daarnaast krijgen ze ook vakken zoals vastgoedmarketing en warenkennis, waar ze meer leren over bv. de plaatsbeschrijving of technische dossiers”, luidt het in Antwerpen. “Zelfs een vak als kunstgeschiedenis komt aan bod, omdat we dat architecturale aspect toch niet uit het oog willen verliezen.”

“Ook de actualiteit is een belangrijk onderdeel”, meent Adelin Soete van de klas in Kortrijk. “We vragen onze leerlingen het nieuws zo goed mogelijk te volgen, maar zeker ook alles wat met wonen en vastgoed te maken heeft. Denk bijvoorbeeld aan de woonbonus. Maar dat kan evengoed gaan over de discussie om de huurwaarborg opnieuw op te trekken van twee naar drie maanden. Op die manier weten ze ook zeer goed wat er leeft binnen de sector.”



competenties op. Zo leren ze een huurovereenkomst of een verkoopcontract opstellen, een marktanalyse uitvoeren, verkooptechnieken toepassen, gegevens registreren en beheren. Bovendien raken ze vertrouwd met vakterminologie, leren ze de huurwetgeving kennen en de wetgeving over onroerende goederen. “De leerlingen die bij ons afstuderen, zijn uiteraard geen juristen, maar hebben wel meer dan voldoende kennis voor hetgeen er in de praktijk van hen verwacht wordt”, stelt Luc Defever, coördinator van de Se-n-Se-opleidingen in Kortrijk.

“Zo laten we hen ook inzien dat het juridische luik zeker niet onbelangrijk is in de sector”, aldus collega en klastitularis in Kortrijk Adelin Soete. “Als je ziet wat er de laatste tijd allemaal gewijzigd is op juridisch vlak, is minstens een basiskennis hierover echt wel vereist. Ze leren over de wetgeving inzake liften, over de epc-regelgeving, de normen voor nieuwbouw, mede-eigendom, enz. En bovendien houden we onze leerlingen ook met de voetjes op de grond. Zodra het jaar begint, maken we hen duidelijk dat dit een richting tot vastgoedmedewerker is. En dat het hard werken is.”

## Respect voor ondernemen

“De meeste jongeren die bij ons afstuderen, komen ook effectief in een immokantoor terecht”, zegt Kockx. “Anderen raken dan weer verzeild bij een SVK of een notaris-kantoor. In elk geval belanden ze wel in de ruime sector. Maar je hebt er ook die deze richting als een opstap zien om uiteindelijk nog een specifieke vastgoedopleiding te volgen en vervolgens zelf makelaar willen worden. Bij makelaars is onze opleiding niet altijd even goed gekend, maar diegene die met ons samenwerken, zijn wel tevreden. Dat is belangrijk.”

“We laten onze leerlingen ook duidelijk kennismaken met het denkproces van een ondernemer”, voegt Veronique Leuntjens daaraan toe. “Op die manier groeit er ook een zeker respect en zien ze in dat het allemaal niet zo vanzelfsprekend is.”

Ook in Kortrijk zijn de reacties van makelaars positief. “Elk jaar opnieuw vinden we vrij makkelijk stageplaatsen en heel wat van onze leerlingen kunnen er na hun opleiding meteen ook aan de slag. Voor ons is dat veelzeggend, al proberen we elk jaar nog te verfijnen.” ■



Het Guldensporencollege Kaai in Kortrijk

## “Goede relatie tussen werknemer en werkgever van groot belang”

Al vanop de schoolbanken is een goede relatie tussen werknemer en werkgever het streefdoel. De Se-n-Se-opleidingen immobiliënbeheer in Gent, Kortrijk en Antwerpen onderhouden daarom nauwe contacten met het Sociaal Fonds 323, dat zich specifiek toespitst op de vastgoedsector. “We staan erop om die professionele ondersteuning aan te bieden”, zegt Isabel Van Neste, ledenconsulent bij het SF 323. “We proberen de leerlingen te begeleiden met het vinden van geschikte stageplaatsen, maar stellen bv. ook al onze syllabi ter beschikking. Net zoals de leerkrachten al onze opleidingen gratis kunnen volgen.”

Bovendien wordt ook al uitgelegd wat de leerlingen van het SF 323 mogen verwachten, eens ze de schoolpoort achter zich dichtslaan en als vastgoedbediende aan de slag gaan. “Vaak hebben ze er tijdens dat zevende jaar nog niet zo’n concreet zicht op”, vertelt Van Neste. “Maar in het kader van levenslang studeren – toch van niet te onderschatten belang in de sector – is het wel belangrijk dat ze dit weten. Zo kunnen ze via ons gratis opleidingen volgen, individueel leerkrediet krijgen, en als ze langlopende Syntra-opleidingen volgen krijgen ze die eveneens terugbetaald.”



Het Provinciaal Handels- en Taalinstituut in Gent

Strategisch marketingadviseur over de meest  
gemaakte marketingfouten

# “De **moderne** makelaar schuwt kritiek op blogs of sociale media niet”

Hoe moet je als vastgoedmakelaar omgaan met Facebook, Twitter en alle andere nieuwe digitale media? Wij vroegen het aan strategisch marketingadviseur Peter Desmyttere, die er geen doekjes om wond. “De meeste immomakelaars zijn op dat vlak niet zo heel professioneel bezig.”

**D**esmyttere wil niet veralgemenen als hij stelt dat vastgoedmakelaars niet zo professioneel bezig zijn met nieuwe digitale media. Maar als hij de tijdspanne bekijkt tussen zijn eerste project voor de immosector - intussen al bijna 20 jaar geleden - en vandaag, heeft hij het marketingdenken in de sector veel te weinig zien veranderen. “In de vastgoedsector is de nood aan een consistente en planmatige aanpak in marketing en communicatie meer dan ooit nodig. De consument wordt kritischer, de markt wisselvalliger en de concurrentie heviger.”

Desmyttere verduidelijkt zichzelf: “Vroeger had je reclame, met op kop alle advertenties in de lokale media. Later werden daar de gespecialiseerde magazines en de portaalsites aan toegevoegd. En recenter hebben ‘nieuwe’ media als Google, blogs en sociale netwerken de verhoudingen op z’n kop gezet. Waar vroeger de vastgoedmakelaar volledige controle had over de communicatie, is het nu de koper, verkoper, huurder of verhuurder die het stuur in handen heeft. En dat vraagt een nieuwe manier van klantenbenadering en marketingdenken.”

## Exotisch

Een eerste vaststelling van de ervaren marketingadviseur: de markt leunt nog teveel op individuele verkoopsacties die uitgaan van individuele makelaars of medewerkers binnen een vastgoedkantoor. “Marketing en verkoop worden nog te vaak als twee aparte technieken toegepast. En laat dat een foute benadering zijn, want marketing moet anno 2013 de loper uitleggen voor de verkoop. En na de verkoop, als de verkoper al lang uit het zicht is verdwenen, moet diezelfde marketing de relatie met de klant weer verder ondersteunen.”

Daarom is het van groot belang dat vastgoedmakelaars meer kennis van marketing in huis halen, luidt het. “Ze moeten essentiële marketingtechnieken onder de knie krijgen. Nieuwe termen als *doelgroepsegmentering, database management, positionering, budgettering & monitoring, conversatiemarketing of mobiele communicatie* hebben een bijzondere impact op de professionaliteit en de uitstraling van een vastgoedkantoor. Hoewel ze misschien exotisch in de oren klinken, wegen klanten en prospecten elk kantoor steeds vaker af tegen dit soort termen. Een vastgoedmakelaar moet zich dus de vraag durven stellen wat hij ermee doet en hoe professioneel dit soort dingen gebruikt wordt in de communicatie met klanten en prospects.”

## Smartphones en tablets

Diezelfde moderne makelaar zou ook almaar vaker stelling of positie moeten innemen tegenover concurrerende kantoren. Meer nog: de moderne makelaar vreest de updates of commentaren op blogs of sociale media niet. “Zo wordt het voor de consument tenminste duidelijker waarin de meerwaarde van kantoor X of Y schuilt. Als je als makelaar mee wil zijn, moet je het voortouw durven nemen, en zelfs in dialoog en conversatie durven gaan met volgers en mensen in je sociaal netwerk. Komt er kritiek of negatieve commentaar, dan moet je die professioneel en volgens de regels van de kunst beantwoorden en neutraliseren. Men moet beseffen dat nu al bijna de helft van de online communicatie instant verteerd wordt via smartphones en tablets. Daar moet een makelaar zijn communicatiestrategie op kunnen en willen afstemmen. Een moderne makelaar moet in feite een bijzondere netwerker zijn.” ■



## Prospecteer niet via Facebook

Voor Desmyttere gaan immo en Facebook lang niet altijd samen. Desmyttere: “Sociale media zoals Facebook of Twitter bestaan uit vele deelnetwerken waarbinnen leden, vrienden, zakenrelaties of kennissen met elkaar communiceren. Elke gebruiker heeft controle over de communicatie die op zijn/haar tijdslijn verschijnt. Dat wil ook zeggen dat elke gebruiker de sleutel in eigen handen heeft om boodschappen toe te laten ... of juist te verwijderen. Die toelating slaat in principe op ‘kwalitatieve’ communicatie of informatie. Teveel reclame voor nieuwe woningen, opdringerige meldingen van opendeurdagen, het duidelijk hengelen naar opdrachten, ... : de Facebook-netwerker associeert het niet met kwaliteit. Doe je het als immoprofessional toch? Dan nemen de Facebookers met één muisklik afscheid van een ... ‘vriend’.” ■



De vastgoedmakelaarswet:  
specialist aan het woord



# De **nieuwe** regelgeving in vraag & antwoord

Er komen heel wat nieuwe wetten en regels op de Belgische vastgoedmakelaar af. Niet straks, niet morgen, maar nu. Begin september trad zo de nieuwe vastgoedmakelaarswet in werking. Maar ook voor de stages is een en ander veranderd, net zoals er volop gesleuteld werd aan de regelgeving over de toegang tot het beroep. “Het wordt niet ingewikkelder, maar veeleer efficiënter. En dat zowel voor de vastgoedmakelaar als voor de consument”, stelt Jurgen Vansteene, juridisch directeur van het BIV. Samen met hem overlopen we de belangrijkste en meest concrete nieuwigheden die een directe impact hebben op de vastgoedmakelaardij. Haal diep adem, want dit is van belang voor elke immoprofessional. ▶



### **Moet ik als vastgoedmakelaar voortaan kiezen of ik ingeschreven wil zijn als bemiddelaar of als syndicus?**

“Eén van de belangrijkste wijzigingen die de nieuwe vastgoedmakelaarswet met zich heeft meegebracht, is dat zowel de lijst van stagiairs als die van titularissen in twee kolommen is opgesplitst: één voor vastgoedmakelaars-bemiddelaars en één voor vastgoedmakelaars-syndici. Als vastgoedmakelaar zal je dus moeten kiezen op welke kolom je wil staan: op die van de bemiddelaars, op die van de syndici, of op beiden. Als je actief bent als rentmeester, volstaat het dat je op één van beide kolommen bent ingeschreven.”

### **Moet ik nu meteen het BIV contacteren en mijn keuze kenbaar maken?**

“Nee, het BIV zal je hierover - en over eventuele andere praktische zaken - nog schriftelijk bevragen. Geduld dus. Wie vanaf nu BIV-lid wordt, zal wel meteen moeten kiezen op welke kolom hij

zich inschrijft. In elk geval is deze opsplitsing van groot belang, omdat we nu voor het eerst op wettelijke basis specifieke maatregelen kunnen nemen voor bv. de verplichte verzekering, opleidingen, enz. En dat zeer specifiek voor enerzijds de vastgoedbemiddelaars en anderzijds de syndici.”

### **Kan men nu ook het immokantoor zelf laten erkennen door het BIV?**

“Tot nu toe konden alleen natuurlijke personen zich inschrijven bij het BIV, voortaan wordt dit onder bepaalde voorwaarden ook mogelijk voor rechtspersonen. Hierdoor vermindert het persoonlijk risico voor de vastgoedmakelaar als er iets zou mislopen. Het is niet de bedoeling dat men een vennootschap zal kunnen erkennen in de plaats van de natuurlijke personen die binnen deze vennootschap werken. Iedereen die het beroep als zelfstandige wil uitoefenen, zal bijgevolg nog steeds persoonlijk erkend moeten zijn.”

### **Men zegt dat er meer transparantie komt voor wat de tuchtsancities betreft. Klopt dat?**

“Wie tot nu toe een klacht bij het BIV indiende, werd niet automatisch op de hoogte gebracht van de uiteindelijke beslissing in het dossier. Dat verandert nu: op verzoek van de klager kan hem de beslissing worden meegedeeld. Bovendien zal men voortaan ook de gehele of gedeeltelijke publicatie van de uitspraak kunnen bevelen of de betrokken vastgoedmakelaar bijkomende vorming opleggen.”

### **Kan een vastgoedmakelaar die zich bv. schuldig maakt aan geldverduistering sneller gestopt worden?**

“De rechtskundige assessor van het BIV kan voortaan bewarende maatregelen nemen. Bijvoorbeeld door een tijdelijk beroepsverbod op te leggen in geval van mogelijke geldverduistering, en dat nog voor het dossier wordt doorgestuurd naar de Uitvoerende Kamer. Zo kan voorkomen worden dat er nog meer slachtoffers worden gemaakt, maar ook dat het imago van de sector verder door het slijk wordt gehaald.

### **Kan iemand met het diploma van Egyptoloog straks nog altijd vastgoedmakelaar worden?**

“Vanaf 1 januari 2014 verdwijnt de huidige lijst met diploma's, die toegang tot het beroep geven. Iedereen met een bachelordiploma (niveau 6 - Europees Kwalificatiekader) zou dan het beroep kunnen uitoefenen, weliswaar voorafgegaan door een competentietest. Met andere woorden: de Egyptoloog kon in het verleden vastgoedma-

kelaar worden en krijgt straks nog altijd die mogelijkheid, maar dan niet zonder dat hij getest zal worden op z'n specifieke competenties qua makelaardij. De toegang tot het beroep op zich wordt dus ruimer, maar de competentietest zal op z'n minst de kwaliteit verzekeren."

### Gelden er ook nieuwe regels voor de stage?

"Door de implementatie van de nieuwe vastgoedmakelaarswet kunnen we niet anders dan tijdelijk met twee stagerementen werken. Het oude stagerement blijft behouden voor wie al op de lijst van stagiairs was ingeschreven. Maar wie zich nu inschrijft, valt uiteraard onder de toepassing van het nieuwe reglement."

"Daarin wordt onder meer het volgende gesteld: als de stagiair op twee kolommen wil ingeschreven zijn, moet hij ook twee stages doorlopen hebben. Bovendien moet z'n stage-meester dan ofwel ingeschreven zijn op de twee kolommen, ofwel moet hij twee stage-meesters zoeken die elk op één kolom zijn ingeschreven."

### Wat is er nieuw voor de stage-meesters?

"Nieuw is dat de stage-meester op het ogenblik van het afsluiten van de stageovereenkomst

minstens 4 jaar moet ingeschreven zijn op dezelfde kolom als die waarop de kandidaat-stagiair zich wenst in te schrijven."

### Komt er een minimum te staan op het aantal erkende beoefenaars per exploitatiezetel?

"Het is inderdaad nieuw dat het BIV een minimaal aantal erkende beoefenaars kan opleggen per exploitatiezetel of per aantal aangestelden (bedienden). De wetgever heeft deze mogelijkheid opengelaten voor het BIV, die aan de hand van een deontologische norm een minimum aantal erkende beoefenaars kan opleggen per exploitatiezetel of per aantal aangestelden."

### Wordt er nu ook voorzien in alternatieve sancties voor een vastgoedmakelaar die deontologisch 'licht' in de fout gaat?

"De BIV-Kamers krijgen de mogelijkheid om een tuchtrechtelijke uitspraak op te schorten of de uitvoering van de sanctie uit te stellen. Naargelang het dossier kan het BIV beslissen een sanctie uit te spreken, maar gezien de omstandigheden te wachten met de uitvoering ervan. Zo krijgt de makelaar als het ware een nieuwe kans om zich te bewijzen. Uiteraard

kunnen daar een aantal voorwaarden aan gekoppeld worden. Bijvoorbeeld het volgen van een vorming. Zo kan vermeden worden dat de betrokkene opnieuw dezelfde 'fout' zou maken. De vastgoedmakelaar zal intussen zijn activiteiten verder kunnen uitoefenen, goed wetende wat de gevolgen zijn als hij opnieuw uit de bocht gaat. Bij recidive zal het BIV zich uiteraard iets minder mild tonen."

### Moeten syndici voortaan alle appartementen waar ze voor werken olijsten?

"Professionele syndici moeten voortaan elk jaar een lijst overmaken aan het BIV van alle mede-eigendommen waar ze als syndicus actief zijn. Niet alleen BIV-leden zijn daartoe verplicht, de nieuwe regelgeving geldt ook voor de beperkte groep van vrije beroepers zoals advocaten, boekhouders, enz. Dit zal zeker de transparantie verhogen en het opsporen van bepaalde ongeoorloofde praktijken vereenvoudigen. Wanneer en hoe de lijst moet overgemaakt worden, daarover lichten we je in zodra alle details gekend zijn." ■





# Meer professionals, beetje minder klachten



## Een antiwitwas- verantwoordelijke in elk vastgoedkantoor

Elk trimester zoomen we in op de meest interessante resultaten van de BIV-Kamers en diensten. Tijdens de eerste jaarhelft van 2013 zagen we vooral meer vastgoedprofessionals komen dan gaan. Maar tegelijkertijd daalde ook het aantal klachten gestaag.

De eerste jaarhelft van 2013 traden er meer vastgoedbemiddelaars, syndici en rentmeesters toe de Belgische markt toe, dan dat er de markt verlieten. Als we kijken naar het aantal weglatingen tijdens de eerste zes maanden van dit jaar, inclusief ambtshalve weglatingen, komen we tot 369 vastgoedmakelaars die niet langer “erkend” zijn. Daartegenover kwamen er in diezelfde periode wel méér vastgoedmakelaars en stagiairs bij: in totaal werden er 528 personen op het tableau of de lijst ingeschreven.

Meer specifiek werden 209 vastgoedmakelaars ingeschreven op het tableau van titularissen, 289 stagiairs kwamen erbij op de lijst van stagiairs en tot slot traden ook nog eens 30 occasionelen (buitenlanders die een erkenning krijgen om vanuit het buitenland in België te makelen) toe de markt toe. Vorig jaar tekende zich al een gelijkaardige trend af. Vandaag telt het BIV in totaal 9005 leden.

### Gestage daling in aantal klachten

Terwijl het aantal vastgoedbemiddelaars, syndici en rentmeesters licht toeneemt, daalt het aantal klachten. Van een grote daling is alsnog geen sprake, maar de afname is weliswaar ingezet. Zo kreeg het BIV de eerste jaarhelft van 2013 525 klachten binnen. Tijdens dezelfde zes maanden in 2012 liepen er 570 klachten binnen.

Als we over klachten spreken, is dat echter in de ruimste zin te interpreteren. Dit

betreft meldingen, los van het feit of ze terecht of onterecht zijn.

Als we dieper ingaan op het aantal tuchtbeslissingen die de Uitvoerende Kamers begin 2013 namen, zien we ook daar een daling. Tijdens de eerste jaarhelft van 2013 namen de Kamers in totaal 127 beslissingen. In diezelfde periode in 2012 vielen er 250 beslissingen, bijna dubbel zoveel dus. De reden daarvoor moet gezocht worden bij de speciale controleactie van de verzekeringen die in 2011 werd georganiseerd aan Franstalige zijde – in navolging van de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer. Dat leidde begin 2012 nog tot een pak bijkomende dossiers die behandeld werden.

Interessant om weten: tussen de 127 beslissingen die de Uitvoerende Kamers begin dit jaar namen, zaten 42 schorsingen en 30 schrappingen. ■

“Tijdens de eerste jaarhelft van 2013 kregen we 525 klachten binnen over vastgoedprofessionals. Een jaar eerder waren er dat 570”

Zorg dat je als vastgoedprofessional niet uit de lucht komt gevallen wanneer de economische politie – oftewel de Federale Overheidsdienst Economie – straks vraagt wie de antiwitwasverantwoordelijke van het kantoor is. De overheid kondigde al controles aan, waarbij gecontroleerd kan worden in welke mate je als vastgoedkantoor je verplichtingen nakomt. Niet in orde? Dan riskeer je een geldboete van 250 euro en meer.

Zoals de antiwitwaswet voorschrijft, moet elk kantoor vandaag o.m. over een antiwitwasverantwoordelijke beschikken. Straks komt daar ook nog een verplicht jaarverslag bij. Elke vastgoedmakelaar- of bediende moet aan z'n of haar antiwitwasverantwoordelijke elke verdachte transactie rapporteren. Zodra een verrichting verdacht blijkt door zijn aard, ongebruikelijk karakter of de omstandigheden, moet deze automatisch gemeld worden. Dit is één van de belangrijke verplichtingen die de antiwitwaswet aan elke vastgoedprofessional oplegt.

Meer weten? Schrijf je via [www.biv.be](http://www.biv.be) in voor de opleidingen die het BIV provinciaal organiseert rond antiwitwas. Of surf naar [e-biv.be](http://e-biv.be) voor de e-learningcursussen. ■

### Eerste jaarhelft 2013

#### Weglatingen vs. inschrijvingen

Aantal weglatingen (incl. ambtshalve):	369
Aantal goedgekeurde inschrijvingen tableau:	209
Aantal goedgekeurde inschrijvingen lijst stagiairs:	289
Aantal goedgekeurde inschrijvingen occasionelen:	30

#### Aantal klachten

1 <sup>e</sup> jaarhelft	2012	2013
	570	525

# Vastgoedkwesties

Wie dacht dat vastgoedmakelaars zomaar kunnen doen en laten wat ze willen, heeft het bij het foute eind. Onze vastgoedsector is goed georganiseerd en streng gereguleerd. Het BIV krijgt geregeld vragen voorgelegd over de meest uiteenlopende vastgoedkwesties. Wij maakten alvast een selectie van de meest gestelde vragen.

## **Een mede-eigenaar zou op de volgende vergadering van mede-eigenaars een advocaat willen meenemen. Mag hij dat zomaar? Of is hij verplicht om dit op voorhand aan de syndicus te melden?**

Het antwoord op deze vraag is niet eenduidig. De algemene vergadering blijft uiteindelijk een privéaangelegenheid waarop niet zomaar iedereen aanwezig kan zijn. De wet bepaalt niets over de mogelijkheid om zich op de algemene vergadering te laten bijstaan door bv. een advocaat. In de rechtsleer zijn de meningen hierover dan ook verdeeld.

Sommigen menen dat men zich enkel kan laten bijstaan als deze mogelijkheid expliciet in het reglement van mede-eigendom werd ingeschreven. Anderen gaan ervan uit dat bijstand door een adviseur of advocaat in de regel mogelijk is, maar dat de statuten van het gebouw dit kunnen verbieden.

Het is dus aangewezen dat er vooraf verwittigd wordt en men eveneens de voorzitter om z'n toestemming vraagt. Die kan dan eventueel bekijken wat er hierover in de statuten staat. Eventueel kan over deze vraag ook op de algemene vergadering zelf gestemd worden. Indien de mede-eigenaar in kwestie meent dat zijn vraag om bijstand onterecht geweigerd werd, kan hij overwegen deze bijstand via de rechtbank af te dwingen.

## **Als syndicus riep ik de algemene vergadering bijeen zoals het hoort. Deze kon echter niet doorgaan, omdat er te weinig aanwezigen waren. Ik ben van plan de algemene vergadering binnen drie weken opnieuw bijeen te roepen, maar intussen zou er een nieuw agendapunt moeten worden toegevoegd. Geldt er voor deze tweede algemene vergadering dan opnieuw een aanwezigheidsquorum?**

Als het aanwezigheidsquorum op de eerste algemene vergadering niet wordt gehaald, dient er inderdaad een nieuwe algemene vergadering te worden bijeengeroepen. Deze moet bijeenkomen na het verstrijken van tenminste 15 dagen. De nieuwe vergadering kan dan doorgaan ongeacht het aantal aanwezige of vertegenwoordigde mede-eigenaars en ongeacht het aantal aandelen dat zij bezitten. Dit geldt echter alleen wanneer de dagorde ongewijzigd blijft (uitgezonderd een rechtzetting of een verbetering). Als er toch een wijziging noodzakelijk is, wordt dit geïnterpreteerd als een nieuwe, eerste uitnodiging en moet het aanwezigheidsquorum opnieuw gehaald worden.

## **Een woning wordt te koop gesteld via een vastgoedmakelaar. Na een tijdje zegt de eigenaar het contract rechtsgeldig op en verloopt de tekoopstelling via een andere makelaar. Makelaar 1 overhandigt, zoals het contract stelt, binnen de 7 werkdagen een lijst van personen aan wie hij precieze en individuele informatie verstrekte. Vervolgens wordt de woning door makelaar 2 verkocht aan iemand die op de lijst van makelaar 1 voorkomt. Wie heeft recht op het ereloon?**

Alles hangt af van de inhoud van de contracten die werden afgesloten met de makelaars in kwestie. Als het contract van makelaar 1 voorziet dat hij na de beëindiging van zijn opdracht een vergoeding kan eisen als de woning binnen maximum zes maanden na het aflopen van de opdracht alsnog verkocht wordt, dan heeft deze makelaar recht op zijn volledig overeengekomen ereloon. Dit ongeacht of er intussen een tweede makelaar werd aangesteld of niet.

Dit geldt wél enkel en alleen op voorwaarde dat er verkocht wordt aan iemand die op de lijst van personen staat aan wie makelaar 1 destijds precieze en individuele informatie verstrekte. Of aan iemand die in zo'n verhouding staat ten opzichte van de personen die op de lijst voorkomen, dat het aannemelijk is dat ze daardoor over de verschaft informatie beschikten. Bijkomende voorwaarde is trouwens dat deze lijst correct en binnen de termijn aan de eigenaar werd overhandigd.

Als vervolgens makelaar 2 een opdracht kreeg en hij erin slaagt de woning te verkopen, heeft deze in principe eveneens recht op zijn volledig ereloon. Het spreekt voor zich dat dit een weinig consumentvriendelijke situatie is. Een eigenaar die hiermee geconfronteerd wordt, is in de meeste gevallen niet geneigd zomaar twee erelonen te betalen. Artikel 48 van de plichtenleer zegt daarom dat een makelaar zich steeds moet informeren bij de eigenaar om te controleren of de opdracht die hem wordt voorgesteld al aan een collega is toevertrouwd.

Als er met een niet-exclusieve opdracht wordt gewerkt, moet de makelaar de eigenaar in ieder geval wijzen op de risico's van cumulatie van honoraria.

In casu gaat het niet over de situatie van niet-exclusieve mandaten. Maar het is uiteraard wenselijk dat ook hier makelaar 2 de eigenaar inlicht over de mogelijke gevolgen en op voorhand goede afspraken maakt met de eigenaar en eventueel ook met makelaar 1.

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**.

Nieuwe informatieverplichting

# Na het E-peil, het **O**-peil

Na het E-peil moet de vastgoedconsument nu ook geïnformeerd worden over het O(verstromings)-peil. Met andere woorden: er ligt weer een nieuwe informatieverplichting op de plank. Wie een huis, bouwgrond of een ander pand koopt of huurt voor meer dan negen jaar, moet voortaan op de hoogte worden gebracht als het perceel in overstromingsgevoelig gebied ligt. In Vlaanderen liggen ruim 40.000 woningen in zo'n gebied. En 5.000 tot 10.000 eigenaars staan meer dan eens met de laarzen in hun living. Maar ... in welke gevallen is de watertoets nu precies van toepassing? En waarover moeten kopers of huurders dan precies geïnformeerd worden? Een overzicht.

### Voor wie geldt de informatieverplichting?

- Ik verkoop als eigenaar een onroerend goed;
- ik verhuur als eigenaar voor meer dan negen jaar een onroerend goed;
- ik breng een onroerend goed in bij een vennootschap;
- ik draag een vruchtgebruik, erf-pacht of een opstalrecht over;
- ik ben vastgoedmakelaar of notaris.

### Wat moet vermeld worden?

- De ligging in mogelijk of effectief overstromingsgevoelig gebied;
- de ligging in een afgebakend overstromingsgebied of afgebakende oeverzone.

### Waar moeten kopers/huurders deze info kunnen vinden?

- De informatie moet opgenomen worden in alle onderhandse en authentieke akten;
- in de publiciteit, zijnde: advertenties in gedrukte (kranten, tijdschriften, folders) en digitale (websites, nieuwsbrieven, mailings) media, aankondigingen op affiches omtrent openbare verkoop en bekendmakingen in de etalages van makelaars. Zodra de richtlijnen hierover bekend zijn, informeren we je meteen.

### Wanneer spreek ik van mogelijk of effectief overstromingsgevoelig gebied?

- Effectief overstromingsgevoelig gebied: in deze gebieden is in het verleden wateroverlast vastgesteld of blijkt dat er bij overstromingen - die zich dan statistisch gezien één keer per honderd jaar of vaker voordoen - wateroverlast zou kunnen optreden. Of een bepaald perceel in het verleden al met wateroverlast te kampen heeft gehad, kan je nagaan op het geoloket 'watertoets en overstromingskaarten'.
- Mogelijk overstromingsgevoelig gebied: dit is een verzameling van gebieden waarbij de afweging van de waterloopbeheerder belangrijk is om het risico op schade in te schatten. Deze gebieden kunnen in verschillende categorieën onderverdeeld worden. Maar belangrijk is dat men hierbij echter geen weet heeft van overstromingen die zich in het recente verleden hebben voorgedaan. Volgens de beschikbare modellen van waterloopbeheerders zijn er in deze gebieden ook geen frequente overstromingen te verwachten.

### En wat met de risicozones voor overstromingen?

Het KB van 28 februari 2007 heeft de risicozones voor overstromingen afgebakend. Die zones zijn een stuk kleiner dan de overstromingsgevoelige gebieden op de watertoetskaart en duiden de plaatsen aan waar de kans op waterschade het grootst is. Deze kaart is eveneens te consulteren via het geoloket 'watertoets en overstromingskaarten'.

Een ligging in zo'n zone brengt met zich mee dat verzekeraars mogen weigeren om het risico "overstroming" te dekken wanneer een gebouw of een gedeelte ervan in risicogebied is gelegen en is gebouwd of verbouwd na 23 september 2008. Wie in een risicozone woont, zal meer betalen voor de verzekering. Mogelijk zal de eigenaar zelfs niet kunnen beschikken over een verzekering tegen overstromingen, net daar waar het risico op overstromingen zeer reëel is. ■

### Info

Bekijk de kaart van de overstromingsgevoelige gebieden in Vlaanderen op [www.watertoets.be](http://www.watertoets.be) of [www.integraalwaterbeleid.be](http://www.integraalwaterbeleid.be)





Zomer levert 35 nieuwe titularissen op

# Nieuwe gezichten

Vier keer per jaar verwelkomen we alle nieuwe vastgoedmakelaars – lees titularissen. We geven hen de belangrijkste *in's* en *out's* van het BIV mee en overhandigen hen hun certificaat en naambord. Terwijl ze voordien vastgoedmakelaar-stagiair waren, zijn ze vanaf dan ... jawel ... officieel vastgoedmakelaar. De voorbije zomer mochten we, samen met Filip Dewaele (Nationale Raad), niet minder dan 35 nieuwe BIV-titularissen verwelkomen. Wie weet heb je er als vastgoedprofessional ook in jouw buurt wel een collega bij gekregen.

Nelly BARTKIEWICZ – Melle

Julie BECUE – Zwevegem

Patrick BUYSE – Steenokkerzeel

Wendy COENEN – Poppel

Lorraine CORMAN – Sint-Pieters-Woluwe

Charlotte DE KNIBBER – Knokke-Heist

Andries DE LEYN – Middelburg

David DE VUYST – Merchtem

Elisabeth DECKERS – Antwerpen

Nicolas DELHOVE – Jette

Matthias DESTORME – Kerkhove

Tine FRANSEN – Antwerpen

Eveline HOSTE – Zwalm

Petra KORPERSHOEK – Lanaken

Delphine LAFAUT – Tielt

Tom LALOO – Kortemark

Tim LAUWERS – Mechelen

Annick LECLERCQ – Zaventem

Nathalie LUYTS – Essen

Jana MANDELINGS – Duffel

Kristof MARTIN – Beveren

Kristof MUSSCHOOT – Maldegem

Sofie MUYLAERT – Affligem

Annicq MUYSEWINKEL – Waasmunster

Kim NEVEN – Alken

Virginia VAN ACKER – Knokke

Magalie VAN BELLEGHEM – Knokke

Josephus VAN GESTEL – Brasschaat

Christophe VAN GHELUWE – Wevelgem

Valérie VAN ROMPUY – Genk

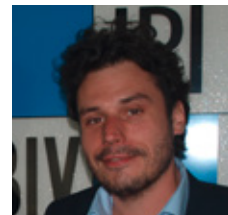
Jens VAN WOENSEL – Tremelo

Pieter VANDAELE – Brussel

Peggy VANDENHEEDE – Oudenaarde

Andy VANHOUDT – Koersel

Melissa WISPENNINCK – Sint-Pieters-Leeuw



Op zoek naar een erkende  
vastgoedmakelaar?  
[www.biv.be](http://www.biv.be)  
[www.mijnvastgoedmakelaar.be](http://www.mijnvastgoedmakelaar.be)

# 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 Bart van Opstal, notaris en erevoorzitter van de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat (KFBN).



Bart van Opstal

**Bart van Opstal**  
Notaris en erevoorzitter KFBN

## “Hoe meer professionaliteit, hoe meer vertrouwen de burger kan hebben”

Over Belgen doen veel clichés de ronde. Eén daarvan is de spreekwoordelijke baksteen in de maag. Cijfers tonen echter aan dat er enige waarheid schuilt in deze doodoener. Straffer nog, Belgen zouden zelfs twee bakstenen in hun maag hebben! België heeft een zeer gezonde en stabiele vastgoedmarkt. Dat blijkt uit de Notarisbarometer, die op een duidelijke manier het aantal vastgoedtransacties en de gemiddelde transactiepreizen van woonhuizen en appartementen in België trimestrieel weergeeft. In vergelijking met onze buurlanden Nederland en Frankrijk heeft onze immobieliensector de financiële crisis van 2008 goed verteerd. De markt herstelde zich snel wat het aantal transacties en gemiddelde preizen betreft.

### Professionele vastgoedsector

Naast de haast aangeboren drang van de Belg om zijn eigen woning te verwerven, zorgt de verdere professionalisering van de vastgoedsector ervoor dat het vertrouwen van de Belg in vastgoed groot blijft. De intensere samenwerking tussen de notarissen en de vastgoedmakelaars is daar een mooi voorbeeld van. Na reeds enkele lokale protocols in de provincie Limburg en Antwerpen werd er begin dit jaar een samenwerkingsverband gesloten dat voor alle Vlaamse provincies geldt. De gemaakte praktische werkafspraken optimaliseren het

hele verkoopproces van vastgoed. Dit komt niet alleen de vastgoedmakelaars en de notarissen ten goede, maar vooral de consument. Momenteel lopen de voorbereidingen voor een nieuwe overeenkomst. Een modelcontract dat zowel door de notarissen als makelaars zal gebruikt worden, zal het verkoopproces nog verder optimaliseren. Dit standaardcontract zal toelaten om voortaan sneller en eenvoudiger, juridisch sluitende contracten op te stellen.

### E-voorkooploket

Een ander mooi voorbeeld van de verdere professionalisering en een samenwerking tussen de overheid en de vastgoedsector is het e-voorkooploket. In Vlaanderen gelden er voorkoopplichten op zo'n twee miljoen goederen. Elkeen is wel eens rechtstreeks of onrechtstreeks betrokken geweest bij een voorkooprecht en/of de uitoefening daarvan. Voor de koper kwam dit dikwijls aan als een donderslag bij heldere hemel. Verschillende soorten voorkoopplichten hingen als het zwaard van

Damocles boven de hoofden van potentiële kopers. Dit leidde dikwijls tot onbegrip en frustratie.

Met de komst van het e-voorkooploket behoort dit tot de verleden tijd. Dankzij het elektronisch loket kunnen zowel professionelen als de burger meteen uitzoeken of er op een bepaald onroerend goed een recht van voorkoop rust. De Vlaamse overheid heeft daarmee een belangrijke stap gezet in de richting van

een transparant en modern bestuur. Ook het aanbieden en het uitoefenen kan nu enkel maar via elektronische weg. Hierdoor gaat het niet alleen sneller, maar wordt de administratieve last ook gereduceerd tot een minimum. De verschillende begunstigen van een voorkooprecht kunnen er dan ook op vertrouwen dat alles correct wordt nageleefd via de actieve rol van de notaris bij het elektronische dossier.

### Zekerheid

Een essentiële peiler voor een stabiele vastgoedmarkt is zekerheid. Transacties moeten vlot en probleemloos kunnen verlopen. Koper en verkoper moeten er kunnen op vertrouwen dat alles tot een goed einde kan worden gebracht. Dit vertrouwen is zonder enige twijfel aanwezig op de Belgische vastgoedmarkt. Recente cijfers van de Notarisbarometer geven zelfs een lichte stijging van het aantal vastgoedtransacties mee.

Professionals zoals vastgoedmakelaars en notarissen hebben een sleutelfunctie om dit vertrouwen te behouden. Hoe meer professionaliteit hoe meer de burger kan blijven vertrouwen hebben in zijn vastgoedtransacties. De beroepsorganisaties van zowel het notariaat als de vastgoedsector hebben daarbij een belangrijke rol te vervullen.

*Bart van Opstal*  
Notaris en erevoorzitter KFBN