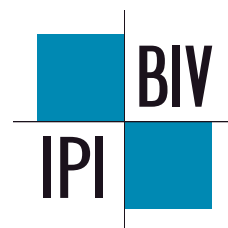


2014 > 2

# BIVnews

BEROEPSINSTITUUT VAN VASTGOEDMAKELAARS



## CONTRACTEN EN CONTROLES Ben jij al mee?

April - Mei - Juni 2014 • 17e jaargang • Bru X Afgiftekantoor

BUITENLAND

**“België trekt de teugels wel  
wat strakker aan”**

VERKIEZINGEN

**Wat hebben de politieke  
partijen in petto?**

## Inhoud



### 4-5

#### Actua

Verkiezingen 2014:  
Winnaars en verliezers

### 6-7

#### CEPI

Mark Van De Woestijne  
neemt afscheid van CEPI



### 14

#### Buitenland

Dennis Tilli: "België trekt de teugels  
wel wat strakker aan"



#### opinie

3

Uitkijken naar wat de  
toekomst brengt

16

"Creëer meerwaarde in  
residentieel vastgoed!"

#### actua

4

Verkiezingen 2014:  
Winnaars en verliezers

5

Belangrijke  
nieuwigheden bij  
bemiddelingsopdrachten

10

Zonnepanelen: Geen  
subsidiering meer  
(nodig)

#### dossier

8

Antiwitwas: controles  
gestart

9

Checklist: Waar mag je  
je als makelaar aan  
verwachten?

#### biv

12

Nieuwe gezichten

13

Wat bracht het 1ste  
trimester?

#### buiten onze grenzen

14

"België trekt de teugels  
wel wat strakker aan"



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

#### Zetel

Luxemburgstraat 16 B,  
1000 Brussel  
www.biv.be

#### Concept en realisatie

Anne-Sophie Chevalier  
Frank Damen

#### Verantwoordelijke uitgever

Luc Machon

#### Werkten mee aan deze uitgave

Ellen Dejonckheere  
Bruno Kerckhof  
Steven Lee  
Jurgen Vansteene  
Danielle Verrees

#### Layout

Grégory Ellinger

#### Drukkerij

GS Graphics

Vragen? Voorstellen? Ideeën?

☎ 02/505 38 50

✉ info@biv.be / fd@biv.be

📘 BIV Beroepsinstituut  
Vastgoedmakelaars

📱 @immoBIV

© 2014 – Niets uit deze publicatie mag  
openbaar gemaakt worden of veelelvou-  
digd worden dan mits uitdrukkelijke  
vermelding van het BIV.

# Uitkijken naar wat de toekomst brengt



De moeder aller verkiezingen is voorbij. Met een uitslag zoals deze belooft het vormen van de verschillende regeringen alvast geen gemakkelijke opdracht te worden. Het is nu aan de politiek om te doen wat iedereen verwacht: zonder dramatiek, steekspellen, crisisjes of rondjes zwartepietenschuiven daadkrachtige coalities vormen die een duidelijk beleid voeren. Een nieuwe tragikomische formatie zou immers nefast zijn voor onze economie.

We hebben er alle vertrouwen in dat de politici de handschoenen zullen opnemen en dat ze werk zullen maken van de prangende zaken op alle beleidsniveaus, om zo een economisch herstelbeleid uit te werken en om nieuwe bevoegdheden duidelijk in te vullen. Enkel op die manier kunnen de onzekerheden binnen onze sector afnemen. Denk bijvoorbeeld maar aan de intussen veelbesproken woonbonus, al is dit slechts één van de vele issues die op tafel komen te liggen. We kijken dan ook uit naar de opvolgers van federaal minister Sabine

Laruelle en van Vlaams minister Freya Van den Bossche, Waals minister Jean-Marc Nollet en Brussels staatssecretaris Christos Doulkeridis.

De grootste nieuwigheden van de laatste weken op vastgoedvlak zijn enerzijds de nieuwe herroepingsregels voor bemiddelingsopdrachten en anderzijds de sectoroverschrijdende antiwitwascontroles die nu echt wel in gang zijn gezet. Het Instituut heeft zich dubbel geplooid om al die nieuwe regels te ontleden en op heldere wijze uit te leggen via de verschillende kanalen waar we over beschikken. Zo vind je op onze website nu een antiwitwashandleiding, een toelichting bij de regels, modelformulieren en meer. Ook omtrent de nieuwigheden uit het Wetboek Economisch Recht die impact hebben op het ons welbekende KB Freya, hebben we alle nodige documenten uitgewerkt: nieuwe bemiddelingsopdrachten, checklists en modelformulieren.

Het mag duidelijk zijn dat we veel investeren in de ondersteuning van onze leden. En dat is nodig, want een steeds complexer en veeleisender worden de wetgeving zal een implicatie hebben op onze werkwijze. Daarom blijven we bij het BIV onze informerende en sensibiliserende taak ten volle uitoefenen. Daar kan u van op aan!

*Namens het Bureau,  
Yves Van Ermen  
Luc Machon  
Paul Houtart  
Filip Van der Veken*

# Verkiezingen 2014:

## Winnaars en verliezers

### Vastgoed: voor welke programmapunten hebben we gestemd?

**A**lea iacta est. De kaarten liggen op tafel. Op 25 mei kozen we met z'n allen nieuwe volksvertegenwoordigers voor de Vlaamse, federale en Europese parlementen. Sommige politici zijn intussen naarstig op zoek naar de nodige compromissen om voldoende zetels te halen voor regerings deelname, terwijl anderen zich klaarmaken voor een grondige oppositiekruis. We distilleren de woon- en vastgoedstandpunten uit de partijprogramma's en koppelen deze samenvatting aan de geboekte resultaten. Zo proberen we een zicht te krijgen op wat er mogelijk in de pijplijn kan zitten, al naargelang de mogelijke coalities.



CD&V wil blijven inzetten op eigendomsverwerving met een woonbonus die voor bestaande leningen moet behouden blijven, maar met in de toekomst een grotere steun voor aankoop en renovatie van bestaande woningen. Verder willen de christendemocraten energiezuinigheid bij renovatie koppelen aan die woonbonus. Ook gaan ze de meeneembaarheid van registratierechten onderzoeken en de verzekering gewaarborgd wonen automatisch toekennen bij het afsluiten van een hypothecair woonkrediet. CD&V is ook voorstander van het stimuleren van formules zoals erfpacht en community land trust, waarbij het grondaandeel niet moet betaald worden, maar gepacht wordt.

Voor CD&V moet het aanbod aan woningen groter, maar anderzijds moet de beschikbare ruimte efficiënter gebruikt worden. De partij is voorstander van kleine, betaalbare starterswoningen, maar ook van nieuwe, gemeenschappelijke of kleinere woonvormen waaronder co-housing, zorgwonen en geïntegreerd samenwonen. Het opdelen en terug samenvoegen van woningen wordt vergemakkelijkt. De partij wil ook ouderen aanmoedigen een kleinere, beter bereikbare woning te betrekken. Ook stellen zij voor om kerken, kloosters en andere leegstaande ruimtes om te vormen tot woongelegenheden en leegstand en verkrotting tegen te gaan.

CD&V moedigt bewoners van sociale huurwoningen en -appartementen aan om zelf mee verantwoordelijkheid op te nemen voor het onderhoud van de gemeenschappelijke delen van het woonproject en van de omgeving waarin ze wonen. CD&V pleit voor het koppelen van huursubsidies en huurpremies aan striktere inkomens- en kwaliteitsvoorwaarden voor de huurwoning. Successierechten voor een huurwoning kunnen lager, indien deze gedurende ten minste negen jaar verder verhuurd wordt.

Ook wat sociale woningen betreft wil CD&V een herlancering van het beleid met meer sociale kavels om de wachtlijsten te verkorten.



Groen zet zwaar in op duurzaamheid en alternatieve vormen van wonen zoals collectief wonen, meer-generatie-wonen en meegroeiwonen. Groen wil buurten nieuw leven inblazen door panden te kopen en opgeknapt te verkopen. Groen wil eveneens geld van de spaarboekjes heroriënteren naar vastgoed, zodat mensen aandelen kunnen verwerven in een coöperatieve vennootschap.

De partij is voorstander van een gescheiden eigendom van grond en woning. Overheden moeten voor Groen grond in eigen bezit krijgen en houden om de woning erop betaalbaar te houden.

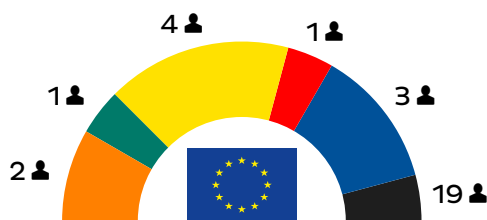
De woonbonus wordt door Groen beperkt in de tijd: maximum 15 jaar aftrek en éénmalig in een mensenleven. Lopende contracten blijven behouden, maar de aftrek voor de tweede woning wordt afgeschaft, ook voor lopende contracten. Starters moeten zo betere toegang tot de koopmarkt krijgen. Sociale leningen moeten dan weer blijvend ondersteund worden.

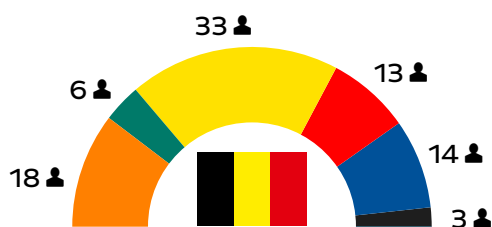
Om de huurprijzen onder controle te houden, wil Groen righthuurprijzen invoeren en verhuurders die met deze prijzen werken extra ondersteunen, maar ook bescheiden en betaalbare woningen bouwen die gesubsidieerd verhuurd worden.

Ook zijn de groenen voorstander van praktijktests rond discriminatie en wil de partij een multolerantie daarop afdwingen.



N-VA pleit voor een sterkere huurmarkt door enerzijds de verhuurder beter te beschermen en anderzijds de minder kapitaalkrachtige gezinnen te steunen bij het vinden van een woning. Sociale huurwoningen moeten meer ten goede komen aan zij die er het meest één nodig hebben. De Vlaams-nationalisten waren voorstander van investeringen in bijkomende sociale huurwoningen en bescheiden woningen voor starters. Naast renovatie moet heropbouw voor de partij meer worden gestimuleerd. Eigendomsverwerving wil men bij N-VA stimuleren door de woonbonus te behouden. Sociale leningen blijven bestaan maar onder strengere voorwaarden. Tot slot wil N-VA ook het herbestemmen van afgeschreven onroerend goed stimuleren.

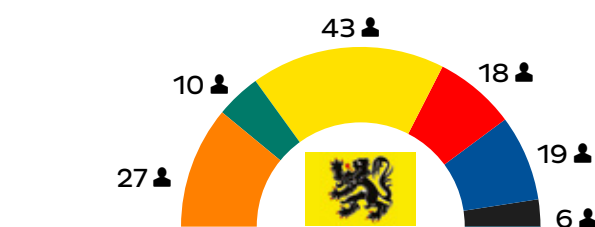




Sp.a wil meer compacte woningen op maat van gezinnen. Daarvoor moet er gebouwd worden: sp.a plant 43.000 sociale huurwoningen en 21.000 sociale koopwoningen tegen 2023. Anderzijds wil de partij inzetten op het vermijden van leegstand van sociale woningen. Sociale leningen moeten starters ondersteunen bij de aankoop van een woning. Lokale woonmaatschappijen moeten vraag en aanbod dichter bij elkaar brengen door de expertise van overheden, sociale huisvestingmaatschappijen, sociale verhuurkantoren en privé-partners, zoals immobiliënkantoren en vastgoedbevaks te bundelen.

De socialisten behouden de woonbonus, maar beperkt in de tijd en met meer ondersteuning voor lagere inkomens, alleenstaanden en eenoudergezinnen. Wie in een bestaande stads- of dorpskern woont, belooft de partij met een relatief hogere woonbonus. Onbebouwde bouwgrond blijft belast. Een centraal huurgarantiefonds moet huurders en verhuurders zekerheid bieden en discriminatie tegengaan. Dat laatste moet ook gebeuren via praktijktesten. De partij wil affichering van prijzen en lasten bij tehuurstelling controleren en waar nodig sanctioneren.

Nog een kernpunt van de socialisten is de vermindering en vereenvoudiging van transactiekosten van woningen. De notaris wordt zo vervangen door de administratie. Sp.a pleit verder voor een verplicht conformiteitsattest bij de private verkoop van woningen en voor het aanpakken van huisjesmelkerij.



Ook Open VLD legt in haar programma nadruk op de veranderende samenleving en de nood aan moderne woonvormen. "Samenleven gebeurt op steeds meer verschillende manieren", lezen we, en daarom brengt de partij een "eenvoudig kader voor formules zoals meegroeiwoningen, cohousing, friendswonen en kangeroewonen" naar voren. De partij stelt verder de woonbonus te willen behouden. Registratierechten moeten voor de liberalen verlaagd worden naar 5% voor gewone woningen en 2,5% voor bescheiden woningen. Ook de successie- en schenkingsrechten moeten omlaag.



Het Vlaams Belang werpt op dat sociale huisvesting door de immigratie vaker leidt tot gettovorming en onleefbaarheid. De partij wil daarom sociale huisvesting opwaarderen en per sociaal wooncomplex en per sociale woonwijk het aantal vreemdelingen beperken. Ook Vlaams Belang stuurt aan op alternatieve woonvormen en wil de woonbonus behouden en inzetten om wonen in de stad te stimuleren. ■

## Nieuwigheden bij bemiddelingsopdrachten

Het Wetboek 6 had in werking op 31/15/2014 3 belangrijke wijzigingen gebracht met zich mee in de modelovereenkomst van de vastgoedmakelaars. Om deze informatie zo breed mogelijk te verspreiden, vermeldden we dit ook al in onze digitale nieuwsbrief, BIV-Mail.

### 1 Langere bedenktijd voor de consument bij contracten afgesloten buiten het vastgoedkantoor

Waar de herroepingstermijn voor contracten eerst 7 werkdagen bedroeg ongeacht waar het contract werd afgesloten, is deze termijn nu verschillend naargelang de locatie waar de makelaar en opdrachtgever het contract afsluiten.

Binnen het kantoor van de makelaar	7 werkdagen
Buiten het kantoor van de makelaar	14 kalenderdagen

Vanaf nu heb je dus verschillende contracten nodig, naargelang het contract binnen of buiten

de onderneming ondertekend wordt. Op onze website vind je bij "Typedocumenten" de nieuwe modelovereenkomsten.

### 2 Modelformulier voor het herroepen van het contract moet verplicht toegevoegd worden

Als makelaar moet je voor contracten die buiten kantoor afgesloten worden vanaf nu ook de consument een modelformulier voor het herroepen van het contract bezorgen en dit vooraleer je het contract (buiten kantoor) afsluit. Je moet deze informatie verstrekken vóór je de bemiddelingsopdracht hebt afgesloten en je moet dit ook kunnen bewijzen. De bewijslast voor de herroeping zelf ligt bij de consument. De herroeping moet niet nu langer aangetekend verstuurd worden.

### 3 Precontractuele informatie moet vooraf meege-deeld worden

Ten derde zijn er nieuwe regels over de precontractuele informatie die een onderneming aan een consument moet verstrekken. Voor bemiddelingsopdrachten afgesloten buiten het vastgoedmakelaarskantoor somt artikel 64 van het Wetboek Economisch Recht (Boek VI) de informatie op die je als vastgoedmakelaar moet bezorgen aan de consument. Om het je gemakkelijk te maken stelden we een checklist op, die je ook vindt op onze website bij "Typedocumenten". ■

Opgelet: als makelaar moet je dus zelf bewijzen dat je al de nodige informatie en het modelformulier ook effectief aan de consument hebt gegeven.

## Mark Van De Woestijne neemt afscheid van CEPI

**Dat vastgoedmakelaar en CEPI-penningmeester Mark Van De Woestijne alom gerespecteerd wordt voor zijn inzet voor het beroep, is geen geheim. Nu hij de fakkel bij CEPI doorgeeft aan zijn opvolger, spreekt hij met BIV-news over verleden, heden en toekomst.**

**Mijnheer Van De Woestijne, u hebt een rijke loopbaan achter de rug bij CEPI, maar hoe bent u er eigenlijk terechtgekomen?**

Toen CEPI werd opgericht door enkele landen, waaronder België, was het de bedoeling om op te volgen wat er in Europa gebeurde wat de makelaardij betrof. Ik vond het enorm belangrijk dat België deel kon uitmaken van een orgaan dat op Europees vlak de sector vertegenwoordigt. Indertijd was ik actief bij CIB Vlaanderen en toen men mij vroeg of ik een functie binnen CEPI wilde opnemen, leek me dat een mooie kans. Ik heb die met veel interesse gegrepen.

**Kan u voor onze lezers nog eens schetsen wat CEPI doet en wat het belang van de organisatie is?**

CEPI (Conseil européen des Professions Immobilières) vertegenwoordigt de vastgoedmakelaar op het Europese niveau. Oorspronkelijk was het de bedoeling dat CEPI Europees de zaken zou stroomlijnen. CEPI had als doel dat het beroep in alle landen op dezelfde wijze zou uitgeoefend worden en dat het niveau van de makelaars in alle landen even hoog zou liggen. Vandaag is CEPI veel meer dan dat. Langzaam zijn we geëvolueerd naar een echte, invloedrijke lobbygroep die de belangen van de makelaars verdedigt en die een volwaardige gesprekspartner is voor de Europese Commissie. CEPI onderzoekt grondig Europese voorstellen en Europa luistert naar ons. Dat de Commissie onze sector op die manier zo nauw betreft bij hun werking en met deze eenduidige stem rekening houdt, is cruciaal. 25 jaar geleden zou men nooit rekening gehouden hebben met vastgoedmakelaars bij het wetgevende proces. Nu is dat meer dan ooit wél het geval.

**U bent in totaal bijna 8,5 jaar penningmeester geweest. Wat houdt die functie bij CEPI precies in?**

De centen hé (lacht). De penningmeester moet ervoor zorgen dat de bijdragen van de lidorganisaties volstaan om de uitgaven te dekken. Als penningmeester beheerde ik dus de kassa, de inkomsten en uitgaven. Ik heb dat altijd heel professioneel aangepakt. Toen in volle crisis de lidstaten hun bijdragen wilden verminderen, heb ik de werking moeten garanderen terwijl het budget met een kwart naar beneden dook. Dat betekent dat iedereen op elk niveau het met wat minder moet doen. Dat levert hier en daar wat wrevel op, maar achteraf merkte ik toch veel appreciatie voor wat ik deed.

**Ik kan me voorstellen dat dat nogal wat people skills vraagt.**

Inderdaad. Soms moet je zeggen “Sorry, geen eerste klasse in de trein” of “Sorry, geen business maar economy vliegen”. Enkel zo kan je met minder middelen eenzelfde goede werking garanderen. Daarvoor moet je voortdurend waakzaam zijn, zoals in elk bedrijf trouwens. Een beetje keizer-koster spelen noem ik dat...

**Op welke verwezenlijking bij CEPI bent u het meest trots?**

Als voormalig leraar was en is opleiding echt mijn dada. De Europese landen verschillen heel erg qua reglementering, maar nu wordt het EUREDUC-systeem toegepast op de vastgoedopleiding van een 50-tal hogescholen en universiteiten in zowat alle Europese landen. De onderwijsinstellingen die dit doen, kunnen een CEPI-diploma uitreiken. Dat is een Europees goedgekeurd diploma waarmee de laureaat een bewijs van goede opleiding heeft dat in heel Europa wordt aanvaard.

Daarnaast hebben we nu op verzoek van de Europese Commissie een beroepsprofiel waarbij de verscheidene competenties in kaart werden gebracht van wat een vastgoedmakelaar allemaal moet kunnen en kennen. Dergelijk beroepsprofiel is een nuttig instrument voor

alle lidstaten, zeker voor die landen waar geen echte beroepserkenning is, zoals Nederland bijvoorbeeld.

**Eén van de veelbesproken CEPI-thema's is de Europese Beroepskaart. Hoe staat u daar tegenover?**

Zoals men dit momenteel ziet, vind ik de Europese Beroepskaart een goede zaak. Maar de naam is eigenlijk niet zo goed gekozen. Het gaat niet om een plastic “bankkaart”, maar om een register van makelaars van over heel Europa. Dat register toont welke opleiding iemand heeft genoten, welke ervaring hij heeft, op basis van welk diploma hij erkend is... Maar voor degenen die ongerust zijn: de Beroepskaart zal de erkenning zoals die bij ons bestaat, zeker niet vervangen of afschaffen. De Beroepskaart is vooral waardevol naar het buitenland toe. Net zoals je in België op de site van het BIV nu al eenvoudigweg een lid kan opzoeken, is het de bedoeling om dit dankzij de Beroepskaart ook met buitenlandse makelaars te kunnen doen. Zo krijg je een beeld van de persoon waar je mee werkt of mee wil werken, zelfs al is dat pakweg een Fin. De kans bestaat dat ook tuchtsancties in dat register vermeld zullen worden, maar daar is nog veel discussie over.

In eerste instantie dachten velen dat de Beroepskaart een bedreiging zou zijn, uit vrees voor teveel reglementering. Maar het zijn vooral de landen die geen reglementering hebben die geïnteresseerd zijn in de Beroepskaart. Want die mensen kunnen dan gemakkelijker ook elders werken. Toch zullen er nationale autoriteiten moeten zijn die de databanken beheren. In dat opzicht is de Beroepskaart voor sommige landen een “halve stap” richting erkenning. Wie wil inspanningen doen om een bepaalde opleiding te volgen, wie zich wil houden aan een bepaalde deontologie, die kan overall aan de slag. En uiteindelijk zullen zij die dat niet willen, er toch tussenuit vallen.



“25 jaar geleden zou men nooit rekening gehouden hebben met vastgoedmakelaars bij het wetgevende proces. Nu is dat meer dan ooit wél het geval.”

**De Beroepskaart is dus geen drempel, maar een louter informatief instrument.**

Juist. Europa wil dat zoveel mogelijk mensen op zoveel mogelijk plaatsen als vastgoedmakelaar actief kunnen zijn. Vrijheid van diensten, weet je wel... Als buitenlander moet je zo weinig mogelijk problemen hebben met het aanmelden bij de nationale autoriteit. De Beroepskaart is dus een Europees instrument, weliswaar nog in projectfase, om drempels net weg te halen.

**Dat vraagt veel meer harmonisering dan dat nu het geval is.**

Ja, en die harmonisering gaat heel lang duren en heel langzaam verlopen. Maar CEPI is en blijft dé kracht hierachter. Die harmonisering is een goede zaak. Kijk, als er dan toch impact

komt van Europa op onze lokale wetgeving, zoals dat al heel veel is gebeurd, dan kan je maar beter als lidstaat een stem hebben.

**U spreekt over harmonisering, maar Europa is nog meer versnipperd achtergebleven na 25 mei. UKIP in het Verenigd Koninkrijk en FN in Frankrijk zijn er enorm op vooruit gegaan. De eurosceptische stemmen zullen een pak luider klinken. Gaat dat niet wringen?**

Ik denk echt dat het onvermijdelijk is dat er meer Europa op ons bord komt, en niet alleen op vastgoedgebied. Maar het wordt er inderdaad niet gemakkelijker op.

**Wat is uw grootste hoop voor de toekomst?**

Ik ben voldoende realistisch om te weten dat het onmogelijk is om op korte termijn een volledig harmonieus systeem te hebben over de lidstaten heen. Maar als Europa het EUREDUC-systeem als de norm voor vastgoedmakelaars finaal aanvaardt, dan zal het niveau voor iedereen omhoog gaan. Met een Europese deontologie en een Europese opleiding, gestroomlijnd en in heel Europa van toepassing, zou ik heel gelukkig zijn.

**Heeft u nog advies voor uw opvolger Luc Machon?**

Nee, ik ben er van overtuigd dat hij dat niet nodig heeft (lacht). ■

**Luc Machon:**

**“Een klasbak als Mark Van de Woestijne opvolgen is niet evident”**

“Het klopt dat mijn voorganger er is in geslaagd om een sterke budgettaire discipline te koppelen aan de verdere uitbouw van de organisatie. Men kan zonder overdrijven stellen dat Mark Van de Woestijne meegewerkt heeft aan een CEPI waarvan de slagkracht mettertijd sterk verhoogd is.”

De huidige BIV-ondervoorzitter leerde Mark

kennen als voormalig voorzitter van CIB Vlaanderen. “Hij is een geëngageerd persoon die ook na dit voorzitterschap belangrijke functies in de vastgoedmakelaarswereld bleef bekleden. In die zin was hij een voorbeeld en een inspiratiebron en ik heb dan ook een bijzonder hoge achting voor hem.”

“Het zal niet evident zijn om een klasbak als Mark Van de Woestijne op te volgen. Mijn intentie is in ieder geval om de beleidsprincipes die hij voorop stelde te volgen en verder uit te bouwen. Daarom ben ik bijzonder blij dat ik over twee dingen beschik: zijn gsm-nummer en zijn stellige belofte dat ik hem altijd mag bellen”, lacht Machon.

## Antiwitwas: controles gestart

Mogelijk krijg je binnenkort bezoek van een inspecteur van de FOD Economie. Misschien heb je er zelfs al één aan de deur gehad. De controles op de toepassing van de antiwitwaswetgeving zijn immers in gang gezet. Europa heeft voor alle sectoren een dubbel controlemechanisme opgezet: de Belgische controleurs zullen zelf ook gecontroleerd worden door inspecteurs uit Zwitserland, Luxemburg, Frankrijk en Italië. We hebben eerder al informatie verstrekt over het nieuwe antiwitwasreglement, zowel in BIV-News als in BIV-Mail. En op onze website hebben we alle documenten voorzien die je nodig hebt.

**A**l sinds 1993 is bij ons een antiwitwaswet van kracht die als doel had door samenwerking en openheid mogelijk verdachte transacties bloot te leggen om zo het witwassen van geld uit verdachte bronnen of criminele milieus tegen te gaan. In augustus 1998 breidde de toepassing van deze wet uit naar de vastgoedmakelaars, in 2004 vielen ook syndici en rentmeesters onder de toepassing van de antiwitwaswet. Het KB van 30 juli 2013 “tot goedkeuring van het antiwitwasreglement voor vastgoedmakelaars”, dat op 1 juni 2014 in werking is getreden, verduidelijkt de verplichtingen waaraan

vastgoedmakelaars en hun werknemers moeten voldoen. Ook de notarissen moeten deze verplichtingen controleren en moeten onregelmatigheden aan de CFI melden. Eerder maakte de overheid overigens een gelijkaardige oefening voor de diamantsector. Wij distilleerden 9 basisverplichtingen uit het nieuwe KB. De enige volledige tekst blijft echter het betreffende KB zelf. Op onze website vind je een meer uitgebreide toelichting in de vorm van een verklarende nota. Kijk hiervoor bij het kopje “Juridische teksten”.

### De 9 belangrijkste verplichtingen als vastgoedmakelaar:





## Checklist: Waar mag je je als makelaar aan verwachten?

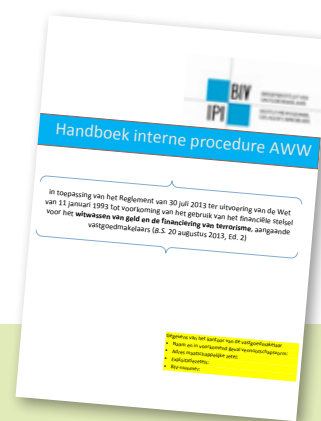
De FOD Economie controleert dus de naleving van de antiwitwaswetgeving door de vastgoedmakelaars. Met de publicatie van het antiwitwasreglement is het startschot gegeven voor een gevoelige verhoging van deze controles. Maar waar mag je je aan verwachten als je een controleur over de vloer krijgt? In 2012 gingen inspecteurs onder meer het volgende na:

- Gegevens van het vastgoedkantoor.
- Wie is de antiwitwasverantwoordelijke binnen het kantoor?
- Beschikt het kantoor over een lijst met atypische verrichtingen die kunnen wijzen op witwassen? (Voorbeeld: lijst atypische verrichtingen)
- Zijn de medewerkers opgeleid m.b.t. de anti-witwaswetgeving?
- Werd u als vastgoedmakelaar reeds geconfronteerd met witwasgevallen?
- Werden er reeds meldingen ingediend bij het CFI (de antiwitwascel)?
- Wat is de werkwijze van het kantoor in het kader van verkooptransacties m.b.t. de betaling?
- Beschikt u over een derdenrekening? (deontologische verplichting)
- Int u voorschotten? Op welke wijze? (dit wordt getoetst aan de rekeningafschriften)
- Op basis van een aantal dossiers wordt een controle gevoerd tussen gevraagde prijs, bekomen prijs, voorschot, of het rekeningnummer van de koper vermeld is, en de betalingswijze van het saldo.

- Op basis van deze dossiers gaat de inspecteur van de FOD Economie na of én wanneer de partijen werden geïdentificeerd (de identificatieplicht, uiteindelijke begunstigde)
- Wordt de informatie aarzelend verstrekt?

Het enorme belang van het naleven van de antiwitwaswetgeving is duidelijk. De wet voorziet specifieke geldboetes tussen 250 en 1.250.000 euro voor wie zich niet aan de regels houdt. Daarnaast verwijst de BIV-plichtenleer uitdrukkelijk naar de antiwitwaswetgeving, waardoor de tuchtkamers overtredingen tegen de antiwitwaswetgeving ook als deontologische inbreuken kunnen aanzien en kunnen optreden.

De BIV-website helpt je op weg met modeldocumenten, -formulieren en een uitgebreide toelichting bij de verplichtingen. Kijk op onze website bij "Juridische teksten" onder het kopje "voor de vastgoedmakelaar"! ■



## BIV-handleiding Antiwitwas

De antiwitwashandleiding van het BIV met modelformulieren en schema's voor de vastgoedmakelaars. Deze handleiding suggereert een aanpak, inspireert en helpt vastgoedmakelaars op die manier verder.

## De competentietest

We ontvangen soms vragen over de competentietest die sinds 1 januari van dit jaar in voege is getreden. Daarom bespreken we hier nogmaals de bedoeling en de modaliteiten van de test.

De competentietest belemmert niet de toegang tot het beroep. De test fungeert als een indicatie voor sterke en zwakke punten in de kennis van de aspirant-vastgoedmakelaar. Na de competentietest kan je aan je stage beginnen eenmaal de Uitvoerende Kamer je aanvraagdossier heeft aanvaard. Tijdens je stage zal je in het bijzonder aandacht moeten besteden aan eventuele pijnpunten die uit de testresultaten blijken. Die aandachtspunten kunnen immers na je stage terugkomen bij de bekwaamheidsproef, die wél bepalend is voor je inschrijving op het Tableau van titularissen.

Het beroep van syndicus vereist andere kennis dan dat van een bemiddelaar. Er zijn daarom afzonderlijke tests voor beide deelen. Wie zich op beide deelen wil inschrijven, moet dus 2 afzonderlijke tests afleggen. Je kan de competentietest enkel afleggen op de zetel van het BIV. Je krijgt dan een schriftelijke vragenlijst, waarvoor je zo'n 20 minuten de tijd krijgt. Er is geen specifieke voorbereiding vereist voor de competentietest. De competentietest staat los van de permanente opleiding die je als vastgoedmakelaar moet volgen. Natuurlijk zal je meer gericht voorbereid zijn na een specifieke vastgoedopleiding aan een hogeschool of bij Syntra, maar de test dient om je competenties te meten ongeacht het diploma waar je over beschikt.

## Deelnemers aan de Nederlandstalige competentietest\*



Competentietest	Aantal deelnemers	Diplomaverdeling
Beide deelen:	8 personen	Hogeschool: 3 Universiteit: 4 Syntra-VGM: 0 Ander: 1
Vastgoedmakelaar-bemiddelaar:	69 personen	Hogeschool: 32 Universiteit: 15 Syntra-VGM: 13 Ander: 9
Vastgoedmakelaar-syndicus:	7 personen	Hogeschool: 3 Universiteit: 3 Syntra-VGM: 1

\* bovenstaande cijfers hebben betrekking op de deelnemers tot 30 april 2014.

## Zonnepanelen:

# Geen subsidiëring meer (nodig)

### Prijzdaling en efficiëntiestijging maken subsidies overbodig

Vanaf 1 februari van dit jaar krijg je geen subsidies meer voor je zonnepanelen als die na 1 januari vorig jaar zijn geïnstalleerd. De nieuwste zonnepanelen zijn zo rendabel dat subsidies niet meer nodig zijn, klonk het op het kabinet van Vlaams minister van Energie Freya Van den Bossche. Voor bedrijven en voor wie zonnepanelen voor 1 januari 2013 liet plaatsen, verandert er niets.

Door het succes en door de toegenomen productie daalde de prijs van zonnepanelen de voorbije jaren met 75 procent. Aan de andere kant steeg de efficiëntie van een paneel beduidend. Daardoor vreesde de Vlaamse overheid voor oversubsidiëring en dus daalden de subsidies. Elk half jaar evalueert Vlaanderen immers de steun voor bepaalde maatregelen in functie van de investering en de opbrengst.

Wie verder wil investeren in de energiezuinigheid van de woning en op die manier een meerwaarde wil creëren voor een eventuele verkoop, kan nog steeds premies aanvragen voor dakisolatie, muurisolatie of een zonneboiler. 7 op 10 woningen missen immers nog minstens één van deze opties.

Bronnen: VRT, DS, VREG

## Europa

### Overleg opgestart rond Europese Beroepskaart

De Europese Commissie heeft een publieke bevraging lopen voor de beroepsorganisaties en de overheidsdiensten van de EU-landen over de erkenning van de beroepskwalificaties van beroepsgroepen zoals vastgoedmakelaars, maar ook verpleegkundigen, apothekers, artsen, ingenieurs, kinesisten en berggidsen.

De doelstelling van de bevraging is om gegevens te verzamelen over een aantal belangrijke zaken zoals de mobiliteit van de professionals, aanvraagprocedures en kosten. De Commissie zal de antwoorden gebruiken om te oordelen hoe noodzakelijk en dringend de beroepskaart voor de betrokken beroepen is en welke impact deze zal hebben in de landen van de Europese Unie.

Qua timing voorziet de Commissie een voorstel op tafel te leggen in juni van dit jaar zodat het in 2015 kan worden doorgevoerd. Het BIV blijft dit alles van nabij opvolgen en blijft informeren over de evolutie van het dossier.

### Europese Commissie wil gereguleerde beroepen evalueren

“Verscheidenheid aan beroepsreglementen hindert eengemaakte markt”

De Commissie vindt dat de verschillende reglementeringen niet bevorderlijk zijn voor de eengemaakte markt. Beroepsbeoefenaars die in het ene land gebonden zijn aan deontologie, kunnen in het andere land vrij tewerk gaan. Dat is een vorm van oneerlijke concurrentie.

De gereguleerde beroepen zijn in België zeer verschillend van aard. Niet alleen vastgoedmakelaars, maar ook artsen, advocaten, architecten, bakkers en kappers horen erbij. Toch gaat het in België in 4 op de 10 gevallen om een beroep in de sociale sector of de gezondheidszorg. De vastgoedmakelaars maken in elk land tussen 0 en 1,8% uit van het totaal aantal gereguleerde beroepen.

In Europa verschilt de mate waarin overheden beroepen reguleren echter nogal. België zit met 130 gereguleerde beroepen ergens in de Europese middenmoot. Buurlanden Frankrijk (153), Duitsland (152) en Nederland (149) tellen meer gereguleerde beroepen, terwijl Luxemburg (107) een lager aantal heeft. In Centraal- en Oost-Europa is het verschil nog groter, met Estland (45) en Tsjechië (398) als uitschieters. ■

Bronnen: DS 9 mei 2014 en ec.europa.eu

# Nieuwe gezichten

Op 7 mei verzamelden de kersverse Nederlandstalige titularissen op het BIV. In het bijzijn van penningmeester Filip Van der Veken ontvingen ze hun langverwachte certificaat en naambord. Hieronder kan je nagaan of je een nieuwe concullega in je buurt hebt gekregen.

BAHLOULI Hatem — Edegem	BERBEN Hans — Kermt
BOXHOORN Joske — Brasschaat	CEYSSENS Benny — Hasselt
CLAERHOUT Maxime — Oosterzele	DAVID Jeroen — Moerbeke-Waas
COSAERT Anneke — Sint-Denijs	DE GROOTE Michiel — Avelgem
DE CAT Rutger — Booischot	D'HONDT Olivier — Heusden (OV)
DE CLERCQ David — Brasschaat	DHOOGHE Peter — Oostende
DE CLERCQ Kenny — Adegem	DOCKX Erik — Borgerhout
DE SMEDT Stefan — Bonheiden	FOURIER Evy — Bilzen
DECAT Peter — Hasselt	GOMMEREN Cederic — Essen
DECAVEL Flore — Zulte	LAMBRECHT Matthias — Eksaarde
DEDRIE Stefanie — Koksijde	LEYSEN Tom — Kapellen
DEJONGHE Siska — Ardoois	MARTENS Mathieu — Sint-Martens-Latem
DEWIT Lance — Sterrebeek	MOMBAERTS Elien — Sint-Truiden
DI TARANTO Nicola — Sint-Katelijne-Waver	ROBBERECHTS Charlotte — Edegem
DINGEMANS Joilita — Schoten	TURELINCKX Sander — Ravels
GIESELAERE Sandrine — Zeveneken	VALCKE Marc — Waregem
GOOSSENS Willy — Antwerpen	VAN RECK Duncan — Deurne
HUYGHEBAERT Randy — Knokke-Heist	VANDENHOUDT Heino — Herk-de-Stad
LANTSOOGHT Rik — Knokke-Heist	VELGHE Norman — Dadizele
LONGIN Kurt — Rotselaar	VERLINDEN Katelijne — Duffel
MACHTELINCKX Bram — Kraainem	VERMONDEN Annelies — Antwerpen
MAES Jens — Kluisbergen	BERTRAND Benoit — Heule
MASUREEL Dries — Londerzeel	DEBUSSCHERE Stijn — Kortrijk
OPHOFF Christian — Zoersel	DYTRYCH Izabela — Sint-Niklaas
SCHAEVERS Tom — Ekeren	JEGER George — Berchem
SCHENK Jonathan — Brecht	NACHTERGAELE Cédric — Kruishoutem
STEVENS Hélène — Mechelen	VAN ELST Bart — Hamont-Achel
TASSAERT Katia — Sint-Katelijne-Waver	VAN HAUWERMEIREN Charlotte — Hofstade (OV)
VAN BELLINGHEN Sophie — Pepingen	VANDERHASSELT Karlien — Waasmunster
VAN BUYNDER Bart — Temse	VANDERSTRAETEN Pieter — Aalst
VAN DE WYNKELE Elynn — Merelbeke	CAVENS Jens — Turnhout
VAN REMORTEL Charlotte — Haasdonk	CLYBOUW Cédric — Deurle
VANGRONSVELD Hilde — Zandhoven	DELVA Michel — Kapellen
VERCAIGNE Sophie — Beveren	GOUDESONE Gaëlle — Antwerpen
VERKRUYSSSE Anne — Zeebrugge	HILLEGEER Sarah — Ramskapelle
BEUTELS Claudia — Meldert	KRETZSCHMAR Karel — Meerhout
CALIS Marleen — Zonnebeke	LAMBRECHT Natasja — Ekeren
DE SCHAGT Sofie — Jabbeke	NEIRINCK Jens — Tielt
DE WIT Jeroen — Schoten	NIKOLAEV ATANASOV Atanas — Herentals
DENYS Wim — Brakel	ROELANDT Bart — Meerdonk
KESTELOOT Chantal — Ekeren	SPARKS Anthony — Koksijde
LAUWERS Valerie — Broechem	TAELMAN Lode — Otegem
VAN ASSCHE Jelle — Nijlen	VAN STRYDONCK Raphaël — 's Gravenwezel
VAN BEECK Steffi — Wuustwezel	VANBALLENBERGHE Bram — Aarsele
VAN DER STEEN Steven — Grobbendonk	VANDER VELPEN Magali — Scherpenheuvel
VAN D'HELSEN Michel — Berchem	VERMOOTE Silvester — Oostduinkerke
VERHEYDEN Robert — Herselt	VERSTRAETE Katleen — Gullegem
ARNAUTS Lily — Molenstede	WESTERLINCK Annabel — Zele



# “Je kan iets doen voor de sector”

Het BIV regelt de toegang tot het beroep en handhaaft de plichtenleer. We hebben een enorme appreciatie voor de vele gemotiveerde vastgoedmakelaars die veel tijd en energie investeren om ons beroep professioneler te maken en ons imago bij de consument te verbeteren. In BIV-News brengen we daarom regelmatig een portret van een BIV-mandataris met een speciale verdienste. Deze keer spreken we met Walter Devlies, syndicus bij Verimass Leuven en plaatsvervangend lid Kamer van beroep binnen het BIV.

Voormalig voorzitter van CIB Vlaams-Brabant Walter Devlies is toevallig in het beroep van syndicus gerold, zo blijkt. “Destijds werkte ik voor de Amerikaanse distributiegroep J.C. Penney, waar men mij vroeg om van de commerciële dienst naar de dienst vastgoed te gaan. Zo ontstond mijn interesse in vastgoedbeheer. Ik ben dan in 1992 een kantoor in het Leuvense begonnen en op eigen kracht verder gegroeid”, vertelt hij. Nu is hij actief in Leuven en in het Brusselse, met alle gevolgen van dien. “Afspraken probeer ik buiten de spitsuren vast te leggen”, zegt hij met de glimlach.

## Engagement

Deze volbloed syndicus staat op beide deelkolommen ingeschreven. “Ik ben dan wel syndicus en bemiddelaar, maar in de praktijk kom ik niet zo vaak tussen in bemiddeling. Daar specialiseren zich andere mensen hier op kantoor in. De combinatie van beide wordt wel moeilijker. Hou de wetsontwikkeling maar eens bij voor beide beroe-

“De impact van een syndicus is erg groot, maar het beroep is niet zo flashy”

pen! Dan kan je beter in associaties gaan met gespecialiseerde mensen.”

Devlies bevestigt dat hij de deelkolommen een goeie zaak vindt, maar hij is niet van plan zijn weglating als bemiddelaar aan te vragen. “Die kruisbestuiving kan soms goed van pas komen om elkaar te assisteren waar nodig”, werpt hij op. Wel vreest hij dat er te weinig syndici zullen zijn in de toekomst, hoewel hij zeker nog een belangrijke rol voor hen ziet weggelegd. “De impact van een syndicus is erg groot, maar het beroep is niet zo flashy. Soms is het zelfs zenuwslopend. Je moet veel onderhandelen, modereren, diplomatisch zijn, kunnen luisteren en kunnen zwijgen.” Het syndicschap vraagt in die zin een groot engagement. “Syndicus zijn voor één of twee jaar? Dat gaat niet.”

“Vaak bedoelen mensen hetzelfde, maar praten ze naast elkaar”

“Open communicatie en een grote transparantie”, antwoordt de Leuenaar overtuigd op de vraag hoe hij een meerwaarde biedt aan “zijn” mede-eigenaars. “Al vanaf dag één werken we met een dubbele boekhouding, nu al 20 jaar lang. We hebben altijd alle mede-eigenaars alle facturen en vermogensstanden bezorgd. Sinds kort kunnen alle eigenaars alle contracten en dergelijke digitaal opvragen”, aldus Devlies.

“Of die transparantie dan geen evidentie is? Voor mij wel, maar het vergt meer werk. Hoe meer informatie je geeft, hoe meer vragen je krijgt. Maar ik vind het belangrijk om daar op te blijven inzetten, ondanks het feit dat het investeringen vraagt.”

“Of transparantie geen evidentie is? Voor mij wel”

## BIV-mandataris

Walter Devlies was 10 jaar voorzitter van CIB Vlaams-Brabant en heeft in het verleden 8 jaar in de Nationale Raad van het BIV gezeteld. Sinds zijn verkiezing eind 2008 zetelt hij in de Kamer van Beroep. “Dat is altijd zeer verruimend geweest. Niet zozeer commercieel, integendeel zelfs. Je leert vooral collega’s op een andere manier kennen en je kan iets doen voor de sector. Indertijd hebben we bijvoorbeeld echt veel energie in de wijziging op de wet van mede-eigendommen gestopt. Die commissie van huidig BIV-voorzitter Yves Van Ermen heeft in overleg met de federaties zo’n 40 gefundeerde amendementen daarover ingediend, waarvan er een groot aantal in die wet zijn opgenomen.”

“Incasseer af en toe”

Heeft de Leuenaar goede raad voor de jongelingen? “In de eerste plaats: wees transparant en

luister goed. Bij discussies in de mede-eigendommen bedoelen mensen vaak hetzelfde, maar praten ze naast elkaar. Heb wat geduld, wees diplomatisch en incasseer af en toe. Realiseer je dat perfectie niet bestaat.”

“Zeker met een steeds complexere wetgeving die het beroep meer en meer bemoeilijkt”, maakt Devlies duidelijk. Hij vreest dat een goede service bieden in de kleinere mede-eigendommen alleen maar moeilijker wordt. “Ook voor de consument is dat geen goede zaak”, geeft hij aan. “Heel wat collega’s hebben door de bijkomende verplichtingen hun aanrekening al moeten verhogen. Er wordt te weinig nagedacht over de impact van die verplichtingen op de consument. En de niet-erkenden zijn niet onderworpen aan enige deontologie, met alle risico’s van dien. Dat stoort me. Want als er dan eens iets gebeurt, komt de syndicus negatief in het nieuws, terwijl 99,9% zijn job correct doet. Daar ben ik van overtuigd!” ■



# Wat bracht het 1<sup>ste</sup> trimester?

Dat de cijfers voor het eerste kwartaal van 2014 al verwerkt zijn, kon je al lezen in enkele eerdere edities van onze digitale nieuwsbrief BIV-Mail. Ter verduidelijking van de werking van het Instituut bundelen we nog eens enkele cijfers in een overzicht.

## De Uitvoerende Kamer - Administratief

De Uitvoerende Kamer in Administratieve zaken beheert de lijst van stagiairs en het tableau van titularissen en dus de toegang tot het beroep. Deze Kamer oordeelt met andere woorden over inschrijvingen, weglatingen en dergelijke. Onderstaande cijfers zijn cijfers van Nederlandstalige dossiers. De UK nam onder andere de hieronder opgelijste en meest opvallende beslissingen en deed in totaal 748 uitspraken. In het eerste kwartaal van 2014:

wisten

**92**  
stagiairs  
zich met succes  
in te schrijven

waarvan **76** bemiddelaars, **5** syndici en **11** stagiairs op beide deelen



werden **25** stagiairs  
ambtshalve weggelaten



weigerde de UK  
**15** aanvragen  
tot inschrijving

verkregen

**11**

occasionelen  
een verlenging

aanvaardde de UK **226** weglatingen als syndicus, **30** als bemiddelaar en **68** op beide deelen

## De Uitvoerende Kamer - Tucht

De Uitvoerende Kamer in tuchtzaken oordeelt over deontologische kwesties en behandelt dus klachten over overtredingen tegen de Plichtenleer. Onderstaande cijfers illustreren de Nederlandstalige dossiers. In het eerste kwartaal van 2014:



kwam de UK **7** keer samen



werden  
**208** klachten  
overgemaakt  
aan de rechtskundig  
assessor (RA)



klasseerde de RA  
**128** dossiers  
zonder gevolg



nam de UK **15** beslissingen,  
waaronder **7** schrappingen,  
**2** schorsingen, **1** waarschuwing,  
**1** berisping en **1** vrijspraak



betroffen **9** van  
de **15** dossiers de  
verzekering en  
borgstelling

## De Dienst Opsporing

De Dienst Opsporing strijdt tegen de niet-erkende en dus illegale makelaar. De hieronder volgende cijfers van de Dienst Opsporing omvatten zowel de Nederlandstalige als de Franstalige dossiers. In het eerste kwartaal van 2014:



waren  
**43** dossiers bij de rechtbank lopende,  
waarvan

**30** bij de Rechtbank van Koophandel



lanceerde de DO  
**17** nieuwe juridische  
acties



konden **76** dossiers afgerond  
worden zonder  
juridische acties

werden **6** vonnissen uitgesproken, waarvan **5** in het voordeel van het BIV



## “België trekt de teugels wel wat strakker aan”

Na Frankrijk gaan we in deze editie van BIV-news na wat het inhoudt om vastgoedmakelaar te zijn in Nederland. Hoe zit de vastgoedwetgeving in elkaar bij onze noorderburen? Hoe word je er vastgoedmakelaar? En hoe is het gesteld met het imago van de Nederlandse makelaar? Een gesprek met Dennis Tilli, de zaakvoerder van het Maastrichtse kantoor Wijnands Tilli.



Dennis Tilli

“De beroepstitel van vastgoedmakelaar is in Nederland niet meer beschermd”, steekt de jonge makelaar op een directe, typisch Nederlandse manier van wal. “In 2001 schafte de Nederlandse regering de beëdiging af. Dat had tot gevolg dat er een wildgroei van onervaren mensen op de markt kwam. Maar hoewel nu iedereen de titel mag voeren en bemiddelen, ben je best toch geregistreerd bij een beroepsvereniging zoals VBO of NVM. Die registratie is nodig als je verklaringen voor de rechtbank wil opstellen of als je taxatierapporten bij de bank wil laten aanvaarden. Daarvoor moet je wel je certificaten en diploma’s halen en de nodige opleiding blijven volgen. Die registratie moet je trouwens om de 5 jaar hernieuwen, terwijl de erkenning in België levenslang is. En ook bedienenden kunnen aan makelaardij doen”, legt hij uit.

### Registreren

Hoewel die registratie heel wat papierwerk met zich meebrengt, vindt Tilli het toch cruciaal. “Zo’n aansluiting geeft de consument zekerheid, want de beroepsverenigingen hebben eigen reglementen en een eigen tuchtrechtspraak. Wel kost de aansluiting al gauw de nodige euro’s naast het jaarlijkse lidgeld. Goedkopere makelaars zijn om die reden vaak nergens aangesloten.” In België is er één Beroepsinstituut en een strenge regelgeving, zoals vóór 2001 in Nederland het geval was. “Het grote voordeel daarvan is dat die strengere toegang volgens mij de markt beschermt en ervoor zorgt dat je met je commissies op een bepaald peil kan blijven. Ik heb ook het gevoel dat na het einde van de erkenningen het imago van de Nederlandse makelaar verslechterd is. Volgens mij staan we wat dat betreft op het niveau van de schapherder. In België is het imago van de vastgoedmakelaar beter.”

Wat de Nederlandse en Belgische markten betreft,

ziet de Maastrichtenaar gelijkenissen en verschillen. “Absoluut een verschil: de registratierechten. In Nederland is dat nu nog maar 2%. In België spreken we van 10% in Vlaanderen en 12,5% in Wallonië! Verder zijn de laatste jaren de Nederlandse banken ook niet meer zo geneigd om over de grens te financieren. Vroeger had ING Maastricht 28 mensen op een speciale België-afdeling. Nu niemand meer... Dat is toch jammer.” En niemand weet hoe de banken zich in de toekomst gaan gedragen, bevestigt hij.

### Innoveren

Het beroep is over de jaren beduidend veranderd, vindt Tilli. Hij heeft bijvoorbeeld het gevoel dat België nog niet zo ver staat als Nederland als het om marketing gaat. “We zetten onze website op alle manieren in om een transactie te ondersteunen. Duidelijkheid, toegankelijkheid, openheid, snelle informatie zonder een hoop gegevens te moeten achterlaten, allemaal zó belangrijk!” Tilli maakt heel duidelijk dat hij voorop wil blijven met de nieuwste trends. “Neem nu augmented reality. Straks staan we met een Google Glass voor een woning en krijgen we alle info te zien, of kunnen we er virtueel doorheen wandelen of vliegen, omdat we het gebouw met een drone in kaart hebben gebracht. Dat heeft toch een veel grotere impact dan geschreven media, of zelfs een etalage. Die technologie is echt een uitdaging!” En wat dan met de immoborden? “Het gebeurt niet vaak dat een toevallige passant je contacteert, maar het kan wel en dus moet je het niet laten liggen.”

### Attesteren

Zodra het gesprek over de verplichte attesten gaat, glimlacht Dennis opnieuw. “Dat verschilt enorm aan beide oevers van de Maas. Het EPC is in beide landen verplicht, maar als je als koper bijvoorbeeld zwaar gaat renoveren, kan je er in Nederland af-

stand van doen. Het overstromingscertificaat is in Nederland dan weer totaal onbekend.” En andersom? “In Nederland moet je niet zoveel opvragen als in België en er zijn al zeker geen verplichte attesten die in België niet nodig zijn.”

Dat houdt wel in dat de koper wat minder beschermd is. “Juist. Maar je kan een verkoper wel gemakkelijker op een verborgen gebrek aanspreken. Hij heeft de verantwoordelijkheid om iets te melden, het is niet de overheid die dat op zich neemt. Als om de twee maanden de straat blank staat, en hij meldt dat niet bij een verkoop, is hij aansprakelijk. Wij gebruiken een vragenlijst die de verkoper invult en ondertekent. Zo zijn we zelf ingedekt...” De Nederlanders worden vrijer gelaten. “Inderdaad. België trekt de teugels toch wel wat strakker aan dan Nederland.”

Tilli haalt nog een principiële verschil aan tussen beide landen. “Wist je dat we het compromis in Nederland met een ontbindende voorwaarde opstellen en in België met een opschortende voorwaarde? Dat betekent dat we in Nederland de koop sluiten, maar ontbinden als de koper geen hypotheek krijgt. In België wordt de eigenlijke transactie opgeschoven tot de koper zijn zaakjes op orde heeft.”

### Concurreren

Tot slot snijden we het thema van de concurrentie onder de makelaars aan. Ook de Nederlander speelt makelaars tegen elkaar uit en nodigt bijna altijd meerdere makelaars uit. Onvermijdelijk komt Tilli op weg naar buiten collega’s tegen. “Je weet dat als je uitgenodigd wordt voor een gesprek bij een potentiële verkoper, je niet de enige bent. Liefst van al kom ik als derde over de vloer”, zegt hij ietwat geheimzinnig daarover. De verduidelijking volgt gelukkig snel. “Het is statistisch bewezen dat het lastig is om een opdracht te krijgen als je als eerste langsgaat. Bij het eerste contact wil de opdrachtgever vooral te weten komen hoe alles in zijn werk gaat, hoe het verkoopstraject eruit ziet. Aan de tweede makelaar kan hij al wat gerichte vragen stellen en bij de derde kent hij er genoeg van om een beslissing te maken.” Maar dat wil niet zeggen dat er geen samenwerking is tussen de vastgoedmakelaars onderling. Soms omdat de opdrachtgever dat wil, soms op vraag van een makelaar zelf. Die samenwerking komt vaker voor in Nederland dan in België, heeft Dennis de indruk. “De Belgen houden wat meer afstand en kijken minder over de grens dan de Nederlanders.” ■

# Vragen over vastgoed

De vastgoedsector is goed georganiseerd, maar ook streng gereguleerd. De geldende regels zijn soms zeer specifiek en vaak moeilijk te plaatsen, waardoor er veel vragen kunnen ontstaan. De hotline van het BIV kan gelukkig een antwoord bieden op de meest prangende vragen. Hieronder enkele van de vragen die op de hotline binnenkomen en die er beantwoord werden door juristen gespecialiseerd in vastgoedrecht.

**Ik kreeg opdracht om een bouwgrond te koop te stellen. Na een korte periode bieden zich quasi gelijktijdig twee kandidaat-kopers aan die allebei bereid zijn om de vraagprijs te betalen. Hoe ga ik daarmee om?**

Je wil als vastgoedmakelaar uiteraard een zo goed mogelijk resultaat voor je opdrachtgever bekomen maar tegelijk ook zo eerlijk mogelijk handelen. Het is dan ook belangrijk om te weten dat het niet per se zo is dat wie de vraagprijs als eerste biedt ook automatisch de koper is.

Het afficheren van een vraagprijs is immers een uitnodiging tot onderhandelen. De verkoper mag uiteindelijk verkopen aan wie hij wil. Zolang een bod niet aanvaard is door de verkoper, kan hij steeds een ander bod aanvaarden. Zodra een bod aanvaard werd, kunnen noch de koper noch de verkoper daar nog op terugkomen.

In bovenstaand geval is het verstandig om beide kandidaat kopers uit te nodigen op kantoor en hen zo transparant mogelijk de situatie uit te leggen en hun opties te laten weten. Eventueel kan eraan gedacht worden om beide kandidaat-kopers de kans te geven om hun ultiem bod uit te brengen onder gesloten omslag en af te spreken dat de meest biedende de koper zal worden. Je mag als vastgoedmakelaar geen openbare verkoop organiseren – maar een bod laten doen onder gesloten omslag kan perfect.

**Ik overweeg om tijdens de vakantieperiode een jobstudent in te schakelen op mijn vastgoedkantoor. Welke taken mag ik allemaal toevertrouwen aan deze jobstudent?**

Er bestaan op zich geen beperkingen wat betreft de taken die mogen uitgevoerd worden door een jobstudent. In dat opzicht kan je een jobstudent vergelijken met een bediende. Het spreekt voor zich dat een jobstudent de nodige ervaring mist om alle taken van een vastgoedmakelaar zomaar tot een goed einde te brengen. Je denkt dus best op voorhand goed na over wat haalbaar is voor zo'n jobstudent. Je blijft als vastgoedmakelaar-werkgever immers deontologisch verantwoordelijk en je kan dus aangesproken worden voor de eventuele deontologische inbreuken van de jobstudent.

**Enkele leden van een raad van mede-eigendom van een van de mede-eigendommen waarvoor ik als syndicus optreed, menen dat het wenselijk is om in een bepaald dossier een studiebureau aan te stellen. Mag de raad van mede-eigendom zelf een studiebureau aanstellen? De leden van de VME zegden mondeling hun akkoord hiermee toe.**

De raad van mede-eigendom kan niet zomaar beslissen tot het aanstellen van een studiebureau. Een dergelijke beslissing moet genomen worden door de Algemene Vergadering. Eventueel kan aan de raad van mede-eigendom (alweer door de Algemene Vergadering) de opdracht gegeven worden om deze beslissing voor te bereiden door bijvoorbeeld al een aantal offertes op te vragen, die dan vervolgens aan de Algemene Vergadering kunnen worden voorgelegd.

**Als vastgoedmakelaar word ik gecontacteerd door eigenaars van een woning die verhuurd wordt via een woninghuurovereenkomst van korte duur. Het huidige contract loopt nog 6 maanden. De eigenaars moeten beslissen of ze de overeenkomst al dan niet zullen opzeggen. Ze willen wel blijven verhuren aan de huidige huurders maar zouden liever een hogere huurprijs vragen. Kan dit?**

Dit kan niet. De woninghuurwet verbiedt dit expliciet. Een huurovereenkomst van korte duur (3 jaar of minder) eindigt na het verstrijken van de overeengekomen periode op voorwaarde dat de verhuurder of huurder de huur opzegt ten minste 3 maanden voor de vervaldag. Een woninghuurcontract van korte duur kan één keer verlengd worden met een totale huurtijd van maximum 3 jaar. De verlenging moet schriftelijk gebeuren onder dezelfde voorwaarden. De basishuurprijs kan dus niet worden gewijzigd.

Als de huurder het contract van korte duur niet tijdig zou opzeggen en in de woning blijft zonder dat de verhuurder zich hiertegen verzet, wordt de huurovereenkomst automatisch omgezet in een huurovereenkomst van 9 jaar, te rekenen vanaf de datum waarop de aanvankelijke huurovereenkomst van korte duur in werking is getreden. De regels die van toepassing zijn op een huurovereenkomst van 9 jaar gelden hier dan ook.

De BIV-leden kunnen hun juridische vragen rechtstreeks richten tot onze helpdesk, een gratis advieslijn. Juristen, gespecialiseerd in vastgoed, geven u graag antwoord op het nummer **070 / 211 211**.

# 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.



Eric Cloes

© Reporters/Fred Guerdin

## Creëer meerwaarde in residentieel vastgoed!

Het is voor niemand nog een geheim: in het hele land loopt het aantal individuele nieuwbouwwoningen terug terwijl de verkoop van bestaande panden blijft stijgen. Als vastgoedmakelaars over de nodige middelen beschikken, kunnen ze op die markt een actievere rol spelen.

Kandidaat-kopers van bestaande woningen zijn overwegend jongvolwassenen. Ontmoedigd door de hoge kostprijs van bouwgronden en nieuwbouw (die zwaar wordt beïnvloed door de strenge vereisten inzake de energieprestaties van gebouwen), richten ze zich massaal op bestaande panden. Maar ze zijn zeker niet naïef en beseffen dat ze na hun aankoop nog zwaar zullen moeten investeren om het comfort en/of de energieprestaties van de woning te verbeteren. Het probleem is dat weinigen onder hen zich laten adviseren door een professional vóór ze een bod uitbrengen op hun droomhuis, noch zelf over voldoende kennis beschikken om in te schatten hoeveel de renovatiewerken zullen kosten. Daardoor bestaat het risico dat de schatting op basis van het voorontwerp dat hun architect hen zal voorleggen, hun budget zal overstijgen. Vooraleer vastgoedmakelaars op dat vlak een actieve rol kunnen spelen en zo een nieuw type dienstverlening kunnen verzekeren, zouden echter nog twee belangrijke zaken moeten veranderen.

### Opleiding voor makelaars

In de eerste plaats zouden vastgoedmakelaars meer vertrouwd moeten geraken met bouwtechnieken opdat ze hun taak als immocoach beter

zouden kunnen waarmaken. De meesten onder hen beschikken weliswaar over een degelijke basiskennis, maar snel uitrekenen welk kostenplaatje verbonden is aan verregaande renovaties of eventuele ernstige gebreken is nu eenmaal een moeilijke oefening.

**“ Misschien wordt het tijd voor een nieuwe visie op de manier waarop vastgoedmakelaars worden vergoed. ”**

### Vergoedingen

De manier waarop vastgoedmakelaars worden vergoed, is een tweede punt dat voor verandering vatbaar is. Vandaag worden makelaars door de verkoper betaald. Hun vergoeding bestaat uit een percentage van de verkoopprijs. Maar... kan een makelaar in die omstandigheden een kandidaat-koper correct informeren over eventuele risico's en noodzakelijke werken aan een eigendom? Speelt hij of zij wel alle argumenten uit om de prijs tijdens de onderhandelingen zo evenwichtig mogelijk te houden? Misschien wordt het tijd voor een nieuwe visie op de manier waarop vastgoedmakelaars worden vergoed. Kijk naar de notarissen: de verkoper kiest zijn notaris en indien de koper met een andere notaris samenwerkt, delen beiden de verschuldigde honoraria. Groot

voordeel van die aanpak is dat alle betrokkenen zich kunnen laten bijstaan door een professional die hún belangen verdedigt.

Een dergelijke manier van werken biedt duidelijk ook voordelen voor particulieren die een huis willen kopen en daarvoor een beroep doen op de diensten van een immocoach. In een eerste fase kan die zijn cliënten helpen om een pand te vinden dat zo goed mogelijk voldoet aan alle verwachtingen én dat binnen het budget valt. Een coach die over voldoende kennis beschikt, kan zijn cliënten verder ook inlichten over welke werken er nog moeten gebeuren en welke bedragen daarvoor moeten worden uitgetrokken (bijvoorbeeld: de vervanging van de elektrische installatie, het isoleren van het dak, het vernieuwen van de dakbedekking...). In een later fase kan hij dan met zijn collega die door de verkoper werd aangezocht, onderhandelen over de prijs, rekening houdend met de vastgestelde kleine of grotere gebreken. Zo kan de verkoop tegen een correcte prijs plaatsvinden. Met dergelijke methode kunnen opnieuw 'waarheidsgetrouwe' prijzen worden gehanteerd en voorkomen we de vastgoedzeepbel waarvoor buitenlandse waarnemers ons al enkele jaren waarschuwen. ■

Eric Cloes

Eric Cloes is architect en hoofdredacteur van de maandbladen *Ik ga Bouwen & Renoveren* en *beter bouwen & renoveren*.