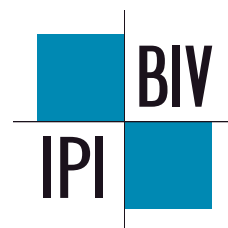


2014 > 3

# BIVnews

BEROEPSINSTITUUT VAN VASTGOEDMAKELAARS



## AL GEHOORD VAN DE VASTGOEDJAGER? “Wij verkopen consulting, geen vastgoed”



BIV  
2014/3

MODEVIS

0425M

NIEUWE GEWESTREGERINGEN  
**Ministers van Wonen  
aan het woord**

FILIP DEWAELE  
**“Verkopen is het leukste  
dat er is”**

## Inhoud



### 9-10 dossier

Vastgoedjagers

### 6-8 Interview

Interview met o.a. Liesbeth Homans



### 14

#### biv

Werkingscijfers BIV

#### opinie

3  
All the way

16  
“De waardering van de Belgische vastgoedmarkt: een complex samenspel?”

#### actua

4  
Bescherming van derdenrekeningen van vastgoedmakelaars

5  
De nieuwe Woonbonus

#### interview

6  
Drie gewesten, drie visies

#### dossier

9  
Al gehoord van de vastgoedjager?

#### biv

11  
Nieuwe leden

13  
Wat bracht het 2de trimester?

#### people

12  
“Verkopen is het leukste dat er is”



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

#### Werken 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 veelelvoudig worden dan mits uitdrukkelijke vermelding van het BIV.

# All the way



De regionale coalities hebben relatief vlug vorm gekregen en de verschillende deelregeringen zijn gevormd. De politieke partijen aan de regionale macht hebben nu de volle 5 jaar de kans om een verschil te maken. Op federale maatregelen is het op het moment van schrijven nog even wachten, maar ook daar begint zich een coalitie af te tekenen die inhoudelijk dicht genoeg bij elkaar lijkt te liggen om all the way te gaan, in alle betekenissen.

De eerste signalen die we ontvangen over toekomstige maatregelen voor onze sector, zijn alvast overwegend positief. Zo steunen we volledig het wetsvoorstel om de derdenrekeningen voor vastgoedmakelaars te beschermen, aangezien dit gewoon iedereen ten goede komt. Omdat de beleidsvisies van de drie gewesten niet direct gelijk lopen, leggen we ze in dit nummer naast elkaar in een gesprek met de drie bevoegde ministers. Daarin komen eigendomsvererving en de private huurmarkt aan bod, net als de woonbonus en het uitbreiden van het aanbod aan woningen. Oordeel

vooral zelf over wie welke accenten legt. Waakzaamheid blijft in elk geval geboden en we zullen dan ook verder blijven masseren waar nodig.

Het mag duidelijk zijn dat uw Instituut ook op andere fronten actief blijft. Uw wekelijkse nieuwsbrief BIV-Mail hebben we bijvoorbeeld zowel vóór als achter de schermen grondig gemoderniseerd.

In dit voorlaatste nummer van dit jaar vindt u naast de eerder aangehaalde interviews opnieuw enkele werkingscijfers van uw Instituut en leest u over een echte niche onder de vastgoedmakelaars, de zogenaamde vastgoedjagers. De interessante nieuwe gastcolumn komt van bankenkoepelvereniging Febelfin.

De volgende uitgave van BIV-News, die begin januari zal verschijnen, zal een uitgebreide evaluatie van de nieuwe vastgoedmakelaarswet bevatten, die dan iets meer dan een jaar in voege is getreden. Maar nu al zien we dat de Uitvoerende Kamer wel degelijk

gebruik maakt van haar mogelijkheden om alternatieve straffen op te leggen die de betreffende vastgoedmakelaar en bij uitbreiding het beroep professionaliseren en vallen de deelkolommen meer en meer in hun definitieve plooi. Ook onderwerpen we in de volgende BIV-News, meteen weer de laatste van dit jaar, de op 1 januari ingevoerde competentietest aan een eerste analyse.

Veel leesplezier!

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

# Bescherming van derdenrekeningen van vastgoedmakelaars

Wetsvoorstel vult bestaande deontologische verplichting aan en beschermt consument nog beter

Zoals we in BIV-News 74 ook al berichtten, heeft CD&V recent een nieuw wetsvoorstel ingediend om de derdenrekening van de vastgoedmakelaar onder de bescherming te laten vallen zoals die al bestaat voor advocaten, notarissen en gerechtsdeurwaarders. Het Instituut heeft dit steeds nagestreefd en juicht het voorstel dan ook ten zeerste toe.

In 2013 werd al een algemene regeling uitgewerkt om ervoor te zorgen dat derdengelden, die niet aan de professional toebehoren, maximaal beschermd zijn en bv. bij een faillissement nooit in beslag kunnen worden genomen. Vlak voor die wet in z'n

definitieve vorm zou gegoten worden, werden de vastgoedmakelaars, als een van de vier beroepsgroepen die derdengelden kunnen ontvangen, echter geschrapt uit de regeling, omdat volgens een aantal parlementsleden er voor de makelaardij geen "sense of urgency" zou zijn. De huidige wetgeving inzake derdenrekeningen is dus enkel van toepassing op de advocaten, deurwaarders en notarissen. Dit uiteraard tot grote verbijstering van iedereen. De sector stond immers van meet af aan achter deze consumentvriendelijke maatregel en zorgde ook mee voor praktijkgerichte input.

Om zowel de consument als de vastgoedma-

kelaars de nodige bescherming en garanties te bieden, nam de sector zelf haar voorzorgen. Zo is de financiële borgstelling van derdengelden deontologisch verplicht sinds 1999. Deze borgstelling garandeert de consument de (terug)betaling van het geld dat op de derdenrekening van de vastgoedmakelaar werd geplaatst. Daarnaast voorziet het BIV ook de nodige controle mogelijkheden over elke derdenrekening die in de sector gebruikt wordt.

Vanuit het BIV zullen we de nodige stappen blijven ondernemen om de markt de nodige professionaliteit te garanderen.

## Uitgebreidere informatieplicht in Brussel

### Brussels Gewest bemoeilijkt de taak van de vastgoedmakelaar

In het Brussels Gewest maken nieuwe regels in artikel 281 het BWRO, het Brussels Wetboek van Ruimtelijke Ordening, het niet gemakkelijker voor de vastgoedmakelaar. We berichtten hier al over in BIV-News 74, maar hieronder vind je nog eens samengevat de verschillen tussen Vlaanderen en Brussel.

De verschillen zijn duidelijk groot. Het Instituut stelt zich dan ook serieuze vragen bij de haalbaarheid van deze nieuwigheden. Kunnen de Brusselse gemeenten dit bolwerken? En wat indien dit niet het geval is? Zijn de zware sancties die de makelaars kunnen oplopen gerechtvaardigd? Vooral bij de verhuur, waar de regels van toepassing zijn ongeacht de duurtijd van de verhuurperiode, verwachten we problemen. Het BIV blijft de zaak daarom opvolgen en zal het Brussels parlement interpellieren.

	Vlaanderen	Brussel
<b>Publiciteit in afwachting van ontvangst van informatie:</b>	Toegelaten (op voorwaarde dat de aanvraag gebeurd is)	Verboden
<b>Welke woningen:</b>	Alle woningen die te koop of voor meer dan 9 jaar te huur aangeboden worden	Voor alle koop- en huurwoningen
<b>Periode voor gemeenten om aanvraag te verwerken:</b>	2 maanden	1 maand
<b>Van toepassing op:</b>	Gemeenten met goedgekeurd plannen- en vergunningenregister	Hele gewest





## De nieuwe Woonbonus

Het zal niemand ontgaan zijn dat de kersverse Vlaamse Regering heeft ingegrepen in het systeem van de hypothecaire belastingaftrek, beter gekend als de Woonbonus. Het systeem blijft in voege, zoals de Vlaamse coalitiepartners N-VA, CD&V en Open Vld elk vóór de verkiezingen beloofden, maar wordt wel gevoelig uitgedund. Bovendien is het afwachten of er budgettaire ruimte is voor een vermindering van de registratierechten.

Wie leent en een woning koopt moet de authentieke akte en dus ook de hypotheekakte bij de notaris laten verlijden voor 31 december van dit jaar. Enkel dan kan je genieten van de voorwaarden voor de huidige, bestaande contracten. “Wel zullen de fiscale bedragen van het aanslagjaar 2015 behouden worden voor de berekening van de belastingvermindering van die bestaande contracten”, verduidelijkt de Vlaamse administratie op haar website. Die stelling komt er op neer dat de bestaande bedragen niet meer geïndexeerd

worden, waardoor de reële waarde van de bonus geleidelijk aan afneemt.

Wie een woonlening afsluit vanaf 1 januari 2015 zal volgens berekeningen van fiscalist Jef Wellens van Kluwer een stuk minder kunnen recupereren. Die nieuwe regeling kan een gezin jaarlijks tot 1.300 euro kosten.

Bronnen: vlaanderen.be, DS

## Ideale moment om leningen te herzien

Door de lage rentevoeten voor woonkredieten kan het voor mensen die tussen 2006 en 2009 een woning gekocht hebben, erg interessant zijn om hun lening te herzien. Leningen tussen 2,5 en 3 procent zijn al een tijdje geen uitzondering meer.

Al moet je als eigenaar wel een initiële investering doen in de vorm van een wederbeleggingsvergoeding van drie maanden interest. Maar de huidige rentevoeten zijn zo laag dat je al snel op winst kan belanden. Zelfs een klein verschil in percentage kan op pakweg 20 jaar al gauw een paar duizend euro opbrengen. Het is goed mogelijk dat je eigen bank je een beter aanbod doet, maar zodra je 1 procent winst kan maken, loont het al om over te stappen naar een andere bank. En dat ondanks het feit dat je tweemaal bij de notaris moet langsgaan.

Bron: HNB

## Tekort aan garageboxen aan de kust drijft prijzen op

Een garagebox is een grote luxe geworden aan zee. De prijzen voor garageboxen aan de kust zijn enorm gestegen. Veel vraag en weinig aanbod is de grote oorzaak. In Knokke zijn er garageboxen van de hand gegaan tussen 100.000 en 150.000 euro, maar ook in Oostende leg je gemiddeld 50.000 euro neer. De prijzen zijn op een aantal jaren tijd verdubbeld en dat trekt investeerders aan. Bovendien heeft een garagebox nauwelijks onderhoud nodig.

Bron: DS



## Drie gewesten, drie visies

De verkiezingen van 25 mei hebben de kaarten grondig dooreengeschud. De bevoegdheden die belangrijk zijn voor onze sector liggen nu bij bestuurders met sterk uiteenlopende visies: in Brussel wordt het woonbeleid beheerd door het CdH, in Wallonië door de PS en in Vlaanderen door de N-VA. Ook hun uitdagingen verschillen sterk. Nu de kabinetten worden geïnstalleerd, neemt BIV-News u mee op tocht door de gewesten.

Liesbeth Homans  
(N-VA)

### “Het doel blijft om eigendomsverwerving te stimuleren”

Drie jaar geleden pleitte u al in BIV-News voor de overdracht van meer bevoegdheden naar Vlaanderen en de harmonisering van de pakketten. Nu heeft u die uitgebreidere bevoegdheden zelf in handen. Waar legt u nu uw prioriteiten?



**Drie jaar geleden pleitte u al in BIV-News voor de overdracht van meer bevoegdheden naar Vlaanderen en de harmonisering van de pakketten. Nu heeft u die uitgebreidere bevoegdheden zelf in handen. Waar legt u nu uw prioriteiten?**

“Het klopt dat er inderdaad een aantal bevoegdheden intussen werden overgedragen, maar spijtig genoeg kunnen we nog steeds niet praten over een duidelijk homogeen bevoegdheidspakket. Maar dat belet ons niet om wat we zelf kunnen doen, grondig aan te pakken. Ik denk hierbij in de eerste plaats aan de overdracht van de fiscale bevoegdheid voor de enige eigen woning, de zogenaamde woonbonus. Doordat deze bevoegdheid Vlaams geworden is, kunnen we de woonfiscaliteit grondig herzien. Het doel blijft om eigendomsverwerving te stimuleren, maar de perverse effecten zoveel mogelijk uit te sluiten. Ik wil graag nogmaals benadrukken dat er voor de bestaande contracten niets verandert. Het contract dat de overheid destijds met de burger is aangegaan, veranderen we niet. Over de wijzigingen kan ik u nog geen concrete antwoorden geven maar laat ook daar weinig geruchten over bestaan: de woonbonus blijft grotendeels behouden.”

“Daarnaast is Vlaanderen sinds 1 juli ook bevoegd voor de huurwetgeving. Deze zal geïntegreerd worden in een eigen Vlaamse Huurcodex met als uitgangspunten: de betaalbaarheid, de bescherming van de woonkwaliteit, de woonzekerheid voor de huurder én het versterken van de garanties en betaalbaarheid voor de verhuurder. We zullen steeds overleg voeren met alle betrokken partijen voor er aanpassingen aan de woninghuurwetgeving zullen doorgevoerd worden. Continuïteit en respect voor de partners staat hier voorop. Maar ook hier trekken we het rechten-en-plichtenverhaal door met een goed evenwicht tussen huurder en verhuurder. Zo vind ik het bijvoorbeeld belangrijk dat er bij betwisting van schadegevallen een

oorzakelijkheidsonderzoek wordt gevoerd waarbij vertrokken wordt van de plaatsbeschrijving zoals opgesteld bij aanvang van de huurovereenkomst.”

“Tot slot zal er ook werk gemaakt worden van stimulerende maatregelen voor renovatie, vernieuwbouw en langdurig verhuur van kwalitatieve woonegelegenheden aan derden.”

**De toekomst van de woonbonus is nu min of meer duidelijk, maar de toekomst zal uitwijzen wat de woningprijzen zullen doen en, bij uitbreiding, hoe de betaalbaarheid van een eigen woonst zal evolueren. Eigendomsverwerving blijft belangrijk voor de nieuwe coalitie, zo begrepen we uit het regeerakkoord, maar wat plant de Vlaamse regering verder nog om wonen betaalbaarder te maken?**

“Steenmaatregelen als de woonbonus mogen zo min mogelijk negatieve bijwerkingen hebben. Als ze de prijzen artificieel hoger houden, dragen we als overheid niet bij tot het betaalbaar wonen. Studies wijzen in die richting. Alleen al daarom is het nodig om bij te sturen, zonder het kind met het badwater weg te gooien. Eén van de andere belangrijke maatregelen waar we aan denken is een vereenvoudiging van de registratierechten, met als doel een globaal lager tarief voor de gezinswoning.”

“We gaan ook werk moeten maken van de verdichting. De ruimte in Vlaanderen is niet onbeperkt. In die zin leggen we ook het accent op renovatie en hergebruik. De bevolkingsevolutie, zeker in de steden, verplicht ons om creatief en met een frisse blik te kijken naar de beschikbare ruimte. Dat is een boeiende uitdaging voor alle overheden.”

“Als minister wil ik ook een lans breken voor een actief grondbeleid op

maat: samen met andere (semi) publieke besturen en private partners moeten we meer kavels in woonzones op de markt kunnen brengen en tegelijk het aanbod verhogen door het verantwoord aansnijden van woonuitbreidingsgebieden.”

“De sociale leningen (Vlaamse woonlening) blijven een belangrijk instrument voor deze regering. Alleen willen we ze wel duidelijker afstemmen op wie dit nodig heeft. De criteria zijn onlangs verscherpt. Een broodnodige maatregel om de juiste doelgroep te bereiken.”

“Op de sociale huurmarkt maakt Vlaanderen komaf met het concept “levenslang wonen”. Contracten moeten na verloop van tijd herzien kunnen worden. Wie een hoger loon heeft en sterk genoeg is om op de private huurmarkt een woning te vinden, moet plaats maken voor mensen die op de wachtlijst staan. Ik begrijp de pleidooien voor een sociale mix en het verhogen van de leefbaarheid van sommige wijken en woonblokken. Leefbaarheid verhogen is een absoluut aandachtspunt. Dat kan u ook afleiden uit het woonbeleid dat ik in Antwerpen heb gevoerd waar we zwaar hebben ingezet op renovatie van sociale woningen en het verhogen van de sociale levenskwaliteit. Maar met dergelijke wachtlijsten, is het onverantwoord om ‘levenslang wonen’ te blijven garanderen.”

### “Leefbaarheid verhogen is een absoluut aandachtspunt”

“Het principe dat we naar voor schuiven, houdt in dat we de sociale huurmarkt willen voorbehouden aan wie het echt moeilijk heeft. Dat betekent niet dat wie net te veel verdient aan zijn lot wordt overgelaten. We gaan geen nieuwe werkloosheidsval creëren via de woning. Maar met gerichte maatregelen als huursubsidies zorgen we ervoor dat er meer doorstroming komt richting private huurmarkt en de wachtlijsten een stukje worden ingeperkt.”

**Uw partij sprak eerder al over de onschatbare waarde van de informatie waarover een vastgoedmakelaar beschikt, zoals over wat de burger wil en wat hij kan betalen voor een bepaalde woning. Toen ging het echter over de gemeenten. Ziet u ook opportuniteiten om de kennis van de vastgoedmakelaars in te zetten op Vlaams niveau?**

“Uiteraard. De input van vastgoedmakelaars is van groot belang. Een voorbeeld. Bij een aantal ondersteunende woonmaatregelen willen we bekijken of we deze regionaal moeten diversifiëren. Neem nu de Vlaamse woonlening. Voor een maximale woningwaarde van 200.000 euro krijg je in de ene gemeente veel meer dan in een andere gemeente. Daar kunnen we het beleid op afstemmen. Onder andere hiervoor is jullie informatie meer dan nuttig.”

Céline Frémault (CdH)

## “De uittocht van de middenklasse indammen”

Het Brusselse Gewest heeft werk voor de boeg inzake het woonbeleid. CdH-minister Céline Frémault is zich daar goed van bewust. Zij licht haar prioriteiten toe om de problemen van een groeiende demografische druk en torenhoge vastgoedprijzen aan te pakken.

**Nu de prijzen van het vastgoed in de hoofdstad de pan uitswingen, zoeken veel Brusselse jongeren naburige gewesten op waar vastgoed nog betaalbaar(is) is...**

“Daarom is een betere toegang tot vastgoed een van mijn prioriteiten, net zoals het indammen van de uittocht van de middenklasse. Meer Brusselaars – en vooral jongeren – in staat stellen om een woning te verwerven is een uiterst belangrijke uitdaging. Wij hebben op dit domein al veel inspanningen geleverd. Die ga ik voortzetten en waar mogelijk nog uitbreiden. Om dat doel te bereiken, moeten we alle middelen gebruiken waarover we beschikken, onder andere op fiscaal gebied. We maken momenteel een stand van zaken op en we inventariseren de bestaande middelen. Er worden ook al allerlei initiatieven genomen om zo snel mogelijk tot tastbare resultaten te komen!”

**De meeste Brusselaars besteden 30% van hun inkomen aan hun woning. Dat is veel. Mensen met een laag inkomen ondervinden steeds meer moeilijkheden voor hun huisvesting**

“Ik wil dat de nodige inspanningen worden geleverd om de dichtheid van het openbare woonbestand te vergroten. Dit is een essentiële sociaal-economische uitdaging, vooral omdat de demografische druk op het Gewest toeneemt. In dit opzicht is het cruciaal dat alle betrokken actoren samenwerken op een gecoördineerde manier. Ik ben ook van plan om alle mogelijkheden voor een publiek-private samenwerking te onderzoeken. Het is de bedoeling om het openbaar aanbod van sociale woningen voor mensen met een bescheiden of gemiddeld inkomen uit te breiden. Het is in deze context ook belangrijk dat de politiek de administratieve en stedenbouwkundige procedures vereenvoudigt en rationaliseert om het proces van vernieuwing en uitbreiding van het openbare woningbestand te versnellen.”

**Eén van de mogelijkheden voor lage inkomens is de invoering van de huurtoelage.**

“Momenteel stellen wij vast dat het aanbod van openbare woningen met sociale doeleinden in het Brusselse Gewest te beperkt is in verhouding tot de vraag. Veel Brusselaars hebben dan geen andere keuze dan een steeds groter gedeelte van hun inkomen uit te geven aan hun woning of om genoegen te nemen met een lagere kwaliteit en minder comfort. Ik ben er van overtuigd dat het invoeren van een huurtoelage op de privémarkt ten gunste van personen met een laag inkomen een efficiënte maatregel is. Dit is dan ook één van mijn prioriteiten. Er loopt momenteel zelfs al een testfase. Na een grondige evaluatie zullen we het principe en de werking nog verfijnen.”

**Welke oplossingen kunnen het hoofd bieden aan de bevolkingsdruk?**

“Om te beginnen moeten we een actief beleid voeren om de bestaande woningen aan te passen. We moeten ook optreden omdat er nog te veel oude – en vaak leegstaande – woningen zijn die niet of niet langer voldoen aan de normen inzake levenskwaliteit die de Brusselse bevolking terecht mag verwachten. De overheid vervult in dit opzicht een voorbeeldfunctie.”





Paul Furlan in Wallonië

## “Het is van fundamenteel belang de huurmarkt te verbeteren”

De Gewestelijke Beleidsverklaring van Wallonië is ambitieus. Om de demografische boom op te vangen, is het Gewest van plan om 250.000 nieuwe publieke en private woningen neer te zetten tegen 2030. Socialist Paul Furlan is zich bewust van de uitdaging die hem te wachten staat, maar hij wil zeker niet over één nacht ijs gaan. Zijn bedoeling is onder meer de werking van de private huurmarkt te verbeteren.

### Wat zullen uw prioriteiten zijn op het vlak van huisvesting voor deze legislatuur?

“Wat de vastgoedsector betreft, zullen mijn prioriteiten uitgaan naar de regionalisering van de woninghuur en de woonbonus. In de Gewestelijke Beleidsverklaring staat vermeld dat huurcontracten voor particuliere woningen het voorwerp moeten vormen van een evaluatie. Over dit onderwerp is duidelijk al heel wat nagedacht tijdens colloquia, in boeken en via tal van stellingnames van allerhande mensen. Vandaag moet de vooruitgang waartoe een breed overleg met de sector zou kunnen leiden, de huurmarkt verbeteren, zonder stokken in de wielen te steken van de huisbazen die in hun woningen investeren. We moeten middelen inzetten, met name op fiscaal vlak, waardoor eigenaars kunnen blijven investeren in het huisvestingsbeleid. Een instrument als het huurwaarborgfonds zou overigens de vertrouwensrelatie tussen huurders en huiseigenaars moeten bevorderen.”

### Wat bent u van plan op het vlak van de huurprijzen, een bijzonder gevoelig onderwerp?

“Het Gewestelijk Beleidsakkoord voorziet in het opstellen van een indicatief referentierooster voor de huurprijzen. De toekenning van overheidssteun zal bovendien afhankelijk worden gemaakt van de naleving van dit rooster. Ik zal deze doelstelling volgen. Dat zal uiteraard niet gebeuren zonder overleg met de huurmarktsector.”

### In de Gewestelijke Beleidsverklaring staat dat de woonbonus behouden blijft voor de kredieten die reeds afgesloten zijn. Wat met de rest?

“Ik ben bijzonder gevoelig voor de thematiek van de woonbonus. Nu het parlementair verlot voorbij is, zal dat dan ook mijn prioriteit zijn. Op basis van de informatie waarover ik beschik en die we krijgen van de federale staat, ga ik een denkoefening opstarten met de betrokken partijen, om na te denken over hoe het verder moet en hoe de bonus kan geoptimaliseerd worden.”

### Welke parameters moeten in aanmerking worden genomen in dit complex dossier?

“Ik heb een duidelijke lijn om dit dossier in goede banen te leiden: een manier vinden om deze bonus te hervormen en daarbij zowel het belang van de burger die investeert als dat van de vastgoedmarkt en de Waalse overheidsfinanciën veiligstellen.”

### Wat is de methode-Furlan?

“Zoals jullie snel zullen merken, neem ik geen enkele beslissing zonder overleg te plegen met de sector. Ik zal de sector betrekken bij de beslissingen die genomen worden. Ik zal snelheid ook niet met overhaasting verwarren, want uit ervaring weet ik dat doelstellingen niet worden bereikt door tegen de stroom in te roeien. Ik overleg en handel.” ■





Eric Cloes schreef in zijn gastcolumn in ons vorige nummer over de meerwaarde die kopers kunnen vinden door zelf ook een vastgoedmakelaar onder de arm te nemen. Aan de zijde van die kopers profileren zich vandaag de dag steeds vaker zogenaamde “vastgoedcoaches” of “vastgoedjagers”. Zij zijn vastgoedmakelaars die zichzelf als consultants beschouwen die zelf geen vastgoed in portefeuille nemen en dus niet in concurrentie treden met klassieke vastgoedmakelaars, maar die uitsluitend kopers ondersteunen en adviseren.

# De vastgoedmakelaar van de koper

De zogeheten “property hunters”, vastgoedjagers of immojagers zijn in Brussel actief sinds 2006. In Vlaanderen zijn ze hier en daar beter bekend als “vastgoedcoach”. De vastgoedcoach of -jager komt op de markt met een opdracht van de koper, de traditionele vastgoedmakelaar wordt ingeschakeld door de verkoper. Hun aanvaarding door de “klassieke” vastgoedmakelaars liep niet meteen van een leien dakje. Maar het wantrouwen ebt weg en nu raken ze beter bekend bij het grote publiek...

Zoals de betrokkenen het zelf zeggen: de vastgoedjager is in België nog een nobele onbekende voor de man in de straat. Toch bestaat het beroep al een goeie twintig jaar ... of toch in elk geval in de Verenigde Staten, waar vóór de crisis één transactie op drie door een vastgoedjager werd geregeld. Pas vanaf het begin van de jaren 2000 ontwikkelt het beroep zich ook in Europa, eerst in grote steden zoals Londen en Parijs, later ook in kleinere hoofdsteden of provinciesteden.

In 2006 streken de eerste vastgoedjagers neer op de Belgische markt en meer bepaald in Brussel. De sector bekeek ze aanvankelijk heel argwanend. “Dat is wel het minste wat je kan zeggen”, zucht Caroline Lucidi (Home Dating), de eerste die zich in Brussel op de vastgoedmarkt waagde. In 2006 was een vastgoedjager niet alleen volslagen onbekend bij het grote publiek, maar ook de vastgoedmakelaars zagen in die nieuwe vastgoed-specialisten alleen maar nieuwe concurrenten. “In het begin waren de relaties met de traditionele vastgoedmakelaars dan ook heel moeilijk,” legt de Française uit. “De vastgoedmakelaars gingen in de verdediging. Ze dachten dat ik hun klanten en meteen ook hun commissie ging afpakken.” Vandaag twijfelt geen enkele specialist uit de sector er nog aan dat beide beroepen complementair zijn. Het vertrouwen kwam er pas met de jaren. “Na twee, drie jaar begon het tij te keren, toen er nog anderen dit beroep kozen en het wat ruimer bekend werd”, erkent Caroline Lucidi. “De vastgoedmakelaars begrepen toen dat een vastgoedjager klanten aanbrengt en dat samenwerking nuttig kan zijn.” Er zijn nog altijd vrij weinig vastgoedjagers in de hoofdstad en ze vormen een kleine groep waarin iedereen zijn rol en plaats heeft. Sommigen richten zich meer op de bovenkant van de markt en het expat-publiek, anderen hebben succes bij Belgische klanten.

## Bij het BIV?

Ja, absoluut! Als tussenpersoon bij vastgoedtransacties treedt de vastgoedjager evenzeer op als een vastgoedmakelaar, die BIV-erkend moet zijn. Dit gebeurt weliswaar met de specifieke taak om een bepaald type vastgoed te zoeken voor zijn klanten. Zij begeleiden en adviseren kopers in hun zoektocht naar een onroerend goed. “Zoals de ‘klassieke’ makelaars sluiten wij makelaarsovereenkomsten en ondertekenen wij zoekvolmachten – in ons geval exclusief en voor rekening van de koper. Dus uiteraard hebben wij een BIV-erkenning”, verklaart James Goffin, managing partner bij Property Hunter. Caroline Lucidi was dan weer een beetje verbaasd toen ze haar activiteiten startte en ze een BIV-erkenning moest kunnen voorleggen. “In Frankrijk is de toegang tot het beroep veel eenvoudiger, dus het verbaasde mij.

## Als tussenpersoon bij vastgoedtransacties treedt de vastgoedjager evenzeer op als een vastgoedmakelaar, die BIV-erkend moet zijn

Maar uiteindelijk ben ik tevreden dat ik de titel heb behaald. Tijdens mijn stage heb ik veel geleerd en de erkenning verhoogt mijn geloofwaardigheid”, zegt Caroline Lucidi.

## Het standpunt van de consument

“Belgen zijn het helemaal niet gewoon om een beroep te doen op een vastgoedjager”, erkent Julien Dessauny, eveneens managing partner bij Property Hunter. Helemaal niet? Laten we zeggen nog

niet helemaal... Want wie de service heeft geprobeerd, is tevreden! Ook al vind je buiten de hoofdstad nog maar weinig vastgoedjagers, de mond-tot-mondreclame begint te werken.

“Er zijn zoveel kopers die het spijtig vinden dat ze niet eerder een beroep hebben gedaan op iemand om vastgoed te zoeken”, zegt Julien Dessauny. Het zou voor hen immers een grote zorg minder zijn geweest. Want vastgoedjagers zijn echte consultants. Hun hoofdprijs is dubbel: vastgoed vinden en de klant begeleiden doorheen het hele aankoopproces (offerte, overeenkomst, akte). “Als een klant bijvoorbeeld een bank, notaris of architect nodig heeft, dan brengen wij hem in contact met degelijke, betrouwbare personen en instellingen. Wij willen dat de klant geen enkele kans laat liggen, zodat hij het vastgoed tegen de juiste prijs kan kopen, in alle veiligheid”.

## Kopen tegen de juiste prijs

Prospectie, verkennende bezoeken, rapport met objectieve informatie, selectie van het meest interessante vastgoed, bezoek samen met de klant ... “Als de klant het pand gevonden heeft dat hem aanstaat, maken wij een checklist van alle elementen die bewijzen dat het een goede investering is. Wij ramen de handelswaarde van het goed en optimaliseren de onderhandelingen. Want het is belangrijk om tegen de juiste prijs te kopen!” Dan volgen administratieve stappen en informatievergaring bij stedenbouw, inzake de mede-eigendom, over de notariskosten. “Als er werken moeten worden uitgevoerd, vragen wij offertes aan, zodat de koper weet welke kosten hij zal moeten dragen”, aldus nog Julien Dessauny.

De onbetwiste troeven van de vastgoedjager zijn zijn marktkennis en zijn netwerk. De koper is zeker dat hij tegen de juiste prijs koopt en krijgt toegang tot bepaalde panden die niet op de markt

komen. En dat appreciëren klanten enorm. Maar let op: een vastgoedjager kan geen wonderen doen om onder de prijs te kopen. “Een correcte prijs voor elk goed is ons doel: het pand moet van goede kwaliteit zijn, in een aangename omgeving liggen, in een gebouw zonder problemen met de mede-eigendom en in een goede algemene toestand. Als de prijs correct is, moet je geen tijd verliezen om er een paar duizend euro’s af te pingen, met het gevaar dat het vastgoed voor je neus door iemand anders wordt weggekaapt! Kwaliteitsvol vastgoed is zeldzaam en verkoopt snel”. Er bestaan ook onterechte vooroordelen over het budget. Zo zijn vastgoedjagers er niet alleen voor de top van de markt en de Europese expats. “Het budget van onze klanten – voor 60% Belgen – zit meestal tussen 200 en 500.000 euro”.

## Natuurlijke evolutie

Zou het beroep van vastgoedjager de toekomst van het beroep van vastgoedmakelaar zijn? “Ik zie het eerder als een evolutie”, zegt James Goffin. “Uiteindelijk is het maar logisch dat er ook bij ons zo’n consultingdiensten ontstaan. In de VS geeft de vastgoedmakelaar zowel aan de koper als aan de verkoper advies. In België ondersteunt een vastgoedkantoor in de eerste plaats de verkoper. En de koper dan? Het beroep van vastgoedjager is de logische voortzetting van het beroep van vastgoedmakelaar”. Maar iedereen zijn eigen job! Beide beroepen zijn geen concurrenten van elkaar en niemand heeft voorrang op de ander. “De traditionele vastgoedmakelaar verkoopt het vastgoed dat hem wordt toevertrouwd en wij verkopen consulting. Wij vinden dat een vastgoedjager geen vastgoed in portefeuille mag nemen.”

## Menselijk aspect weer centraal stellen

Een goede vastgoedjager moet uitstekend met iedereen kunnen opschieten. “Bij ons zijn psychologie en ‘menselijke gevoeligheden’ belangrijker dan bij een klassieke vastgoedmakelaar. Het is ons beroep om de klant te helpen. Daarvoor moeten wij hem helemaal doorgronden om perfect aan zijn verwachtingen te voldoen”, meent James Goffin. Een goede jager moet niet alleen psychologisch doorzicht hebben, maar ook de markt perfect kennen, over een uitstekend netwerk beschikken en de nodige juridische en administratieve kennis achter de hand houden. “Een van de grootste moeilijkheden waarmee wij nog worstelen is het slechte imago van een vastgoedmakelaar. Wij moeten de negatieve vooroordelen over vastgoedmakelaars die deuren ‘forceren’ wegnemen. Onze positionering moet duidelijk zijn: wij zijn geen verkopers, maar consultants”, besluit James Goffin. Dat is vandaag dus de uitdaging: het beroep van vastgoedjager meer in de media brengen en aantonen hoeveel hulp deze specialisten kunnen bieden aan iemand die vastgoed wil kopen of huren. ■



Al onze gesprekspartners zijn het erover eens: “Het beroep van vastgoedjager schenkt veel voldoening”. Vastgoedmakelaars die de overstap wagen en in dienst van de koper of huurder werken, zijn geen uitzondering meer. Enkele getuigenissen.



### Christophe de Viron (Ideal Home)

“Ik ben heel geleidelijk in het beroep van vastgoedjager gerold. Ik ben ooit begonnen als traditionele vastgoedmakelaar en ik kreeg toen veel vrienden over de vloer die mij advies

kwamen vragen en wilden dat ik voor hen uitkeek naar vastgoed dat aan hun verwachtingen beantwoordde. Ik begon in te zien dat hiervoor in België een markt bestond. Geen enkele vastgoedspecialist begeleidde toen de koper bij alle stappen in de aankoop van vastgoed. De vastgoedjager vertegenwoordigt de koper. Mensen bekijken hem op een heel andere manier dan de vastgoedmakelaar, die vaak ondergewaardeerd wordt. En dat is heel aangenaam. Wij worden met de glimlach ontvangen, zowel door de eigenaars als door de klassieke vastgoedmakelaars. Die laatsten kennen tegenwoordig ons beroep en zien in ons geen concurrenten meer, maar partners. Op menselijk gebied is dit ook een heel verrijkend beroep. Een vastgoedjager ontwikkelt een echte, nauwe relatie met zijn klant. Zij hebben regelmatig contact met elkaar, soms zelfs dagelijks. Sommige klanten zijn trouwens vrienden geworden.”



### Morgane Houart (Property Hunter)

“Ik heb eerst zeven jaar als traditionele vastgoedmakelaar gewerkt en toen werd ik benaderd door een groep jagers die mij voorstelden om het vastgoed eens op een andere

manier te bekijken. Ik was al eerder met hen in contact gekomen toen zij op zoek waren naar bepaalde panden en ik had gemerkt hoe goed hun relatie met hun klanten was en dat er veel wederzijds vertrouwen bestond. En dat was juist wat ik toen het meeste miste in mijn beroep: verkopers laten je graag concurreren met andere makelaars en de kopers trekken toch maar alles wat je zegt in twijfel. Maar voor die overstap heb ik ook een prijs betaald: ik moest verscheidene jaren prospectie achter mij laten en verkoopopdrachten weigeren, want ik vind dat je niet tegelijk klassieke vastgoedmakelaar en ook vastgoedjager kan zijn. Een jaar geleden heb ik dan een ander petje opgezet en nu ben ik daar heel blij mee. Ik geniet van de goede contacten met mijn klanten en van hun vertrouwen en tegelijk stel ik het op prijs dat ik een goede verstandhouding met mijn collega-vastgoedmakelaars heb bewaard.”



# Nieuwe leden

**Op 10 juli huldigden we de nieuwe Nederlandstalige titularissen op het BIV. Na een korte presentatie en een hapje ontvingen zij hun certificaat en naambord van Bureau lid Luc Machon, BIV-ondervoorzitter. Hieronder kan je nagaan of je een nieuwe concullega in je buurt hebt gekregen.**

ACHTEN Evelien - Hombeek  
 ACX Grietje - Kortrijk  
 BARON Edouard - Ieper  
 BEEL Caty - Ooigem  
 BERBIERS Jolien - Melle  
 CHABERT Ariane - Asse  
 COBBAUT Tom - Dendermonde  
 COBBE Baptiste - Roeselare  
 CORNELIS Morgan - Vilvoorde  
 COSEMANS Sonja - Hasselt  
 COUDEVILLE Nathalie - Middelkerke  
 DA ROCHA Dorothee - Hoeke  
 DE CLERCQ Arthur - Oosterzele  
 DE LAERE Xavier - Wingene  
 DE REUCK Nicolas - Sint-Denijs-Westrem  
 DE RUYSSCHER Xavier - Waasmunster  
 DE SPIEGELAERE Joke - Brugge  
 DE VILLE Lesley - Lierde  
 DECORTE Koen - Oostkamp  
 DEMONIE Sven - Sint-Niklaas  
 DEPREZ Kathy - Marke (Kortrijk)  
 DYSELINCK Kris - Bellem  
 GEUDENS Philippe - Herentals  
 GOEMINNE Celine - Oeselgem  
 GREGOIRE Marnix - Knokke  
 GUERY Alexander - Heverlee  
 HEYVAERT Annelies - Merchtem  
 HOUTHOOFT An - Merksem (Antwerpen)  
 LAMBRECHT Carl - Jabbeke  
 LIETAER Tamara - Wervik  
 MAES Rino - Anzegem  
 MARTENS Liesbeth - Oosterzele

MEESCHAERT Redgy - Bredene  
 MEYLAERTS Evi - Koksijde  
 MONSERE Karen - Ingelmunster  
 MURRE Sebastiaan - Stabroek  
 PITTOMVILS Sophie - Leuven  
 PLYSER Annelies - Westende  
 RABAUT Olivier - Kortrijk  
 RIBUS Patricia - Meerhout  
 ROELENS Maxim - Roeselare  
 ROZIEROS Roselien - Keerbergen  
 SMETS Christophe - Korbeek-Lo  
 STUCKENS Bart - Brussel  
 TEMPELAERE Sarah - Lokeren  
 VALKENBORGH Joris - Hasselt  
 VAN ACKER Mathieu - Merendree  
 VAN BUYNDER Celine - Sint-Niklaas  
 VAN DE LOOVERBOSCH Sébastien - Antwerpen  
 VAN DE VELDE Véronique - Hasselt  
 VAN EDOM Philip - Schilde  
 VAN EECKHOUT Muriel - Bonheiden  
 VAN HAMME Roel - Buggenhout  
 VAN KERCKHOVEN Tony - Antwerpen  
 VAN SCHEL Vincent - Opwijk  
 VANACKER Els - Gent  
 VANCLUYSEN Wim - Scheldewindeke  
 VANDAMME Ilse - Rumbeke  
 VANHECKE Ilse - Beitem  
 VELLE Sarah - Koksijde  
 VERHEYDEN Yara - Wuustwezel  
 VERLINDE Freya - Halle (Kempen)  
 VERMEIRE Wim - Adegem  
 WIJGERGANGS Melanie - Aalter





# “Verkopen is het leukste dat er is”

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-lid met een speciale verdienste. Deze keer spreken we met Filip Dewaele, gedelegeerd bestuurder bij Dewaele Groep.



**F**ilip Dewaele heeft een lange geschiedenis bij CIB Vlaanderen. Hij was al lid van de Vlaamse beroepsorganisatie toen het Beroepsinstituut opgericht werd. “Het Instituut, en bij uitbreiding heel de sector, is op 20 jaar tijd enorm geëvolueerd. Er is een doorgedreven professionalisering op de markt geweest. De permanente vorming heeft daar een groot aandeel in gehad, maar ook het feit dat het beroep een stuk sexyer is geworden, speelde mee.” Volgens de sterke man van de vastgoedgroep is er daardoor nu meer gelegenheid voor vastgoedmakelaars om zich te positioneren, daar waar er vroeger vooral zwaar moest ingezet worden op het rechtvaardigen van het beroep.

**“Onze luxe is dat we mensen hebben die kunnen werken aan dingen die niet noodzakelijk morgen al moeten opbrengen.”**

6 jaar geleden werd Dewaele verkozen in de Nationale Raad. Daar zetelen heeft hem de mogelijkheid gegeven om de zaken in een breder perspectief te bekijken en om zijn ervaring in een meerwaarde voor de hele sector te vertalen. “Maar ook omgekeerd. De mandatarissen in de Nationale Raad zijn vastgoedmakelaars die elk door een eigen bril naar de wereld kijken. Je kan daar altijd bijleren van mensen met een andere achtergrond.”

## Samenwerken

Toen Filip Dewaele in 1993 in de vastgoedmakelaardij stapte, begon ook hij klein. “Met z’n vieren op de markt. Dat waren schone tijden!”, lacht hij. “Wat onze groei verklaart? Samenwerken op alle vlakken is de basis van onze groei. Met collega’s, vennoten, medewerkers... Om een structuur uit te bouwen, moet je kunnen samenwerken.” Overeenkomen met concullega’s klinkt makkelijker dan het in werkelijkheid is. “Op het slagveld van de doden wordt de oorlog gevoerd, uiteraard. Maar wij zijn geen hard sellers. Denken op lange termijn

is essentieel om te blijven groeien. Wij vinden de dienst die we leveren zeker zo belangrijk als de verkoop zelf”, vertelt hij.

## Innoveren

Dewaele Groep is niet de enige in de vastgoedwereld die zich profileert als dienstverlener. Hoe probeert Dewaele concreet innovatief te zijn, net dat stapje voor te zijn? “Onze luxe is dat we mensen hebben die kunnen werken aan dingen die niet noodzakelijk morgen al moeten opbrengen. We hebben enkele projecten lopen die volgens mij echt veel toekomst hebben. Zo hebben we ons pre-sale-concept, waarbij we een woning openstellen en waarbij elke geïnteresseerde ter plaatse één enkel bod kan doen. De eigenaar heeft daarna de mogelijkheid om te verkopen aan de hoogste bidder, wat ook in meer dan de helft van de gevallen gebeurt. Een ander initiatief is Van der Build, ons concept voor zeer exclusief vastgoed waar soms heel veel reclame voor nodig is en de marketing op een totaal andere manier moet aangepakt worden. Ook proberen we onze doorheen de jaren verzamelde kennis en data verregaand te integreren in onze werking.”

Hij vertelt het met veel animo. Nochtans kan de gedelegeerd bestuurder zelf door zijn agenda niet meer zoveel in het veld actief zijn als hij graag zou willen. “En dat is soms mijn frustratie. Verkopen is het leukste dat er is in ons vak. Wat is er beter dan een win-win-win-situatie waarbij koper en verkoper gelukkig zijn en waarbij wij een zaak hebben kunnen doen? Ik zou me er perfect terug in kunnen vinden om meer tijd aan de pure makelaardij te spenderen”, aldus Dewaele.

Die passie voor het makelen wordt ook gevraagd van alle medewerkers. “Als wij sollicitanten vragen waarom ze kiezen voor het onroerend goed, dan willen we niet horen dat ze goed hun boterham denken te gaan verdienen.” Als tip kan dat tellen! ■

# Wat bracht het 2<sup>de</sup> trimester?

Transparantie is een goede zaak en daarom delen we graag mee hoe we bij het Instituut werken aan de professionalisering van het beroep. Enkele cijfers.

## De Uitvoerende Kamer - Administratief

De Uitvoerende Kamer (UK) 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 826 uitspraken.

In het tweede kwartaal van 2014:

**weigerde de UK  
6 aanvragen  
tot inschrijving**

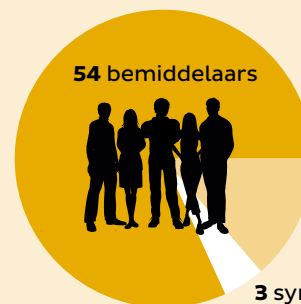
legden **130** personen een  
mondelijke bekwaamheidstest af



waarvan **21** personen  
niet slaagden

Bevestigde de UK  
de inschrijving van

**66**  
stagiairs



**435** aanvragen tot weglating  
uit de dekolom van de syndici

**43** weglatingen uit de dekolom van de bemiddelaars  
**36** weglating uit beide dekolommen

\*Het Instituut vroeg, naar aanleiding van de invoering van de dekolommen door de nieuwe vastgoedmakelaarswet, aan alle erkende vastgoedmakelaars in welke dekolom(men) zij actief wensten te blijven. Zij konden hun weglating aanvragen uit de andere dekolom(men).

## De Uitvoerende Kamer - Tucht

De Uitvoerende Kamer (UK) in tuchtzaken oordeelt over deontologische kwesties en behandelt dus klachten over overtredingen tegen de Plichtenleer. Onderstaande cijfers illustreren de Nederlandstalige dossiers. In Q2 2014:



**kwam de UK  
4 keer samen  
in tuchtzaken**

klasseerde de RA  
**69 dossiers**  
zonder gevolg



**nam de UK 30 beslissingen,**  
**waarunder 20 schrappingen,**  
**2 schorsingen, en 5 berispingen**

**werden 127 klachten  
overgemaakt  
aan de rechtskundig  
assessor (RA)**



## De Dienst Opsporing

De Dienst Opsporing (DO) 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 tweede kwartaal van 2014:



waren  
**41** dossiers bij de rechtbank lopende, waarvan  
**31** bij de Rechtbank van Koophandel

**werden 9 vonnissen uitgesproken,**  
**alle in het voordeel van het BIV**



**lanceerde de DO  
7 nieuwe juridische  
acties**



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

SPANJE

## Over API's, banken en de rest...

In België is het beroep van vastgoedmakelaar strikt gereguleerd. Maar hoe zit het buiten onze landsgrenzen? Vanessa Van Camp, vastgoedmakelaar in Alcoceber, een gemeente aan de Costa del Azahar in de Spaanse provincie Castellón, beschrijft voor ons hoe zij haar beroep op het Iberische schiereiland uitoefent.



Vanessa Van Camp

“Je hebt de API's en de rest”, zo begint Vanessa Van Camp haar uitleg. “De API's bieden de consumenten echte garanties, terwijl de rest...”, maar ze maakt haar zin niet af. Tot het jaar 2000 mochten alleen professionals met een API-erkenning (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria) volgens de Spaanse wetgeving de activiteiten van vastgoedmakelaar uitoefenen. Toen werd deze verplichting afgeschaft, omdat de Spaanse overheden maatregelen namen om de vastgoedsector te liberaliseren.

### API, een kwaliteitslabel

Sinds 2000 krijgen de erkende API-vastgoedmakelaars dus concurrentie van makelaars zonder API-erkenning. Dit is een stap achteruit die het imago van het beroep schade berokkent. “Het gebrek aan professionaliteit van sommige niet-erkende tussenpersonen, die nochtans wel de activiteiten van een vastgoedmakelaar mogen uitoefenen, doet de reputatie van ons beroep geen goed”, zegt Vanessa Van Camp. “Alleen wie een beroep doet op een API-makelaar geniet echte garanties. Je wordt dan begeleid door een professional die de vastgoedwetgeving kent en alle administratieve verplichtingen bij verkoop of verhuur beheerst. Je bent dan zeker dat alles in orde is.” API's worden gedekt door een verzekering en dienen een plichtleer na te leven. Zoals in België.

“Jammer genoeg zijn er nog te veel consumenten - vooral buitenlanders - die niet weten wat een API-makelaar is”, betreurt Van Camp.

### Toekenning

Vóór een decreet de markt liberaliseerde, werd de titel van vastgoedmakelaar door het bevoegde ministerie toegekend aan kandidaten die beschikten over een licentie, het diploma van ingenieur of architect of een gelijkwaardige titel en die slaagden in een nationaal examen over alle aspecten van het vastgoedrecht. Om een beroepskaart te verkrijgen, moest de kandidaat zich ook inschrijven bij een college van vastgoedmakelaars van de comunidad (provincie) waar hij of zij het beroep wilde uitoefenen.

Het examen is nu nog slechts een vage herinnering uit het verleden en iedereen kan zich als vastgoedmakelaar vestigen, zonder enige controle. Toch bestaan de beroepscolleges nog altijd en geven de universiteiten specifieke cursussen om een beroepskaart te verwerven, die nog steeds een kwaliteitslabel vormt.

Je bent niet langer verplicht om je bij een API-college aan te sluiten. Doe je dat wel, dan betaal je een waarborg en een maandelijkse bijdrage. Het bedrag verschilt van college tot college. De waarborg dient vooral om de kosten voor de burgerlijke aansprakelijkheid te dekken. Sommige colleges vervingen de waarborg door een verzekeringspremie burgerlijke aansprakelijkheid.

### Banken werden vastgoedmakelaars

Spanje gaat sinds 2008 gebukt onder een zware economische crisis. Sindsdien moeten de API-makelaars afrekenen met een nieuwe concurrent: de banken. Toen de vastgoedzeepbel uiteenspatte, zaten de banken met een grote voorraad in beslag genomen onroerende goederen en begonnen zij zelf voor vastgoedmakelaar te spelen. Met wisselend succes.

De professionele makelaars vinden dit concurrentievervalsing, omdat de banken voordeel halen uit hun positie als financiële instelling. Zo nemen zij geen commissie op de verkoop en linken zij de vastgoedtransactie aan het afsluiten van een hypotheeklening. “De banken doen de vastgoedprijzen niet echt dalen, maar oefenen druk uit door de consument een voordelige rentevoet aan te bieden als die een van hun goederen koopt”, zegt Vanessa Van Camp. “Omgekeerd verlenen de banken vaak geen hypotheeklening als de woning niet uit hun eigen portefeuille komt en dat maakt ons werk nog moeilijker”.

En dit is niet het enige nadeel dat kleef aan de verkoop door een bankinstelling... Want de banken vervullen niet de rol van informatievoorschaffer die typisch is voor een vastgoedmakelaar. “Als zij een woning verkopen, geven zij geen uitleg over de schulden en belastingen die op het goed rusten. Wie vastgoed koopt bij een bank, koopt meteen ook alle schulden over, maar is zich daar vaak niet van bewust”. Die situatie houdt grote risico's in.

Alleen een API-makelaar biedt de zekerheid van een voorafgaand onderzoek. “Gelukkig ontdekken steeds meer Spanjaarden de toegevoegde waarde van ons werk. Mijn klantenbestand is de voorbije tien jaar trouwens ingrijpend geëvolueerd. Vroeger waren mijn klanten voor 80% buitenlanders en maar 20% Spanjaarden. Nu heb ik 30% buitenlandse klanten en 70% landgenoten.” Verrassende cijfers als je weet dat - onder andere - steeds meer Belgen investeren in Spaanse bakstenen. “Er zijn veel buitenlandse kandidaat-kopers, maar ze hebben vaak een verkeerd beeld van de Spaanse vastgoedmarkt. De prijzen zijn niet zo sterk gedaald als de buitenlandse pers graag wil doen geloven. Veel kandidaat-kopers komen ons opzoeken met een beperkt budget om dan vast te stellen dat hun droomwoning buiten hun bereik ligt”. Er zijn zeker koopjes te doen, maar “een villa met zwembad voor 150.000 euro is uitgesloten”, aldus Vanessa Van Camp. ■

### Deontologische sancties

#### Verschillende beslissingsniveaus

Precies zoals de BIV-vastgoedmakelaars moesten API-makelaars een plichtenleer naleven. Die voorziet in verscheidene sancties: **een vermaning en een boete, verbod op een directiefunctie in een college, opschorting van de uitoefening van het beroep en definitieve schrapping uit het college.**

De provinciale colleges beslissen over vermaning en boete.

Het verbod op een directiefunctie in een college en de opschorting (voor maximaal zes maanden) worden uitgesproken door het nationaal college dat de provinciale colleges vertegenwoordigt bij het ministerie.

Over een opschorting van meer dan zes maanden en een schrapping uit het API-college beslist het ministerie.



# 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.

**Een huurder laat bij zijn vertrek de sleutels gewoon achter en verdwijnt vervolgens met de noorderzon. Hoe moet de verhuurder te werk gaan voor de plaatsbeschrijving bij uittrede? Het pand wordt binnen enkele dagen opnieuw verhuurd, bovendien blijkt dat er toch enige huurschade optrad.**

In zo'n geval moet je als verhuurder snel reageren en volgende acties ondernemen:

- 1) je lijst de schade op en maakt foto's van je vaststellingen
- 2) je stuurt een (aangetekende) brief naar de huurder waarin je de vastgestelde schade omschrijft en je een nieuwe datum voorstelt om een tegensprekelijke plaatsbeschrijving opstelt. Als je over een e-mailadres beschikt bezorg je de brief ook langs die weg.
- 3) Als je huurder opnieuw niet reageert moet je je tot de vrederechter richten. Dat stel je best niet uit. De vrederechter kan dan een expert aanstellen en beslissen over het verder verloop van de procedure.

**Ik kreeg als vastgoedmakelaar opdracht voor de verkoop van een mooie villa. Ik vond ook vrij snel een koper. De compromis zal volgende week getekend worden. Ik ben in het bezit van alle nodige documenten, zo ook van het uittreksel uit het plannen- en vergunningenregister. Dat maakt geen melding van onregelmatigheden. Een buurman lichtte me vandaag mondeling in dat hij een procedure heeft ingeleid bij de vrederechter inzake een probleem met de afwatering. Moet ik dit melden aan de kandidaat-kopers?**

Je moet dit zeker melden. Enerzijds heb je als professionele vastgoedmakelaar een informatieplicht naar potentiële kopers, anderzijds is er ook de vrijwaringsplicht van de verkoper naar de koper. Naast het mondeling melden van deze rechtzaak doe je er goed aan dit ook in de compromis te noteren. Op die manier kan er later nooit discussie ontstaan waarbij jouw aansprakelijkheid in het gedrang zou komen.

**Ik ben syndicus van een nieuw gebouw, aangesteld door de bouwpromotor. Ik ben nu de eerste algemene vergadering aan het voorbereiden en bemerkte in het reglement van mede-eigendom een clause waardoor de bouwpromotor niet moet bijdragen in de gemeenschappelijke lasten voor niet verkochte kavels. Is zo'n clause wel geldig?**

Een dergelijke clause is niet rechtsgeldig. De wet op de mede-eigendom bepaalt dat de aan de mede-eigendom verbonden lasten, dit zijn de kosten van onderhoud, herstelling en vernieuwing, evenredig moeten worden verdeeld volgens de respectieve waarde van elk privaat deel (of eventueel naar evenredigheid van het nut dat de gemeenschappelijke delen en diensten voor elk privaat deel hebben).

Dit betekent dat elke mede-eigenaar moet bijdragen naar evenredigheid. Een beding waarbij de bouwpromotor dit niet zou moeten doen wordt als niet-geschreven beschouwd. Een bouwpromotor die zich op een dergelijke clause beroept om te weigeren bij te dragen in de gemeenschappelijke lasten, zal voor de Vrederechter moeten worden gedagvaard in veroordeling tot betaling van deze kosten.

De bouwpromotor kan immers de dwingende wetgeving niet via een beding in de statuten omzeilen.

**Samen met een andere BIV-erkende vastgoedmakelaar richtte ik enige jaren geleden een vennootschap op om onze activiteiten in onder te brengen. Nu wenst mijn medevenoot uit de zaak te stappen. Is het mogelijk om in zijn plaats een andere, niet-erkende vennoot te benoemen. En kan deze persoon ook een bestuursmandaat opnemen?**

In principe is er voor beide vragen geen bezwaar, op voorwaarde dat de persoon zonder BIV-erkenning geen enkele vastgoedmakelaarsactiviteit uitoefent. Het uitvoeren van vastgoedactiviteiten op zelfstandige basis is immers voorbehouden aan BIV-erkende vastgoedmakelaars. Wanneer uit de regelmatige en gerichte controles van het BIV blijkt dat de persoon zonder erkenning toch vastgoedmakelaarsactiviteiten uitoefent, zullen correctieprocedures voor de niet-erkende vennoot (illegale uitoefening) en tuchtprocedures voor de erkende vennoot (naamlening) volgen.

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.

Voor deze editie gaven we de pen aan Thomas Van Rompuy, Chief of Staff bij Febelfin, de Belgische federatie van de financiële sector.

## De waardering van de Belgische vastgoedmarkt: een complex samenspel?



Thomas Van Rompuy

Met de regelmaat van de klok verschijnen er studies die een analyse maken van de mogelijke over/onderwaardering van de nationale, residentiële vastgoedmarkt. Sommige waarderingsindicatoren spreken van een overwaardering van 60%, andere indicatoren hebben het over een lichte onderwaardering. Wat vaststaat, is dat sinds de financiële crisis in 2008 er meer aandacht gaat naar financiële stabiliteit en daarbij ook de stabiliteit van de vastgoedmarkt steeds meer naar de voorgrond is getreden.

In België heeft er zich een langgerekte periode van prijsstijgingen in residentieel vastgoed voorgedaan. Dit terwijl de belangrijkste buurlanden de voorbije jaren met een milde (bv. Italië) tot drastische correctie (bv. Ierland) van de vastgoedprijzen werden geconfronteerd. Daarbij komt dat het hypothecair krediet een steeds groter beslag is gaan leggen op het beschikbaar inkomen van de gemiddelde particulier (circa 22%). Ook de private schuldgraad van de Belgische gezinnen – die historisch aan de lage kant is – neemt geleidelijk toe en convergeert naar het Europese gemiddelde.

Indien we uitsluitend naar deze prijs- en schuldontwikkeling kijken, zouden we kunnen besluiten dat de lokale residentiële vastgoedmarkt ‘oververhit’ is. Toch moet dit genuanceerd worden. De evolutie van vastgoedprijzen is immers een complex samenspel van variabelen. Zo stellen we vast dat het gemiddelde prijsniveau van een gezinswoning in België zich nog steeds in de buik van het Europees peloton bevindt. Daarnaast is de kwaliteit van het beschikbare vastgoed van een hoger niveau dan bij de Europese buurlanden.

Ook demografisch beweegt er wat: de bevolking blijft aangroeien en de gezinssamenstelling wordt steeds kleiner. Al deze elementen hebben een prijsverhogend effect en gaan aldus een overwaardering tegen.

Daarbij komt ook dat in België de loan to value (de ratio van het bedrag van de lening tot de waarde van het goed) van de hypothecaire kredieten de voorbije jaren sterk is gedaald. Dit wijst erop dat de ontleners een gezonde terugbetalingscapaciteit hebben en voldoende waakzaam zijn. Globaal genomen wordt er dus minder ontleend bij de bank voor de aanschaf van een woonst. Verklaringen hiervoor kunnen velerlei zijn: een aanscherping van de krediettoekenningsvoorwaarden van de bank, een transfer van opgebouwd vermogen van de vorige generatie naar de huidige die deze gelden aanwendt voor de aanschaf van vastgoed, de lage rentestanden en de weinige beleggingsalternatieven die een vlucht van het kapitaal richting investeringen in vastgoed uitlokt, enz.

Wanneer we al de puzzelstukjes samenleggen, zien we dat de prijsevolutie in onze Belgische residentiële vastgoedmarkt geen reden tot ongerustheid oproept. Toch moeten we waakzaam blijven dat we niet zelf een drastische correctie van de vastgoedmarkt ‘uitlokken’. Indien de woonbonus binnen de 3 gewesten drastisch wordt verlaagd zonder compenserende of begeleidende maatregelen (bv. via een verlaging van de registratierechten), indien de nieuwe en toekomstige financiële regelgeving het steeds moeilijker maakt voor de banken om krediet te verschaffen en indien de lage rente stilaan zijn effect verliest,

is een vraagtuitval binnen de vastgoedmarkt niet ondenkbaar.

We stellen vast dat vastgoed lang goedkoper geweest is in België dan in de rest van de eurozone. Er heeft zich het laatste decennium een soort van inhaalbeweging voorgedaan die de capaciteit van jonge gezinnen tot het aanschaffen van een eigen woonst heeft bemoeilijkt.

Febelfin pleit daarom voor voorzichtigheid en voldoende ruimte voor de banken om ‘gezond risico’ op te zoeken in het verlenen van hypothecaire kredieten. De vele nieuwe financiële regelgeving heeft de banksector heel wat veiliger gemaakt maar moet voldoende ruimte laten om kredieten te verlenen aan jonge gezinnen die een eigen woonst willen aankopen. Een bruuske inperking van de woonbonus zonder compenserende maatregelen zal deze betaalbaarheid verder verkleinen. ■

Thomas Van Rompuy