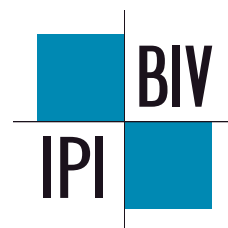


2016 > 2

BIVnews

BEROEPSINSTITUUT VAN VASTGOEDMAKELAARS



DEONTOLOGIE IN 2015
1142 klachten, 458 beslissingen

BUITENLAND
De makelaardij in Zwitserland

April - Mei - Juni 2016 • 18e jaargang • Bru X Afgiftekantoor

De sociale huurmarkt, een groeimarkt
Uitdagingen en oplossingen



Inhoud



4

actua

De actualiteit: van antiwitwas tot vereffening

6

dossier

De sociale huurmarkt, een groeimarkt



5

biv

2015 in tuchtzaken



opinie

3

Editoriaal

16

Gastcolumn
Katrien Penne

biv

5

2015 in cijfers:
Uitvoerende Kamer in
tuchtzaken

14

Nieuwe titularissen

dossier

6-11

De sociale huurmarkt

people

12-13

Buiten onze grenzen:
Zwitserland

actua

4

De actualiteit: van
antiwitwas tot vereffening



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

Zetel

Luxemburgstraat 16 B,
1000 Brussel
www.biv.be

Concept en realisatie

Frank Damen
Claire Gilissen

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 van Vastgoedmakelaars

📱 @immoBIV

© 2016 – Niets uit deze publicatie mag openbaar gemaakt worden of veelelvoudigd worden dan mits uitdrukkelijke vermelding van het BIV.

Samen de helikopter in



De zomer staat voor de deur, een periode waarin vele mensen hun leven riskeren om alles achter te laten, in de hoop het geluk te vinden. Op zoek naar een thuis en naar een job. Of moeten we zeggen: op zoek naar een job en naar een thuis?

We verklaren ons nader. Wie erkend wordt als vluchteling, lacht en huilt tegelijk. Want een vluchteling die erkend wordt, krijgt in zijn asielverblijf eigenlijk te horen: “Welkom in ons land, en nu plaats maken.” Dat mag je trouwens letterlijk nemen: een erkende vluchteling krijgt, vooraleer hij het asielverblijf moet verlaten, welgeteld twee maanden de tijd om een thuis te vinden. Of moeten we zeggen: om een job en een thuis te vinden?

Ga er maar aan staan. Je hebt job noch huis en je krijgt twee maanden om beide te vinden vanuit je tijdelijk asielverblijf. Verhuurders vragen dat je een job hebt, werkgevers fronsen als je “nergens woont”. Er heerst een totaal andere cultuur. Tijd om uit te zoeken hoe alles in je nieuwe land werkt, wordt je niet gegund.

De steeds groeiende groep vluchtelingen is dan nog niet eens de enige groep mensen die het moeilijk hebben om een betaalbare huurwoning te vinden. Ook meer en meer mensen van hier ondervinden de impact van een stijgende huurprijs en een economie die maar met mondjesmaat vooruitgang boekt. In deze editie van BIV-News lees je daarom over de brandend actuele uitdagingen op de huurmarkt. Verschillende maatschappelijke actoren en vastgoedmakelaars delen in het artikel hun uiteenlopende visies op de problematiek en stellen oplossingen voor, waarna we het slotwoord laten aan mensen die het van heel nabij hebben meegemaakt.

Of het nu “housing first” of “job first” is, de onmiskenbare rode draad door het artikel is dat de aanpak van de problemen beter kan. Vél beter. Maatschappelijk geëngageerde organisaties kunnen de onderlinge concurrentie laten voor wat het is en meer samenwerken. Overheden kunnen een pak regeltjes en procedures verbeteren. De versnipperde bevoegdheden logischer verdelen. Middelen gericht inzetten. Wie van goede wil is, echte kansen geven. Krachtadig optreden ten

aanzien van de anderen. En als vastgoedmakelaars kunnen we ten slotte onze people skills nog beter inzetten om kansen te creëren voor wie het moeilijk heeft, vluchteling of niet. Als vrije beroepers die optreden in het belang van onze klanten én van de samenleving, hebben we die verantwoordelijkheid immers. We staan als geen ander met beide voeten in de praktijk, dag na dag. We hebben zoveel kennis en expertise ter beschikking.

Laten we samen een verschil maken. Samen de helikopter in. Opnieuw het overzicht krijgen, oplossingen zoeken en durven handelen. De problemen in het Midden-Oosten gaan we niet zo gauw oplossen. Die op onze eigen huurmarkt wel? De tijd is in elk geval meer dan rijp.

Veel leesplezier!

*Het Bureau
Luc Machon, ondervoorzitter
Filip Van der Veken, penningmeester*

Vlaams Parlement keurt

“Pop-updecreet” goed

Op 8 juni 2016 keurde het Vlaams Parlement het zogenaamde “pop-updecreet” goed, het decreet dat een kader moet scheppen voor de kortetermijnhuur van handelspanden. Het decreet brengt rechtszekerheid en komt tegemoet aan een aantal behoeften van verhuurders, ondernemers en consumenten.

Pop-upstores bieden startende ondernemers immers de kans om zonder al te veel risico's en zonder meteen aan een (langetermijn-) handelshuurovereenkomst gebonden te zijn, een concept uit te proberen en dit tot maximaal één jaar lang. Na dat jaar valt de overeenkomst automatisch onder het toepassingsgebied van de Handelshuurwet. Huurders kunnen bovendien eenvoudig de overeenkomst beëindigen, éézijdig of in onderling overleg.

Zo komt Vlaanderen tegemoet aan de economische realiteit waarin er nogal wat panden leeg blijven staan, onder andere omdat de drempel naar een “gewone” handelshuur voor startende ondernemers vaak te hoog is. Een creatieve invulling van leegstaande handelsruimten moet voor meer dynamiek zorgen in handelscentra en in buurten met veel leegstand.

Bron: Vlaams Parlement.

NICM in vereffening

Het Nationaal Informatie Centrum voor Mede-eigenaars (NICM) is in vereffening gegaan. Er werd een curator aangesteld die de stopzetting van de activiteiten netjes moet afhandelen. De vzw werkte zich de laatste tijd vooral in de belangstelling door een aantal pertinent onware beschuldigingen aan het adres van het BIV. Op 15 maart van dit jaar oordeelde het Hof van Beroep van Brussel nog dat het NICM zich heeft schuldig gemaakt aan ongeoorloofde slechtmaking en “lasterlijke en denigrerende uitlatingen” ten aanzien van het BIV.

Bron: Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad, 9/5/2016.

Lage hypotheekrentes onder druk

BNP Paribas Fortis heeft de tarieven voor hypothecaire kredieten aan een vaste rentevoet opgetrokken. De licht gestegen Belgische langetermijnrente is één van de oorzaken die aan de basis liggen van die ingreep. Ook het feit dat de lage rentes de winstmarges van de banken al een hele tijd tot een minimum herleiden, speelt mee. De massale herfinanciering van bestaande contracten, stuurde de winstvooruitzichten van de banken immers grondig naar beneden: in ruil voor het ontvangen van een wederbeleggingsvergoeding maken de banken op die bestaande contracten vandaag minder winst dan verwacht. Daarnaast moet het wettelijke minimum aan interesten op de spaarboekjes voor de bank gecompenseerd worden door rente-inkomsten op woonleningen. Tot slot lijken de banken een iets minder hevige concurrentiestrijd te voeren. Crelan bijvoorbeeld heeft de extreem lage rente van 0,96 procent vaste rente op 10 jaar, waar de bank in februari mee uitpakte, intussen opgetrokken tot 1,14 procent. Het is echter nog te vroeg om er van uit te gaan dat dit het begin is van een langere periode van stijgende rentevoeten. Historisch gezien blijven de rentevoeten enorm laag.

Ongeveer gelijktijdig kondigt minister van Financiën Johan Van Overtveldt (N-VA) aan dat hij “in alle rust en sereniteit een stresstest op het systeem” wil laten uitvoeren. Hij wil weten welke impact een tendens van licht stijgende rentevoeten op de terugbetalingscapaciteit bij de Belgen en dus onrechtstreeks op de vastgoedmarkt zou kunnen hebben. Bedoeling is, aldus de minister, om te vermijden dat mensen door de te lage rentevoeten een te zware lening aangaan met verplichtingen die ze uiteindelijk niet meer kunnen nakomen.

Bronnen: Trends MoneyTalk, Het Laatste Nieuws. ■

Dit bracht BIV-Mail intussen...

Gents sociaal verhuurkantoor failliet (149)

Verhuren via een sociaal verhuurkantoor (SVK), het zou een veilige optie moeten zijn voor eigenaars die een derde partij willen inschakelen om een extra inkomen te verzekeren. Maar het faillissement van een Gents SVK bracht huurders en eigenaars toch in de problemen... Hopelijk is er intussen voor iedereen een oplossing uit de bus gekomen.

Nu in Kadasterfinder: opvragingen op basis van adres! (150)

De BIV-webtoepassing, waarmee we als erkende vastgoedmakelaars online het kadaster kunnen raadplegen, onderging een grondige update voor en achter de schermen. We bespraken de vele nieuwigheden, waaronder het zoeken van uittreksels en grondplannen op basis van een adres.

Drones: het is zo ver! (151)

De onlangs in voege getreden dronewetgeving biedt de vastgoedwereld nieuwe kansen. De wetgeving creëert naast de categorie voor recreatief gebruik, twee professionele categorieën. Drones tot 150 kilo mogen tot 90 meter hoog gaan, drones tot 5 kilo mogen stijgen tot maximaal 45 meter hoogte. We wezen op de noodzaak van een verzekering burgerlijke aansprakelijkheid voor wie met de toestellen aan de slag wil, want dit risico is niet gedekt door de collectieve polis.

“Maak dringend werk van moderniseringswerken aan liften” (155)

Na één jaar controles op de modernisering van liften jonger dan 1984 blijken slechts 42 % van de gecontroleerde residentiële liften in orde, meldde de FOD Economie. Daarop herinnerden we nog eens aan de reglementering ter zake. Oorzaak van de achterstand blijkt het feit dat te veel mensen te lang hebben gewacht met het laten uitvoeren van de nodige werken. Daardoor raakten de agenda's van de dienstverleners propvol en blijkt het voor nieuwe opdrachten lang wachten.

Jaarverslag Antiwitwas 2015 (156)

In het kader van de antiwitwaswetgeving moeten we als vastgoedmakelaars aan een aantal verplichtingen voldoen. Eén van die verplichtingen is het jaarlijks invullen van een verslag over hoe je kantoor het witwassen van geld het voorbije jaar heeft voorkomen. We reikten het invuldocument aan en informeerden over onder meer de deadline van 30 juni.

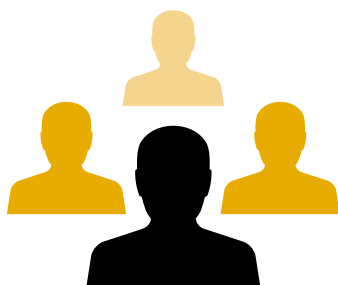
Ontvang je geen BIV-Mail (meer) en wil je je graag (her)inschrijven? Ga naar je persoonlijke account op BIV.be en klik op BIV-Mail!

Deontologie in 2015

Ook in 2015 zaten de verschillende diensten en organen van het BIV niet stil. Om onze werking als Instituut wat tastbaarder te maken, geven we in BIV-News tekst en uitleg over de naakte cijfers.

1142 klachten

In 2015 arriveerden 1142 klachten bij het BIV langs de verschillende kanalen. De Nederlandstalige Uitvoerende Kamer (UK) ontving 676 klachten, de Franstalige Chambre exécutive (CE) kreeg 466 klachten te verwerken.



Opvallend is dat het nog niet voor iedereen even duidelijk is voor welke fouten het BIV wel en niet bevoegd is om op te treden. Het BIV kan enkel optreden tegen deontologische vergrijpen. Daarnaast werpen de rechtskundige assessoren vaak volgende redenen op om te seponeren: wanneer er geen enkel bewijs voorhanden is om een klacht te staven, wanneer er tijdens de procedure reeds een minnelijke oplossing wordt gevonden, of wanneer de rechtskundige assessoren beslissen dat een vermaning gepast is. De rechtskundige assessoren dienden meer dan de helft van de klachten om dergelijke redenen te seponeren.



In 2015 gingen de Kamers over tot een beslissing in 600 deontologische dossiers. Een dossier kan één of meerdere klachten bevatten tegen één of meerdere vastgoedmakelaars. In elk van de dossiers wordt verder onderzoek gevoerd en bijkomend bewijsmateriaal verzameld. De niet-geseponeerde dossiers worden aan de Uitvoerende Kamer voorgelegd en de beklagde vastgoedmakelaars krijgen de kans om hun verhaal te doen, alvorens de UK tot een beslissing overgaat.

458 beslissingen

Die 600 dossiers leidden in 2015 tot 458 beslissingen. Meerdere dossiers tegen één vastgoedmakelaar kunnen worden samengebundeld en tijdens één tuchtzitting behandeld worden. De Kamers kunnen een vastgoedmakelaar schrappen, schorsen, berispen, waarschuwen of vrijspreken en kunnen dit al dan niet met uitstel of onder voorwaarden opleggen. Ook het opleggen van (bijkomende) verplichte vorming, behoort tot de mogelijkheden. Het BIV kan geen financiële vergoeding toekennen of boetes opleggen. Komt een zaak voor de Uitvoerende Kamer, dan worden de zwaardere sancties in verhouding vaker uitgesproken dan de lichtere sancties. Iets meer dan de helft van de uitspraken zijn schorsingen of schrappingen.

	Schrappingen	Schorsingen	Berispingen	Waarschuwingen	Vrijspraken	Bewezen, geen sanctie(*)	Andere (**)
UK	80	64	57	32	26	28	32
CE	37	56	15	11	8	0	12
TOT	117	120	72	43	34	28	44

(*) Bijvoorbeeld wanneer er inderdaad een deontologische fout werd begaan, maar de betrokkene nog vóór er een uitspraak valt, de kwestie al opgelost heeft.

(**) Bijvoorbeeld het opleggen van een bijkomende vormingsverplichting.

61 keer beroep aangetekend

Beklaagden die het niet eens zijn met de uitspraak van de Uitvoerende Kamer, kunnen beroep aantekenen. Ook de rechtskundige assessor kan in beroep gaan. Daardoor wordt de zaak opnieuw behandeld, ditmaal voor de Kamer van Beroep (KvB) of Chambre d'appel (CdA) van het BIV. De Kamers van Beroep hebben dezelfde mogelijkheden om uitspraken te doen als de Uitvoerende Kamers en beslissen eveneens in alle autonomie. Gevolg: een eerdere uitspraak kan bevestigd, verlicht of verzwaaard worden. In 2015 werd 61 keer beroep aangetekend en kwamen de Kamers tot 56 beslissingen. 5 beroepen werden ingediend in 2015, maar in 2016 behandeld. 19 keer werd de UK-uitspraak bevestigd, 33 keer kwam het tot een verlichting van de eerdere uitspraak en in 3 gevallen werd de sanctie die de UK eerder oplegde, verzwaaard. 1 beroep werd zonder voorwerp verklaard wegens een vroegtijdige intrekking.



	uitspraak bevestigd	uitspraak verlicht	uitspraak verzwaaard	zonder voorwerp
KvB	10	19	2	1
CdA	9	14	1	0
TOT	19	33	3	1

De sociale huurmarkt, een groeimarkt

Vastgoedmakelaars en maatschappelijke dienstverleners over uitdagingen en oplossingen

W e schrijven 18 februari 2016. In Gazet Van Antwerpen verschijnt een artikel over een vrijwilliger uit Arendonk die vluchtelingen helpt bij het zoeken naar een woning. Voor wie of wat de man precies werkt, is niet geweten. Het artikel in kwestie vermeldt dat de man vanuit zijn “immokantoortje” als “vrijwillig vastgoedmakelaar” werkt, maar al snel blijkt dat hij niet BIV-erkend is. De dienst Opsporing van het BIV springt dus op de zaak en vraagt de man op 25 februari officieel om meer informatie omtrent zijn activiteiten, met de bedoeling te achterhalen of hij al dan niet illegaal bezig is. Die brief blijft een tijdje onbeantwoord.

Op 8 maart belt een journalist plots het BIV op met de vraag wat ons bezield. Het gaat over onze brief aan de vrijwilliger. We leggen uit dat onze brief een vraag om meer uitleg betreft en we lichten de Vastgoedmakelaarswet bondig toe. We leggen onze wettelijke taken uit en wijzen er verder op dat we in gevallen van illegale makelaardij altijd eerst alles in het werk stellen om onderling tot een oplossing te komen. Maar de volgende dag kopt Gazet Van Antwerpen “Vrijwilliger mag vluchteling niet aan huurwoning helpen” en “Immosector verbiedt hulp vrijwilliger”.

Wat in de krant verschijnt, is terecht het vuur aan de lont van verscheidene maatschappelijke organisaties die mensen in moeilijkheden aan een huurwoning helpen en daar vrijwilligers voor inschakelen. Onder die organisaties ook Fedasil, het federaal agentschap voor de opvang van asielzoekers. Het krantenartikel beweegt Fedasil ertoe op 11 maart het BIV mee te delen dat de betrokken vrijwilliger de organisatie helpt bij het huisvesten van erkende vluchtelingen. Met die informatie heeft het BIV alsnog een antwoord op de brief gekregen en klasseert het Instituut de zaak. Maar de bal is aan het rollen gebracht en ook andere sociale organisaties ventileren hun ongenoegen. Zelfs kabinetten uiten hun bezorgdheid.

Het BIV gaat kort daarna al rond de tafel zitten met de ongeruste organisaties en kabinetten om meer uitleg en meer duidelijkheid te verschaffen. Op 25 maart is na 5 minuten vergaderen het non-issue opgehelderd en wordt de weg vrijgemaakt voor een charter, dat klaarheid moet scheppen over wat nu wel en niet kan. “Het BIV legt instanties die zich bezighouden met maatschappelijke dienstverlening geen strobreed in de weg, integendeel”, maken Luc Machon en Filip Van der Veken, de Nederlandstalige bestuursleden van het BIV, duidelijk.

Initiatieven

Die duidelijkheid komt er in een periode waarin er vanuit sociale hoek heel wat initiatieven gelanceerd zijn en tal van projecten op poten gezet worden om mensen die het moeilijk hebben op de private huurmarkt, te helpen...

Hilde Reynvoet: “Vooral in en rond het Gentse, maar ook op andere plaatsen in Vlaanderen zijn om te beginnen de zogenaamde “woonbuddies” aan het werk. Een woonbuddy is iemand die mensen begeleidt in hun zoektocht, hen wegwijs maakt en in contact brengt met sociale organisaties, maar ook iemand die vertrouwen moet wekken bij de verhuurder.”

Jan Vanhoorde: “Het gaat dus niet louter om een tussenpersoon tussen huurder en verhuurder. Je moet hem of haar beschouwen als een soort broer of zus die kwetsbare mensen versterkt in hun kandidatuur als huurder.”

Hilde Reynvoet: “We gaan trouwens ook een platform speciaal voor verhuurders opstarten om de perceptie te keren dat de stad Gent vooral straffend zou willen optreden ten opzichte van verhuurders.”

Thijs Smeyers: “Caritas werkt aan “Housing Cafés”, workshops waar Caritas-medewerkers de kandidaat-huurders inlichten over hun rechten en plichten en waar ze samen naar een woning zoeken. We hopen dit initiatief binnenkort over heel het land te kunnen uitrollen, met aanwezigheid van vastgoedmakelaars.”

Charlotte Vandycke: “Vluchtelingenwerk Vlaanderen werkt aan een online woningplatform dat verhuurders die bereid zijn aan vluchtelingen te verhuren, en de kandidaat-huurders, dichter bij elkaar moet brengen. We hebben ook een brochure ontwikkeld voor erkende vluchtelingen en hun begeleiders met informatie over het zoeken naar een woning. Voor verhuurders hebben we een brochure gemaakt die enkele vragen beantwoordt over het verhuren aan een erkende vluchteling.”

Concurrentie

Deze opsomming is zeker niet volledig. Denk bijvoorbeeld maar aan de vrijwilligers van Fedasil die erkende vluchtelingen bijstaan bij hun zoektocht naar een woning, want zodra een vluchteling erkend wordt, moet hij of zij immers bin-

nen de twee maanden het asielcentrum verlaten. Of denk maar aan de stedelijke en de sociale verhuurkantoren... Niemand zal ontkennen dat initiatieven zoals deze stuk voor stuk zeer lovenswaardig zijn, maar ze tonen ook aan hoe iedereen bezig is op zijn eigen eilandje. Is er niet te veel concurrentie en te weinig samenwerking tussen al die maatschappelijke dienstverleners?

Thijs Smeyers: “Dat klopt. Er heerst een vorm van concurrentie. Wij staan alvast open voor samenwerking om op één lijn te komen met de andere initiatieven. Het belangrijkste is dat mensen eenvoudiger de weg vinden naar alle organisaties die met de problematiek bezig zijn.”

“Wat ons betreft, staan we aan het begin van een bloeiende relatie met vastgoedmakelaars.”

Thijs Smeyers

Is bijvoorbeeld het creëren van een gezamenlijke database van sociaal geëngageerde verhuurders en het promoten van een wervingswebsite een optie?

Thijs Smeyers: “Zeker.”

Hilde Reynvoet: “Dat vind ik ook. Wij streven er vanuit de dienst Wonen naar om al die initiatieven op elkaar af te stemmen en om in dialoog met de vastgoedmakelaars te gaan. Wij willen zoveel mogelijk aansluiten op de professionele sector om te vermijden dat er teveel verhuur in de grijze zone gebeurt.”

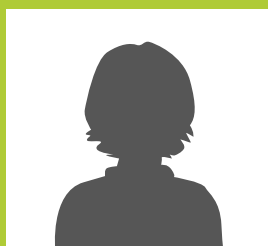
Samenwerking

Het dagelijks bestuur van het BIV schreef in het editoriaal van de vorige editie van dit magazine: “We hebben er het volste vertrouwen in dat we door een slimme kennisdeling samen met de maatschappelijke sector een ongeziene synergie kunnen realiseren, ten voordele van al wie het moeilijk heeft op de woninghuurmarkt”. Zien jullie een concrete samenwerking zitten? En zo ja, hoe moet dat dan verlopen?

Thijs Smeyers: “Ik zie interessante opportuniteiten door het betrekken van vastgoedkantoren bij onze Housing Cafés. Caritas gelooft in “housing first”, de idee dat alles begint bij een stabiele woonomgeving, bij een vaste thuis. Daarnaast willen we graag op korte termijn in samenspraak met het BIV een FAQ opstellen, gericht op vastgoedmakelaars en particulieren die wel geïnteresseerd zijn, maar die nog tegengehouden worden door vragen. Wat ons betreft, staan we aan het begin van een bloeiende relatie met vastgoedmakelaars.”

Meral Özcan: “Vastgoedmakelaars kunnen de sociale actoren een waardevol inzicht bieden in de problematiek op de private huurmarkt, welke knelpunten er zijn of welke vragen er moeten beantwoord worden. Daarnaast moeten makelaars zelf meer sensibiliseren rond

Gesprekspartners



Assia Brini

- Gescheiden moeder van 3
- Van Algerijnse afkomst
- Woont in Sint-Niklaas
- Werkt als poetsvrouw



Lieven De Prins

- Vastgoedmakelaar in Sint-Niklaas
- Immo De Prins



Thijs Smeyers

- Stafmedewerker Armoede en Sociaal Beleid
- Caritas Vlaanderen



Ali Ghandi

- Erkend Syrisch vluchteling
- Vader van 2
- Woont met zijn gezin in een huurhuis in Koersel
- Elektrotechnicus op zoek naar werk



Meral Özcan

- Vastgoedmakelaar in Beringen
- Mozaïek Vastgoed



Karen Van De Woestijne

- Vastgoedmakelaar in Eeklo
- Immo Van De Woestijne



Hilde Reynvoet

- Directeur Dienst Wonen van de stad Gent



Charlotte Vanduycke

- Co-directeur Vluchtelingenwerk Vlaanderen



Jan Vanhoorde

- Vastgoedmakelaar in Sint-Martens-Latem
- Lid van de Gentse Woonraad

discriminatie naar verhuurders toe, want dat is een probleem dat ik nog steeds ervaar. Verder vind ik het ongelooflijk belangrijk dat we als vastgoedmakelaars nauwere banden gaan onderhouden met de lokale sociale organisaties, want de meesten onder ons weten weinig over de werking van bijvoorbeeld hun lokale OCMW.”

Hilde Reynvoet: “Wie het kan betalen, moeten we in de richting van de professionals sturen. En voor wie het niet kan betalen, moeten we een waardig sociaal alternatief bieden. Een sociaal woonbeleid zal altijd nodig zijn, want we kunnen niet aan de private sector vragen om de sociale problemen op te lossen.”

Problematiek

De meningen over wat het precies zo moeilijk maakt om “gewoon” via een immokantoor aan een huurwoning te geraken, liggen uiteen, zo blijkt.

Hilde Reynvoet: “Voor mij is het vooral een prijskwestie. Quasi iedereen is op zoek binnen dezelfde prijsklasse. Dat zet een enorme druk op dat segment, waardoor meer mensen uit de boot vallen.”

Meral Özcan: “Vluchtelingen komen na hun erkenning compleet aan hun lot overgelaten op straat terecht. Ze hebben er geen idee van hoe het hier bij ons allemaal werkt, hoe ze op de immomarkt moeten zoeken, hoe ze contact moeten opnemen, of wat de gebruiken zijn.”

Thijs Smeyers: “En voor die mensen voelt een bezoek aan een makelaar vaak aan als het uit handen geven van controle. Want velen willen liefst zelf hun zaak bepleiten bij de eigenaars. Daarnaast kan de immomakelaar soms overkomen als iemand die vooral de belangen van zijn cliënt, de verhuurder, behartigt.”

Charlotte Vandycke: “Het persoonlijk contact tussen huurder en verhuurder is cruciaal. Mogen langskomen is een heel belangrijke eerste stap. Jammer genoeg krijgt een vluchteling die bij een immokantoor aanklopt, vaak niet eens die kans. Nochtans zien we dat het een stuk vlotter verloopt, éénmaal een vluchteling voorbij die drempel is geraakt, éénmaal hij de kans heeft gekregen om zich persoonlijk voor te stellen en te tonen aan de verhuurder dat hij in de eerste plaats ook een mens is, en dat hij betrouwbaar is.”

Lieven De Prins: “Dat is te kort door de bocht. Voor verhuurders is het meestal, enigszins begrijpelijk, “job first” en niet “housing first”. Ik denk dat vooral daar het schoentje knelt”.



“Mogen langskomen is een heel belangrijke eerste stap.”

Charlotte Vanduycke

Het is inderdaad ergens begrijpelijk dat het hebben van een job vertrouwen schept en belangrijk is voor een verhuurder. Maar éerst een job vinden, vormt een zoveelste grote uitdaging voor iemand die al 2 maanden na zijn erkenning als vluchteling wordt geacht zijn plan te trekken...

Lieven De Prins: “Dat beseft ik maar al te goed. Gelukkig is er in mijn thuishaven Sint-Niklaas alvast een goede begeleiding naar werk. Ik krijg regelmatig kandidaat-huurders over de vloer die zich voor mij neerzetten en meteen hun loonfiches op tafel smijten.”

Even kijken vanuit economisch standpunt. Is er eigenlijk überhaupt een markt te ontwikkelen voor de makelaar die zijn core business wil opzetten rond verhuur aan mensen die het moeilijk hebben?

Karen Van De Woestijne: “Eerlijk: ik weet het niet. Je zal ongetwijfeld op korte tijd een grote database van kandidaat-huurders verzamelen. De markt ligt aan vraagzijde helemaal open, zoveel is zeker. Aanbod vinden daarentegen wordt sowieso zeer moeilijk. Je moet als makelaar héél goed nadenken over een dergelijke profilering. Verhuurders verwachten van je dat je in ruil voor je commissie de kandidaten screent, dat je kritisch en objectief bent en dat je gewoon de best mogelijke huurder vindt. Omdat uit je profilering dan al een bepaalde partijdigheid blijkt, is het best mogelijk dat verhuurders gaan vrezen dat je dat niet doet.”

Lieven De Prins: “Ik sluit mij bij de bezorgdheid van Karen aan. Ik heb jaren geleden zelfs twee klanten verloren omdat ik de naam had veel aan vreemdelingen te verhuren. Maar vandaag zeggen verhuurders veel minder vaak dat ze geen allochtonen willen, zoals pakweg 10 jaar geleden wél vaak het geval was. Gelukkig maar, want 80% van de kandidaat-huurders die ik over de vloer krijg, zijn van vreemde origine. Een verhuurder wil gewoon de huur betaald zien en zijn woning gerespecteerd zien, ongeacht wie die woning betreft. Vastgoedmakelaars én verhuurders beseffen heel goed dat iedereen een slechte betaler kan zijn.”

Jan Vanhoorde: “Ook ik betwijfel dat we als vastgoedmakelaars de sociale markt kunnen aanboren. Als je ziet wat Gent doet met bijvoorbeeld het stedelijk verhuurkantoor Huuringent... (Huuringent treedt op als huurder, maar onderverhuurt zelf de woning, waarbij stipte betalingen aan de eigenaar-verhuurder worden

gegarandeerd. Huuringent neemt bovendien de meeste eigenaarstaken over en bekommert zich om alle rompslomp in ruil voor 15% van de overeengekomen huurprijs, zo valt te lezen op huuringent.be, red.) Dat is eigenlijk een makelaarskantoor gerund door de stad. Zo word je als makelaar ook gewoon uit dat marktsegment geduwd.”

“Vooral het aanbod tot 650 euro zien we verdwijnen.”

Hilde Reynvoet

Als het voor de immokantoren moeilijk is om zich op deze markt te smijten, lijkt de schuldige in de eerste plaats het aanbod te zijn - of liever, het gebrek er aan?

Karen Van De Woestijne: “Juist. Als we niet snel iets ondernemen, vraag ik me af waar het zal eindigen. Voormalig Vlaams minister van Wonen Freya Van den Bossche heeft verhuurders het leven zo zuur gemaakt, dat velen ermee gestopt zijn, hun huurwoning verkocht hebben en hun geld op de bank gezet hebben. En dat is nu ook niet bepaald een sociale activiteit! De private huurmarkt krimpt jaarlijks met 1%. Het is daarenboven het meest toegankelijke segment van het huuraanbod, het goedkoopste segment, dat compleet verschaalt. Zelfs het aantal huurwoningen dat bij de sociale verhuurkantoren in portefeuille zit, stagneert. Daartegenover staat de bevolkingsaan-groei en de onophoudelijke vluchtelingenstroom. Het stond in de sterren geschreven dat er een moment zou komen dat de markt het niet meer getrokken kreeg.”

Hilde Reynvoet: “Vooral het aanbod tot 650 euro zien we verdwijnen. Ook de lage rentes op de spaarboekjes spelen trouwens een rol, niet alleen op de koopmarkt maar ook op de huurmarkt. Wie investeert in vastgoed omdat de spaarboekjes niets meer opbrengen, verwacht zijn rendement via de huuropbrengst te halen. Ook dat stuwt de huurprijzen omhoog.”

Charlotte Vanduycke: “Volgens schattingen van Vluchtelingenwerk Vlaanderen gaan er in 2016 zo'n 15.000 vluchtelingengezinnen op zoek naar een woning in Vlaanderen, terwijl het aantal huurwoningen dat we kunnen aanbieden, slechts een fractie van dat cijfer bedraagt. Er moeten dus effectief veel meer huurwoningen bijkomen, maar er moet tegelijk werk gemaakt worden van oplossingen die op korte termijn een impact kunnen hebben.”

Lieven De Prins: “Het aanbod van woningen te huur is gewoon niet te doen. Voor een doodnormale woning met drie slaapkamers staan hier al snel 30 kandidaten per dag. Wie het zich een béétje kan



permitteren, koopt. Er komt in Sint-Niklaas amper iets te huur. Wel worden er heel wat nieuwbouwapartementen opgetrokken, maar die zijn vaak te klein en te duur. En grotere appartementen bouwen, dat brengt bouwpromotoren minder op. Daardoor lost nieuwbouw het eigenlijke probleem, het totaal ontoereikende aanbod in het goedkoopste segment, niet op. En zo vindt iederéén, allochtoon of autochtoon, moeilijk een goed betaalbare huurwoning.”

Oplossingen

Even samenvatten. Er moeten meer woningen te huur bijkomen, maar nieuwe woningen zijn te duur terwijl oude woningen kwalitatief ondermaats zijn. Hoe ga je er uit de patstelling?

Charlotte Vandycke: “De leegstand moet aangepakt worden, zowel bij sociale huisvestingsmaatschappijen als op de privémarkt, en de procedure om een deel van een woning te verhuren, bijvoorbeeld een bovenverdieping, moet serieus vereenvoudigen. Maar we moeten

“Tegen verhuurders die met mij in discussie gaan over hoe ik mijn job doe, zeg ik: “Laat mij eens gewoon doen”.”

Karen Van De Woestijne

daarnaast ook alleenstaande vluchtelingen de mogelijkheid geven om samen een woning te huren. Nu daalt hun uitkering als ze dat doen, wat natuurlijk contraproductief is. Er is dringend nood aan een wettelijk kader en duidelijkheid voor de nieuwe vormen van samenleven in onze maatschappij, niet alleen voor vluchtelingen. En tot slot willen we graag meer modulair gebouwde woningen gerealiseerd zien, om beter met de flexibele vraag op korte termijn om te kunnen.”

Lieven De Prins: “Voor mij moet renoveren voor verhuur dringend en stevig ondersteund worden. Het is de taak van de overheid om te zorgen voor een kwalitatief en kwantitatief aanbod in plaats van zich zelf bezig te houden met makelen.”

Thijs Smeyers: “Ook Caritas trekt de kaart van renovatiesubsidies. Kopen om te verhuren moet een pak aantrekkelijker worden. De laatste versie van de woonbonus, waarbij ook een lening voor een niet-eigen woning fiscaal aftrekbaar wordt, is wat dat betreft een eerste goede stap. Verder kan een verlaging van registratierechten ervoor zorgen dat mensen meer verhuizen. De Vlaming woont graag groot en verhuist niet graag, maar er zou veel ruimte vrijkomen als gezinnen vaker in een passende woning gaan wonen.”

Jan Vanhoorde: “Bovendien zou een verlaging van de registratierechten meer huurders naar de koopmarkt kunnen trekken.”

Hilde Reynvoet: “Bijpassen via een huursubsidie is ook een optie die de huurder zou helpen en tegelijk een stuk onzekerheid wegneemt bij de verhuurder.”

In afwachting van effectieve maatregelen, zet iedereen op zijn manier zijn beste beentje voor om weifelende verhuurders toch aan boord te krijgen. Welke tips willen jullie graag delen?

Karen Van De Woestijne: “Soms leg ik een buitenlandse naam boven op de stapel kandidaten, en motiveer ik waarom ik dat gedaan heb. Ik leg daarbij de nadruk op andere criteria, bijvoorbeeld dat de kandidaat een inkomen heeft, door een job of door een leefloon, ook al is dat laatste niet vatbaar voor beslag, wat verhuurders dan weer wantrouwig maakt. Daarnaast heb ik al gemerkt dat het kan helpen om de présence van de kandidaat-huurder bij te sturen, wanneer hij in contact komt met de verhuurder.”

Lokt die aanpak soms reacties uit bij verhuurders?

Karen Van De Woestijne: “Ja hoor, dat gebeurt al eens. Tegen verhuurders die met mij in discussie gaan over hoe ik mijn job doe, zeg ik: “Laat mij eens gewoon doen”. Maar ik besef goed dat je als vastgoedmakelaar eerst heel wat vertrouwen moet krijgen, vooraleer je je dat kan permitteren.”

Thijs Smeyers: “Caritas lanceerde onlangs een filmpje dat verhuurders bewust probeert te maken van hun potentiële impact op de integratie en dus het leven van mensen. Voor sommige kwetsbare groepen zonder inkomen treden wij zelf op als huurder, maar in het geval van erkende vluchtelingen, kunnen we dat niet omdat ze zelf een inkomen hebben. Zodra dat blijkt, durven verhuurders jammer genoeg wel eens afhaken.”

Lieven De Prins: “Voor een verhuurder is het belangrijkste eenvoudigweg dat een huurder de taal kent en werk heeft, dus daar leg ik de nadruk op. Maar anderzijds moeten de geesten van verhuurders ook rijpen. Het is niet omdat de huurwaarborg met OCMW-geld betaald wordt, dat die persoon niet in staat is om zijn huur te betalen.”

Meral Özcan: “Ik pak het heel persoonlijk en menselijk aan: door kandidaat-huurders met hun profiel en soms met een video-interview online te plaatsen. Dat geeft die mensen een gezicht en zorgt voor een positieve vibe. Maar het doorslaggevende argument komt er dankzij mijn goed contact met de OCMW’s in de buurt, die akkoord zijn gegaan om de huur rechtstreeks aan de verhuurder te storten en de rest van het leefloon aan de huurder. Dat zou veel vaker moeten gebeuren!”

Hilde Reynvoet: Het huurgarantiefonds kan een heel positieve impact hebben. Maar dan moet dat wel eerst een pak minder administratieve rompslomp met zich meebrengen. Vooral oudere verhuurders zien door de bomen het bos niet meer. Het is véél te omslachtig.”

Er is dus nog heel wat werk aan de winkel, maar het is duidelijk dat iedereen zijn steentje kan bijdragen.

Bedankt voor dit gesprek! ■



“Ongelooflijk dankbaar”

Assia Brini (42) is een gescheiden moeder van Algerijnse afkomst met drie kinderen en een job als poetsvrouw. Via vastgoedmakelaar Lieven De Prins vond zij een huurwoning, en ze is hem daar “ongelooflijk dankbaar voor”.

Assia had al bij enkele immokantoren aangeklopt, vooraleer ze bij Immo De Prins terecht kwam. “Mijn salaris was meestal het probleem. Toen ik nog met mijn ex samenwoonde konden we met één derde van ons loon de huur comfortabel afbetalen. Met één inkomen bleek het een pak moeilijker om iets te vinden. Ik heb op 20 zoekertjes gereageerd, zonder veel succes. Naar het einde toe panikeerde ik, want ik werd regelmatig afgewimpeld. Maar toch is het gelukt. Ik weet niet hoe Lieven het gedaan heeft, maar ik betaal nu 550 euro huur van mijn inkomen van 1100 euro. En we wonen vlakbij de school van mijn kinderen!”

In het begin was de verhuurder nogal wantrouwig. Hij had eerder aan een Belg verhuurd die niet goed betaalde. Toen Lieven mij voorstelde, heeft hij gezegd “Lieven, bij het minste probleem sta ik aan je deur”. Maar nu is hij bijgedraaid en heb ik een heel goed contact met hem. Als er iets moet gebeuren, komt hij direct. En daar ben ik heel blij om!”

“Veel respect”

Ali Ghandi (30) is een vluchteling, afkomstig uit de Syrische stad Kamishli, op een steenworp van de Turkse grens. Na jaren wachten, zoeken, wachten en verder zoeken, is hij in het Limburgse Koersel terechtgekomen. Via vastgoedmakelaar Meral Özcan vond hij daar een bescheiden huurwoning, waar hij sinds september 2014 met zijn vrouw en twee dochtertjes woont. De huur bedraagt 600 euro, wat voor hem “heel nipt” is. Maar hij is tevreden, want zijn zoektocht naar een woning verliep niet op wieltjes. “Ik heb veel respect voor Meral en mijn huisbaas. Ik heb mij mogen bewijzen. Mijn kinderen kunnen naar school, en via hen leer ik elke dag wat Nederlands bij”, lacht hij. Toen Ali erkend werd als vluchteling, kreeg hij twee maanden de tijd om een woning te zoeken. “En een job. Want hoe ga je aan een woning geraken zonder job? En hoe ga je aan een job geraken zonder woning?”

Een huurhuis vinden wordt er intussen niet eenvoudiger op en dat komt volgens de Syriër onder meer omdat niet iedereen met even goede bedoelingen naar België komt. “De media springen op elk incident. Problemen in een asielcentrum, zoals onlangs in Leopoldsborg, komen in het nieuws en daardoor krijgen we allemaal een slechte reputatie en willen mensen ons niet in hun woning. België behandelt iedereen die aankomt hetzelfde, maar niet iedereen komt hier met dezelfde bedoelingen. Terwijl velen gewoon willen werken, zijn sommige anderen radicaal en denken nog anderen in het paradijs te belanden. Er zijn er ook die niet eens uit Syrië komen, maar die ergens onderweg een vals paspoort hebben gekocht. Ik wil niet dat zij het verpesten voor degenen die in Syrië echt in gevaar zijn en die het goed bedoelen.”

“Hoe je volgens mij het meeste kans maakt op een huurwoning? Laat het woord “asielcentrum” best niet vallen



tegen een verhuurder. Je hebt de beste kansen als je op de garantie van het OCMW kan terugvallen dat zij rechtstreeks de huur betalen”, zegt hij. “Want het OCMW is een correcte betaler. En verhuurders hebben vooral schrik voor slechte betalende”, zegt Ali. “Hoewel mensen met een job evenzeer slechte betalende kunnen zijn, vertrouwen verhuurders hen toch meer. Daarom wil ik graag werken. Ik wil niet afhankelijk zijn van het OCMW. Maar dan kom ik tegelijk niet meer in aanmerking voor een sociale woning. Is dat niet de wereld op zijn kop?”

Ali herhaalt tijdens het gesprek meermaals dat hij graag wil werken en iets wil terugdoen, ook al is zijn inkomen dan maar ietsjes meer dan zijn leefloon zou bedragen. Hij zou het meest aan onze samenleving kunnen bijdragen door de Dienst Vreemdelingenzaken te helpen, vindt hij. “Als we hier minder mensen hebben die het slecht bedoelen, hebben we minder problemen. Geef mij een paar minuten met een vluchteling en ik hoor aan zijn accent of hij echt uit Syrië komt en uit welke regio. Laat mij hem 2 vragen stellen over de Koran en ik weet of hij radicaal is. Als iemand in Syrië een opleiding volgde of werkte, dan gaat hij daar hier mee verder willen doen. Als iemand in Syrië een probleem heeft met vrouwen zonder hoofddoek, dan heeft hij dat probleem hier ook.”

Ali is er van overtuigd dat de overheid het probleem van de krappe huurmarkt kan oplossen. “Als je ziet dat er miljoenen gaan naar andere landen om daar asiel te voorzien... Ik vind dat dat geld in België moet blijven circuleren. Dat zou tegelijk de economie ten goede komen.”

“Een vastgoedberoep kan je tegenwoordig alleen maar op een **ethisch onberispelijke manier uitoefenen**”

Wie Zwitserland zegt, denkt aan kwaliteit: van het milieu, het landschap, de dienstverlening, de opleidingen en het onderwijs. Dit land van 8,4 miljoen inwoners heeft altijd investeerders aangetrokken en het berglandschap vormt de ideale achtergrond voor een tweede verblijf. Het beroep van vastgoedmakelaar is er niet gereguleerd, maar dat belet de vastgoedmakelaars niet om erop toe te zien dat het correct wordt uitgeoefend. Wij spraken met Grégory Marchand, verkoopdirecteur van Gerofinance-Dunand/Régie de la Couronne en van Barnes Suisse.

Gerofinance-Dunand/Régie de la Couronne, een van de oudste vastgoedkantoren van Franstalig Zwitserland, is op de Zwitserse markt al actief sinds 1886 en introduceerde er het beheer van mede-eigendommen. Sinds 2012 is dit kantoor de exclusieve vertegenwoordiger van het merk Barnes. Het verwierf daardoor de leiderspositie voor prestigieus vastgoed in Franstalig Zwitserland. De groep voert economische en maatschappelijke verantwoordelijkheid hoog in het vaandel. Zoals de verkoopdirecteur benadrukt: “Een vastgoedberoep kan je tegenwoordig alleen maar op een ethisch onberispelijke manier uitoefenen”.

Dat standpunt deelt het BIV uiteraard en dus verbaast het ons des te meer dat in Zwitserland iedereen die zich vastgoedmakelaar wil noemen, dat zomaar kan doen. “In Zwitserland kan iedereen vastgoedmakelaar worden. Een diploma of een certificaat zijn er niet verplicht”, legt Grégory Marchand uit. Levert dat geen problemen op? “Er lopen bij ons ook wel wat zwarte schapen rond en soms ook onder de makelaars. Dan moeten wij de klanten geruststellen. Maar over het algemeen respecteert de publieke opinie de beroepen in verband met vastgoedbeheer, die als betrouwbaar bekendstaan. Bovendien heeft het beroep zich georganiseerd in USPI Suisse (zie kaderstuk 1), dat de vastgoedberoepen beschermt tegen een slechte naam. Wie lid is van USPI heeft

een kwaliteitslabel. Het geeft de garantie dat de betrokkene de juiste opleidingen heeft gevolgd en dat hij onder andere de voorschriften voor goede praktijken en de normen inzake vergoedingen naleeft.”

Gesegmenteerde markt, voornamelijk huurwoningen

Met zijn 3 culturele regio's en 26 kantons, elk met hun eigen instellingen, parlement, regering en rechtbanken, is de Zwitserse vastgoedmarkt sterk gesegmenteerd. “En dan zijn er nog de taalbarrières, want in ons land worden 4 talen gesproken”, zegt Grégory Marchand, die meteen ook uitlegt dat de Zwitserse markt vooral een huurmarkt is en dat de vraag naar eigendommen om te verwerven daalt sinds 2012: “Daar zijn diverse redenen voor: het vrijwel ontbreken van fiscale voordelen, de verplichting om aanzienlijke eigen middelen in te brengen – minstens 20% – als je een hypotheeklening aanvraagt en een beperkt vastgoedaanbod. In heel de Zwitserse Confederatie zijn er nooit meer dan 40% eigenaars. In Genève zelfs minder dan 20%.

In deze stad – een van de duurste van Europa – betaal je gemakkelijk een miljoen Zwitserse frank (922.000 euro) voor een 3-kamerappartement.”

De verkoop van kantoren is sinds lange tijd een bloeiende markt in Zwitserland, want alleen dit type vastgoed is toegankelijk voor buitenlanders. Als je geen inwoner van Zwitserland bent, kan je alleen maar commercieel vastgoed kopen of, onder bepaalde voorwaarden, een tweede verblijf, meestal in de bergen.

De markt van kantoren en handelsgebouwen is bijgevolg aantrekkelijk voor investeerders, maar de laatste twee of drie jaar staat hij op een lager pitje. “Wij ondervonden de negatieve weerslag van een aantal wetswijzigingen inzake vennootschapsbelasting, maar ook van de devaluatie van de euro ten opzichte van de Zwitserse frank”, aldus Grégory Marchand. Hij verwijst ook naar de beslissing van Zwitserland om de immigratie vanaf 2014 te beperken: “De democratie functioneert hier goed en dankzij de volksraadplegingen blijft er veel vertrouwen in de politiek, maar die beslissing had een negatieve weerslag op onze economie en schrikte veel Europeanen af.” Een andere negatieve factor voor de sector in de toeristische gebieden was de goedkeuring van een initiatief tegen de leegstand bij de tweede verblijven.

De toegevoegde waarde van de vastgoedmakelaar

Volgens de directeur van Barnes Suisse en Gerofinance-Dunand/Régie de la Couronne hadden die minder gunstige economische ontwikkelingen toch ook een voordeel: “Wij waren verplicht om nog professioneler te werken en onze klanten een nog betere dienstverlening te bieden. Wij noemen dat graag onze “evolutie 2.0”. Een klant die een aantal panden verhuurt, wil tegenwoordig in real time toegang tot zijn portefeuille. Dat stimuleert ons om ons nog meer te positioneren als experts in patrimoniumbeheer. En wij zijn verplicht om extra competenties op juridisch en fiscaal gebied in huis te halen. Wij moeten een koper meer bieden dan wat hij ook zelf zou kunnen.”

De Zwitserse vastgoedspecialisten proberen elke dag beter te presteren, bijvoorbeeld door extra

De Zwitserse wetgever voorziet niet in een tegenhanger van het BIV. Maar er zijn talrijke beroepsverenigingen in de vastgoedsector. In Franstalig Zwitserland hebben de verenigingen van zes kantons hun krachten gebundeld in een federatie: de Union Suisse des Professionnels de l'Immobilier (USPI Suisse).

USPI Suisse treedt op als gesprekspartner voor de federale overheden en wordt regelmatig geraadpleegd over geplande vastgoedregulering. De federatie bekommert zich voornamelijk over de belangenverdediging van vastgoedprofessionals en de permanente vorming.

“ In heel de Zwitserse Confederatie zijn er nooit meer dan 40% eigenaars. In Genève zelfs minder dan 20%. ”

Grégory Marchand

service te verlenen, steeds nauwkeuriger vastgoedschattingen te maken of een trefzekere marketingstrategie te ontwikkelen. “Om onze klanten tevreden te stellen, moeten wij commercieel zeer geavanceerd te werk gaan. Een eigenaar wil nu eenmaal dat zijn goederen uitstekend verkocht geraken”, besluit Grégory Marchand.

In maart 2016 publiceerde Crédit Suisse zijn analyse van de Zwitserse vastgoedmarkt 2016. In de samenvatting staat het volgende te lezen: “De Zwitserse vastgoedmarkten hebben al ruim tien jaar uitzicht op een bijna paradijselijk landschap: de prijzen en huren blijven maar groeien, de vraag is onstilbaar en de leegstand laag. De minimale interestvoeten zijn voor dit alles de verklaring. Maar sinds enkele jaren zijn er meer en meer indicaties voor een geleidelijke verschuiving. De toekomst ziet er vooralsnog niet te somber uit, maar investeringen zullen niet langer als vanzelf opbrengsten voortbrengen en de vastgoedinvesteerdere mogen er niet langer op rekenen dat het rendement uit de lucht komt gevallen. De negatieve rentevoeten klonken vorig jaar als het orgelpunt. Er zal in de toekomst hard moeten worden gewerkt om het verhoopte rendement uit de vastgoedmarkt te halen.”

Wij hebben de indruk dat onze collega die boodschap perfect heeft begrepen en dat hij klaar is om bergen te verzetten. En de Zwitsers kennende, zou hij dat wel eens letterlijk kunnen nemen... ■



Vastgoedberoepen in Zwitserland

Zwitsers spreken misschien wel allerlei talen, maar ze doen dat toch telkens iets anders dan hun burens in Italië, Duitsland en Frankrijk. Niet alleen hun uitspraak of accent zijn verschillend, ook hun woordenschat. Zo betalen de Zwitsers “huitante francs” voor een lekkere fles wijn, terwijl onze zuiderburen altijd “quatre-vingt” zeggen. Ook in de benamingen van de vastgoedberoepen zitten er soms verschillen:

Vastgoedmakelaar

Net zoals in België krijgt een Zwitserse makelaar van de verkoper de opdracht om voor een vastgoed een koper te vinden (maar soms geldt ook het omgekeerde). Hij ontvangt een commissie op de verkoop – op voorwaarde dat er een contract wordt gesloten – en hij geeft zowel de verkoper als de koper advies. In Zwitserland geeft hij vooral adviezen inzake financiering.

De PPE-beheerder

Vervult ongeveer de taken van onze syndicus. In Zwitserland beheert hij een “propriété par étages (PPE)” (letterlijk: een eigendom met verdiepingen), conform het huishoudelijk reglement en de wensen van de mede-eigenaars. Hij zorgt er vooral voor dat de lasten en gemeenschappelijke kosten worden uitgesplitst, het renovatiefonds (in België het reservekapitaal, nvdr.) wordt samengesteld en beheerd, onderhoudswerken worden besteld en gecontroleerd. Hij mag de mede-eigenaars vertegenwoordigen tegenover derden.

Rentmeester-beheerder

Net zoals de vastgoedmakelaar-rentmeester in België zorgt hij voor een vlotte dagelijkse gang van zaken in een huurpand. Als tussenpersoon tussen eigenaar en huurder probeert hij de rentabiliteit en kwaliteit te bewaren van het goed dat hem is toevertrouwd. Hij voert in dit opzicht volledig of gedeeltelijk diverse taken uit die te maken hebben met de verhuring, boekhouding, werken, conciërgetaken of geschillen.

Assistent van de bouwheer

Als vertegenwoordiger van de eigenaar leidt hij nieuwbouw-, renovatie- en onderhoudswerken met het oog op een maximale waarde.

Expert-vastgoedschatte

Onderzoekt en analyseert vastgoed en bepaalt op basis van zijn bevindingen de waarde van een goed.

Vastgoedontwikkelaar

Hij bedenkt en ontwikkelt vastgoedproducten met het oog op de verkoop ervan. Hij staat in voor het goede verloop van een project, van concept tot realisatie, en is in die zin verantwoordelijk voor het behalen van de projectdoelstellingen.

Nieuwe titularissen

Op donderdag 23 juni huldigden we de nieuwste Nederlandstalige titularissen die in de loop van dit trimester hun erkenning hebben behaald. Na een korte presentatie, een vragenmoment en een hapje ontvingen zij hun certificaat en naambord van ondervoorzitter Luc Machon en penningmeester Filip Van der Veken.

Dit zijn de nieuwe conculega's in je buurt!

AERENS Vanessa - Sint-Martens-Latem

AERSSENS Guy - Hofstade (O.-VI.)

BEERNAERT Justine - Staden

BENOOT Jonathan - Oostduinkerke

BOSMAN Ruben - Laakdal

CALLEMEYN Fabienne - Ronse

CLAES Gert - Averbode

DANNAU Bruno - Lembeek

DAVID Jonathan - Heestert

DE CONINCK Steven - Waarschoot

DE COOMAN Deborah - Dilbeek

DE NEVE Uschi - Borchtlombeek

DE RIDDER Wout - Perk

DE VREESE Erik - Dendermonde

DECKERS Gerd - Liedekerke

DEHONDT Carine - Vlissegem

DELPORTE Freek - Zellik

DENGIS Charlotte - Heusden (O.-VI.)

DEPAUW Benedicte - Waardamme

DESCHEMAEKER Charles - Hertsberge

DEVRIENDT Ben - Deerlijk

D'HONDT Wesley - Wevelgem

FONTEYNE Johan - Koekelare

GOETHALS Brenda - Steenokkerzeel

GOUBERT Kimmy - Haaltert

HAVERBEKE Marie-Pascale - Berchem

HEDDEBAUW Elke - Drongen

HEIRBAUT Philip - Merelbeke

LAFAUT Wouter - Pittem

LESAGE Vincent - Staden

LIBBRECHT Vincent - Otegem

LUYTEN Ines - Oud-Turnhout

MADOU Steven - Tielt

MARTENS Anthony - Sint-Martens-Latem

NOBEN Steven - Grimbergen

OOMEN Jorga - Meerle

POLLET Sara - Hofstade (O.-VI.)

ROMBOUTS Mathias - Lommel

SAMYN Michel - Kortrijk

SCHOCKAERT Nico - Winksele

SERVAYGE Fien - Kortrijk

SIMONS Kim - Hasselt

SULEYMAN Hadisa - Assenede

TACK Liesbet - Deinze

TEN KATE Alexander - Assebroek

VAN PRAET Annelies - Schaffen

VAN TILBORGH Inge - De Haan

VAN WIJNENDAELE Benjamin - Lummen

VANBEGINNE Natalie - Gosselies

VANDEBOEL Marie-Paule - Maasmechelen

VANTHOURNOUT Laurens - Mariakerke (Gent)

VERDOODT Lore - Ternat

VERDOODT Hannes - Ternat

VIAENE Florian - Sijsele

VILEYN Sven - Sint-Andries

WILLEMS Laurence - Merelbeke



Vastgoedkwesties

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 juridische helpdesk van het BIV kan gelukkig een antwoord bieden op de meest prangende vragen. Hieronder enkele van de vragen die op de helpdesk binnenkomen en die er beantwoord werden door juristen gespecialiseerd in vastgoedrecht.

Ik verzorg het beheer van een klein appartementsgebouw (2 wooneenheden, 1 eigenaar). Elke wooneenheid heeft een eigen elektriciteitsmeter. Moet de turteltaks nu 2 keer betaald worden?

De nieuwe verhoogde 'Bijdrage Energiefonds' die we beter kennen als de 'Turteltaks' is van kracht sinds 1 maart. Deze Vlaamse energieheffing dient om de afbouw van de schulden voor groenestroomcertificaten te financieren. Het is een forfaitair bedrag dat moet betaald worden per afnamepunt voor elektriciteit. De hoogte van het bedrag zal afhangen van het verbruik op dat punt.

Een afnamepunt is niet hetzelfde als een elektriciteitsmeter. Het is mogelijk dat er twee elektriciteitsmeters aanwezig zijn die beiden aangesloten zijn op hetzelfde afnamepunt. Dit kan u vaststellen aan de hand van het EAN-nummer dat vermeld staat op de meter. Elke afnamepunt heeft een ander EAN-nummer. Als de EAN-nummers op de meters verschillen zal de Turteltaks twee keer verschuldigd zijn. Als de EAN-nummers gelijk zijn, niet.

Ik werd gelast met de verkoop van een bouwgrond. Het betreft een groot perceel dat in drie afzonderlijke delen zal verdeeld en verkocht worden. Er werd een plan opgemaakt door een landmeter. De verkavelingsvergunning is in aanvraag. Mag ik ondertussen al publiciteit maken voor deze verkoop? In ieder geval zal aan geïnteresseerden zeer duidelijk worden verteld dat de verkaveling nog in aanvraag is en zal een kopie van het opgemaakte plan worden meegegeven.

In de Vlaamse Codex Ruimtelijke Ordening (VCRO) staat dat niemand zonder voorafgaande vergunning een stuk grond mag verkavelen voor woningbouw (artikel 4.2.15, §1). Uit de parlementaire voorbereiding van de VCRO blijkt dat ook publiciteit maken voor de verkoop van zulke gronden verkavelingsvergunningplichtig is. Het doel is hiervan is te voorkomen dat geïnteresseerden achteraf toch niet zouden kunnen aankopen, nl. in het geval dat de vergunning niet zou afgeleverd worden. Ook al worden geïnteresseerde kopers heel goed geïnformeerd, zo lang de vergunning niet bekomen is, moet er gewacht worden met het voeren van publiciteit. Op het overtreden van dit artikel van de VCRO staan ook strenge sancties (artikel 6.1.1 VCRO).

Moet een huurcontract van een parkeergarage ook worden geregistreerd? Zo ja, door wie? Kan dit gratis?

Een huurcontract van een parkeergarage betreft geen woninghuur, maar ook hier is registratie verplicht. Zowel de eigenaar (verhuurder) als de huurder kunnen het huurcontract registreren. Het is aangewezen om in het huurcontract vast te leggen wie de registratieverplichting op zich zal nemen en wie zal instaan voor de kosten. De registratierechten bedragen 0,2 % op het totaalbedrag van de huurprijs en de lasten die aan de huurder zijn opgelegd voor de duur van het huurcontract. Gaat het om een huurcontract van onbepaalde duur, bedragen de rechten 0,2 % van de huurprijs en de aan de huurder opgelegde lasten voor een periode van tien jaar. De registratie moet binnen 4 maanden na de ondertekening van het huurcontract gebeuren, laattijdige registratie levert een boete op.

Als syndicus wordt mij recent de vraag gesteld of verhuur via Airbnb door mede-eigenaars kan worden verboden of beperkt. De overige mede-eigenaars van het gebouw vinden het niet fijn dat er telkens voor één of meerdere dagen onbekenden opduiken in het gebouw. Soms verlopen deze tijdelijke verblijven goed, af en toe zorgt dit voor overlast.

De vereniging van mede-eigenaars (VME) kan in ieder geval geen algemeen verbod om appartementen te verhuren opleggen. Wel is het mogelijk om een bijzonder verbod in de statuten van het gebouw in te schrijven. De statuten zouden bijvoorbeeld kunnen bepalen dat terbeschikkingstelling via elk online platform verboden is, of dat verhuur als vakantiewoning verboden is. Om de statuten te kunnen aanpassen zal dit punt moeten opgenomen worden op de agenda van de algemene vergadering en zal er een 4/5 meerderheid van de stemmen moeten gehaald worden.

Als vastgoedmakelaar kan je je juridische vragen rechtstreeks richten tot onze helpdesk, een gratis advieslijn.

Juristen, gespecialiseerd in vastgoed, geven je graag antwoord op het nummer **070 / 211 211**.

gastcolumn

In deze editie geven we de pen aan Katrien Penne, voormalig secretaris-generaal van de Federatie Vrije Beroepen en gewezen voorzitter van de Commissie Vrije Beroepen van de Hoge Raad voor Zelfstandigen en de KMO (HRZKMO). Zij is als externe expert betrokken in de nieuwe BIV-Werkgroep voor de erkenning van permanente vormingen. Zij werkt momenteel als onderzoeker bij de Stichting Innovatie en Arbeid van de Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen (SERV). Zij schrijft deze bijdrage in eigen naam.

De competentieportfolio van de vastgoedmakelaar: sleutel voor een duurzame ondernemersloopbaan



Katrien Penne

De competentieportfolio van de vastgoedmakelaar

In uitvoering van de beslissing van de Nationale Raad van het BIV, werd eind 2015 een 'Werkgroep erkenning permanente vorming' geïnstalleerd om een meer concrete invulling te geven aan de deontologische verplichting tot permanente vorming en bijscholing voor de vastgoedmakelaar en de syndicus. Het deontologisch reglement voorziet in artikel 36 dat de vastgoedmakelaar de nodige aandacht aan zijn beroepsvervolmaking besteedt, met een gemiddelde van 10 uren per jaar permanente vorming, te rekenen over een periode van 2 jaar. De vastgoedmakelaar kiest vrij zijn vormingsprogramma, voor zover dit in verband staat met de beroepsactiviteiten van een vastgoedmakelaar, en rekening houdt met de juridische of technische actualiteit. Onderwerpen die worden aangeboden door of voor rekening van commerciële ondernemingen met commerciële intenties, komen niet in aanmerking.

Dit reglement is analoog aan de verplichting tot permanente vorming bij de andere vrije en gereguleerde intellectuele beroepen. Het behoort tot de essentie van deze beroepen om hun kennis en vertrouwen te baseren op de garantie dat zij up-to-date zijn in de technische aspecten van hun professionele activiteit. Typerend voor deze deontologieën is ook dat zij zich niet enkel richten tot technische competenties maar ook oog hebben voor de managementvaardigheden van de beroepsbeoefenaar. Bij sommige beroepen zijn daar zelfs concrete verdelingsregels over uitgevaardigd.

Competentieportfolio als sleutel voor een duurzame ondernemersloopbaan

Het is een terechte zienswijze, om tezelfdertijd beide soort competenties te viseren. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt immers het belang van een goed samengestelde competentieportfolio voor de ondernemer. Deze competentieportfolio van de zelfstandige ondernemer vormt zich door een wisselwerking tussen zijn of haar basisopleiding, permanente vorming, leermogelijkheden die ervaren worden in de uitoefening van de professionele activiteit, en de inschatting van de eigen technische competenties en managementcompetenties. Het volstaat niet om louter in te zetten op vakinhoudelijke technische competenties. Ook de managementvaardigheden die te maken hebben met het beheer van de beroepspraktijk spelen een doorslaggevende rol. Onderzoek heeft aangetoond dat in haast alle zelfstandige beroepssectoren de managementcompetenties vaak de zwakste schakel zijn. Het belang om bij de permanente vorming zowel oog te hebben voor het technische aspect van de vastgoedmakelaardij als voor de managementvaardigheden, kan niet genoeg onderstreept worden. De competentieportfolio is op zijn beurt bepalend voor de duurzaamheid van de ondernemersloopbaan, waarbij de ondernemer tevreden is over zijn of haar keuze voor het zelfstandig ondernemerschap, zich in staat acht om het huidige werk te doen tot het pensioen, en een betere groeiverwachting heeft. Uit nadere analyses blijkt immers dat de duurzaamheid van de professionele loopbaan in belangrijke mate beïnvloed wordt door een kwalitatief samengestelde competentieportfolio, wat betreft opleiding, per-

manente vorming, leermogelijkheden, technische vakcompetenties en managementcompetenties. Andere sleutelementen die bijdragen tot een duurzame ondernemersloopbaan houden onder meer verband met de werkbaarheid van het werk, en de mate waarin de ondernemer kan beroep doen op een sociaal netwerk indien hij dat nodig acht. Voor de geïnteresseerden: In de rapporten van de Stichting Innovatie en Arbeid van de SERV worden deze verbanden nader geanalyseerd (www.werkbaarwerk.be).

Ondersteuning van de competentieportfolio van makelaar en syndicus

De Nederlandstalige Werkgroep erkenning permanente vorming bestaat uit vier leden, waarvan twee leden van de Nationale Raad en twee externe leden die geen lid zijn van het BIV. In de schoot van deze Werkgroep werd een objectief raamwerk uitgewerkt op basis van interne en externe expertise. De Werkgroep oordeelt over de kwaliteit van vorming en verstrekkers, beslist over de erkenning van beide, en bepaalt voor hoeveel uren de vormingen meetellen. Dit leidt tot een uitgebreid vormingsaanbod en is een grote stap richting nóg meer professionalisering door bijscholing en kennisverwerving. Hierbij hebben we oog voor een evenwichtige samenstelling van de competentieportfolio van makelaar en syndicus, zonder al te betuttelend op te treden, de beroepsbeoefenaar heeft de vrije keuze. Het BIV investeerde in een nieuwe gratis online tool voor vormingsverstrekkers, die fungeert als centraal kruispunt voor de erkenning, het beheer en de publicatie van opleidingsverstrekkers en vastgoedvormingen. ■

De eerstkomende lesmomenten van de meer dan 300 erkende vormingen, vind je op www.biv.be/vorming