

2016-4

BIVNEWS

oktober - november - december 2016 • 19^e jaargang • Bru X Afgiftekantoor



BIV-Verkiezingen

DE VERKOZENEN



Buiten onze grenzen

VERENIGD KONINKRIJK



STAGEMEESTER:
EEN ENGAGEMENT



3

Edito

Opvolging verzekerd



4-5

Actua

Over de herziening van de wet mede-eigendom

6-7

Buiten onze grenzen

Verenigd Koninkrijk

8-9

Resultaten

Voor de verkozenen

10-12

Dossier

Stagemeesters



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
Dorien Stevens
Claire Gilissen
Steven Lee

VERANTWOORDELIJKE

UITGEVER

Luc Machon

WERKTEN MEE
AAN DEZE UITGAVE

Ellen Dejonckheere
Bruno Kerckhof
Jurgen Vansteene
Danielle Verrees
Roel Helgers

LAYOUT

Graphic PlugIn

DRUKKERIJ

GS Graphics

13 ?

Vastgoed-
kwesties

16

Gastcolumn

Roel Helgers

14-15 ^{9 18}_{4 23}

Cijfers

De vastgoedmakelaar



VRAGEN ?
VOORSTELLEN ?
IDEEËN ?

02/505 38 50

info@biv.be / fd@biv.be

/immoBIV (BIV Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars)

Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars

@immoBIV





OPVOLGING VERZEKERD

De teerling is geworpen. Op 9 december werden de nieuwe mandatarissen van het BIV gekozen. Begin 2017 nemen zij de teugels in handen, met de vaste overtuiging om het Beroepsinstituut verder uit te bouwen ten bate van alle vastgoedmakelaars.

Bij deze verkiezingen passen in de eerste plaats warme gelukwensen. Voor de gekozenen maar ook voor alle kandidaten. Elkeen die bereid was zich kandidaat te stellen om te werken aan de verdere professionalisering van ons beroep verdient immers bewondering en respect.

Daarnaast past ook een dankjewel aan elkeen die zijn stem uitbracht en zo de juiste beleidsmakers mee hielp verkiezen. De uitdagingen binnen onze sector zijn immers belangrijk. Ongetwijfeld werden tijdens de afgelopen legislatuur belangrijke inspanningen geleverd, maar het werk is nooit afgerond. In een snel veranderende wereld, gekenmerkt door consumentisme en digitalisering, dient het BIV onafgebroken mee te bouwen aan een evoluerende makelaardij. Als geen ander beschikt het BIV over het sturend vermogen om de sector en het beroep te stimuleren.

Een duidelijk deontologisch kader, evolutief zoals de maatschappij zelf, bewaakt en toegepast door de Kamers, is de logische sokkel van ons beroep. Op die manier wordt het winnen van vertrouwen en van daaruit het winnen van marktaandeel evident, wat sommige onderzoeken ook mogen concluderen. Het onderhouden en toepassen van het regelgevend kader rond ons beroep is zonder twijfel de belangrijkste uitdaging van gisteren én van morgen.

Onze opvolgers staan klaar voor het opnemen van deze taak waar we alle vertrouwen in hebben.

Ze staan trouwens niet alleen voor deze moeilijke opdracht. De medewerkers van het BIV staan elke dag opnieuw paraat om de mandatarissen bij te staan in deze taak. Wij hebben met bewondering en bijzonder

veel respect ervaren hoe ver hun engagement gaat en hoe vlot de dagelijkse werking verloopt. Graag maken we van de gelegenheid gebruik om elk van hen ook via deze weg oprecht te danken en hen veel succes te wensen voor de toekomst.

Tot slot willen we ook jullie - vastgoedmakelaars, rentmeesters en syndici - bedanken, die elke dag door jullie professionalisme bijdragen aan een versterkt imago van de vastgoedsector en ervoor zorgen dat de consument vertrouwen in ons heeft.

In de laatste editie van dit jaar hebben we het over de herziening van de wet op de mede-eigendom en belichten we de werking van het vastgoedberoep in het Verenigd Koninkrijk. Verder tonen we een profielschets van de doorsnee vastgoedmakelaar in een ander format dan gewoonlijk. Last but not least maken jullie verder ook kennis met de nieuw verkozenen.

We wensen jullie alvast veel leesplezier en willen, ruim op voorhand, reeds onze beste wensen aanbieden voor het jaar dat komen gaat.

Luc Machon,
uittredend ondervoorzitter

Filip Van der Veken,
uittredend penningmeester





2016-4
BIVNEWS

ACTUA

DIT BRACHT BIV-MAIL INTUSSEN...



Uitvoerende Kamer besteedt aandacht aan permanente vorming (178)

In enkele recente dossiers heeft de Uitvoerende Kamer de aandacht gevestigd op het belang van de beroepsvervolmaking door permanente vorming. Een vastgoedmakelaar bleek tijdens het onderzoek na een klacht onvoldoende uren vorming gevolgd te hebben en kreeg een bijkomende vormingsverplichting van 20u opgelegd. In twee andere dossiers bleken de vastgoedmakelaars dan weer in orde met hun vorming. In BIV-Mail 176 las je overigens hoe je zelf je vormingsuren en e-learning kan checken.

Nieuwe terreurverdachten waar je geen zaken mee mag doen (177)

Er prijken nu 27 mensen op de zogenaamde Nationale Lijst, waar je hun namen terugvindt, is een maatregel genomen in het kader van de strijd tegen de financiering van het terrorisme. Als vastgoedmakelaars mogen we geen zaken doen met deze mensen. Leg de lijst dus nooit te ver weg!

Ovam levert blanco bodemattesten na gemiddeld één dag af (174)

De OVAM heeft inspanningen geleverd om bodemdossiers te digitaliseren, wat tot gevolg heeft dat de aflevertermijnen sterk verkort zijn. Voor een dossiergebonden bodemattest moet je als aanvrager nu gemiddeld zes dagen wachten in plaats van de vijftien dagen die het nog duurde in 2014. Voor een blanco bodemattest is de gemiddelde wachttijd ingekort tot één dag.

“BIV heeft taken over de hele lijn correct vervuld” (179)

Eind 2015 werd het BIV, na een merkwaardig vonnis van een vrederechter uit Sprimont, na een klacht van het SNPC (Syndicat National des Propriétaires et Copropriétaires) veroordeeld tot het betalen van een geldsom aan een cliënte van een geschrapte makelaar. Volgens de vrederechter had het BIV onder andere nagelaten om het brede publiek, de cliënten en de toekomstige cliënten te informeren over de schrapping van de makelaar. De rechter in beroep ging in tegen het vonnis door te stellen dat het BIV haar taken over de hele lijn correct vervulde en sprak het Instituut op 16 november 2016 vrij.

Immoweb trekt omstreden clause in (179)

Al jaren klagen concurrenten dat Immoweb het hen onmogelijk maakt echt voet aan de grond te krijgen op de online vastgoedmarkt, met hun bij softwareontwikkelaars afgedwongen “clause van meest begunstigde klant”. Na de beslissing van Immoweb om de omstreden clause te verwijderen, zette de Belgische Mededingingsautoriteit (BMA) het onderzoek stop. Als Instituut reageerden we tevreden met deze beslissing, die zowel consumenten als makelaars ten goede zal komen.

**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!**

WIJZIGING INFORMATIEPLICHT BIJ PUBLICITEIT VASTGOED IN OVERSTROMINGSGEVOELIG GEBIED

Vanaf 1 januari 2017 wijzigen de richtlijnen voor de informatieplicht voor publiciteit bij vastgoed in overstromingsgevoelig gebied.

Het symbool  moet dan enkel nog vermeld worden bij de publiciteit van vastgoed dat in ‘effectief overstromingsgevoelig gebied’ ligt. Op die manier wordt het onderscheid met woningen en gronden die in ‘mogelijk overstromingsgevoelig gebied’ liggen, duidelijker. De schriftelijke vermelding van vastgoed in ‘mogelijk

overstromingsgevoelig gebied’ blijft wel verplicht. De nieuwe richtlijnen kan je nalezen via <http://www.integraalwaterbeleid.be/>.

De wijziging komt er na een evaluatie van de informatieplicht door de Coördinatiecommissie Integraal Waterbeleid (CIW). Handig is ook de website: www.waterinfo.be/watertoets. Hier kan je snel opzoeken of een onroerend goed zich in overstromingsgevoelig gebied bevindt.

EEN DRUK BEZOCHT VASTGOEDCONGRES

Het 17de CIB-Vastgoedcongres bracht 25 november weer zo'n 1300 enthousiaste vastgoedprofessionals naar het Kursaal in Oostende. De talloze workshops rond onder meer fiscaliteit, vastgoedrecht of digitale dienstverlening boden de kans om kennis op te frissen of waar nodig bij te spijkeren. De centrale sessie was opgebouwd rond 'zuurstof voor het vastgoedberoep' en dat leverde boeiende gespreksstof op. De vastgoedmakelaars zijn binnenkort met meer dan 10.000 en dat biedt naast mogelijkheden ook heel wat uitdagingen. Zo werden de

rentabiliteit van de kantoren en de kwaliteit van de instromers in vraag gesteld. Eens te meer bleek ook dat syndicus een knelpuntberoep wordt en dat zijn statuut meer respect verdient. Ook over de onvermijdelijke digitalisering werd opnieuw van mening gewisseld. Daarnaast werd er gewezen op de kansen en groeimarges van zowel CIB Vlaanderen als BIV die een belangrijke rol hebben in de verdere professionalisering van het vastgoedberoep. Na afloop was er nog voldoende tijd om te netwerken en de collega's te ontmoeten.



HERZIENING VAN DE WET OP DE MEDE-EIGENDOM

Elke syndicus kent de Wet op de Mede-eigendom door en door. Ze vindt haar oorsprong in het Burgerlijk Wetboek en onderging herzieningen in 1994, in 2010 en in 2012. Op dit moment bereidt een werkgroep, opgericht door de FOD Justitie, alweer een nieuwe herziening voor van het artikel 577 van het Burgerlijk Wetboek. Even inzoomen op de tekst die alle mede-eigendommen van het land regelt.

Ongeveer één op de drie Belgen huist samen. Collectieve woningen kennen bovendien een steeds groter succes. Het mag dus geen verrassing heten dat de mede-eigendom de aandacht trekt van de wetgever. Als Instituut juichen we dat toe.

Het BIV zit samen met onder meer CIB Vlaanderen, Federia en de notarissen rond de tafel. Academi van de ULB en de KULeuven zitten de werkgroep voor. Het is de bedoeling artikels 577-2 tot 577-14 te verbeteren, zonder helemaal van nul te beginnen. Wat het BIV beoogt met zijn deelname aan deze werkzaamheden is het leven in mede-eigendom te vergemakkelijken, evenals de taken van de syndicus. De wetgeving moet dus nog duidelijker en preciezer, om de mede-eigendom niet te overbelasten en overbodige kosten te vermijden.

Men moet zich er bijvoorbeeld van vergewissen dat mede-eigenaars steeds over statuten of basisakten beschikken in de ruime zin van het woord, die up-to-date zijn en overeenstemmen met de geldende wetgeving. De voorzitter van het BIV, Yves Van Ermen, is zelf syndicus en stelt voor het Algemeen Reglement van Mede-eigendom uit de statuten te schrappen: "Al wat specifiek is voor de mede-eigendom, het gebouw (beschrijving van het gebouw, definitie van de gemene en privative delen, enz...) zou hernomen worden in het gedeelte "basisakte".

Andere punten, zoals bijvoorbeeld vanaf welk bedrag de syndicus meerdere bestekken moet vragen, zouden opgenomen worden in het Huishoudelijk Reglement (onderhandse beslissingen waarbij geen authentieke akte moet opgemaakt worden). Het Burgerlijk Wetboek, waarvan de meeste artikels dwingend zijn, zou, mits een paar aanpassingen, volstaan om werkingsregels te bepalen specifiek voor alle verenigingen van mede-eigenaars van België."

Het Algemeen Reglement van Mede-eigendom zou op die manier overbodig worden en de statuten zouden eenvoudigweg kunnen verwijzen naar de wet voor al wat de beheersregels van desbetreffende mede-eigendom betreft. Zo zou met een eenmalige en beperkte uitgave voor een authentieke en weloverwogen akte, het probleem van eventuele (maar toch waarschijnlijke) wijzigingen van het Burgerlijk Wetboek hieromtrent voor eens en voor altijd opgelost zijn. Bovendien zou de redundantie en de onnodige overschrijving (en dus de nutteloze kost) van regels die hoe dan ook rechtskracht hebben, voor het hypotheekkantoor kunnen worden vermeden. Het is hetzelfde principe als bij de aankoop van een auto: in de gebruiksaanwijzing van de wagen gaat men niet de volledige wetgeving rond de wegcode hernemen.

Dit verregaande idee wordt nog niet gedragen door iedereen binnen de werkgroep, maar het begint stilaan weerklank te vinden. Eén van de vele punten die het BIV verder ook verdedigt in de werkgroep, is de noodzaak voor de mede-eigendom om erkend te worden als een bevoorrechte schuldeiser.

De conclusies van de werkgroep worden begin maart verwacht. Eén ding is zeker: het BIV zet zich ten volle in om zijn leden tevreden te stellen met de herziening van deze wet.

Inschrijving syndicus in KBO

Parallel aan deze denkoefening is een werkgroep bezig met een ontwerp van Koninklijk Besluit rond de inschrijving van de syndicus in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Bedoeling is dat bij de gegevens van de Vereniging van Mede-Eigendom in de KBO ook telkens de dienstdoende syndicus te zien is. Vooral in geval van schrapping of opsporing kan die informatie nuttig zijn voor het BIV. Het KB zou begin dit jaar in werking moeten treden. Wordt vervolgd...



BUITEN ONZE GRENZEN



VERENIGD KONINKRIJK

In het koninkrijk van de fish & chips en de teatime hebben vastgoedmakelaars geen licentie, kwalificatie, opleiding of ervaring nodig. Om vastgoed voor derden te verkopen, te verhuren of te zoeken is aansluiting bij een beroepsvereniging niet eens vereist. Toch zijn velen er lid van.



OPLEIDING EN TOEGANG TOT HET BEROEP

Een opleiding is nooit verplicht, voor geen enkele specialiteit van de makelaar. Toch wordt sterk aanbevolen om er een te volgen bij de National Federation of Property Professionals (NFoPP). Deze organisatie biedt sinds 2002 door de staat erkende en geregelende vastgoedkwalificaties aan.

In het Verenigd Koninkrijk kan om het even wie het beroep van vastgoedmakelaar uitoefenen. Maar elk bedrijf kan wel gecontroleerd worden door het Office of Fair Trading. Dat kan zich verzetten tegen de uitoefening van het beroep als de persoon in kwestie er ongeschikt voor is. Ongeschikt betekent dat de makelaar schuldig moet zijn bevonden aan een strafbaar feit zoals fraude, oneerlijkheid of geweld. Andere redenen voor een verbod op uitoefening van het beroep zijn financieel wanbeheer met het geld van de klant of het stellen van discriminerende daden.

DE KRACHT VAN DE VERENIGINGEN

Het feit dat alleen het Office of Fair Trading een verbod kan opleggen om het beroep uit te oefenen wordt als onvoldoende beschouwd door de NFoPP en talrijke vastgoedmakelaars in het Verenigd

Koninkrijk. Zij zijn aangesloten bij vijf specifieke verenigingen, die worden overkoepeld door de NFoPP:

- **NAEA**, een nationale vereniging van vastgoedmakelaars die in 1962 werd opgericht om de belangen en de reputatie van vastgoedmakelaars te vertegenwoordigen en te beschermen. Zij heeft ruim 7.000 leden,
- **ARLA**, de vereniging van verhuurmakelaars, met 8.500 leden,
- **ICBA**, de vereniging van 'commercial & business agents', die iets minder dan 500 leden heeft,
- **NAVA**, de nationale vereniging van 'valuers & auctioneers'. Ze werd in 1998 opgericht en heeft 300 leden,
- **APIP**, de vereniging van 'inventory providers', die sinds 2009 bestaat en 580 leden heeft.

Elke vereniging biedt zijn leden het recht om publiciteit te maken met het logo van de vereniging en zo aan het publiek te laten zien dat zij de deontologische verplichtingen naleven, dat zij permanent opleiding volgen (via cursussen en lezingen), dat zij een beroepsverzekering hebben afgesloten of dat zij een beroep kunnen doen op juristen van de vereniging.

Het lidmaatschap van een of meerdere verenigingen boezemt de consumenten bijgevolg vertrouwen in. Bij problemen kunnen zij ook contact opnemen met de afdeling "Regulation" van de NFoPP.

Net zoals de Kamers van het BIV ziet het Tribunal van de NFoPP erop toe dat zijn leden de gedragsregels volgen. Een lid dat in gebreke blijft, kan tuchtsancties oplopen. De sancties zijn een blaam, een waarschuwing, de verplichting om een opleiding te volgen of vooraf de toestemming van de NFoPP te vragen voor transacties, een boete van 200 tot 5 miljoen Britse pond of de verwijdering uit de vereniging. Na een analyse van hun klachten kunnen bepaalde benadeelde klanten van de NFoPP een schadevergoeding tot 25.000 Britse pond ontvangen.

“Mijn oproep aan de vastgoedmakelaars is eenvoudig: besteed meer aandacht aan de plichtenleer van de TPO en verhoog jullie normen”

In het Verenigd Koninkrijk zijn er zeven soorten 'property agents': de **estate agents** (vastgoedmakelaars), de **letting agents** (verhuurmakelaars), de **commercial & business agents** (voor winkels en kantoren), de **valuers & auctioneers** (veilingen), de **relocation of buying agents** (die een pand zoeken voor een kandidaat-koper) en de **inventory providers**, die gespecialiseerd zijn in het opstellen van een plaatsbeschrijving bij aankomst of vertrek en die in opdracht van particulieren, bedrijven of letting agents werken. In Schotland maken de **solicitor agents** (vastgoedadvocaten die ook verkopen) het plaatje compleet.

EEN BEMIDDELAAR-RECHTER ALS OPTIE

De NFoPP eist van zijn leden ook dat ze zich aansluiten bij "The Property Ombudsman scheme" (TPO). Het Verenigd Koninkrijk heeft dit administratief orgaan in 1990 opgericht om controle uit te oefenen over de toepassing van best practices. Ontevreden kopers en verkopers kunnen hun klachten gratis laten onderzoeken door de TPO, op voorwaarde dat het kantoor waarmee ze hebben gewerkt hierbij is aangesloten.

Vastgoedmakelaars zijn niet verplicht om aan te sluiten bij de TPO. Zij betalen een jaarlijkse bijdrage, waardoor ze gedekt zijn bij verkopen, verhuringen en veilingen.

Consumenten kunnen gratis een beroep doen op de TPO. Zij kunnen een klacht neerleggen als de vastgoedmakelaar de deontologische verplichtingen van de TPO niet heeft nageleefd, als hij zijn klant onrechtvaardig heeft behandeld of als die klant door zijn schuld geld heeft verloren of morele schade heeft geleden. Klachten worden beheerd door de Property



Katrine Sporle,
Property Ombudsman:

"Het aantal makelaars dat lid wordt van de TPO is de laatste 5 jaar met 82% gestegen. Ondertussen zijn al 35.374 makelaars aangesloten en zij respecteren onze plichtenleer. Volgens onze raming vertegenwoordigen zij 95% van de sales agents en 85% van de lettings agents die actief zijn in het Verenigd Koninkrijk.

Uit deze cijfers blijkt dat consumenten steeds meer toegang krijgen tot de TPO om hun klachten te laten onderzoeken en tot een oplossing van hun problemen te komen.

Omdat wij de grootste door de regering erkende controleinstantie zijn, ontvangen wij elk jaar een groot aantal dossiers. Vorig jaar werd in 3.304 van de 16.265 ingediende dossiers een officiële onderzoeksprocedure gestart.

Dit is goed nieuws voor de consumenten, maar voor het imago van de vastgoedmakelaars in het land is het eerder schadelijk. Samen moesten zij aan hun klanten een schadevergoeding van meer dan 800.000 Britse pond betalen.

Mijn oproep aan de vastgoedmakelaars is dan ook eenvoudig: besteed meer aandacht aan de plichtenleer van de TPO en verhoog jullie normen."

Ombudsman (de ombudsman van de vastgoedmakelaars).

Om onafhankelijkheid te waarborgen rapporteert deze ombudsman aan de Raad van de TPO, met als voorzitter een lid van The House of Lords (dat wil zeggen een parlements lid die voor het leven is benoemd door de koningin).

Als makelaars het voorwerp uitmaken van een officieel onderzoek door de ombudsman, dan kunnen zij bovendien worden uitgesloten van de TPO en/of bij de overheid worden aangeklaagd om hun recht op het uitoefenen van het beroep te laten intrekken.

Dit laatste aspect vertoont overeenkomsten met de bevoegdheden van de Uitvoerende Kamer van het BIV. Wie een beetje beter toekijkt, merkt dat het beroep in het Verenigd Koninkrijk toch beter is gereguleerd en omkaderd dan men op het eerste gezicht zou denken. En dat is een goede zaak.



DE VERKOZENEN

Opwinding troef in de BIV-lokalen op 9 december 2016, de dag van de verkiezingen! De stemmen werden geteld in aanwezigheid van de leden van het Bureau, het Directiecomité, de personeelsleden van het BIV en Meester Paul Bruloot, gerechtsdeurwaarder.

In totaal werden 1754 (1115 NI en 639 Fr) stembrieven geregistreerd, waarvan 1709 (1088 NI en 621 Fr) geldig en 45 (27 NI en 18 Fr) ongeldig. Hieronder staan de 70 verkozenen opgelijst.

NATIONALE RAAD

NEDERLANDSTALIG

EFFECTIEVE VERKOZENEN

1. Stefaan LELIAERT
2. Hendrik LEURS
3. Daniel BUSCHMAN
4. Dirk COELUS
5. Alain DEKETELAERE
6. Gerda VAN DER STRAETEN
7. Patrick DE SMET
8. Cindy UTTERWULGHE
9. Mehdi DEVOS

PLAATSVERVANGENDE VERKOZENEN

1. Olivier MOROBE
2. Thomas VALKENIERS
3. Stefan ROOSEN
4. Dominique VANRUNXT
5. Bertil REUNIS
6. Bart LAUWERS
7. Tom VAN CAMPENHOUT
8. Jean-Paul THEWIS
9. Stephan VERSTRAETEN

UITVOERENDE

NEDERLANDSTALIG

EFFECTIEVE VERKOZENEN

1. Johan TACKOEN
2. Sophie POUILLE
3. Elie BEX

FRANSTALIG

EFFECTIEVE VERKOZENEN

1. Paul HOUTART
2. Geoffroy de CLIPPELE
3. Nicolas WATILLON
4. Caroline LEJEUNE
5. Cécile VAUSE
6. Suzanne ADAM
7. Isabelle BALARATTI
8. Nathalie DEMORTIER
9. Thierry SCHMITZ

EPLAATSVERVANGENDE VERKOZENEN

1. Carlos de MEESTER
de BETZENBROECK
2. Agnès DANVOYE
3. Jean MOREAU
4. Philippe PIERSON
5. Xavier de JACQUIER
de ROSEE
6. Bruno DESPRET
7. Michel MICHALAKIS
8. Christian SCHUMMER
9. Emile HAZAN

FRANSTALIG

EFFECTIEVE VERKOZENEN

1. Isabelle DEVREUX
2. Augustin MOTTE dit FALISSE
3. Angie IMPELLIZZERI



NDE KAMER

NEDERLANDSTALIG

PLAATSVERVANGENDE VERKOZENEN

1. Ingrid MAES
2. Gert TOYE
3. Rik SCHEPENS
4. Walter DEVLIES
5. Eric MARKEY
6. Frédéric DELRIVE

KAMER VAN BEROEP

NEDERLANDSTALIG

EFFECTIEVE VERKOZENEN

1. Filip DEWAELE
2. Agnes DAEMS

PLAATSVERVANGENDE VERKOZENEN

1. Willy HAEGENS
2. Jan JASSOGNE
3. Peter BONHOMME
4. Armand ZEGERS
5. Pol LOWETTE
6. Gaëtan RIAT

STALIG

PLAATSVERVANGENDE VERKOZENEN

1. Françoise MALVAUX
2. Nathalie SCHRYVERS
3. Michel BRUKIRER
4. Stéphane KIRKOVE
5. Aldo ZAMBITO
6. Hermann HACK

FRANSTALIG

EFFECTIEVE VERKOZENEN

1. Yves VAN ERMEN
2. Hugues de BELLEFROID

PLAATSVERVANGENDE VERKOZENEN

1. Olivier VIGNERON
2. Michel DUSSART
3. Deborah VANESSE
4. Muriel MASSON
5. Maggy COTTIN
6. Heinz KEUL

STAGEMEESTER: EEN ENGAGEMENT

De meer dan 1500 stagemeesters in ons land leiden nieuwe stagiair-vastgoedmakelaars op tot volwaardige titularissen die het beroep van vastgoedmakelaar helemaal in de vingers hebben. Stagemeester zijn, is dan ook een ernstige zaak. Wie stagiairs zoekt met de bedoeling om over een goedkope medewerker te beschikken, is slecht bezig. “Papieren stagemeesters” spelen niet alleen met de toekomst van de stagiair, maar ook met het imago van het eigen kantoor en bij uitbreiding met het imago van elke vastgoedmakelaar. We spraken over het stagemeesterschap met twee medewerkers van de BIV-stagedienst en met twee geëngageerde en gedreven stagemeesters, Jo Appelmans (Appelmans Immobiliën) en Kristien Viaene (NOA).

“Eerst en vooral: ik heb stagiairs volledig zien afhaken omwille van stagemeesters die niet doen wat ze horen te doen”, begint Anne-Sophie. “Ik kan dan ook niet anders dan benadrukken hoe belangrijk een open en duidelijk eerste gesprek is tussen de kandidaat-stagiair en de stagemeester, vooraleer ze een stageovereenkomst tekenen. Niet alle stagiairs hebben dezelfde voorkennis of werkervaring. Het is daarom erg belangrijk elkaar goed te leren kennen vanaf het prille begin. De stagemeester moet de stagiair duidelijk maken wat hij van hem verwacht en welke begeleiding hij kan geven. Daarna is een goede begeleiding absoluut cruciaal. “Een goede stagemeester is bovenal beschikbaar voor advies en bijsturing. Als de stagemeester weet dat hij tijd te kort zal komen om het nodige te doen, kan hij beter eerlijk zijn met zichzelf en geen engagement opnemen. Ik zie te veel overeenkomsten die verbroken worden na nauwelijks een paar weken.”

Soms zijn er ook andere redenen waarom een stagiair afhaakt. Als stagiairs enkel administratieve taken voorgeschoteld krijgen, werkt dat ontmoedigend en destructief.

“Een ideale stage is leerrijk en divers. De stagiair moet voldoende de kans krijgen om alle facetten van het beroep te leren kennen”, klinkt het bij Ellen.

“Wat het financiële betreft, moeten we aan twee dingen herinneren. Stagiair en stagemeester moeten in de stageovereenkomst duidelijke afspraken maken over het basisloon en de commissies. Daarnaast moet de stagemeester zijn stagiair vergoeden en niet omgekeerd. Dat betekent dat de stagemeester geen rechtstreekse of onrechtstreekse vergoeding mag vragen ter compensatie voor het stagemeesterschap”, beklemtoont Ellen.

“Een goede stagemeester is bovenal beschikbaar”

Geleidelijk aan brengt de stagemeester zijn kennis over aan zijn stagiair. Anne-Sophie haalt aan dat beiden een juiste balans moeten vinden tussen controle en vertrouwen.

“Aan het begin van de stage moet de stagiair grondig gecontroleerd worden en beschikt hij over een geringe autonomie. In de eindfase

BIV-medewerkers Ellen Dejonckheere en Anne-Sophie Bausière zagen alleen al in 2015 maar liefst respectievelijk 332 en 471 nieuwe stagiairs voorbij komen, 803 in totaal. We vroegen hen ons de kwaliteiten van een goede stagemeester te beschrijven.

daarentegen beschikt hij over een grote autonomie en dient hij veel minder gecontroleerd te worden. Zo leert de stagiair tegen het einde van zijn stage hoe hij zich verantwoordelijk moet opstellen."

Jo en Kristien, waar letten jullie op bij dat eerste gesprek met een geïnteresseerde stagiair? Aan welke kwaliteiten en competenties hechten jullie belang?

Jo Appelmans: Ik verwacht de volledige inzet van de stagiair, en ik verwacht dat ze effectief mijn advies en bijsturingen opvolgen. Het tegendeel zou immers weinig zin hebben. Als een kandidaat-stagiair op gesprek komt, dan hoop ik vooral een goede commerciële feeling te ontdekken, want dat is veel moeilijker bij te schaven dan pure kennis.

Kristien Viaene: Ik hecht veel belang aan een diepgaande motivatie. Mijn ervaringen zijn aanzienlijk beter met stagiairs die een specifieke vastgoedopleiding hebben gevolgd. Iemand zonder voorkennis van vastgoed voldoende vormen tijdens de BIV-stage is erg moeilijk. Het traject is te kort om van nul te beginnen en toch een titularis af te leveren die echt helemaal klaar is voor het beroep. Ik behaal dan ook de beste resultaten met stagiairs die al vanaf de schoolstage geleidelijk aan in het kantoor kunnen groeien, zodat ze de theorie uit de les meteen kunnen toepassen in de praktijk. Op het moment dat de BIV-stage begint, hebben ze al het voordeel van een eerste ervaring in het beroep en in ons kantoor.

Een stagiair heeft recht op een minimumloon van net geen 700 euro, maar er kan onderling meer afgesproken worden. Op welke verloning mogen jullie stagiairs rekenen?

JA: Ik geef dezelfde verloning aan een stagiair als aan een commercieel medewerker. Daarmee bedoel ik dezelfde commissiepercentages. Het inkomen van een stagiair kan dus oplopen. Maar het minimumloon is inderdaad een minimum, dus garandeer ik dat wanneer de stagiair eens een maand onvoldoende uit commissies haalt.

KV: Van mij mag een stagiair ook zeker zijn van het minimumloon, opgebouwd uit commissies. Als hij of zij niet met commissies aan dat minimumloon geraakt, mag het ontbrekende gefactureerd worden. Omdat ik de laatste jaren zie dat het klassieke systeem voor bijkomende stress zorgt, geef ik stagiairs sinds enkele jaren de keuze tussen dat lage minimumloon en hogere commissies of een hoger vast loon met lagere commissies. Die laatste optie biedt meer zekerheid aan wie daar



Kristien Viaene
NOA
Elsene

Jo Appelmans
Appelmans Immobiëlen
Aalst

WIE KAN STAGEMEESTER WORDEN?

Stagemeester worden is een mooi engagement. Je moet wel aan een aantal voorwaarden voldoen om als stagemeester actief te kunnen zijn. Stagemeesters zijn natuurlijke personen die:

- minstens 4 jaar lang ononderbroken ingeschreven zijn op het tableau van titularissen;
- het beroep van vastgoedmakelaar als hoofdberoep uitoefenen en voorafgaand aan de aanvraag tot inschrijving als stagemeester dit beroep reeds 4 jaar als hoofdberoep hebben uitgeoefend;
- minstens 30 jaar oud zijn;
- geen enkele definitieve schorsing of schrapping hebben opgelopen, tenzij er later eerherstel van deze sanctie volgde;
- een uittreksel uit het strafregister kunnen voorleggen dat minder dan drie maanden oud is;
- in regel zijn met de BIV-bijdragen en desgevallend met de hieraan gerelateerde kosten.

nood aan heeft, heb ik al gemerkt. Het haalt wat druk van de ketel, waardoor ze zich beter kunnen focussen.

Een goede stage is cruciaal om te slagen voor de bekwaamheidsproef en om een goede basis voor je verdere carrière te hebben, zo blijkt steeds weer. Hoe bereid je je stagiair(s) goed voor?

KV: Een goede voorbereiding op het titularis-zijn is er één waarbij je voldoende gelegenheid hebt gehad om de praktijk te beleven op een manier dat je de theorie beter begrijpt. Die link tussen de theorie en de praktijk moet gelegd zijn vóór je naar het examen gaat. Maar zelfs dan blijft het klassieke studeren nog nodig.

JA: Het belangrijkste is dat je stagiairs het ganse takenpakket voor de kiezen krijgen.

“ Het belangrijkste is dat je stagiairs het ganse takenpakket voor de kiezen krijgen ”

Soms blijkt tijdens een stage dat een stagiair zo vaak op prospectie werd gestuurd dat hij of zij te weinig ervaring heeft opgedaan met andere aspecten van het beroep. En dan wordt het moeilijk tijdens het mondeling examen...



KV: Prospectie doen is in mijn ogen de allerlaatste stap. Mijn stagiairs gaan pas prospecteren nadat ze lang genoeg meegedraaid hebben in de verhuur en de verkoop. In mijn ogen is het niet meer dan logisch dat je als kantoor je prospecties aan je meest ervaren medewerkers laat.

Hoe pak je het als stagiair best aan als je aanvoelt dat je toch een stage aan het lopen bent die niet rijk genoeg gevuld is, die niet gevarieerd genoeg is?

JA: Tijdig met de stagemeester gaan praten! Want als de sfeer al verzuurd is, dan is de overeenkomst stopzetten de enige optie. Wacht niet tot het te laat is...

De ene stagiair weet al snel dat hij een eigen kantoor wil openen, de ander hoopt nog wel een tijdje als titularis in het kantoor van de stagemeester mee te kunnen draaien. Maar toch: hoe ga je om met het feit dat elke stagiair een mogelijke concurrent kan worden?

JA: Dat sluimert altijd. Het is leuk om iemand op te leiden, maar je moet er altijd rekening mee houden dat die persoon nadien naast je deur een kantoor kan openen. Volgens mij verwachten de meeste stagemeesters van hun stagiairs dat ze hun loopbaan verder uitbouwen bij het kantoor dat hen heeft opgeleid. Want het is toch nogal een investering om iemand op te leiden. Een deontologische regel hierover zou niet slecht zijn. Bijvoorbeeld een regel die kersverse titularissen verbiedt om de eerste 2 jaar na hun stage binnen de 30 km van de stageplaats een kantoor te gaan opstarten.

KV: Ik pols ook op voorhand naar iemands plannen. Als we een stagiair in ons kantoor nemen, dan gaan we ervan uit dat er een reële kans is dat hij of zij in de toekomst een vaste medewerker kan worden. Het is belangrijk dat zij dat zelf ook zo zien. Eén keer ging een oud-stagiair ons beconcurreren, maar ik kan je zeggen dat het geen zin heeft daar energie in te stoppen. Aan ons om te zorgen dat onze klanten bij ons tevreden zijn en dat ze blijven.

Hoe belastend is het om stagemeester te zijn?

JA: Zeer moeilijk te zeggen. Je neemt een stagiair ook al eens mee voor eigen opdrachten. Reken je dat mee of niet? Er zijn ook stagiairs die minder tijd vragen dan een ander omdat ze sneller dingen oppikken en al wat meer parate kennis hebben... Maar goed, als je een goede stagemeester wil zijn, investeer je je tijd en aanvaard je dat het rendement van de stagiair in het begin wat minder is. Wie vanaf dag één een hoog rendement verwacht, kan beter geen stagemeester worden.

KV: Voor mij was het ook zoeken toen mijn eerste stagiair begon. Maar sindsdien gaat het beduidend

vlotter. Als je er éénmaal ingerold bent... Ik zou zelfs durven zeggen dat het eerder voor de stagiair zoeken is dan voor de stagemeester bij de opstart van een stage. Je mag geen stagiair zoeken met de bedoeling een goedkope werkkracht aan het werk te zetten en intussen te gaan golfen. Het blijft een engagement.

“ Je mag geen stagiair zoeken met de bedoeling een goedkope werkkracht aan het werk te zetten en intussen te gaan golfen. Het blijft een engagement ”

Met welk argument zouden jullie twijfelaars willen overtuigen om ook stagemeester te worden?

JA: Het geeft voldoening dat je mensen kan wegwijs maken in ons complexe beroep, om je ervaring aan jonge mensen over te brengen. En zo help je de professionaliteit van ons beroep vooruit.

KV: De stage maakt onlosmakelijk deel uit van onze aanwervingspolitik. Als je een schoolverlater aanwerft, dan moet je die ook opleiden. Bovendien heeft een startende stagiair nog geen geroutineerde manier van werken, wat toelaat op een onbevangen en frisse manier naar het beroep te kijken.

Even in eigen boezem kijken. Hoe kunnen we als Instituut de stage en de stage-omkadering verbeteren?

JA: Wat ik zou appreciëren, is dat men in ruil voor een beter engagement van de stagemeester een langere stageperiode garandeert. Het lijkt me verder niet onlogisch dat een stagemeester bijvoorbeeld om de vijf jaar een test aflegt om zijn basiskennis te bevestigen en dat enkel wie voldoet aan zijn vormingsverplichting nog stagiairs mag aanwerven. Daarnaast zouden er ook vormingen speciaal voor stagemeesters georganiseerd kunnen worden.

KV: Een infosessie en een leidraad speciaal voor stagemeesters zou geen slecht idee zijn. Een stagemeester zou ook regelmatig geëvalueerd mogen worden. Daarnaast zou het nuttig zijn om de stand van zaken in het traject van de stagiair te kunnen volgen, wat vandaag nog niet kan...

Bedankt voor dit gesprek - en voor jullie engagement!



VASTGOEDKWESTIES

Ik weet dat de registratiebelasting bij de registratie van een woninghuurcontract gratis is. Bij handelshuur is dat niet zo. Mag de registratiebelasting bij handelshuur worden aangerekend aan de huurder?

Voor de registratie van elk huurcontract dat niet uitsluitend in het kader van woninghuur werd afgesloten moet registratiebelasting betaald worden (vb. een bedrijfsgebouw, een terrein of een parkeerruimte). De registratiebelasting bedraagt dan 0,2 % op het totaalbedrag van de huurprijs en de lasten die aan de huurder zijn opgelegd voor de duur van het huurcontract.

Bij handelshuur is het toegestaan dat deze registratiebelasting ten laste van de huurder wordt gelegd.

Mijn hulp wordt ingeroepen bij de verhuur van een woning met zonnepanelen op het dak. Moeten hiervoor bijzondere bepalingen worden opgenomen in het huurcontract?

Er bestaan geen vastgelegde regels voor het gebruik van zonnepanelen. Het is natuurlijk wel belangrijk om duidelijke afspraken te maken hierover en deze ook vast te leggen in de huurovereenkomst.

Doordat de huurder een lagere energiefactuur zal hebben is het logisch dat er in het huurcontract een afspraak wordt gemaakt over de vergoeding die de huurder hiervoor zal betalen. Er bestaan geen regels om deze vergoeding te bepalen. Wel zegt de huurwet dat kosten die worden aangerekend aan de huurder ofwel forfaitair zijn ofwel de werkelijke kosten moeten worden aangerekend. Bij woninghuur kunnen beide partijen altijd vragen om de werkelijke kosten aan te rekenen.

Naast de te betalen vergoeding is het ook aan te raden dat er een clausule voorzien wordt dat de verhuurder niet aansprakelijk is voor eventuele stroomonderbrekingen. Ook wordt best opgenomen wie er verantwoordelijk is voor het onderhoud van de zonnepanelen.

Een huurovereenkomst van 9 jaar werd afgesloten op 18 april 2016 maar pas geregistreerd op 25 augustus. De huurders wensen de huur op te zeggen en verstuurd een aangetekend schrijven op 25 augustus, dat de verhuurder bereikte op 29 augustus. Zijn de huurders in dit geval ook 3 maanden opzegvergoeding verschuldigd?

Een huurovereenkomst van 9 jaar werd afgesloten op 18 april van dit jaar maar pas geregistreerd op 25 augustus. De huurders wensen de huur op te zeggen en verstuurd een aangetekend schrijven op 25 augustus, dat de verhuurder bereikte op 29 augustus. Zijn de huurders in dit geval ook 3 maanden opzegvergoeding verschuldigd?

Ja. De opzeg telt pas vanaf het moment dat de verhuurder er kennis van heeft genomen (dus: afgiftedatum en niet verzendingsdatum). Hier dus op 29 augustus. Op dat moment was de huurovereenkomst geregistreerd en dus is een opzegvergoeding verschuldigd.

Goed om weten: de opzegvergoeding is niet afhankelijk van de omstandigheden van de opzeg. Ook als de opzeggende huurder bijvoorbeeld onmiddellijk een andere huurder kan voorstellen of de opzeg zou gebeuren naar aanleiding van een geschil met de verhuurder blijft de opzegvergoeding verschuldigd.

Het is altijd aangeraden om een huurovereenkomst tijdig te laten registreren. Zolang de huurovereenkomst van negen jaar niet is geregistreerd, kan de huurder opzeggen zonder opzegtermijn en zonder opzegvergoeding. Deze regel is niet van toepassing gedurende de twee maanden die volgen op het afsluiten van de huurovereenkomst.



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**.

BIV IN CIJFERS

Ook in 2016 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. In deze editie duiken we op een andere manier dan gewoonlijk in de ledendatabase.

9905 vastgoedmakelaars werden op 1 december 2016 geteld. Met uitzondering van 36 "occasionele beoefenaars" is elke vastgoedmakelaar ofwel stagiair, ofwel titularis. Eveneens zijn we sinds de Vastgoedmakelaarswet van 2013 allemaal ofwel bemiddelaar (B), ofwel syndicus (S), ofwel beide (BS). Van de 9905 leden zijn er dus in totaal 9670 mensen die als bemiddelaar actief mogen zijn en 5846 mensen die als syndicus mogen werken.

WIE ZIJN DE 5611 BEMIDDELAARS-EN-SYNDICI? (BS)



4088 mannen (72,8%), **1523** vrouwen (27,2%)



3099 Nederlandstalig (52,2%), **2512** Franstalig (44,8%)



gemiddeld **49** jaar oud



meest voorkomende diploma: 1367 mensen (24,3%)

hebben een ondernemersopleiding vastgoedmakelaar achter de rug



voornamelijk uit West-Vlaanderen (886), Brussel (754) en Vlaams-Brabant (707)



meest voorkomende **familienamen:** Peeters en Maes (17)





meest voorkomende **voornaam:** Philippe (98)

WIE ZIJN DE 4059 BEMIDDELAARS? (B)

-  **2623** mannen (64,6%), **1436** vrouwen (35,4%)
-  **2524** Nederlandstalig (62,2%), **1535** Franstalig (37,8%)
-  gemiddeld **41 jaar oud**
-  **meest voorkomende diploma:** 1242 mensen (30,6%) hebben een ondernemersopleiding vastgoedmakelaar achter de rug
-  **voornamelijk uit** Oost-Vlaanderen (644), West-Vlaanderen (601) en Antwerpen (559)
-  meest voorkomende **familienaam: Peeters** (13)
-  meest voorkomende **voornaam: Olivier** (39)

WIE ZIJN DE 235 SYNDICI? (S)

-  **173** mannen (73,6%), **62** vrouwen (26,4%)
-  **124** Nederlandstalig (52,8%), **111** Franstalig (47,2%)
-  gemiddeld **47 jaar oud**
-  **meest voorkomende diploma:** 51 mensen (21,7%) hebben een ondernemersopleiding vastgoedmakelaar achter de rug
-  **voornamelijk uit** Vlaams-Brabant (40), Brussel (32) en West-Vlaanderen (30)
-  meest voorkomende **familienamen: Lemaire, Maes, Materne, Descamps, Labyt, Anneet, De Leener, De Baerdemaeker** (2)
-  meest voorkomende **voornaam: Philippe** (6)



In deze editie geven we de pen aan **Roel Helgers, kersvers doctor in de Economische Wetenschappen**. Hij verdiept zich al jaren in de economie van het vastgoedland en reflecteert over het stijgend aantal vastgoedmakelaars, de daarmee groeiende concurrentie, en de digitalisering die de commissies onder druk zet.



Roel Helgers

Het aantal vastgoedmakelaars in België is de afgelopen decennia sterk toegenomen. Het zal niet lang meer duren vooraleer de kaap van de 10.000 vastgoedmakelaars bereikt is. In een land van 11 miljoen mensen is dat veel, heel veel. Het beroep van vastgoedmakelaar is aantrekkelijk geworden voor jonge ondernemende mensen door de steeds toegenomen vastgoedprijzen, groeiende omzetten, fiscale stimuli en de steeds verder groeiende professionalisering van de vastgoedmakelaars. Met een toenemend marktaandeel plukken vastgoedmakelaars trouwens ook de vruchten van die vooruitgang. Door onder meer de afbouw van de fiscale stimuli lijkt het vandaag echter waarschijnlijk dat de grote prijsstijgingen zoals geobserveerd vóór de financiële crisis van 2008 tot het verleden behoren.

HOGERE COMMISSIE, HOGERE KANS OP VERKOOP

Hoewel het traditionele economische paradigma voorschrijft dat "meer competitie altijd beter is", toont wetenschappelijk onderzoek de laatste jaren ook aan dat er redenen zijn om deze stelling

in twijfel te trekken. Amerikaans onderzoek toont bijvoorbeeld aan dat er een positief verband bestaat tussen de commissie gevraagd door makelaars en de kans op verkoop. Met andere woorden: de kans op verkoop stijgt samen met de hoogte van de commissie. Traditionele vastgoedmakelaars concurreren er met zogenaamde "discount brokers" die een lager vast commissiebedrag vragen. Meerdere studies tonen aan dat de kans op verkoop aanzienlijk lager ligt en dat het gemiddeld genomen ook langer duurt vooraleer de woning verkocht wordt bij deze "discount brokers".

" Kennis van de lokale markt is en blijft essentieel"

Productiviteitswinsten: voor lagere commissies en betere service

In België zijn er meer dan waarschijnlijk verkopers die bereid zijn een hogere commissie te betalen aan hun makelaar wanneer deze een betere service biedt (hogere kans op verkoop, snellere verkoop). Belangrijk is echter dat de makelaar deze hogere commissie rechtvaardigt en dat deze klanten en makelaars elkaar makkelijk vinden. De verkoper moet met andere woorden in staat zijn het bij hem of haar passende serviceniveau (en budget) te kiezen. Indien

dit niet het geval is, zullen de duurdere makelaars weggeconcurrereerd (de zogenaamde "market for lemons") worden door hun goedkopere concullega's met een daling van het algemene serviceniveau tot gevolg. Vanuit sociaal oogpunt is het dan ook optimaal dat de markt gekenmerkt wordt door volledige transparantie.

In de Verenigde Staten lagen de vastgoedmakelaars onder vuur omwille van hun commissies, net zoals in België onlangs het geval was. Doorn in het Amerikaanse oog was het vaste commissiepercentage van 6 (!) procent dat zij aanrekenden aan hun klanten. Terwijl ICT-ontwikkelingen die commissies onder druk zetten, zorgen dezelfde ontwikkelingen tegelijk ook voor kostenbesparingen en productiviteitswinsten. Hoewel het aantal makelaars door deze productiviteitswinsten potentieel zou kunnen afnemen, wijst de praktijk in de VS alvast uit dat de winst in productiviteit vooral gebruikt wordt om de commissies te verlagen en de service te verbeteren.

Amerikaans onderzoek toont tegelijk ook aan dat, in tegenstelling tot vele andere dienstindustrieën, de digitale revolutie tot nog toe opvallend weinig impact heeft gehad op (de structuur van) de vastgoedmarkt. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat kennis van de lokale markt nog steeds essentieel is en blijft voor vastgoedmakelaars.