

2017-3

BIVNEWS

juli - augustus - september 2017 • 20^e jaargang • Bru X Afgiftekantoor • P705210



Dossier

STRIJD TEGEN WITWAS



VERKOOP
OP LIJFRENTÉ



SCHATTEN
VAN ONROEREND GOED



3

Edito

Voortrekkers in de strijd tegen witwas

4-5

Actua

Naar een Vlaams huurdecreet



6-8

Verkoop op lijfrente

Interview Nathalie Schryvers



9? Vastgoed- kwesties



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

Stefaan Leliaert

WERKTEN MEE AAN DEZE UITGAVE

Ellen Dejonckheere
Vivian Hertz
Bruno Kerckhof
Yannick O
Jurgen Vansteene
Danielle Verrees
Sophie Pouille

LAYOUT

Graphic Plugin

DRUKKERIJ

Nevelland Graphics

10-13

Dossier

Antiwitwas



14-15

Schatten van onroerend goed

Wat zegt de plichtenleer?

16

Gastcolumn

Sophie Pouille



VRAGEN?
VOORSTELLEN?
IDEEËN?

02/505 38 50

info@biv.be / ds@biv.be

/immoBIV (BIV Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars)

Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars

@immoBIV




 Stefaan
Leliaert
 Alain
Deketelaere

VOORTREKKERS IN DE STRIJD TEGEN WITWAS

Eind mei keurde de FOD Economie de fameuze antiwitwastool goed. De toepassing begeleidt de vastgoedmakelaar bij het vervullen van zijn verplichtingen ten aanzien van de antiwitwaswetgeving. Na een lange periode van ontwikkelen, testen en bijsturen is de tool nu operationeel.

Bij de aanpassing van de antiwitwaswet in 2010, werd duidelijk dat vastgoedmakelaars strenger zouden moeten gaan toezien of hun dossiers mogelijk verband hielden met witwaspraktijken of de financiering van terrorisme. Om het overzicht te kunnen bewaren, stelde het BIV toen aan de FOD Economie en de Cel voor Financiële Informatieverwerking (CFI) voor om een digitale tool te ontwerpen die de makelaar op een duidelijke en uniforme wijze zou sturen bij het vervullen van zijn wettelijke verplichtingen. Beide stonden hier positief tegenover en de tool werd verankerd in het KB van 30 juli 2013 ter goedkeuring van het antiwitwasreglement voor vastgoedmakelaars, waarbij de makelaars die hem gebruiken, vermoed worden om in regel te zijn met de antiwitwaswetgeving.

Het BIV heeft toen een voortrekkersrol gespeeld, in die zin dat we vandaag de eerste beroepscategorie zijn die een dergelijke tool kan hanteren. Door destijds het voortouw te nemen, hebben we getoond dat we plichtsbewuste professionals zijn, die niet wegstijven van een probleem, maar zelf een efficiënte methode aanreiken om onze verplichtingen na te komen. Dat zal ongetwijfeld positief afstralen op het imago van ons beroep. De uitwerking van de tool heeft veel tijd gevraagd, maar het resultaat mag er wezen. We zijn dan ook overtuigd van de meerwaarde en willen het gebruik ervan sterk aanmoedigen. In deze NEWS voorzien we een interview met expert Alain Claes, die de ontwikkeling van de tool van nabij heeft gevolgd, en die herinnert aan de verplichtingen.

Verder brengen we een artikel over verkopen op lijfrente, die naar schatting zo'n 2% van alle verkooptransacties in ons land vertegenwoordigen. Het is een praktijk die, gezien de huidige economische situatie, opnieuw aan populariteit heeft gewonnen, maar die niet door alle makelaars goed is gekend. Lijfrentemakelaar Nathalie Schryvers deelt haar ervaringen over deze 'nichemarkt'.

Ook bekijken we de problematiek rond overschatting van onroerend goed door een deontologische bril. Tot slot geven we het laatste woord aan Sophie Pouille, een nieuwe mandataris in de Uitvoerende Kamer, die graag haar indrukken met ons deelt.

We wensen je veel leesplezier!

**Stefaan Leliaert, voorzitter
en Alain Deketelaere, ondervoorzitter**





2017-3
BIVNEWS

ACTUA

DENIS DUCARME IS ONZE NIEUWE VOOGDIJMINISTER

Op 14 juli werd het wetsontwerp betreffende de hervorming van de Vastgoedmakelaarswet door de ministerraad goedgekeurd, die onze voormalige voogdijminister Willy Borsus (MR), met o.a. het BIV, reeds maandenlang had voorbereid. De Vastgoedmakelaarswet wil het beroep verder professionaliseren door de consument beter te beschermen en viseert de kleine, maar soms hardnekkige groep die niet conform de deontologische regels werkt en op die manier onze sector in een slecht daglicht stelt. De tekst zal nu de verdere parlementaire weg bewandelen.

Nauwelijks twee weken later werd bekend dat de heer Borsus minister-president werd van de Waalse Regering. Zijn ministerportefeuille (Middenstand, Zelfstandigen, KMO's, Landbouw en Maatschappelijke Integratie) werd overgedragen aan Denis Ducarme (MR). Hij is onze nieuwe voogdijminister. Het BIV heeft de heer Ducarme gefeliciteerd met zijn aanstelling en hoopt op een even vruchtbare samenwerking als voorheen. De heer Ducarme zal ervoor zorgen dat de wetshervorming volledig wordt doorgetrokken.

DIT BRACHT BIV-MAIL INTUSSEN...



Schrappingen en schorsingen meest voorkomende sancties UK (209)

Schrappingen en schorsingen zijn de vaakst voorkomende tuchtsancties die worden opgelegd door de Nederlands-talige Uitvoerende Kamer van het BIV. In verhouding tot het totale aantal tuchtbeslissingen zijn deze sancties de afgelopen jaren steeds gestegen. Enkel in 2015 vielen ze verhoudingsgewijs terug om vervolgens vorig jaar opnieuw te stijgen. In 2016 werd zelfs in meer dan de helft van de beslissingen een schrapping of een schorsing uitgesproken (93 op 177 of 52,5%). Een schorsing kan variëren van 1 dag tot maximaal 2 jaar. Deze tuchtsancties worden enkel opgelegd in geval van ernstige inbreuken zoals bv. gebrekkig financieel beheer bij mede-eigendommen, het niet doorstorten van voorschotten etc. Wie zijn deontologische verplichtingen correct naleeft, hoeft echter niet te vrezen dat het zover komt.

Brussels Parlement keurt huurordonnantie goed (211)

Het Brussels Parlement heeft op 18 juli de ordonnantie aangaande de Brusselse huurwet goedgekeurd. Brussel is het eerste gewest dat zich een eigen huurwetgeving aanmeent. De ordonnantie specificeert o.a. regels rond samenhuur en studentenuur. Voor mensen in preciaire situaties komt

er een glijdende huurovereenkomst. Daarnaast wordt voorzien in de opstelling van een indicatief rooster met referentiehuurprijzen, waarbij per type woning en per wijk de gemiddelde huurprijs wordt aangegeven. De Brusselse huurwaarborg blijft beperkt tot twee maanden.

Hervorming wet op de mede-eigendom: voorontwerp goedgekeurd door ministerraad (211)

Het wetsontwerp tot wijziging van de wetgeving betreffende de mede-eigendom en bevoegdheid van de vrederechter inzake mede-eigendom werd op 20 juli door de ministerraad in eerste lezing aanvaard. Het ontwerp maakt deel uit van een ruimer ontwerp waarin verschillende wijzigingen aan het Burgerlijk Wetboek worden voorgesteld. Deze hervorming, die de werking van de verenigingen van mede-eigenaars zal veranderen, heeft belangrijke gevolgen voor syndici. De tekst beoogt een modernisering van de bepalingen binnen de mede-eigendom (bv. versoepeling van de meerderheid binnen de algemene vergadering). De hervorming is een "work in progress". We blijven je dus informeren over het verdere verloop.

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!

NAAR EEN VLAAMS HUURDECREET



Door de zesde staatshervorming werd de federale huurwetgeving overgeheveld naar de gewesten. Vlaanderen is hier momenteel mee bezig. De Vlaamse Regering verleende nog net voor het zomerreces haar principiële goedkeuring aan het voorontwerp van huurdecreet. Over dit voorontwerp wordt het advies ingewonnen van de Vlaamse Woonraad, daarna gaat het naar de Raad van State.

Het huurdecreet zal de contractuele relatie tussen huurder en verhuurder regelen. Aangekondigde maatregelen zoals proefhuren en geconventioneerd huren worden ontwikkeld en zullen mogelijk worden opgenomen in een apart decreet.

Een huurovereenkomst van **9 jaar** blijft de regel. Ook de **huurprijsbepaling blijft vrij**.

Ziehier enkele **belangrijke wijzigingen** die in het voorontwerp werden opgenomen:

De maximale **huurwaarborg** wordt weer op **drie maand** gebracht. Opdat verhuurders bereid zouden zijn woningen te (blijven) verhuren, dient hun een voldoende grote zekerheid te worden gegeven. De bankwaarborg wordt geschrapt. Eén van de voorgedragen opties stelt dat de huurder een anonieme huurwaarborglening kan aangaan.

Er werd een bepaling ontwikkeld rond de **huisvesting van studenten**. Zo mag o.a. de huurwaarborg maximaal twee maanden huur bedragen. De huurprijs die in de huurovereenkomst wordt overeengekomen, moet **alle kosten en lasten** bevatten (uitgezonderd water, energie en telecommunicatie). De waarborg cash overhandigen kan niet meer. Het storten van de waarborg op de rekening van de verhuurder is wel toegelaten. Dit heeft te maken met het specifieke karakter van studentenhuur. Soms worden huurovereenkomsten van zeer korte duur gesloten, waardoor administratie en tijdsinvestering bij een korte huurperiode niet opweegt tegen het eventuele voordeel van een geblokkeerde en geïndividualiseerde rekening.

Een nieuw artikel stelt dat de verhuurder enkel aan een kandidaat-huurder de documenten mag opvragen die noodzakelijk zijn om na te gaan of hij aan zijn huurverplichtingen kan voldoen. Dit om **discriminatie** van

bepaalde kandidaat-huurders **tegen te gaan**. Voorbeelden hiervan zijn een identiteitsbewijs of loonbrief... In de memorie van toelichting wordt verwezen naar de aanbevelingen van de privacycommissie.

Het gehuurde goed zal moeten voldoen aan **elementaire vereisten** van veiligheid, gezondheid en woningkwaliteit, zoals vermeld in de Vlaamse Wooncode. De aanwezigheid van een **conformiteitsattest**, dat binnen de drie maanden voor aanvang van de huurovereenkomst afgeleverd werd, geldt als vermoeden van de naleving hiervan. Een huurovereenkomst die niet voldoet aan deze vereisten is **nietig** en de nietigheid moet door een rechter worden vastgesteld. De huurder heeft het recht om hiervoor een schadevergoeding te eisen.

Ontwerpartikel 21 maakt duidelijk dat voortaan ook **kortlopende huurovereenkomsten** (korter of gelijk aan drie jaar) door de huurder kunnen worden **opgezegd**, door inachtneming van een opzeggingstermijn van drie maanden. De hoogte van de opzeggingsvergoeding wordt dwingend vastgelegd en gehalveerd ten opzicht van een langlopende huurovereenkomst. De verhuurder heeft aldus recht op een **vergoeding gelijk aan anderhalve maand, één maand of een halve maand** huur, naargelang de huurovereenkomst een einde neemt tijdens het eerste, tweede of het derde jaar.

Ontwerpartikel 26 stipuleert dat de huurder verantwoordelijk is voor kleine herstellingen en voor herstellingen die nodig zijn door een oneigenlijk gebruik of door gebrek aan onderhoud. Herstellingen die nodig zijn door ouderdom of overmacht, blijven ten laste van de verhuurder. De Vlaamse Regering zal een **lijst met kleine herstellingen** opmaken die richtinggevend zal zijn.

Er worden specifieke regels voorzien voor situaties van **medehuur**. De echtgenoot of wettelijke samenwoner zal van rechtswege huurder worden, ook als de huurovereenkomst voor het huwelijk of de wettelijke samenwoning is aangegaan.

Aan het einde van de huurovereenkomst kan een **afsluitende, ontegensprekelijke plaatsbeschrijving** worden opgesteld, als één van beide partijen daarom verzoekt. De huurder is verantwoordelijk voor schade of verliezen, tenzij hij aantoonde dat deze buiten zijn schuld hebben plaatsgevonden.



VERKOOP OP LIJFRENTE

Een vergrijzende bevolking, lage rentes op spaartegoeden, strengere voorwaarden voor het bekomen van een krediet... Het zijn allemaal factoren die ervoor zorgen dat een verkoop op lijfrente, een nog weinig bekend transactietype, terug op het voorplan treedt.

Een verkoop op lijfrente is een koopovereenkomst waarbij de prijs geheel of gedeeltelijk uit een lijfrente bestaat en waarbij de koper op een periodieke basis een bepaalde geldsom moet betalen aan de verkoper, het lijf genoemd. Het is gebruikelijk, maar niet verplicht, dat de koopsom wordt gesplitst in enerzijds een voorschot dat de verkoper ontvangt bij de notariële akte, het zogenaamde boeket, en anderzijds de restwaarde. Het boeket wordt afgetrokken van de aankoopprijs en de restwaarde wordt omgezet in lijfrente. Bijzonder aan een verkoop op lijfrente is dat dit een kanscontract betreft. Daarbij is het resultaat van de overeenkomst onzeker op het ogenblik dat ze wordt gesloten. De onzekere gebeurtenis in dit geval is de exacte overlijdensdatum van het lijf.

Opdat een verkoop op lijfrente geldig zou zijn, moet er vooreerst een vereiste van onzekerheid bestaan in hoofde van elke contractpartij. Beide partijen moeten op het moment van het afsluiten van de overeenkomst een 'werkelijke kans' hebben op winst of verlies. Als deze ontbreekt, is de overeenkomst nietig. Daarnaast is er de vereiste van een toereikende rente. Het onzekere karakter van de lijfrente wordt niet enkel beoordeeld op basis van de levensverwachting, maar ook aan de hand van de hoogte van de rentetermijnen. Een te lage rente zou de indruk kunnen wekken dat het in werkelijkheid om een vermomde schenking gaat. Verder is vereist dat de rente periodiek wordt uitbetaald. Dit kan maandelijks, jaarlijks of zelfs per week of per kwartaal gebeuren. Tot slot is er de vereiste van beperkte duur. De duur van de rentebepalingen dient beperkt te zijn tot aan de dood van de verkoper.

VOORDELEN VOOR DE VERKOPER

1. het verwerven van periodieke, aanvullende inkomsten
2. het verwerven van belastingvrije inkomsten (uitgezonderd bij een verkoop aan een vennootschap)
3. zekerheid om het goed te kunnen blijven bewonen (bij lijfrente met behoud van vruchtgebruik)
4. vermijden van hoge successierechten in geval er geen erfgenamen zijn in rechte lijn

VOORDELEN VOOR DE KOPER

1. veilige, alternatieve belegging
2. geen hypothecaire lening
3. investeren in vastgoed met beperkte middelen
4. zekerheid van een goede huurder (in geval de verkoper het vruchtgebruik behoudt)





Als het begrip 'lijfrente' valt, is Nathalie Schryvers een naam waar je niet aan voorbij kan. Deze juriste was eerst 20 jaar actief in de banksector, schoolde zich bij op vlak van personenbelasting en ontwikkelde gaandeweg een interesse voor verkopen op lijfrente. 10 jaar geleden werd ze vastgoedmakelaar, gespecialiseerd in deze transactievorm. Intussen deelt ze haar passie voor het vak door BIV-vormingen te geven aan Franstalige vastgoedmakelaars. Ze is tevens plaatsvervangend lid in de Franstalige Uitvoerende Kamer.

1. Nathalie, welke groep kiest voor een verkoop op lijfrente?

Het zijn vaak oudere mensen zonder kinderen, of waarvan de kinderen intussen al geruime tijd gesetteld zijn. De samenleving evolueert snel en ik zie steeds vaker dat 40 à 50-jarigen informatie inwinnen omdat ze willen dat hun ouders in optimale financiële omstandigheden hun laatste jaren kunnen doorbrengen. Verkopen op lijfrente maken naar schatting zo'n 2% uit van alle vastgoedtransacties in België.

2. Voldoet het aanbod aan de vraag? Hoe zit het met de verhouding tussen verkopers en kopers?

Er is een goed evenwicht in geval van verkoop op lijfrente met behoud van vruchtgebruik. Enerzijds bieden de banken weinig zekerheden en zijn meer en meer investeerders op zoek naar een goede belegging op lange termijn. Anderzijds heb je de verkopers die de rentes zien als een aantrekkelijke aanvulling op hun pensioen.

Bij verkoop op lijfrente in volle eigendom (die slechts 10% van de transacties in het segment vertegenwoordigt) is de situatie anders. Het hangt af van het soort onroerend goed. Soms kopen investeerders een grote stadswoning om die in te delen en er zo veel mogelijk opbrengst uit te halen. Soms gaat het om de eerste, bescheiden woning van jonge gezinnen die een eigendom kunnen verwerven zonder daarvoor bij de bank te moeten langgaan voor een krediet.

3. Welke essentiële vragen moet de vastgoedmakelaar aan de verkoper stellen om ervoor te zorgen dat de transactie correct verloopt?

Elk contract is verschillend, dus is het belangrijk om de behoeften van de verkoper na te gaan, gezien zijn noden de manier van werken zullen bepalen. Als makelaar is het belangrijk om te beseffen dat je tussen twee kampen zit. Enerzijds staan we ten dienste van de verkoper en anderzijds is het, wat mij betreft, zo dat mijn commissieloon wordt gestort door de koper. Het komt er dus op aan om te allen tijde de objectiviteit en onpartijdigheid te waarborgen, want, gezien het om een kanscontract gaat, moet het contract van de verkoop op lijfrente perfect gelijkwaardig zijn op het ogenblik van het verlijden van de verkoopakte. Ook het aleatoire of onzekere karakter is noodzakelijk voor de geldigheid van de overeenkomst. Zowel de juridische als de financiële aspecten moeten uitgebalanceerd zijn op het moment van ondertekening. In tegenstelling tot een klassieke verkoop, wordt een verkoop op lijfrente niet afgerond op het moment waarop de akte verleden wordt, maar begint hij vanaf dan pas uitwerking te krijgen. Om geschillen te voorkomen is het belangrijk dat de overeenkomst volgens de regels van de kunst wordt opgesteld.



“

In tegenstelling tot een klassieke verkoop, wordt een verkoop op lijfrente niet afgerond op het moment waarop de akte verleden wordt, maar begint hij vanaf dan pas uitwerking te krijgen.”

4. Hoe wordt het boeket en de rente berekend opdat het voor beide partijen interessant zou zijn?

De kwaliteit van de schatting is daarbij cruciaal. Als het onroerend goed te laag wordt geschat, is het niet voordelig voor de verkoper. Dit vind ik ongepast, zeker gezien het om oudere mensen gaat. In geval het goed overschat wordt in een dergelijke nichemarkt, raakt het niet verkocht, met alle nadelige financiële gevolgen vandien voor de eigenaar (schulden, beslaglegging...). Het boeket of het eenmalige, overeengekomen bedrag dat meteen bij de akte betaald wordt, bedraagt doorgaans tussen de 10 en 30% van de geschatte waarde. Om de rente te berekenen, is het van belang om goede omzettingstabellen te gebruiken, die accuraat en volledig zijn (onze e-learning vermeldt de tabellen



van de FOD Economie, alsook de tabellen van Schryvers en berekening van Jaumain als private initiatieven, n.v.d.r.).

5. Vraagt dit type van verkoop veel voorbereidingswerk van de vastgoedmakelaar?

Ja, omdat je constant op zoek moet gaan naar oplossingen. Elk dossier is maatwerk, waarbij je heel precies tegemoet komt aan de behoeften van de verkoper. Onze job is behoorlijk verschillend van die van een klassieke vastgoedmakelaar. Het is in eerste instantie een financieel beroep. Bij elk dossier moet je zowel financiële, eigendomsrechtelijke als erfrechtelijke afwegingen maken. Vervolgens gaan we over tot het vastgoedstuk. Een gemiddeld dossier is tijdrovend omdat er veel gesimuleerd en uitgelegd moet worden. Het gebeurt dat we zelfs niet toekomen aan het vastgoedstuk omdat de verkoper uiteindelijk toch voor een andere oplossing kiest. Tegelijk is het een heel verrijkend en aangenaam werk omdat je een duurzaam contact opbouwt met de verkoper en hem kan helpen om een aanvullend inkomen te verwerven.

Wij komen ook tussen na de verkoop op het moment van de jaarlijkse indexering en tijdens de lastenverdeling tussen vruchtgebruiker en blote eigenaar, na de eerste jaarlijkse afrekening. Verder zijn we heel aandachtig voor bepalingen in de authentieke akte, die eigen zijn aan een verkoop op lijfrente. Het gaat dan om verzekeringen of de verdeling van de lasten die, wanneer ze onvoldoende omschreven zijn, tot een conflict kunnen leiden dat in de rechtbank beslecht moet worden. Het is belangrijk om de bepalingen goed af te stemmen en te waken over het aleatoire karakter. Dit is opnieuw een precisiewerk, waar overleg met de notaris vereist is. Het is absoluut noodzakelijk om een goede juridische bagage te hebben. Om die reden aanvaard ik enkel masters in de rechten als personeel. De twee partijen stellen voortdurend vragen. Je moet dus nauwkeurig maar tegelijk voorzichtig zijn.

6. Hoe aantrekkelijk is deze transactie-vorm voor de vastgoedmakelaar?

Het voorafgaandelijke onderzoek is heel boeiend (financieel, erfrechtelijk...), maar neemt ook veel tijd in beslag. Dat zorgt ervoor dat ik niet meteen rendabel ben, maar in mijn kantoor is het gebruikelijk dat de koper het commissieloon betaalt, gezien hij een financiële investering aangaat. Ik werk met een vast bedrag, dat verschilt van dossier tot dossier en dat vooraf gekend is door de koper. En zoals bij elk beroep zorgt de ervaring ervoor dat je na verloop van tijd meer werk krijgt.

7. U geeft vormingen aan vastgoedmakelaars over dit thema. Wat is uw ervaring?

Ik deel graag mijn kennis met anderen. Een vorming van 3 of 6 uur volstaat echter niet om dit beroep te kunnen uitoefenen, maar is vaak wel voldoende om in te schatten of je jezelf bekwaam en zeker genoeg voelt om dit type van transacties te kunnen begeleiden of niet. De vorming stelt makelaars ook in staat om uit de probleemstelling af te leiden in welke situaties ze moeten doorverwijzen naar een gespecialiseerde collega of notaris.

8. Wat moet elke cursist bij u absoluut onthouden?

Dat je een specialisatie nodig hebt in deze materie omdat er heel wat aandachtspunten zijn op juridisch vlak. Je moet er echt dagelijks mee bezig zijn om een kwalitatieve service te kunnen afleveren.

Meer weten over verkoop op lijfrente? Volg dan onze nieuwe e-learningcursus rond dit onderwerp via www.ebv.be.

Partijen kunnen de duur van de lijfrente verbinden aan het leven van één persoon of lijf. Bij een koop op lijfrente is het vaak de verkoper die verbonden is. Op die manier voorziet hij zich van een aanvulling op zijn pensioen. De verkoper heeft immers de geruststelling dat hij door de rentetermijnen een periodiek inkomen ontvangt zolang hij leeft.

Wist je dat?

- partijen de **koper als lijf** kunnen aanwijzen, die dan gedurende zijn gehele leven een rente moet betalen, ook nadat de verkoper overleden is. In dat geval wordt de rente verder betaald aan de erfgenamen van de verkoper. Dit komt echter zelden voor;
- het lijf niet als partij bij de verkoop betrokken hoeft te zijn. Partijen kunnen daartoe **een derde** aanwijzen. Dit kan eender wie zijn, bv. een partner, kind, ander familielid, vriend of kennis van de verkoper. Het lijf hoeft er zelfs niet mee in te stemmen dat hij of zij als lijf voor de lijfrente wordt bepaald, hij of zij kan het evenmin weigeren. Aangezien het lijf geen rechtshandeling stelt, hoeft het niet bekwaam te zijn (bv. een minderjarig kind). Er is enkel vereist dat het lijf in leven is;
- het mogelijk is om **meerdere personen als lijf** aan te wijzen. Dit kan nuttig zijn tussen partners, of indien het verkochte goed eigendom is van meerdere personen. Als er meerdere personen als lijf zijn aangewezen, dan is de renteplichtige/koper in principe gehouden de rente integraal te betalen totdat alle 'lijven' zijn overleden.

VASTGOEDKWESTIES

Ik word gevraagd om te bemiddelen bij de verhuur van een kantoorgebouw. Moet er een EPC opgemaakt worden?

Een EPC bij de verkoop of verhuur van een niet-residentiële gebouw zal in de toekomst zeker aanwezig moeten zijn, maar de exacte invoerdatum is nog niet bekend.

Wat kunnen we wel al meegeven is dat het EPC voor niet-residentiële gebouwen niet nodig zal zijn voor:

- gebouwen kleiner dan 50m²;
- tijdelijke gebouwen (minder dan twee jaar);
- gebouwen voor erediensten en religieuze activiteiten;
- niet voor bewoning bestemde gebouwen van een landbouwbedrijf;
- industriepanden en werkplaatsen.

Onder verkoop moet de zuivere verkoop van het geheel in volle eigendom verstaan worden. Met verhuur bedoelt men de handelshuur, de gewone huur voor meer dan twee maanden, de onroerende leasing en de concessies.

Ik werd als syndicus aangesteld in opvolging van een vorige syndicus. Ondanks herhaaldelijk aandringen weigert deze syndicus mij zijn stukken over te maken. Wat is de normale termijn om dit te doen? Wat kan ik hiertegen beginnen?

Artikel 577-8 § 4, 9° van het Burgerlijk Wetboek stelt dat de syndicus er steeds toe gehouden is om binnen een termijn van dertig dagen na de beëindiging van zijn mandaat het volledige dossier van het beheer van het gebouw aan zijn opvolger of, in diens afwezigheid, aan de voorzitter van de laatste algemene vergadering te overhandigen.

Dit dossier moet o.m. de boekhouding en de activa die hij beheerde bevatten, elk schadegeval, een historiek van de rekening waarop de schadegevallen zijn vereffend, alsook de stukken die de bestemming bewijzen die werd gegeven aan elke som die niet op de financiële rekeningen van de mede-eigendom terug te vinden is.

Indien deze syndicus aanhoudend weigert om het (volledig) dossier over te maken kan je hiervoor klacht indienen bij de uitvoerende kamer van het BIV. De deontologische code vermeldt in artikel 78 specifiek dat de vastgoedmakelaar-syndicus de bepalingen van het Burgerlijk Wetboek inzake de mede-eigendom moet respecteren. In voorkomend geval kan deze klacht leiden tot een tuchtsanctie.

De onroerende voorheffing bij woninghuur valt steeds ten laste van de verhuurder-eigenaar. Maar onder bepaalde omstandigheden die afhangen van de gezinstoestand van de huurder kan de verhuurder genieten van een vermindering van de onroerende voorheffing. De huurder kan deze vermindering dan aftrekken van de huurprijs. Maar hoe gaat dit precies in zijn werk?

Het klopt dat de verhuurder-eigenaar onder bepaalde voorwaarden een vermindering van onroerende voorheffing kan krijgen. De huurder mag het bedrag van die vermindering dan aftrekken van de huurprijs.

Het gaat over huurders van een woning in het Vlaams Gewest die twee of meer kinderbijzlaggerechtigde kinderen hebben, of over gezinnen-huurders die één of meerdere gehandicapte personen tellen.

De vermindering wordt niet automatisch aan de verhuurder-eigenaar toegekend. De huurder moet dit zelf (éénmalig) melden. Daarna zijn deze gegevens bij de Vlaamse Belastingdienst gekend en wordt de vermindering jaarlijks automatisch toegekend aan de verhuurder, ook als de huurder in kwestie zou verhuizen. De huurder krijgt telkens bericht van het bedrag van de vermindering.

Alle details zijn terug te vinden via: www.vlaanderen.be > bouwen, wonen en energie > huren en verhuren > vermindering van de onroerende voorheffing voor huurders.

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**.

Nieuwe titularissen

De nieuwe titularissen die het afgelopen trimester hun erkenning hebben behaald, zullen uitzonderlijk in de volgende BIV-NEWS (van eind december) worden vermeld!



ANTIWITWAS MAAK WERK VAN JE MELDINGSPLICHT!



Alain Claes

Als vastgoedmakelaar* ben je verplicht om telkens eind juni een activiteitenverslag in te dienen bij de FOD Economie over hoe je kantoor het witwassen van geld het voorbije jaar heeft voorkomen. Eén van de vele verplichtingen in het kader van de antiwitwaswetgeving waarmee men zowel witwas als de financiering van terrorisme wil tegengaan.

Omdat je als vastgoedmakelaar bij elk dossier waakzaam moet zijn, kan het geen kwaad om de verplichtingen nog eens te verduidelijken. We gingen te rade bij Alain Claes van het kantoor Sherpa Law, een advocaat gespecialiseerd in fiscaal recht en expert op vlak van antiwitwaswetgeving. Hij is tevens auteur en geeft geregeld vormingen rond dit thema.

Meester, de makelaar heeft een aanzienlijk takenpakket voor wat betreft de antiwitwaswetgeving. Zo moet hij o.a., een jaarverslag indienen een cliëntacceptatiebeleid uitstippelen... Welke verplichting is voor makelaars het lastigst?

Vooral de risicobenadering - die kadert in het cliënt-acceptatiebeleid - vergt veel werk. Vooreerst moet je inschatten of de cliënt een laag, middelmatig of hoog risicoprofiel heeft. Afhankelijk daarvan moet je dan meer of minder zaken onderzoeken, zowel om de partijen te identificeren als om een dossier te blijven opvolgen.

* Een syndicus is een mandataris binnen de VME en beheert uitsluitend de gemeenschappelijke delen ervan. Gezien hij niet bemiddelt en er geen relatie cliënt-syndicus is, stuurde het BIV aan op de weglating van syndici als meldingsplichtige in de antiwitwaswet. Op 18 juli II. werd een nieuw wetsontwerp gestemd. Daarin wordt enkel nog verwezen naar bemiddelaars en rentmeesters... en dus niet langer naar syndici!

In welke gevallen moeten de alarmbellen bij de makelaar zeker afgaan?

Voor de risicobepaling van de cliënt zijn er een aantal criteria (zie het model voor cliëntacceptatiebeleid in de toelichting in de themabundel antiwitwas op onze website waarbij 17 potentieel risicovolle transacties vermeld staan, n.v.d.r.), die als risicovol kunnen worden aanzien, bv. als de cliënt een vzw is of wanneer het om politiek prominente personen gaat. Belgische of buitenlandse politiek prominente personen als ministers of ambassadeurs vormen altijd een hoog risico. Verder dien je ook waakzaam te zijn voor de lijst van de Cel voor Financiële Informatieverwerking (CFI) met financiële risicolanden, alsook voor de lijst van staten zonder of met een lage belasting (gekend als fiscale paradijzen). Deze knipperlichten zijn niet alleen gelinkt aan de personen betrokken bij de verrichting, maar ook andere elementen zoals onder meer de waarde, de aard en de financieringswijze van het pand zijn belangrijk en vragen om extra aandacht. Verder speelt de nationaliteit van de betrokkenen en het land van herkomst van de gelden een voorname rol. Bij hoge risicoprofielen dien je steeds te onderzoeken waar de gelden vandaan komen. Wie nooit een zelfstandige activiteit heeft gehad en zijn aankoop netjes financiert met de verkoop van zijn woning of met een krediet van de bank, vormt een laag risico. Als een deel van de aankoop betaald wordt met geld met een onduidelijke oorsprong, is dat risico uiteraard hoger.

REMINDER: WAT ZIJN DE ANTIWITWASVERPLICHTINGEN?

- klantenonderzoek (identificatie en identiteitsverificatie van de cliënt, identificatie en identiteitsverificatie van de uiteindelijk begunstigde en identificatie van de tegenpartij);
- cliëntacceptatiebeleid;
- meldingsplicht in geval van vermoeden van witwas of van financiering van terrorisme aan de CFI;
- aanstellen van een anti-witwasverantwoordelijke per kantoor;
- opleidingsplicht voor de makelaar en zijn werknemers;
- elektronisch activiteitenverslag opmaken over de toepassing van de wet binnen het kantoor;
- het betalen van een jaarlijkse CFI-bijdrage (zit inbegrepen in de BIV-bijdrage);
- het weigeren van cash geld bij de betaling van een onroerend goed (totaal cashverbod!);
- vermelding van het rekeningnummer in de verkoopovereenkomst, waarlangs de koopsom betaald wordt.

De antiwitwasregels volgen is niet optioneel. Welke sancties dreigen er voor makelaars die de verplichtingen naast zich neerleggen?

Het niet-naleven van de verplichtingen kan de FOD Economie bestraffen met boetes van 250 tot 1.250.000 euro. Deze overheidsdienst kan haar dossier overmaken aan het BIV, dat een tuchtsanctie kan opleggen voor zover er ook sprake is van een deontologische inbreuk. Tot slot is een strafrechtelijke vervolging mogelijk als een dossier bij het parket belandt en zij meent dat er bewuste betrokkenheid van de makelaar aanwezig is. Gelukkig heb je als vastgoedmakelaar zelf veel in handen. Als je kan aantonen dat je het nodige geanalyseerd hebt en je op een gefundeerde manier kan uitleggen waarom je niets hebt gemeld, sta je veel sterker in je schoenen dan wanneer je bewust niets hebt ondernomen. Laat mij duidelijk zijn: tenzij je écht goede argumenten hebt om het niet te doen, geef je bij twijfel best altijd een melding door aan de CFI. De CFI heeft een filterfunctie en zal het dossier dan ook enkel doormelden aan het parket als er inderdaad ernstige aanwijzingen zijn.

Better safe than sorry, dus. Even over AntiWitwas, de tool die recent gelanceerd werd en waarbij u nauw betrokken was. De antiwitwasverantwoordelijke kan via deze tool een verdachte transactie melden aan de CFI. Dat impliceert dat het dossier “on hold” wordt gezet. Wat gebeurt er dan precies?

Meldingen komen terecht bij de witwascel die, hetzij seponeert, hetzij beslist om de melding samen met de bevoegde instanties te onderzoeken. Van zodra een melding is ingediend, krijg je een

ontvangstbewijs en heeft de witwascel 5 werkdagen de tijd om verzet aan te tekenen tegen een betalingsoverdracht. Het dossier gaat dan inderdaad best even “on hold”, maar dit mag je absoluut niet tegenhouden om deze verplichting na te komen! Anders riskeer je zelf betrokken te raken. Wie binnen 5 werkdagen na de melding niets van de witwascel gehoord heeft, mag er van uitgaan dat er geen aanwijzingen zijn dat het om een ernstige situatie gaat. In principe kan je ook verderwerken in het dossier. Je hebt op dat moment je plicht vervuld, maar je dient zelf aan te voelen of, en hoever je wil doorwerken. In het geval de witwascel verzet signaleert, moet je het dossier meteen stopzetten. Het verzet zal de witwascel toelaten om eventuele verdachte gelden van de betrokken partij te blokkeren. In je communicatie naar de betrokken partijen mag je als makelaar uiteraard niet meedelen dat je een melding hebt gedaan bij de CFI of dat er een onderzoek lopende is. De bevoegde instanties zullen ter bescherming van melders ook nooit hun naam of identiteit kenbaar maken.

“

Geef bij twijfel best altijd een melding door aan de CFI.”

De wetgeving richt zich naast het voorkomen van witwaspraktijken ook op financiering van terrorisme, gezien niet alleen de oorsprong van de gelden belangrijk is, maar eveneens de bestemming ervan. De nationale lijst met terreurverdachten is hierbij een belangrijk document!



Wat ziet u als de belangrijkste troeven om de tool te gebruiken?

De tool is vooral didactisch, loodst je doorheen al je verplichtingen en zal telkens alle essentiële vragen stellen die nodig zijn in een specifiek dossier. Hij denkt eigenlijk voor een groot stuk mee en zal waarschuwen waar nodig. De tool berekent op basis van de gekende criteria eerst een risicoprofiel per partij en brengt deze informatie vervolgens samen in een transactie, die opnieuw aan de risicocriteria getoetst wordt. Daaruit volgt een finaal waakzaamheidsniveau. Je krijgt dan een groen of rood licht te zien, afhankelijk van de geboden waakzaamheid. Je antiwitwasverantwoordelijke zal het doorlopen proces kunnen opvolgen en nakijken via een dashboard. Op basis van de bekomen informatie beslist hij of zij of er voldoende elementen zijn om te melden of niet. Handig is ook dat alle criteria, bv. de lijst met terreurverdachten, automatisch bijgewerkt worden. De tool bevat tevens je archief en zal alle identificaties, transacties en actualiseringen bijhouden. Je moet nu alles 5 jaar bewaren en binnenkort wordt dit zelfs 10 jaar. Na het verloop van de bewaartermijn zal de tool ook moeten voorzien in het automatisch wissen alle informatie, zodat je ook op dat vlak in orde bent. Het is trouwens de bedoeling dat de tool een communicatiemiddel wordt naar de antiwitwasverantwoordelijke van je kantoor. Zo zal hij op termijn geïnformeerd worden door de CFI wanneer zijn dossier geseponeerd wordt of wanneer een bepaald type dossier niet meer gemeld dient te worden. Daarnaast biedt de tool een uitstekende voorbereiding voor de aanmaak van het jaarverslag, dat gegenereerd wordt op basis van de ingevoerde transacties. En bovendien, wie de tool correct en systematisch, dus voor al z'n transacties gebruikt, wordt geacht in orde te zijn met zijn antiwitwasverplichtingen. Het feit dat de FOD Economie de tool heeft goedgekeurd, in samenspraak met de CFI, en hem verder zal blijven opvolgen, is een belangrijke garantie naar de makelaars toe.

Komt de tool tegemoet aan de bezorgdheden van de vastgoedmakelaars?

Ja, gezien de tool de administratieve lasten verlaagt en ook de identiteit van de melder beschermt. Voor de volledigheid: er wordt niet gevraagd dat je optreedt als politieagent, je moet niet onderzoeken of er een overtreding is gepleegd tegen de antiwitwasregelgeving, dat doen de bevoegde diensten zelf. Maar het is wél heel belangrijk dat je potentieel verdachte situaties doorseint.



Wie de tool correct en systematisch, dus voor al z'n transacties gebruikt, wordt geacht in orde te zijn met zijn antiwitwasverplichtingen."

Vroeger kregen vastgoedmakelaars soms het verwijt te weinig moeite te doen om meldingen door te spelen aan de CFI. Verwacht u dat de tool tot meer, of kwalitatievere meldingen zal leiden?

Er zullen zeker meer meldingen volgen. Ik vermoed daarenboven dat de risicocriteria, die door de witwascel worden opgesteld, zullen bijgestuurd worden naargelang situaties uit de praktijk, waarbij bepaalde criteria minder zwaar zullen doorwegen en andere misschien versterkt zullen worden. In die zin zullen ze dus ook kwalitatiever worden. Deze antiwitwastool is trouwens de eerste in zijn genre die algemeen kan aangewend worden door een specifieke beroepscategorie, zodat de vastgoedmakelaars op dit punt nu vooruitlopen op de andere beroepscategorieën die aan de wet onderworpen zijn.

Aantal meldingen bij de CFI	2014	2015	2016	% 2016
wisselkantoren	12.504	10.533	9.392	38,55
kredietinstellingen	6.955	7.747	8.662	31,77
notarissen	1.373	1.143	1.094	4,01
accountants, belastingconsulenten en boekhouders(fiscalisten)	133	162	178	0,66
vastgoedmakelaars	72	67	35	0,13

TOOL ANTIWITWAS: ONDERSTEUNEND EN VOORUITSTREVENDE

Op 19 mei keurde de FOD Economie de tool AntiWitwas goed die je ondersteunt bij het vervullen van je antiwitwasverplichtingen. Het gebruiksvriendelijke systeem laat toe om door het inlezen van een elektronische identiteitskaart of het ingeven van het KBO-nummer reeds heel wat informatie in te vullen, zodat de identificatie van partijen vlotter verloopt.

Naast het berekenen van risicoprofielen en het genereren van waakzaamheidsniveaus voor partijen en transacties, die de antiwitwasverantwoordelijke al dan niet kan doorsturen naar de CFI, helpt de tool bij de aanmaak en het indienen van je jaarverslag. Bovendien blijven de activiteiten na het beëindigen van de relatie met de klant, gedurende de wettelijke termijn in de tool opgeslagen, zodat je hiermee ook aan je bewaarplicht voldoet.

De screening en het berekenen van het waakzaamheidsniveau van je cliënten (en contractspartijen) op zich is volledig gratis. Pas wanneer je deze samenbrengt in een transactie zal er een betaling volgen. De prijs van de berekening van een waakzaamheidsniveau van een transactie (risicoprofiel) bedraagt 15 euro (excl. BTW). De prijs voor het aanmaken én versturen van het jaarverslag via de tool bedraagt eveneens 15 euro (excl. BTW).

Om iedereen de kans te geven om uitgebreid kennis te kunnen maken met de tool, kan je nog tot 31 december van dit jaar genieten van een voordeelpakket aan 90 euro, excl. BTW. Dit omvat:

- de aanmaak van een onbeperkt aantal transacties tot en met 31/12/2017;
- de aanmaak en indiening van het 'Jaarverslag activiteiten 2017', (dat vanaf begin volgend jaar kan worden ingediend en dat uiterlijk tegen 30 juni 2018 de FOD Economie moet bereiken).

De tool is terug te vinden via www.antiwitwas.be.

De tool kost geld, maar levert ook heel wat winst op voor de makelaar.

"Het systeem helpt je stapsgewijs door het kluwen van de wetgeving en zorgt ervoor dat je geen enkel belangrijk detail uit het oog verliest. Je wordt op een praktische en efficiënte manier bijgestaan bij het vervullen van je verplichtingen. Er is heel wat tijd en werk in de tool gekropen om hem zo verfijnd mogelijk afgesteld te krijgen. We willen onze leden absoluut aanmoedigen om hem te gebruiken omdat we overtuigd zijn van de meerwaarde die hij oplevert. Als Instituut konden we vooraf geen inschatting maken hoeveel mensen de tool zouden gebruiken. Het financiële risico werd daarom bij de softwareontwikkelaar gelegd. In de transactieprijs zit ook onderhoud, updates en klantenondersteuning inbegrepen. En ik ben ervan overtuigd dat wie de tool correct gebruikt, er heel wat tijd mee terugwint en tegelijk goed gewapend is tegen strenge(re) controles van de FOD Economie."



Alain Deketelaere,
ondervoorzitter BIV



SCHATTING ONROEREND GOED

WAT ZEGT DE PLICHTENLEER?

De vastgoedmakelaar heeft in de precontractuele fase een adviesplicht ten opzichte van de opdrachtgever. Hij informeert over de waarde van het te verkopen of verhuren goed. Er mag verwacht worden dat hij de opdrachtgever een objectieve schatting aanbiedt. Een makelaar die een onrealistische verhuur- of verkoopprijs voorstelt, wordt geacht een contractuele fout te begaan. Dit wordt bevestigd in rechtspraak en rechtsleer. Het correct schatten van een goed is niet enkel een burgerrechtelijke, maar ook een deontologische verplichting. In dit artikel gaan we er dieper op in.

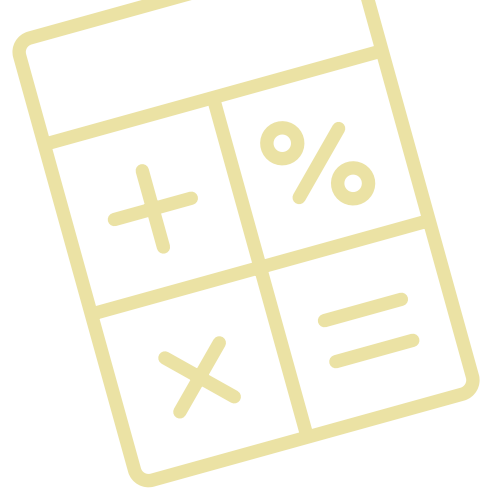


De Uitvoerende Kamer van het BIV waakt over de toepassing van de deontologie van de vastgoedmakelaar en doet uitspraak in tuchtzaken ten aanzien van BIV-leden. Vastgoedmakelaars van wie bewezen is dat zij niet aan hun deontologische plichten hebben voldaan, zijn sanctioneerbaar met volgende tuchtstraffen: waarschuwing, berisping, schorsing of schrapping. Artikels 45 en 46 van de BIV-plichtenleer hebben betrekking op de correcte schatting van een onroerend goed.

Art. 45.

De schattingen en ramingen van de vastgoedmakelaar-bemiddelaar, zowel beknopte als uitgebreide, moeten oprecht verricht worden, onverminderd eventuele verfijningen.

Er wordt dus verwacht dat de makelaar een goed oprecht schat. De schatting moet op een zorgvuldige en deskundige wijze gebeuren. Om de waarde te bepalen moet de makelaar allerlei aspecten van het goed beoordelen, en



zich niet louter baseren op gemiddelde prijzen uit de buurt. Verzekeringswaarden kunnen niet als referentie worden gebruikt (Uitvoerende Kamer, 15 juni 2012, EB2089). Deze beoordeling levert een prijs op die men kan voorstellen aan de opdrachtgever.

Een schatting is echter **geen exacte wetenschap**. Niet elke over- of onderschatting resulteert in een deontologische fout van de makelaar. De Uitvoerende Kamer oordeelde:

'Het is de plicht van de makelaar om gebruik te maken van zijn kennis van de markt teneinde verkoopopdrachten te aanvaarden voor een realistische prijs (...). De raming van een onroerend goed is ook geen exacte wetenschap, zelfs wanneer de makelaar (...) over een toereikende vorming beschikt. Slechts grove overschattingen en/of ter kwader trouw verricht – teneinde bv. een opdracht te bekomen of aan de verkoper een goed met een aanzienlijke hogere waarde te verkopen - kunnen derhalve tot een sanctie leiden' (Uitvoerende Kamer, 10 november 1999, EB0053).

Zoals hierboven vermeld, begaat de vastgoedmakelaar een deontologische fout als hij een goed niet oprecht schat. Zo creëert hij te hoge prijsverwachtingen die mogelijk niet worden ingelost. Sommige vastgoedmakelaars worden door de Uitvoerende Kamer verdacht om op deze wijze, via een **'lokvogelprocédé'**, cliënten te lokken. Zo dacht een aangeklaagde vastgoedmakelaar zich aantrekkelijk te maken door een hoge verkoopprijs voor panden te schatten, maar ging hij na het behalen van de opdracht al snel over tot prijsverlagingen. Een verlaging van 10.000 euro per keer bleek de norm. Het was voor de Uitvoerende Kamer duidelijk dat de aangeklaagde geen correcte schatting van het pand voorzag, maar de klant trachtte te lokken (Uitvoerende Kamer, 30 november 2015, EB2777).

Daarnaast wordt ook de **bewuste of grove onderschatting** van een onroerend goed als een deontologische fout aanzien. De makelaar zou dit, hopen op een snelle verkoop, kunnen doen om de opdracht op een korte termijn af

te sluiten. Onderschatting kan ook het werk zijn van makelaars die het pand zelf inkopen om het nadien met winst door te verkopen. Zo oordeelde de Uitvoerende Kamer over een makelaar die een pand schatte op 235.620 euro. Korte tijd nadien kocht de aangeklaagde het pand in voor 220.000 euro. Naar aanleiding van de aangifte successierechten wordt na discussie met de overheid vastgelegd dat het pand minimum 350.000 euro waard is. Met de registratie werd een akkoord bereikt op 290.000 euro. Het was volgens de Uitvoerende Kamer duidelijk dat de aangeklaagde vanaf het begin van de opdracht de bedoeling had om het goed persoonlijk aan te kopen. Op dat ogenblik dient de aangeklaagde zich te onthouden om als vastgoedmakelaar-bemiddelaar op te treden, gezien er geen objectiviteit meer gegarandeerd kan worden (Uitvoerende Kamer, 30 januari 2015, EB2554).

Vastgoedmakelaars moeten volgens de deontologie elk belangenconflict vermijden en mogen noch zelf, noch via een tussenpersoon kunstgrepen aanwenden om medecontractant van de opdrachtgever te worden. Ook moet hij de potentiële opdrachtgever er duidelijk op wijzen dat hij tussenkomt als vastgoedmakelaar, dan wel in een andere hoedanigheid (bv. vastgoedhandelaar), en hij is ertoe gehouden de opdrachtgever te informeren van elke situatie waar de eventuele medecontractant van deze laatste een persoon is waarmee hij een morele, familiale of juridische band heeft (artikel 38 en 68 van de plichtenleer).

Art. 46.

De vastgoedmakelaar-bemiddelaar is verplicht zijn opdrachtgever op de hoogte te stellen van zijn voorbehoud met betrekking tot de prijs die deze laatste oordeelt of verwacht te bekomen in het kader van een schatting of het verhandelen van zijn goed, indien deze prijs, naar zijn mening, duidelijk niet in verhouding staat - daar hij te hoog of te laag is - tot de waarde van het goed of de prijs die kan bekomen worden op de markt.

Wanneer de opdrachtgever een onrealistische vraagprijs voorstelt, moet de vast-

goedmakelaar hier met andere woorden **voorbehoud op maken**. De vastgoedmakelaar moet de opdrachtgever tot inzicht brengen, en kan eventueel zijn opdracht weigeren.

'De makelaar dient, in voorkomend geval, bij een verkoper die een te hoge prijs van zijn woning verwacht, deze hoop niet aan te wakkeren en anderzijds de eigenaar tot meer redelijkheid te brengen en desnoods zijn tussenkomst weigeren' (Uitvoerende Kamer, 10 november 1999, EB0053).

De Uitvoerende Kamer gaf evenwel een nuancering mee:

'Een duidelijk onderscheid dient te worden gemaakt tussen de geschatte waarde door de vastgoedmakelaar enerzijds, en de instelprijs bij het aanbieden op de vastgoedmarkt anderzijds. Uiteraard heeft de cliënt recht om over te gaan tot overpricing (speculatie tegen stijging van de vastgoedmarkt) of underpricing (door een (te) lage waarde aan te rekenen op een snelle verkoop) bij het bepalen van de instelprijs, maar dit laat de bijstand bij schatting onverkort' (Uitvoerende Kamer, 16 april 2004, EB0286).

Er moet dus een onderscheid worden gemaakt tussen de door de makelaar geschatte prijs en de prijs die door de opdrachtgever is bepaald. Indien de verwachtingen van de opdrachtgever hoger liggen dan die van de vastgoedmakelaar mag deze het pand, mits voorbehoud, in opdracht nemen.

Om latere problemen te vermijden, voerde het BIV in haar modelovereenkomsten een door de makelaar geraamde prijs in, naast de vraagprijs van de opdrachtgever. Hiermee dekt de makelaar zich in tegen eventuele discussies over een onrealistische schatting. De modelovereenkomsten zijn terug te vinden op onze website.

De in dit artikel geciteerde tuchtrechtspraak is geanonimiseerd terug te vinden onder de rubriek 'tuchtrechtspraak' op de website.



GASTCOLUMN

Sinds februari is **Sophie Pouille aan de slag als effectief verkozen lid in de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer**. Ze stelde zich vorig jaar voor het eerst kandidaat bij de BIV-verkiezingen en raakte meteen verkozen. Sophie runt al bijna dertig jaar een kantoor in Roeselare, dat intussen is uitgegroeid tot een familiebedrijf, en waar ze vooral als syndicus actief is. Gezien nieuwe mandatarissen met een frisse blik naar de zaken kijken, deelt ze graag haar eerste indrukken en ervaringen met ons.



Sophie Pouille

Begin 2016 werd mij gevraagd of ik me kandidaat wilde stellen voor de BIV-verkiezingen, voor de Uitvoerende Kamer. In eerste instantie stond ik hier weigerachtig tegenover. Een functie opnemen betekent immers de nodige tijd vrijmaken om de bijhorende taken naar behoren en op regelmatige basis uit te voeren - de Uitvoerende Kamer heeft namelijk elke vrijdag zitting. Na overleg met de collega's in mijn kantoor, ben ik de uitdaging aangegaan en heb ik me eind vorig jaar verkiesbaar gesteld. Tot mijn vreugde werd ik, enigszins verrassend, meteen verkozen als effectief lid.

De Uitvoerende Kamer staat o.a. in voor het behandelen van tuchtzaken tegen BIV-leden, voor het verwerken van administratieve dossiers en voor het afnemen van de mondelinge examens van stagiair-vastgoedmakelaars. Alles was nieuw voor mij. Maar intussen zijn we 6 maanden verder en een pak ervaringen rijker.

Daarnaast beschikt de Uitvoerende Kamer over een team dat heel wat werk verzet, efficiënt is en openstaat voor verbetering en verandering in de huidige werking. De voorzitter, het personeel van de Kamer en de verkozen leden vormen een hechte groep die dezelfde visie delen en die dezelfde waarden en normen nastreven. Samen hebben we besloten om eind augustus bijeen te komen om een balans op te maken van het eerste half jaar en om de nodige aanpassingen te doen zodat onze werking nog vlotter kan verlopen.

STRENG MAAR RECHTVAARDIG

We ondervinden dat veel stagiair-makelaars onvoldoende zijn voorbereid op het mondeling examen, en dat is een belangrijke bezorgdheid. Enerzijds is dit soms te wijten aan henzelf; meerdere stagiairs lijken te denken dat het mondeling examen slechts een formaliteit is. Anderzijds is ook het gebrek aan opvolging door sommige stagemeeesters een voorname oorzaak.

In de wandelgangen hoor ik soms dat we te streng zijn. Dat wil ik absoluut weerleggen. Wij stellen praktijkvragen om te kunnen oordelen of een stagiair-makelaar bekwaam genoeg is om zelfstandig een kantoor te runnen. We willen het niveau van de toekomstige makelaars hoog houden, zodat de tuchtkamer minder dossiers te verwerken krijgt. Een goed opgeleide stagiair-makelaar die zijn beroep correct uitoefent, zullen wij na zijn examen niet opnieuw tegenkomen in de tuchtkamer.

Dat men soms niet slaagt in eerste zit, wil niet zeggen dat wij te streng beoordelen.

Velen bewijzen bij de tweede examenkans dat ze het beroep meer dan waard zijn. Het is ons doel om de examenvragen nog meer te differentiëren en de werking van de stagemeeesters te verbeteren.

De Uitvoerende Kamer behandelt ook tuchtdossiers. Jammer genoeg zijn er ook in ons beroep kapers op de kust. We nemen alle dossiers op voorhand door, zodat we met kennis van zaken een uitspraak kunnen doen, die onpartijdig en correct is, en die we ook duidelijk motiveren. Ik kan u verzekeren dat wij ons mandaat zeer au sérieux nemen - ook al neemt ons takenpakket veel tijd in beslag. Maar het is zeer boeiend en het geeft een fijn gevoel om een meerwaarde te kunnen vormen in een groter geheel.