

2019-2

# BIVNEWS

april - mei - juni 2019 . 22<sup>e</sup> jaargang . Bru X Afgiftekantoor . P705210



## DOSSIER: DIGITALISERING IN ONZE SECTOR



TUCHTRECHTSPRAAK:  
ONDERZOEK NAAR IDENTITEIT  
EN HOEDANIGHEID OPDRACHTGEVER  
OF ZIJN VERTEGENWOORDIGERS



SOCIAL NETWORK

SEO

MOBILE



3

## Edito

digitalisering: opportuniteiten  
en uitdagingen

4-5

## Actua

asbestinformatieplicht  
op komst

6

## Roadshows

een succes

7

Jaarverslag  
2018

dit moet je weten

8-11

## Dossier

Digitalisering en nieuwe  
trends

12-13

Tuchtrecht-  
spraak

14

Nieuwe  
titularissen15 ?  
Vastgoed-  
kwesties16   
Gastcolumn

Ivo Van Bulck

VRAGEN?  
VOORSTELLEN?  
IDEEËN?

02/505 38 50

communicatie@biv.be

/immoBIV (BIV Beroepsinstituut van  
Vastgoedmakelaars)Beroepsinstituut van  
Vastgoedmakelaars

@immoBIV



## BIV-NEWS

is het ledenblad van  
het Beroepsinstituut  
van Vastgoedmakelaars  
(BIV)

## ZETEL

Luxemburgstraat 16 B,  
1000 Brussel  
[www.biv.be](http://www.biv.be)

## CONCEPT EN REALISATIE

Frank Damen  
Dorien Stevens  
Anne-Sophie Bausière  
Steven LeeVERANTWOORDELIJKE  
UITGEVER

Stefaan Leliaert

WERKTEN MEE  
AAN DEZE UITGAVEJurgen Vansteene  
Danielle Verrees  
Vivian Hertz  
Yannick O  
Ivo Van Bulck en  
Johan Van Gompel

## LAYOUT

Graphic Plugin

## DRUKKERIJ

Mirto Print



## DIGITALISERING: OPPORTUNITEITEN EN UITDAGINGEN

**De vastgoedsector staat niet meteen bekend als digitaal innovatief. Daar was ook geen directe nood aan omdat de manier van werken lange tijd langs de klassieke paden verliep. Maar het tij kan keren, want vandaag de dag zijn nagenoeg alle sectoren aan digitale disruptie onderhevig. In dit nummer gaan we na hoe enkele vastgoedkantoren omgaan met de digitalisering.**

Er is alvast geen reden tot paniek. Tot radicale breuken zal het niet snel komen. Maar de digitaliseringsgolf noopt ons wel tot nadenken. Nadenken over hoe we deze trends het best in onze praktijk kunnen omzetten. Niet alleen voor grotere structuren, maar ook voor kleine kantoren zijn er mogelijkheden om mee op de digitale trein te springen. Het inzetten van social media in je communicatie en reclamestrategie bijvoorbeeld.

Daarnaast kunnen we niet genoeg beklemtonen - onze interviewees trouwens ook niet - dat de advies- en kennisrol van de vastgoedmakelaar belangrijk blijft, naast het menselijk aspect, de ontzorging en de vertrouwensrelatie die bij een transactie komen kijken. In een ideale wereld verbinden we die kennis en vaardigheden met een optimaal technologisch gebruik om zo nog betere diensten te leveren. Elk van ons kan daarin stappen zetten. Bovendien kan de digitalisering flink wat tijds winst opleveren. Waarom er dan geen gebruik van maken? Je leest er meer over in ons dossier.

Verder in deze NEWS blikken we terug op de afgelopen roadshows die we als een echt succes mogen bestempelen. Onze leden waarderen onze inspanning waarbij we actief naar hen toe stappen en hen duidelijk maken waar onze diensten mee bezig zijn. Dat schept betrokkenheid en vertrouwen. Goed nieuws, want dit najaar volgen er nog roadshows.

Ook de belangrijkste cijfers uit ons jaarverslag, dat begin juni werd gepubliceerd, lichten we in dit nummer uit. Een recordaantal leden, meer beslissingen en goede resultaten voor o.a. onze dienst Opsporing.

In de gastcolumn tot slot, geven we de pen aan Ivo Van Bulck, secretaris-generaal van de Beroepsvereniging van het Krediet (BVK). Hij schetst de situatie op de woon- en kredietmarkt en duidt op het belang van een goede EPC-score.

Veel leesgenot en alvast een deugdlopende zomervakantie gewenst!

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





## STAGETOOL DRAAIT INTUSSEN OP VOLLE TOEREN

De nieuwe stagetool is sinds 1 januari van dit jaar operationeel. Stagiairs die sinds die dag zijn ingeschreven op de lijst van stagiairs moeten evenals hun stagemeeesters de tool verplicht gebruiken. Ook stagiairs die nog voor het jaareinde waren ingeschreven, maar waarvan de stageovereenkomst pas vanaf 1 januari dit jaar begon te lopen, zijn onderhevig aan het gebruik van de nieuwe stagetool.

Door het grote gebruiksgemak van de tool wordt hij doorgaans positief ervaren door zowel de stagiairs als hun stagemeeesters. De stagetool automatiseert het ganse stagedossier en maakt komaf met de papieren stageverslagen. Via een digitale agenda logt de stagiair zijn dagelijkse activiteiten en heeft de stagemeeester er makkelijk inkijk in. De zelfevaluatieformulieren bewijzen duidelijk hun nut en moeten vooral responsabiliseren en de stage kwalitatiever maken. Goed 370 stagiairs en zo'n 300 stagemeeesters maakten eind mei gebruik van de stagetool. Weet dat er recent een handleiding rond de stagetool terug te vinden is op onze site.



## VERNIEUWDE E-LEARNING: ALLE CURSUSSEN EN ATTESTEN OP ÉÉN CENTRALE PLEK IN JE ACCOUNT

Naast een vernieuwde toepassing voor het afleggen van de competentietest en de schriftelijke bekwaamheidstest, mochten we begin dit jaar een nieuwe omgeving voor de e-learning verwelkomen. Deze werd volledig geïntegreerd in je persoonlijke account op de BIV-site, waar je met je gebruikelijke paswoord toegang hebt. Ook al je vormingsattesten zijn daar terug te vinden. Alle cursussen waar je op het voorgaande platform voor slaagde en hun bijbehorende attesten blijven geldig, laat dat duidelijk zijn.

Weet dat sinds 1 januari van dit jaar alle nieuwe stagiairs verplicht zijn om alle e-learningmodules te volgen. We herinneren ook dat deelname aan de e-learning je als titularis nog maximaal 2 uur per jaar oplevert voor je 10 of 20 te behalen vormingsuren, afhankelijk of je op één dan wel op de twee deelkolommen bent ingeschreven.



## VERPLICHTE REGISTRATIE IN UBO-REGISTER UITGESTELD NAAR 30 SEPTEMBER

Alle vennootschappen en juridische entiteiten zijn verplicht om informatie over hun uiteindelijke begunstigde(n) aan het register te verstrekken via hun wettelijke vertegenwoordigers. Normaal gesproken moest dat al tegen 31 maart gebeurd zijn, maar bevoegd minister Alexander De Croo besloot om uitstel te verlenen tot 30 september 2019.

Een Europese richtlijn verplicht alle lidstaten een UBO-register (Ultimate Beneficial Owner) op te richten. Het register houdt informatie bij over de uiteindelijke begunstigde van een vennootschap, die zich bv. achter verschillende entiteiten kan verbergen. Het bekomen van die informatie is belangrijk in de strijd tegen witwas en de financiering van terrorisme. Het ingeven van de informatie gebeurt door aan te melden op het portaal MyMinfin.

## ASBESTINFORMATIEPLICHT OP KOMST

Het hing lange tijd in de lucht, maar binnenkort komt er effectief een asbestinformatieplicht. Tegen ten laatste 31 december 2031 moet elke eigenaar van een toegankelijk gebouw met risicobouwjaar (2000 of vroeger) over een geldig asbestinventarisatetest beschikken. De asbestinventaris bevat een lijst van alle asbestverdachte en asbesthoudende materialen in de woning en wordt opgemaakt door een asbestdeskundige inventarisatie. De inventaris wordt door de OVAM ingegeven in de databank, waarna ze een asbestinventarisatetest aflevert.

Vastgoedmakelaars krijgen net als eigenaars, verhuurders en notarissen een informatieplicht aan de hand van het asbestinventarisatetest bij verkoop. De datum hiervoor wordt nog vastgesteld door de Vlaamse Regering. De vastgoedmakelaar die een onderhandse verkoopovereenkomst

opstelt, zal in de overeenkomst volgende zaken moeten vermelden: of de inhoud van het geldige asbestinventarisatetest vooraf werd meegedeeld aan de verwerver, de datum, de samenvattende conclusie van het attest en de unieke code ervan. Ook bij verhuur komt er een informatieplicht op een nog nader te bepalen datum.

Sinds 27 april gelden overigens vier specifieke verbodsbepalingen voor asbesthoudende daken of gevels (zie BIV-Mail 292 voor nadere details). Het exacte bedrag van de retributie voor het attest moet de Vlaamse Regering nog vastleggen. We houden je in onze publicaties op de hoogte over de verdere evolutie rond dit thema.





# BIV-ROADSHOWS WORDEN VERVOLGD



Sint-Martens-Latem



Mechelen



Hasselt

De eerste editie roadshows zit erop. In oktober vorig jaar gaven we het startschot in Zedelgem. Dit voorjaar passeerden we in Sint-Martens-Latem, Mechelen en Hasselt. Met de roadshows maken de Nederlandstalige Bureauleden waar wat ze bij het begin van hun mandaat hadden beloofd: zelf naar de leden toestappen om ons belang en onze taken binnen de sector te verduidelijken. Zo gaven we een uiteenzetting over de werking van de opsporingsdienst en werd de vernieuwde plichtenleer en de procedure van klacht tot uitspraak toegelicht. Daarnaast lieten we het publiek kennismaken met de nieuwe stagetool die uitgebreid werd gedemonstreerd. Zo werden de digitale agenda, de zelfevaluatieformulieren en de handige meldingen die het systeem uitstuurt meteen een stuk duidelijker.



Door deze vormingsmomenten willen we betrokkenheid creëren bij onze leden. We leggen uit wat we doen en via welke projecten we hen nog beter kunnen ondersteunen. We broeden intern constant op nieuwe, voornamelijk digitale projecten. Met de roadshows heeft het Instituut zich meer opengesteld voor haar leden. Door hen zelf op te zoeken, hun concrete vragen te beantwoorden en onze werking te verduidelijken, verbinden we ons met de leden, iets wat duidelijk wordt gewaardeerd. De roadshows worden in het najaar alvast vervolgd met nieuwe thema's."

**Alain Deketelaere,**  
 ondervoorzitter BIV



# JAARVERSLAG 2018

**Begin juni lanceerden we ons digitaal jaarverslag. Eind 2018 klokten we af op 10.431 leden, een nieuw record. Het vastgoedberoep blijft populair. De meeste vastgoedmakelaars bevinden zich in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (1913), gevolgd door West-Vlaanderen (1579) en Antwerpen (1384).**

Het aantal nieuwe stagiairs (867) ligt in dezelfde lijn van het cijfer in 2017 (873). Wat de titularissen betreft is er wel een opmerkelijk verschil. We telden 620 nieuwe inschrijvingen op het tableau van titularissen, bijna 30% meer dan het jaar voordien (468). We mochten vorig jaar 209 nieuwe stagemeeesters verwelkomen, bijna 15% minder dan in 2017 (241).

## 5% minder Nederlandstalige klachten

Het BIV ontving vorig jaar 1.179 klachten, ongeveer even veel als in 2017. Aan Nederlandstalige zijde werd wel een daling van 5% vastgesteld (736 tegenover 771 in 2017). De klachten handelen het vaakst over bemiddeling bij verkoop, gevolgd door klachten rond publiciteit en bemiddeling bij verhuur. Ongeveer 60% van alle binnengekomen klachten bij de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer wordt geseponeerd. Redenen voor een seponering zijn o.a. het gebrek aan bewijskracht bij een klacht, het feit dat het BIV onbevoegd is omdat het niet om een deontologische fout, maar wel om een burgerlijk geschil gaat etc.

Vorig jaar werden uiteindelijk 336 beslissingen genomen (+ 20%), waarvan 35 schrappingen, 113 schorsingen, 57 berispingen, 56 waarschuwingen, 18 vrijspraken en 57 beslissingen die onder de categorie 'andere' worden ondergebracht bv. de vaststelling dat een vastgoedmakelaar de opgelegde voorwaarden bij een tuchtsanctie met uitstel heeft nageleefd. Er werd 96 keer beroep aangetekend in tuchtzaken.

## Dienst Opsporing: 432 dossiers, 34 veroordelingen

De dienst Opsporing opent een dossier na elke binnengekomen klacht of info-aanvraag en spoort onwettige beoefenaars op via eigen detectives, die ook zelf proactief op onderzoek gaan. Van de 432 geopende dossiers ging het in 201 gevallen om een niet-erkende. In 231 dossiers ging het om een BIV-lid die samenwerkte met een niet-erkende. De vastgoedmakelaar riskeert hierbij een tuchtsanctie voor de Uitvoerende Kamer, daar waar de nepmakelaar voor de rechtbank kan worden bestraft.

In alle 34 vonnissen die werden uitgesproken, trok het BIV telkenmale aan het langste eind, waardoor de betrokkenen werden veroordeeld. Dat is niet alleen geruststellend voor de consument, maar ook voor de vastgoedmakelaar die zich zo met minder oneerlijke concurrentie geconfronteerd ziet.





## DIGITALISERING IN DE VASTGOEDSECTOR

De digitalisering is intussen al geruime tijd onze sector binnengesijpeld. Waar we 15 jaar geleden nauwelijks wakker lagen van digitale trends, is nu het besef gegroeid dat ze zich razendsnel ontwikkelen. Het gaat dan bv. om specifieke apps, om augmented reality of om de intensivering van het gebruik van social media door vastgoedkantoren. Geen paniek, want met enkele kleine ingrepen kan iedereen het digitale pad op. Bovendien heb je als vastgoedmakelaar ook een pak kennis en vaardigheden die je aan de technologie kan vastknopen. Wij staken ons licht op bij drie kantoorgroepen.



Filip Dewaele is CEO bij Dewaele Vastgoedgroep, één van de meest innovatieve spelers op het gebied van digital marketing.

Dewaele Vastgoedgroep haalde in augustus vorig jaar een primeur door een huurtransactie volledig digitaal te beklinken, zowel wat het administratieve proces, de ondertekening van documenten als de opvolging betreft. Jullie zaten hiervoor samen met de FOD Financiën.

Begin vorig jaar zijn we bij hen gaan aankloppen zodat digitaal ondertekende huurovereenkomsten, en aanverwante documenten,

geregistreerd konden worden. Om de digitale ondertekeningen te kunnen lezen, hebben ze hun software aangepast. Wij van onze kant ontwikkelden een digitaal platform met daarin alle nodige documenten, dat gekoppeld is aan ons e-signplatform, waar de klanten alles op een veilige manier, met behulp van hun e-ID-lezer, kunnen ondertekenen. Een aanzienlijk deel van onze koop- en huurcontracten, aankoopbeloftes, plaatsbeschrijvingen e.d. wordt intussen digitaal getekend. We vonden het belangrijk om hierin een voortrekkersrol te spelen. Het gebruik van zo'n e-signplatform is wel prijzig, en je moet er al gauw duizenden handtekeningen per jaar mee verwerken, maar het pad is nu alleszins geëffend. Het is de bedoeling dat de sector op termijn op deze manier kan werken. Ik vermoed dat er vandaag al meerdere kantoren mee bezig zijn.

Met soldandset.be hebben jullie nog een nieuwigheid in huis. Via dit online biedplatform kan de verkoper zijn woning zelf zonder makelaarskosten verkopen. Zo verzamelt hij alle nodige documenten, maar kan hij wel rekenen op juridisch advies. Jullie willen hiermee tegemoet komen aan het segment van de doe-het-zelvers.

Inderdaad, via marktonderzoek zijn we de mindset van zo'n doe-het-zelver nagegaan. Hij heeft een heel andere mentaliteit dan de persoon die ontzorgd wil worden. Samen vertegenwoordigen ze ongeveer 40% van de markt. De doe-het-zelver is ervan overtuigd dat hij eenvoudig zelf z'n woning kan verkopen, de nodige documenten kan verzamelen en zijn pand, door het via sociale media te delen, overmorgen verkocht heeft. Het enthousiasme neemt soms snel af als blijkt dat de woning na een paar maanden nog steeds te koop staat. De meeste doe-het-zelvers hebben zeer weinig expertise en maken soms commerciële blunders. Als vastgoedmakelaar beseffen we te weinig hoeveel knowhow we eigenlijk in huis hebben. Uiteindelijk stellen we vast dat toch een derde van de doe-het-zelvers de meerwaarde van de professional inziet en zo, onder meer bij Dewaele Vastgoedgroep terecht komt.

**Als Vastgoedgroep een platform creëren voor doe-het-zelvers. Een gewaagde onderneming...**

De lancering heeft in het begin wel wat stof doen opwaaien. Dat was ook te verwachten, maar de realiteit leert ons dat een substantieel deel van de markt - in eerste instantie dan toch - geen beroep wil doen op een vastgoedmakelaar. Via soldandset.be bieden we dat deel van de markt een dienst aan.



**“ Het menselijke aspect bij de aankoop van een woning is zeer waardevol en zal dat ook blijven.”**

Filip Dewaele,  
CEO Dewaele Vastgoedgroep

### **Het platform doet wat denken aan biddit.be, het online verkoopplatform van de Federatie van het Notariaat.**

Biddit.be kwam in mei 2018 op de markt. Toen waren we al volop aan het programmeren, om soldandset.be in oktober te lanceren. Biddit.be gebruikt de regels van de openbare verkoop om een onderhandse verkoop te realiseren. De biedingen zijn er bindend, wat bij ons uiteraard niet het geval is. Dat staat ook duidelijk aangegeven. Enkel wie geregistreerd is op het platform kan een bod doen. De kandidaat-koper krijgt ook een eerlijke kans om te kopen. Eens hij een bod heeft geplaatst, krijgt hij steeds een melding wanneer er een nieuw bod bij komt. De verkoper van zijn kant krijgt de beste prijs voor zijn woning, gezien het om een dynamische vorm van verkoop gaat waarbij de markt optimaal speelt. Als er een verkoop tot stand komt, betaalt de koper een veilingfee van 1.800 euro inclusief btw.

### **Wat leert het gebruik van digitale marketing en social media jullie?**

Onze website haalt ongeveer drie miljoen bezoekers per jaar. Door het automatiseren van de digitale advertenties boeken we een enorme tijds winst en via het volgen van surfgedrag via Facebook en Google kunnen we de juiste doelgroep targetten. De click-through rate op basis van onze advertenties ligt nu op zo'n 16 à 19%, wat aanzienlijk beter is dan voordien. We maken gebruik van custom audiences, waarmee we bestaande klanten of bezoekers benaderen op Facebook. Zo tonen we hen een eerder bezocht pand of gelijkaardige woningen. Door toepassing van lookalike campaigns gaan we dan op zoek naar gelijkaardige profielen, met bv. dezelfde leeftijd of interesses, die mogelijk in dezelfde panden geïnteresseerd kunnen zijn. Voor alle duidelijkheid: die toepassingen zijn niet nieuw, maar onze digital marketeers en IT'ers maken er wel intensief gebruik van.

### **Als sector is het uiteraard van belang om over voldoende en kwalitatieve cijfers te beschikken. Hoe ziet u dat?**

Ik denk dat de sector zich hoe langer hoe meer bewust is dat slimme cijfers nodig zijn. Ik ben ervan overtuigd dat we aan een inhaalbeweging bezig zijn. De toenemende digitalisering zal alsmear meer toelaten om data gericht te gaan verzamelen.

### **Een vastgoedkantoor ontvangt soms heel persoonlijke informatie van klanten, bv. loonstaten. Wat de privacy betreft, wat gebeurt er nadien met die info? Hoelang blijft ze nog aanwezig in jullie systeem?**

Alle kandidaat-huurders bij Dewaele Vastgoedgroep dienen een online huurdersprofiel aan te maken, waardoor we een goed zicht krijgen op hun wensen en noden. We vragen hen om o.a. hun inkomen te vermelden. De kandidaat heeft daarbij de mogelijkheid om een loonfiche toe te voegen. De huurder kan echter ten allen tijde zijn huurprofiel verwijderen. We zijn niet gehouden aan wettelijke termijnen om de huurprofielen te verwijderen, maar we hanteren intern een termijn van drie maanden. Bepaalde gegevens houden we wel bij voor intern statistisch gebruik, bv. de reden van huur, huidige bewoning (eigenaar, huurder), inkomen, type inkomen etc.

### **Dewaele Vastgoedgroep heeft zowel de mensen als de middelen om digitaal innovatief te zijn. Kunnen kleine vastgoedmakelaars onafhankelijk blijven opereren in een digitale wereld waarin deze vernieuwingen alsmear meer kosten?**

Het kan een strategische keuze zijn om aan te sluiten bij een grotere structuur die uit alle spaarpotjes kan putten om digitaal te investeren, maar ik geloof niet dat de kleine(re) vastgoedmakelaars dat absoluut zullen moeten doen. Eenmanskantoren

kunnen hun eigen sterktes uitspelen. Ik denk dan aan flexibiliteit en een persoonlijke service. Klanten waarderen ook dat ze bij een vastgoedmakelaar financieel, juridisch of technisch advies kunnen bekomen. Onze kennisrol blijft daarom belangrijk. Daarnaast kan ook specialiseren in een nichemarkt, zoals bv. buitenlands vastgoed of luxevastgoed zinvol zijn. Ik ben realistisch op het vlak van digitalisering en geen doemdenker. Onze job zal er binnen 5 jaar anders uitzien, maar het is aan ons om er juist op in te spelen. Laten we niet vergeten dat het menselijke aspect bij de aankoop van een woning zeer waardevol is en dat ook zal blijven.

**A**gence Rosseel lanceerde in november het eerste digitale kiosk kantoor voor verhuur in Gent-Noord. Er wordt nu een gelijkaardig project uitgerold voor verkoop waarbij heel wat elementen van het verkoopproces gedigitaliseerd worden. Op termijn zullen ook de overige drie kantoren de digitale kiosktransformatie ondergaan. Digital marketeer Cristina Vanlook en directeur Geoffrey Giet leggen uit.



Geoffrey Giet



### Hoe is het idee van het digitale kioskkantoor gegroeid?

**GG:** Voorheen ontvingen we soms tot 100 contactaanvragen per dag voor een actief huuraanbod van 40 panden. We houden achter de feiten aan en boden niet de juiste service aan de klant. Onderzoek leerde ons dat in 90% van de gevallen om een bezichtiging werd gevraagd. Daarnaast waren er vragen over de huurvoorwaarden, die we nu in de digitale kiosk meegeven. De kandidaat-huurder ziet de bezoekenmomenten en legt online een afspraak vast, die meteen per mail bevestigd wordt. Door het aangeven van zijn favoriete panden in de kiosk, kan hij zijn zoektocht thuis verder zetten (of omgekeerd). De bezoekers worden op weg gezet door onze kantoormedewerkers die dus niet verdwenen zijn. Het is net de combinatie van een uitgebreide zoekopdracht én de directe aanspreekbaarheid die het 'm doet. Verder wilden we tijd winnen. Vroeger kwam een kandidaat-huurder soms 4 à 5 keer langs alvorens alles beklonken was, waar dit nu al na 1 of 2 keer kan. Door de tijds- en efficiëntiewinst, krijgt het plaatsbezoek meer aandacht. Onze makelaars verwerken tijdens het bezoek de feedback van de kandidaat-huurder, en sturen die naar hem door. Dan kan hij beslissen of hij zich kandidaat wil stellen of verdere begeleiding wil. Ook de afwerking gaat sneller. Het huurcontract kan thuis digitaal getekend worden, je hoeft er niet meer voor naar kantoor. De jonge generatie is helemaal mee in dit verhaal. De digital natives zijn nu huurders, maar worden binnenkort kopers. Bellen vinden ze passé, als ze iets niet online kunnen bekomen, dan doen ze het gewoon niet.

### De kiosken zullen aardig wat geld gekost hebben. Halen jullie genoeg rendement uit die investering?

**GG:** Vooral de technologie kost veel, maar het terugverdieneffect is groter dan we hadden verwacht. De telefonische interacties, rond de meest courante vragen zijn gedecimeerd, ook de bezoeken bij ons op kantoor zijn gedaald. De plaatsbezoeken daarentegen zijn gestegen. We kunnen daar nu meer tijd en zorg in steken. Het idee was niet om minder mensen in te schakelen, maar om met evenveel mensen, gekoppeld aan een doorgedreven digitalisering, nu meer dossiers aan te kunnen. Verhuurders en verkopers schuiven ons meer opdrachten toe omdat ze ons moderne systeem waarderen en we sneller tot de kern van de zaak komen. Dat blijft hangen in hun beeldvorming over ons kantoor, waarna ze een weloverwogen keuze maken.

**“ De digital natives zijn nu huurders, maar worden binnenkort kopers. Bellen vinden ze passé, als ze iets niet online kunnen bekomen, dan doen ze het gewoon niet.”**

**Geoffrey Giet,**  
algemeen directeur bij Agence Rosseel

### Op de site van Agence Rosseel vind ik heel wat informatieve filmpjes terug. Dat beschouwen jullie ook als deel van het takenpakket?

**CV:** We maken inderdaad videocontent rond vaak voorkomende vragen als bv. de stedenbouwkundige inlichtingen of het bodemattest. We kregen recent heel wat vragen rond het asbestinventarisatetest. Daar hebben we meteen een blogartikel over geschreven. Die content promoten we op onze social media, onze site... Als we een lead binnenkrijgen, geven we meteen heel wat informatie aan de potentiële klant mee. Hij kan besluiten om er zelf iets mee te doen, al blijft het natuurlijk makkelijker met een vastgoedmakelaar. Maar het louter beschikbaar stellen van die informatie, schept al een zeker vertrouwen.

**GG:** We denken dat klanten naar een vastgoedmakelaar komen omdat ze veel kennis hebben, maar eigenlijk gaat dat niet meer op. Er zijn veel bronnen waar je informatie vindt. Het komt er op aan om autoriteit te verwerven tussen al die bronnen. Dat doe je door ervoor te zorgen dat je hoog in de zoekresultaten belandt, maar ook door de consument relevante info aan te reiken. Daarna zal hij een keuze maken of hij al of niet op ons een beroep wil doen.

### Moet de kleine vastgoedmakelaar ook digitaliseren?

**GG:** Zeker, op het vlak van software is er veel mogelijk. Denk maar aan het digitaal inboeken van een afspraak of de bevestigingsmail. Ook een sms die een uur voor het plaatsbezoek verzonden wordt, is een kleine ingreep die je makkelijk kan doorvoeren. Om voluit de digitale kaart te trekken moet je daarom geen groot kantoor zijn, maar mag je gewoon niet meer aanvaarden dat er nog op een ouderwetse manier wordt gewerkt. Zo moet bv. het automatisch inboeken van afspraken als een evidentie aanzien worden.

Wie zijn eerste stappen in de digitalisering zet, kan ideeën halen uit deze checklist:

- maak zeker een bedrijfspagina aan op Facebook, Twitter en dergelijke;
- post op al je sociale media tegelijk, en plan je communicatie met Buffer, Coosto of Hootsuite;
- Verstuur nieuwsbrieven (via Mailchimp kan je tot 2000 contacten gratis opnemen in je verzendlijsten);
- voorzie een blog op je site;
- Werk een sms- of Whatsapp-strategie uit (heb je <http://web.whatsapp.com> al eens gezien?);
- adverteer via Google.

In Oudergem vinden we We Invest, dat zichzelf omschrijft als een kantoorgroep die technologie met het menselijk aspect verbindt. We Invest telt 7 kantoren, verspreid over Brussel, Vlaanderen en Wallonië.

Vastgoedmakelaar Gabriëlle Amandt stond ons te woord.

### Hoe komt het gebruik van digitale technologieën tot uiting bij We Invest?

We Invest is een volledig digitaal kantoor. Vandaar dat we geen etalage hebben. Onze visibiliteit speelt zich online af, via de site en de social media. Die gebruiken we om gericht te gaan targetten op de juiste doelgroep. We hebben digital marketeers, IT'ers en enkele communicatiespecialisten in huis op daar optimaal op in te zetten. Daarnaast zorgen we, via een externe samenwerking, voor een video van elk pand in onze portefeuille. Door dit systematisch te doen, bekommen we een



redelijke prijs. Daarnaast gebruiken onze vastgoedmakelaars een app, waarmee ze panden gelijktijdig op meerdere vastgoedplatformen publiceren en waarmee ze klantencontacten opvolgen. Daarmee winnen ze heel wat tijd, die ze kunnen investeren in begeleiding en advies.

### Zijn bepaalde vastgoedmakelaars angstig of terughoudend om digitalisering toe te laten?

Mogelijk. Wij zijn vooral gepassioneerd door het digitale. Daarnaast zijn we ook een overwegend jong team. Bepaalde vastgoedmakelaars willen misschien liever geen risico nemen omdat ze altijd succesvol de geijkte kanalen hebben gebruikt. Maar we zien toch dat er ook bij die groep soms een ontluikende interesse ontstaat in digitale mogelijkheden. Kantoren bv. die vroeger onvindbaar waren op social media, maar daar nu toch verschijnen. Alles evolueert en je moet meestappen in de vooruitgang.

### Aan welke data heeft de sector nood?

Data als verkoopprijzen per type woning, kopersprofielen, oppervlaktes e.d. kunnen waardevolle informatie opleveren. En goede cijfers dienen niet enkel ons, maar ook de klant. We zien bv. dat bepaalde klanten zich niet langer met een klassiek schattingsverslag tevreden stellen. Ze willen vergelijkingen, omdat ze weten dat de technologie daartoe in staat is. Die verwachting is ook terecht, want een vastgoedtransactie gebeurt vaak maar één of twee keer in een mensenleven.



Stefaan Leliaert

## DIGITALISERING IN BEHEER

"Bij De Syndic, de beheerafdeling van Dewaele Vastgoedgroep, kunnen de mede-eigenaars inloggen op een digitaal platform waarbij ze o.a. de lopende contracten, ingeboekte facturen en verslagen van de Algemene Vergadering (AV) kunnen raadplegen, waardoor wij dan weer tijd winnen. Wat de stemming op de AV betreft zijn er vandaag twee opties: of de AV komt fysiek samen en er wordt gestemd met de gekende meerderheden uit de wet, of alle beslissingen van de AV worden schriftelijk genomen, maar dan vereisen ze unanimititeit, wat niet evident is binnen grote mede-eigendommen. Er leeft de wens om digitaal van op afstand te kunnen stemmen (dus bv. thuis met je e-ID of de itsme-app), maar dan zonder aan de unanimitetsvoorwaarde te moeten voldoen. Een AV waar er niet meer fysiek wordt samengekomen, en waar agendapunten online behandeld en gestemd worden, zal veel efficiënter zijn. Het feit dat er minder avondvergaderingen zouden zijn, kan het syndicusberoep ook aantrekkelijker maken. Daarenboven zou een syndicuskantoor die op een dergelijke manier werkt, rendabeler zijn. Als de nieuwe ministers bekend zijn, en de sector zich achter het idee van het digitale stemmen op afstand schaaft, zullen we dit bepleiten", aldus Stefaan Leliaert, voorzitter BIV.



# TUCHTRECHTSPRAAK

## ONDERZOEKSP LICHT: ONDERZOEK NAAR DE IDENTITEIT EN HOEDANIGHEID VAN DE OPDRACHTGEVER OF ZIJN VERTEGENWOORDIGERS - WAT ZEGT DE BIV-PLICHTENLEER?

**Wanneer partijen een bemiddelingsovereenkomst willen opmaken, verschaffen ze elkaar in een onderzoek- en informatiefase de wezenlijke inlichtingen die deze moet bevatten. Zo moet de vastgoedmakelaar nagaan welke rechten de opdrachtgever (of zijn vertegenwoordiger) heeft op het onroerend goed. Indien dit niet nauwkeurig gebeurt heeft dit onvermijdelijk gevolgen. Zo is de verkoop van een onroerend goed door een persoon die geen eigenaar is, nietig. Ook deontologisch kunnen er voor de vastgoedmakelaar gevolgen zijn. In wat volgt gaan we hier verder op in.**

De Uitvoerende Kamer van het BIV waakt over de toepassing van de deontologie van de vastgoedmakelaar en doet uitspraak in tuchtzaken ten opzichte van BIV-leden. Vastgoedmakelaars van wie bewezen is dat zij aan hun deontologische plichten zijn tekortgekomen, zijn strafbaar met volgende tuchtstraffen: waarschuwing, berisping, schorsing of schrapping.

Artikel 12 van de BIV-plichtenleer regelt op een algemene wijze de onderzoeks- en informatieplicht van gegevens door de vastgoedmakelaar bij de opdrachtgever:

### Art. 12.

De vastgoedmakelaar zal aan zijn opdrachtgever de documenten en inlichtingen vragen die noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van zijn opdracht en zal indien nodig en binnen de grenzen van zijn mogelijkheden tot de passende verificaties overgaan, zodanig dat hij onder meer in de mogelijkheid wordt gesteld betrouwbare informatie over te maken aan de bij die opdracht betrokken personen.

Indien hiertoe een reden bestaat zal hij duidelijkheid scheppen inzake het voorbehoud met betrekking tot de punten waarover hij geen informatie kan bekomen.

Hij moet zijn opdrachtgever informeren over elke nieuwe gebeurtenis waarvan hij op de hoogte is en die een weerslag kan hebben op de rechten en verplichtingen van deze laatste.

Dit artikel is belangrijk. Het is een waarborg voor de meerwaarde en de professionaliteit van de vastgoedmakelaar. De bepaling maakt duidelijk dat zowel documenten als inlichtingen die noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van de opdracht opgevraagd moeten worden. Met documenten bedoelt men alle geschreven informatie, terwijl inlichtingen verbale toelichtingen zijn die, bij afwezigheid van documenten, zaken in een juist daglicht kunnen plaatsen.

Het louter opvragen van deze gegevens is echter niet voldoende. De opdrachtgever zal, niet noodzakelijk van enig kwaad bewust, immers niet steeds correcte informatie verschaffen. Artikel 12 bepaalt dus dat de vastgoedmakelaar binnen de grenzen van zijn mogelijkheden tot passende verificaties van deze gegevens moet overgaan.

Een specifieke taak binnen de onderzoekspllicht van de makelaar is het opvragen van de identiteit en hoedanigheid van de opdrachtgever en het voeren van het nodige onderzoek om na te gaan welke rechten hij op het onroerend goed kan doen gelden. Dit werd verder vastgelegd in artikel 13 van de BIV-plichtenleer:

### Art. 13.

De vastgoedmakelaar zal zich vergewissen van de identiteit, de hoedanigheid en de precieze gegevens van zijn opdrachtgever of zijn vertegenwoordigers, alsook van de toereikendheid van de bevoegdheden van deze personen voor het doel van zijn opdracht.

**D**e in dit artikel geciteerde tuchtrechtspraak is geanonimiseerd terug te vinden onder de rubriek 'tuchtrechtspraak' op onze website.

Hij zal de partijen informeren over het bestaan van een eventuele verbintenis tot sterkmaking.

De vastgoedmakelaar zal dus aan de opdrachtgever vragen om zijn identiteitskaart voor te leggen. Hij onderzoekt of hij wel handelingsbekwaamheid heeft over het goed, denk hierbij aan een eigenaar die minderjarig is of onder voorlopig bewind is gesteld. Ook gaat hij het eigenaarschap van het onroerend goed na. Hij baseert zich hiervoor niet enkel op verklaringen door de opdrachtgever, maar doet de passende verificaties door nazicht van de eigendomstitel. Zo oordeelde de Uitvoerende Kamer over een aangeklaagde vastgoedmakelaar die in het kader van de verkoop van een woning zowel in de opdracht als in de verkoopovereenkomst de eigenaar van het verkochte goed verkeerd weergaf. Het ging over blote eigenaars, terwijl het vruchtgebruik aan iemand anders toekwam. De vastgoedmakelaar baseerde zich op de kadastrale legger, wat niet kan beschouwd worden als eigendomstitel omdat dit document niet de volledige gegevens weergeeft (Uitvoerende Kamer, 23 januari 2004, EB262).

In een ander dossier voor de Uitvoerende Kamer bleek de vastgoedmakelaar geen opdracht te hebben ontvangen van de echtgenote van de opdrachtgever. Hij vertrouwde erop dat de echtgenote mee zou verkopen, gezien beiden voorheen bij een andere vastgoedmakelaar gemeenschappelijk hun huis te koop hadden gesteld. De echtgenote van de opdrachtgever ging echter niet akkoord met de verkoop. Voor een gezinswoning dient de vastgoedmakelaar daarover elke twijfel weg te nemen door de passende verificaties te doen, waarbij beiden de bemiddelingsopdracht dienen te ondertekenen (Uitvoerende Kamer, 26 juni 2015, EB2656).

Wanneer het goed in onverdeeldheid is tussen verschillende deelgenoten, is het dus van belang dat nagegaan wordt wat de toereikendheid van de bevoegdheden van de opdrachtgever(s) op het goed is. In een recent dossier oordeelde de Uitvoerende Kamer over een aangeklaagde

vastgoedmakelaar die bemiddelde over de verkoop van een woning zonder over een bemiddelingsopdracht vanwege 'alle' mede-eigenaars te beschikken. De Uitvoerende Kamer besliste aldus dat er tegelijk met een inbreuk op artikels 12 en 13 van de plichtenleer ook een inbreuk op artikel 17 vaststond, aangezien de vastgoedmakelaar geen enkele handeling kan stellen zonder dat hij daartoe beopdracht werd, in deze door 'alle' mede-eigenaars (Uitvoerende Kamer, 22 juni 2018, EB3324).

#### Art. 17.

De vastgoedmakelaar mag geen enkele handeling stellen met betrekking tot de bemiddeling of het beheren van een goed zonder dat hem daarvoor een opdracht werd toevertrouwd of een toestemming werd gegeven.

Is de opdrachtgever een rechtspersoon, dan moeten de eigendomsrechten eveneens nagegaan worden. De makelaar vraagt niet enkel de eigendomstitel, maar ook de statuten van de vennootschap op. Zo kan hij nagaan of de vertegenwoordiging van de vennootschap door de opdrachtgever gerespecteerd werd.

De onderzoeks- en informatieverplichting zoals deze naar voor komt in de hierboven aangehaalde artikels van de BIV-plichtenleer moet men echter wel in de juiste context plaatsen. De tuchtkamers van het BIV behandelen elk dossier autonoom. Nalatigheid en kwader trouw worden duidelijk bestraft. De vastgoedmakelaar kan tijdens zijn onderzoek echter ook blinde vlekken aantreffen. Belangrijk is dan dat hij bij de opdrachtgever formeel voorbehoud maakt met betrekking tot de punten waarover hij geen informatie kan bekomen.

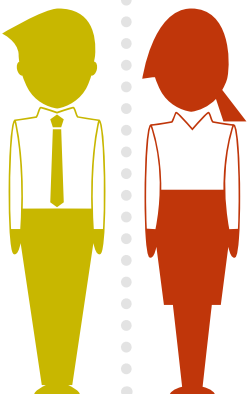




# NIEUWE TITULARISSEN

**Na de zittingen van de Nederlandstalige Uitvoerende Kamer op 14 december, 11 januari, 1 februari, 15 februari, 22 februari, 22 maart en 5 april werden deze nieuwe titularissen opgenomen op het Tableau. Van harte proficiat!**

AUMAN	Ruben	KELLENS	Yana	VAN GOETHEM	Anaïs
BAETEN	Rita	LEUS	Tessel	VAN HECKE	Maxim
BARBÉ	Sjef	LIEFSOENS	Julie	VAN HEGHE	Robin
BEKAERT	Chloé	LOEMAN	Michelle	VAN HOECKE	Layla
BLANCQUAERT	Lynn	MAESEN	Jordy	VAN HOECKE	Evelien
BORGERS	Stijn	MARTENS	Gert	VAN HOEYMISSEN	Bart
BRACQUENÉ	Sofie	MEES	Julie	VAN HUYCK	Bert
BRASPENNINCX	Peter	MICHAUX	Sabrina	VAN SNICK	Kurt
CALEWAERT	Brice	MOENS	Tim	VAN ZUMMEREN	Peter
COENJAERTS	Nele	MOERENHOUT	Robin	VANDE MAELE	Cedrik
COOLS	Amadeüs	NEYRINCK	Laurence	VANDE VOORDE	Mathieu
DAMS	Emanuela	OBYN	Katrijn	VANDEPUTTE	Frederic
DE BRABANTER	Kay	ONDERBEEK	Steffi	VANDEPUTTE	Sarah
DE BRAEKELEER	Elien	PAUWELS	Deborah	VANGHEEL	Toon
DE JONG	Guido	PENEN	Anthony	VANHOUCKE	Laurence
DE LATHAUWER	Céline	PLASSCHAERT	Sandra	VANTHUYNE	Brecht
DE MAESENEIRE	Tom	PLESSERS	Jore	VELGHE	Maggie
DE MUYT	Benedikt	POLFLIET	Jasper	VERBANCK	Shelby
DE PLECKER	Phyllis	POPPE	Niels	VERHOOGHE	Jens
DE SAEGER	Sven	PYPE	Sharon	VERSTREKEN	Denis
DE WIT	Susanne	RAMAULT	Maité	VIAENE	Kimberly
DESPRETS	Laurens	RODRIGUE	Thomas	VISSERS	Jonathan
DRYKONINGEN	Bert	ROTTIERS	Tommy	VROOM	Marijke
DUPONT	Gianni	SIMOENS	Floris	WAEGBAERT	Gilles
EL BOUK	Yassin	SOETENS	Laurent	WALLAYS	David
GEERAERT	Sofie	STAEL	Steven	WARNDERINK VINKE	Tom
GOEMINNE	Jana	TAMBURELLO	Christina	WERNER	Talia
GOERON	Pieter	THIJS	Frank	WIJNENDAELE	Dirk
HANKINS	Tracey	TIELEMANS	Christopherr	WILLEMS	Samuel
HERTLEER	Lot	VAN CAMP	Véronique		
HOLLANDERS	Lieselot	VAN CAMPEN	Kristiaan		
HOLLEVOET	Ellen	VAN CANEGEM	Joan		
HOOGMARTENS	Alexander	VAN CANEGEM	Shauni		
INGELBRECHT	Annelie	VAN DER BEEK	Evie		





# VASTGOEDKWESTIES

Een dame wenst haar woning via mijn kantoor te verkopen. Ze woonde tot voor kort feitelijk samen met haar ex-vriend in deze woning. Op dit moment zijn beide ex-partners er nog gedomicilieerd. Moet de ex-vriend toestemming geven bij de verkoop van deze woning?

Bij feitelijk samenwonenden geniet de gezinswoning geen bijzondere bescherming. Deze man moet geen toestemming geven voor de verkoop. Mochten zij een verklaring van wettelijke samenwoning hebben afgelegd was er wel toestemming vereist, zelfs al is de vrouw als enige eigenaar van de woning.

In een pand dat nog maar net werd verhuurd aan nieuwe huurders blijken de buxussen die zich in de voortuin van de gehuurde woning bevinden volledig vernield door de buxusmot. De verhuurder beweert dat hij nog een poging ondernam om de rupsen te verwijderen, maar tevergeefs: op zeer korte termijn werd duidelijk dat er niets meer aan te doen was. Wie moet nu voor deze schade instaan? De huurder of de verhuurder?

Als huurder ben je verantwoordelijk voor het onderhoud van de tuin. Maar ondertussen is duidelijk dat er tegen de buxusmot niets helpt. Ook (chemische en schadelijke) bestrijding biedt geen langdurige oplossing. Hier kan je dus spreken van overmacht en in dat geval is de schade ten laste van de verhuurder, die er wellicht goed aan doet om de buxussen te vervangen door andere planten.

Ik bezocht een potentiële verkoper in zijn woning. We bespraken samen de voorwaarden voor een eventuele verkoopopdracht, waarbij ik alle punten toelichtte. De koper wenste nog even bedenktijd alvorens te tekenen. Enkele dagen later ontvingen we een getekende opdracht per post. Gaat het hier nu om een overeenkomst gesloten 'buiten de onderneming', en moet ik dus kunnen bewijzen dat ik precontractuele informatie gaf? En moet ik een langere termijn voor het herroepingsbeding voorzien?

Het gaat in deze situatie niet om een overeenkomst gesloten 'buiten de verkoopruimten'. De voorwaarden hiervoor zijn immers niet voldaan want de verkoper heeft de overeenkomst niet getekend in de fysieke aanwezigheid de vastgoedmakelaar. Hier geldt aldus een herroepingsbeding van 7 werkdagen. Er moet in casu geen modelformulier van opzeg worden meegegeven aan de consument. Het zou anders zijn mocht de verkoper dadelijk de verkoopopdracht hebben getekend.



Als vastgoedmakelaar kan je je juridische vragen rechtstreeks richten tot onze **HELPDESK**. Juristen, gespecialiseerd in vastgoed, geven je graag antwoord op het nummer **070 / 211 211**.



Ivo Van Bulck

**Ivo Van Bulck is secretaris-generaal bij de Beroepsvereniging van het Krediet (BVK) en directeur Commercial Banking bij Febelfin. Hij is jurist van opleiding en heeft ruim 30 jaar ervaring in het bankwezen. In deze column analyseert hij de Belgische woning- en kredietmarkt. Hij duidt daarbij op het toenemend belang van een goede EPC-score inzake kredietverlening. Ook Johan Van Gompel, Senior Economist van KBC werd bij dit artikel betrokken, waarvoor dank.**

De Belgische woningmarkt is de laatste jaren in erg goede doen. De vraag naar een financiering ervan was nog nooit zo hoog. Uit cijfers van het BVK blijkt dat 2018 een recordjaar was met ruim 34 miljard euro aan hypothecaire kredieten en meer dan 250.000 overeenkomsten (zonder externe herfinancieringen).

De stevige activiteit op de vastgoedmarkt sinds 2017 is toe te schrijven aan meerdere factoren. Op macro-economisch vlak heeft de aanhoudend lage rente in combinatie met de gunstige arbeidsmarkt en stijgende gezinsinkomens de vraag naar woningen en kredieten ondersteund. Ook verlagingen in de verkooprechten in de drie gewesten voor bepaalde vastgoedaankopen hebben de activiteit gestimuleerd. Ten slotte stuwde ook de toename van het aantal huishoudens in België de vraag. Een groot deel van de vastgoedactiviteit kwam evenwel uit de hoek van de beleggers. De lage rente en de beperkte fiscaliteit van huurinkomsten maken investeren in residentieel vastgoed relatief aantrekkelijk tegenover andere financiële beleggingen.

De vastgoedappetijt van de Belgen ging gepaard met opnieuw sterkere prijsstijgingen van de woningen in de laatste jaren (volgens Eurostat-cijfers 2,9% in 2018, 3,6% in 2017 en 2,6% in 2016, tegenover 1,7% in 2015, -0,6% in 2014 en 1,2% in 2013). Over een langere periode bekeken zijn de Belgische woningprijzen verdrievoudigd sinds midden jaren 90. Na inflatiecorrectie is dit nog steeds een verdubbeling van de prijzen.

De uitbundigheid van de vastgoedactiviteit en de prijsdynamiek die ermee gepaard gaat, is evenwel niet zonder risico. Een overwaardering van vastgoed doet zich voor wanneer de

ontwikkeling van de prijzen niet langer in lijn ligt met die van de belangrijkste determinanten van de markt. De overwaardering van de Belgische markt wordt door de Nationale Bank van België (NBB) geschat op zo'n 6%.

Wordt dan een daling van het vastgoed op korte termijn verwacht? Niet noodzakelijk. De belangrijkste determinanten zitten vandaag immers nog goed. Zo zal de Europese Centrale Bank (ECB) haar laag rentebeleid wellicht nog aanhouden tot midden 2020. Demografisch is er nog groei en ook de bbp- en inkomensgroei zal positief blijven.

Vandaag is onze vastgoedmarkt dus fundamenteel gezond. Kredieten worden alleen verstrekt aan gezinnen als hun terugbetalingscapaciteit dit toelaat. Uit de Centrale Kredieten aan Particulieren (CKP) blijkt dat de wanbetalingen inzake hypothecair krediet dalend en historisch laag zijn (< 1%).

Het voorgaande mag ons evenwel niet minder waakzaam maken. Integendeel. Zowel de NBB als heel wat hoofdeconomen houden rekening met een daling van de vastgoedprijzen mocht er opnieuw een recessie komen of de rente plots fors gaan stijgen. Het is daarom noodzakelijk dat de kredietsector zich wapent tegen zo'n eventuele schok. Om een eventuele minwaarde van het vastgoed te kunnen opvangen, is het belang van de eigen inbreng van de ontleners toegenomen. Dit laatste kan soms op weinig begrip rekenen van kopers en vastgoedbemiddelaars, maar de banken moeten, op uitdrukkelijk verzoek van de NBB en de ECB, hun portefeuilles terecht gezond houden om een buffer te hebben in moeilijker tijden. Dat kan veel andere problemen voorkomen.

**Een nieuwe belangrijke, en onderschatte, determinant waarmee de vastgoedsector meer rekening moet gaan houden is de minwaarde van bestaande woningen met een slechte energiescore.**

De energiezuinigheid van een woning zal morgen mee bepalend zijn voor haar waardebeoordeling. Kredietgevers zullen de EPC-score in hun kredietpolitiek mee opnemen. Woningen met een hoge EPC-score kunnen een forse prijsdaling kennen, aangezien de verplichte investeringen voor energiezuinigheid op de aankoop prijs zullen wegen.

Vastgoedmakelaars, schatters en kopers dienen zich daarom bewust te zijn van het belang van de EPC-score. Alleen door hiermee rekening te houden bij de waardebeoordeling van vastgoed blijven er voldoende financiële middelen over om, zoals door de overheid wordt gevraagd, de noodzakelijke energetische investeringen te kunnen doen na aankoop. En alleen zo kunnen we de klimaatdoelstellingen misschien halen. Een combinatie van een te hoge aankoopwaarde van een slecht scorende woning en de verplichting tot grote renovatiekosten na aankoop, zou leiden tot te hoge kredietaanvragen die mogelijk de terugbetalingscapaciteit van de gezinnen overstijgt. Het is de taak van de kredietgevers te waken over een gezonde kredietmarkt, hetgeen zou kunnen leiden tot meer kredietweigeringen. Hierbij heeft niemand belang.

De vastgoed- en de kredietsector dienen daarom intens te blijven samenwerken om onze woning- en kredietmarkt fundamenteel gezond te houden. Laat ons samen de klimaatdoelstellingen aangaan.