

2017-1

BIVNEWS

januari – februari – maart . 20e jaargang • Bru X Afgiftekantoor • P705210



NIEUW BUREAU

stelt zich voor



Dossier

VASTGOEDMARKT 2.0



IN MEMORIAM
Paul Houtart



3

Edito

Wissel van de wacht



4-5

Actua

woningpas, Economische
Inspectie en stijging
huurprijzen

6

In Memoriam

Paul Houtart

7-10

Nieuw Bureau

de verkozen in tekst en cijfers

11

Nieuwe
titularissen

84 nieuwe vastgoedmakelaars!

12-13

Digitalise-
ring

Nieuwe technologieën

14 ?

Vastgoed-
kwesties

15

Nevelland
Graphics

Nieuwe partner

16

Gastcolumn

Leo Van Broeck



© Katrijn Van Giel



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 LeeVERANTWOORDELIJKE
UITGEVER

Stefaan Leliaert

WERKTEN MEE
AAN DEZE UITGAVEThomas Blairon
Ellen Dejonckheere
Vivian Hertz
Bruno Kerckhof
Yannick O
Leo Van Broeck
Jurgen Vansteene
Danielle Verrees

LAYOUT

Graphic Plugin

DRUKKERIJ

Nevelland Graphics

VRAGEN ?
VOORSTELLEN ?
IDEEËN ?

02/505 38 50

info@biv.be / ds@biv.be/immoBIV (BIV Beroepsinstituut
van Vastgoedmakelaars)Beroepsinstituut van
Vastgoedmakelaars

@immoBIV





WISSEL VAN DE WACHT

Bij de installatie van een nieuw Bureau is het gebruikelijk dat haar leden hun licht laten schijnen op wat ze de komende jaren willen verwezenlijken. Want ook al moeten ze nog wat aftasten alvorens ze op kruissnelheid komen, de plannen liggen klaar en zijn ambitieus.

Op 9 februari werd het nieuw Bureau geïnstalleerd met voorzitter Stefaan Leliaert aan het roer, geflankeerd door Paul Houtart (eerste ondervoorzitter), Alain Deketelaere (tweede ondervoorzitter) en Nicolas Watillon (penningmeester). Niets liet het viervoud toen vermoeden dat Paul Houtart amper drie dagen later zou overlijden. Paul werd diezelfde 9de februari nog geïnterviewd over zijn toekomstvisie.

Op p. 6 van deze BIV-NEWS brengen we een eerbetoon aan hem en publiceren we enkele vragen uit dit interview.

Na het vernemen van dat treurige nieuws, heeft de Nationale Raad de rollen herschikt en werd Nicolas Watillon verkozen tot eerste ondervoorzitter en Cécile Vause tot penningmeester. De nieuwe Bureauleden stellen we in een uitgebreid interview aan je voor. Een ruwe versie van de plannen ligt klaar en zal in de komende weken en maanden verder aangescherpt worden. Iedereen is er alvast van overtuigd dat de kwaliteit van de stages gewaarborgd moet blijven en dat er gehamerd zal worden op een degelijk vormingsaanbod en op een sterkere visibiliteit van het BIV en haar wettelijke taken. Krachtige woorden van een nieuwe en ambitieuze ploeg die met veel honger en werklust haar taak wil aanvatten.

Verder brengen we een artikel rond digitalisering en nieuwe technologieën waarbij digitaal expert Peter Hinssen duiding verschaft bij de werking van enkele Amerikaanse disruptieve immoplatformen en hun impact op onze markt. Hinssen wordt internationaal gelauwerd om zijn technologische en digitale kennis. Hij is ervan overtuigd dat onze vastgoedmarkt ingrijpend zal wijzigen, maar dat hoeft geen slecht nieuws te betekenen voor de makelaar.

We zetten in dit nummer ook de nieuwe titularissen van afgelopen trimester in de bloemetjes en stellen graag onze nieuwe drukker, Nevelland Graphics, aan je voor. Tot slot geven we het laatste woord aan Vlaams Bouwmeester Leo Van Broeck die zijn mening over de zogenaamde "betonstop" deelt in onze gastcolumn.

We wensen je alvast veel leesplezier!



Stefaan Leliaert, voorzitter en Alain Deketelaere, ondervoorzitter



2017-1
BIVNEWS

ACTUA

TE HUUR

DIT BRACHT BIV-MAIL INTUSSEN...

Strijd tegen illegale makelaars gaat voort (185)

Tijdens het laatste trimester van 2016, werden 8 vonnissen uitgesproken die alle 8 positief waren voor het BIV aangaande onwettige beoefenaars. In totaal werden vorig jaar 43 personen door het gerecht uit de markt gehaald wegens illegale makelaardij. Dat zijn er 19 meer dan in 2015.

2016 was een recordjaar voor vastgoedtransacties (186)

Dat bleek uit de recentste Notarisbarometer. In vergelijking met 2015 ging het om een stijging van 8,2%. Afgelopen jaar klokte de gemiddelde prijs van een woonhuis in ons land af op 236.831 euro. In Vlaanderen betaalde je gemiddeld 261.641 euro voor een huis en gemiddeld 237,96 euro per m² voor een stuk bouwgrond.

Vijf nieuwe gemeenten beschikken over plannen- en vergunningenregister (190)

Het gaat om Drogenbos, Grimbergen, Ichtegem, Oostrozebeke en Sint-Truiden. In deze gemeenten geldt dus een bijzondere informatieplicht. Wat je als vastgoedmakelaar zeker in je publicatie moet opnemen, kan je terugvinden op onze site onder de rubriek "nieuws".

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!



WONINGPAS MET ASBESTINVENTARIS?

Het Vlaams Energieagentschap (VEA) werkt in het kader van een Renovatiepact een woningpas uit voor particulieren, waarmee ze het traject dat hun woning doorloopt, kunnen visualiseren. De woningpas moet een digitale "one page" vormen, waarin alle informatie tijdens de levensduur van de woning verzameld zal worden. Dat moet tot een administratieve vereenvoudiging leiden bij bouw, renovaties, te-koop en te-huurstellingen. Het zal een overzicht bieden van attesten, vergunningen en keuringen omtrent onder andere energieprestatie, bodem en vergunde werken. Het is de bedoeling dat de woningpas meegaat van eigenaar naar eigenaar.

In een eerste fase, de "woningpas light", wordt tegen 2018 informatie ontsloten naar de eigenaar en aangifteplichtige. Het systeem zal ook vermelden hoe de attesten, vergunningen en keuringen aan te vragen zijn. In een volgende fase, de "woningpas medium", wordt de woningpas uitgebreid met een systeem

van machtigingen.

De eigenaar bepaalt wie welke informatie gedurende welke termijn mag inzien.

Hierbij wordt onder andere gedacht aan vastgoedmakelaars.

De woningpas krijgt ook een meldingsfunctie die de eigenaar op de hoogte brengt van geldende verplichtingen. Deze fase moet tegen 2019 zijn uitgewerkt.

Begin februari werd de woningpas en dan vooral de asbestinventaris, die hier deel van zou uitmaken, opgepikt door de pers. De invoering van een dergelijke inventaris is nog voorwaardelijk.

Er werden hieromtrent nog geen officiële stukken gecommuniceerd. Het BIV vindt de verwijdering van deze schadelijke stof alvast een goed idee maar er blijven, gezien de premature fase van de uitwerking ervan, nog heel wat vragen en onduidelijkheden.

TAL VAN MODELCONTRACTEN ONLINE BESCHIKBAAR

Uit onderzoek van de Economische Inspectie bij 322 vastgoedmakelaars blijkt dat zo'n 1 op 6 makelaars geen overeenkomst gebruikt die conform is aan de wettelijke vereisten. Een even groot deel voldoet niet aan de vereisten rond stilzwijgende verlenging.

Daarom willen we nogmaals benadrukken hoe belangrijk het is om in regel te zijn met de wetgeving. Bemiddelingscontracten moeten een twaalfal clausules vermelden, waaronder een herroepingsclausule en een

eventuele stilzwijgende verlenging. De omschrijving van de opdracht, de duur van het contract en de hoogte van de overeengekomen commissie moeten kristalhelder omschreven zijn.

Je vindt meer informatie in de themabundel Economische Inspectie op onze site www.biv.be. Je kan er eveneens de vele modelcontracten die we ter beschikking hebben, downloaden via het onderdeel "Documenten, modellen en formulieren".



Katelijne D'Hauwers

STIJGING HUURPRIJZEN: EIGENAARS REKENEN KOSTEN ENERGIEMAATREGELEN DOOR

Tegen 2020 moeten alle woningen over een geïsoleerd dak beschikken. De verplichting voor het plaatsen van dubbele beglazing wordt tegen 2023 gradueel ingevoerd. Als panden niet aan deze verplichtingen voldoen, kunnen ze ongeschikt worden verklaard. Eind vorig jaar werd aangekondigd dat deze extra kosten voor de eigenaar tot een prijsstijging van 10% kunnen leiden bij nieuwe huurcontracten. Een duidelijke boodschap naar de betrokken politici.

Door de nieuwe maatregelen, die vooral inzetten op energiezuinigheid, is verhuren aan de huidige voorwaarden niet langer rendabel (werkelijk rendement ligt op 3,27% daar waar 4,65% door de verhuurders wordt verwacht. Bron: enquête Verenigde Eigenaars en Investimmo, november 2016) en bestaat de kans dat zij vanaf 2020 hun pand zullen verkopen. Een dergelijk scenario zou nefast zijn voor de private huurmarkt waar de vraag groot blijft en het aanbod niet evenredig volgt. Bovendien zijn er heel wat kwetsbare huurders die op de private huurmarkt zijn aangewezen omdat er onvoldoende sociale woningen beschikbaar zijn.

Het is afwachten hoe de prijsstijging de verhuurmarkt zal beïnvloeden. De vraag

naar huurwoningen blijft vooralsnog groot. Wie over enige financiële reserve beschikt, zal sneller overgaan tot kopen, maar de banken eisen een steeds grotere eigen inbreng, wat er vooral bij jongeren toe leidt dat zij wachten om aan te kopen. Huren blijft dus een aantrekkelijke tussenstop voor wie nog over onvoldoende middelen beschikt om tot een aankoop over te gaan.

Een huurprijs kan niet eender wanneer of op eender welke manier verhoogd worden. We zetten hiernaast op een rijtje wanneer dit wel kan.

IN WELKE GEVALLEN KAN DE HUURPRIJS VERHOOGD WORDEN?

Aan het einde van elke driejarige periode (in de veronderstelling dat er met een standaardhuurcontract van negen jaar wordt gewerkt). Het voorstel van de nieuwe huurprijs moet worden voorgelegd aan de huurder tussen de negende en zesde maand voor het einde van de driejarige periode van het huurcontract. De melding met de nieuwe huurprijs wordt best aangetekend verzonden. Als de huurder de verhoging weigert, kan de verhuurder een vordering instellen bij de vrederechter.

De vrederechter zal de prijsverhoging slechts in twee specifieke gevallen toestaan:

1. Als er bewezen kan worden dat de normale huurwaarde met minimum 10% is gestegen door uitgevoerde werken. Het gaat hier echter niet om minimale wettelijke vereisten op vlak van gezondheid, veiligheid of woonbaarheid. Volgens Katelijne D'Hauwers, directeur bij de Verenigde Eigenaars, zullen de uitgevoerde werken voor dakisolatie en dubbele beglazing er lang niet altijd toe leiden dat de huurwaarde met 10% zal toenemen.
2. Als er bewezen kan worden dat de normale huurwaarde van het goed met ten minste 20% is toegenomen ten gevolge van objectieve en nieuwe omstandigheden, bijvoorbeeld de aanleg van verbeterde toegangs- of verbindingswegen.

Nog belangrijk te noteren is dat de huurprijs gedurende negen jaar niet verhoogd mag worden bij opeenvolgende huurcontracten van korte duur (drie jaar of korter), noch met dezelfde huurder, noch met een andere huurder als de opzeg van het contract van korte duur uitgaat van de verhuurder. Echter, wanneer de opzeg uitgaat van de huurder, geldt deze beperking niet en kan aan de nieuwe huurder wel een hogere prijs gevraagd worden.

Het is belangrijk om te onthouden dat een herziening van de huurprijs buiten de wettelijke periode niet rechtsgeldig is, zelfs niet als verhuurder en huurder een wederzijds akkoord bereikt hebben. "Als buiten de wettelijke termijn of voorwaarden de huurprijs verhoogd wordt - zelfs met toestemming van de huurder - kan deze laatste het teveel betaalde bedrag met een maximum van vijf jaar terugvorderen", verduidelijkt Katelijne D'Hauwers. Wie de huurprijs wil verhogen, houdt zich dus maar beter aan het strakke wettelijke kader.



IN MEMORIAM



Paul Houtart

9 april 1970
12 februari 2017

We hadden nooit kunnen vermoeden dat deze pagina geschreven moest worden. Amper drie dagen na de installatie van het nieuwe Bureau, heeft Paul Houtart, de Franstalige ondervoorzitter, ons verlaten. We hebben hem gekend als een warme man, met veel ambitie en verantwoordelijkheidszin. Zijn onverwachte overlijden betekent een groot verlies voor zowel de sector als voor het Instituut. Uit de talrijke reacties van vastgoedmakelaars die we mochten ontvangen, blijkt net hetzelfde. Reacties als "Paul was een zeer integere en bekwame collega" en "Hij was zeer open, beschikbaar en gepassioneerd door het vak", hebben we meer dan eens zien voorbijkomen. Inderdaad, dat was Paul ten voeten uit. Tijdens de voorbije legislatuur was hij reeds ondervoorzitter en vormde hij samen met syndicus Yves Van Ermen het Franstalige duo binnen het Bureau.

Tijdens de voorbije jaren heeft hij mee zijn stempel gedrukt op tal van projecten zoals de collectieve verzekering en heeft hij mee onze vormingen en competentietest versterkt. Kwaliteitszorg en de verdere professionalisering van het beroep stonden centraal voor Paul. En binnen het kader van zijn hernieuwde mandaat was hij reeds samen met penningmeester Nicolas Watillon de krijtlijnen van nieuwe projecten aan het uitzetten.

Enkele dagen voor zijn overlijden, had onze Franstalige communicatiemedewerker Claire Gilissen hem nog geïnterviewd naar aanleiding van zijn hernieuwde mandaat. We hebben besloten om hieruit postuum enkele vragen te publiceren, als blijk van onze erkenning voor deze bijzondere collega. Het ga je goed Paul.

Waarom heb je je kandidaat gesteld voor de Nationale Raad bij de verkiezingen?

In België hebben we veel geluk dat we over deze instelling beschikken, die bovendien mee door onze collega's gerund wordt. Het BIV vormt een belangrijke hoeksteen voor de vastgoedmakelaars die ervoor zorgt dat ons beroep op een correcte manier uitgeoefend wordt. Zo dragen we ook bij tot de bescherming van de consument. Ik heb me kandidaat gesteld omdat ik het intellectueel boeiend vind om in het Bureau te werken en omdat ik graag met verschillende mensen uit de sector in aanraking kom. Soms hoor ik ook interessante ideeën van onze leden, die ik op het Bureau graag doorgeef.

De vastgoedmakelaars overschrijden binnenkort de kaap van de 10.000 leden. Hoe zorgen we ervoor dat de toestroom kwalitatief blijft?

Het BIV vervult de rol van een scheidsrechter, zodat elk van onze leden, dankzij de deontologische code, dezelfde rechten en plichten zou hebben. Het is op die manier dat het BIV kan garanderen dat de vastgoedmakelaars kwalitatief werk leveren.

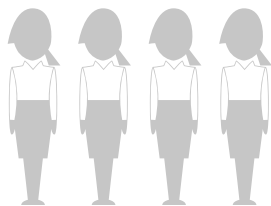
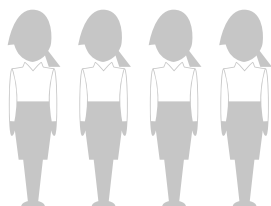


TRENDS NA 6 BIV-VERKIEZINGEN

In het 22-jarige bestaan van het BIV organiseerden we al 6 verkiezingen. De eerste bestuursperiode duurde van 1995 tot 2001, nadien duurde ze telkens 4 jaar. Wij verzamelden alle verkiezingsresultaten tot dusver en noteerden de belangrijkste vaststellingen.

ZIJ ZIJN IETS RIJPER...

De gemiddelde leeftijd van een BIV-mandataris tijdens de laatste verkiezingen was 54 jaar. De verkiezingen van december vorig jaar hebben daarmee gemiddeld gezien de oudste mandatarissen afgeleverd over alle organen heen. In de Kamer van Beroep ligt de gemiddelde leeftijd zelfs op 58 jaar, meteen de oudste van alle genoteerde leeftijden. De BIV-mandataris was gemiddeld genomen het jongst (49) bij de eerste verkiezingen.



in **1995**
11%



in
2017

29
%

ZE ZIJN IETS VROUWELIJKER

In 1995 waren er in totaal 11% vrouwen. In de huidige bestuursperiode worden er 20 van de 70 mandaten, of 29%, door vrouwen ingenomen. Een vooruitgang na de twee voorgaande periodes en een vergelijkbaar niveau met dat van 2005-2009. De vrouwen maken deze legislatuur zelfs 43% van de effectief verkozenen uit. Aan Franstalige zijde is het cijfer het duidelijkst. In totaal werden daar 13 vrouwen verkozen (37%), aan Vlaamse zijde waren dat er slechts 7 (20%). We stellen ook vast dat aan Nederlandstalige kant het aantal vrouwen in alle organen in de periode 2005-2009 nog op 14 lag, terwijl dit voor de huidige bestuursperiode gehalveerd is (7). De mannen nemen deze legislatuur 50 mandaten op en dat is het laagste peil tot dusver. Over alle verkiezingen heen boeken de vrouwen een gestage vooruitgang, al kan het natuurlijk altijd beter.

ZE KOMEN VOORNAMELIJK UIT HET CENTRUM VAN HET LAND...

Voor wat betreft de geografische herkomst van de mandatarissen aan Vlaamse zijde kaapt West-Vlaanderen de meeste mandaten weg (73), gevolgd door Oost-Vlaanderen (39) en Vlaams-Brabant (51, waarvan 36 voor de Nederlandse taalrol). Aan Franstalige zijde komen de meeste mandatarissen dan weer uit Waals-Brabant (68), gevolgd door Brussel (66, waarvan 61 voor de Franse taalrol).



WAT WILLEN DE NIEUWE BUREAULEDEN?

De nieuwe Bureauleden hebben mee de tendenzen en de cijfers van de voorbije verkiezingen gekleurd. Het gaat om **STEFAAN LELIAERT** (voorzitter), **ALAIN DEKETELAERE** (ondervoorzitter), **NICOLAS WATILLON** (ondervoorzitter) en **CÉCILE VAUSE** (penningmeester). De eerste twee zijn West-Vlamingen en zijn respectievelijk 47 en 51 jaar oud. Nicolas Watillon telt 48 lentes en komt uit Namen. De nieuwe penningmeester is net 56 geworden en moeten we ook in Namen situeren. Maar wat willen ze realiseren? Wij geven alvast een vooruitblik op hun plannen.

STEFAAN

“ is in 1994 gestart als vastgoedmakelaar, maar was al snel vooral als syndicus actief. Sinds 2010 maakt hij deel uit van de Dewaele Groep, die op dat moment niet over een beheerafdeling beschikte. In dat jaar werd "De Syndic" opgericht. Hij is eindverantwoordelijke van alle syndickantoren binnen de groep. Stefaan is actief binnen CIB Vlaanderen en heeft als syndicus een luisterend oor en een groot probleemoplossend vermogen. Hij wil de kans grijpen om het vastgoedberoep verder te professionaliseren.

ALAIN

“ werkte tot 1988 als bediende in een vastgoedkantoor en richtte nadien zijn eigen kantoor op (Deketelaere & Co) in Blankenberge. Hij zetelde de voorbije 4 jaar in de Nationale Raad en was reeds eerder actief als bestuurder bij CIB Vlaanderen en voorzitter van de CIB Federatie Vastgoedmakelaars. Het thema boeit hem sterk en hij heeft een ruime ervaring op het veld.

CÉCILE

“ is sinds 1990 vastgoedmakelaar bij "Immobilière Cécile VAUSE" in het Naamse en heeft zich gespecialiseerd in de verkoop van boerderijen, manèges en andere gebouwen op het platteland. Cécile stelde zich al kandidaat bij de eerste BIV-verkiezingen en raakte meteen verkozen. Tijdens de voorgaande legislatuur zetelde ze in de Nationale Raad. Ze heeft een diepgeworteld engagement voor de sector.

NICOLAS

“ is actief bij "Proxigest" in Namen op het vlak van bemiddeling, expertise en rentmeesterschap. Hij heeft daarnaast ervaring met projectontwikkeling, van de bouwaanvraag tot en met de realisatie. Nicolas vindt dat we in België trots mogen zijn op een instelling als het BIV en wil de werking van de organisatie van binnenuit mee sturen.



De twee Nederlandstalige Bureauleden zijn bekend op het BIV. Stefaan Leliaert is al sinds 2009 bij ons actief. De voorbije legislatuur zetelde hij in de Uitvoerende Kamer. Alain Deketelaere werd voor het eerst in 2012 verkozen als lid van de Nationale Raad. De Franstalige ondervoorzitter was voorheen voorzitter van FEDERIA, de Franstalige Federatie van Immobiliënberoepen. Cécile Vause was reeds mandataris in 1995 en was er dus van in het begin bij.

De vastgoedmakelaars overschrijden straks de kaap van de 10.000 leden. Vooral de bemiddelaars zullen daarvoor zorgen, want er komen veel minder nieuwe syndici bij. Hoe kunnen we garanderen dat deze instroom kwalitatief blijft?

ALAIN

“ De stage vormt een serieuze uitdaging. Ik merk dat nieuwe vastgoedmakelaars vandaag beter en doorgaans specifiekler geschoold zijn. Toch moeten we streng blijven op de kwaliteit van de instromers, met het oog op de bescherming van de consument. De lat mag misschien wel iets hoger gelegd worden. Daarnaast mogen we ook de stagemeeesters niet vergeten. We moeten hen grondiger opvolgen en bijstaan in de belangrijke taak die ze hebben. We zitten nu met een aantal vaste rapporteringsmomenten, maar het is niet de bedoeling dat eventuele problemen pas aan het licht komen aan het eind van de stage. Concreet denk ik aan een digitale agenda waar de stagiair zijn dagelijkse activiteit en stagedossier in kan bijhouden. Dit is een agendapunt tijdens onze komende vergaderingen.

STEFAAN

“ Inderdaad, we moeten goede vastgoedmakelaars afleveren en net daarom is de stage cruciaal. Ook na de stage moeten we blijven hameren op het belang van voldoende en goede vormingen want ons beroep evolueert immers snel. Wat het kleine aantal nieuwe inschrijvingen van de syndici betreft, blijkt er vooralsnog geen tekort, maar we zullen dit wel in het oog moeten houden.

NICOLAS

“ Het aspect vorming werd versterkt in de nieuwe deontologische code (*meer nieuws hierover volgt binnenkort, we wachten nog op het uitvoeringsbesluit, n.v.d.r.*). Die nieuwe deontologie bepaalt dat voortaan iedereen 10 uur opleiding per jaar zal moeten volgen en dit per kolom waar hij op ingeschreven staat. Dat we de vormingsverstrekkers en hun vormingen aan een kwaliteitscontrole onderwerpen vooraleer we een erkenning verlenen, heeft ervoor gezorgd dat het niveau van de aangeboden opleidingen beduidend opgekrikt werd. Een permanente vorming is van groot belang bij de uitoefening van ons beroep, want het is door onze kennis dat we een meerwaarde kunnen bieden op het terrein.

CÉCILE

“ Het respecteren van de deontologische regels en het volgen van kwalitatieve opleidingen dragen bij tot de professionalisering van ons beroep en zijn inderdaad erg belangrijk.

Achten jullie het denkbaar om quota in te voeren, een "ledenstop"?**ALAIN**

“ Voor mij is dat niet bespreekbaar. Iedereen moet toegang kunnen hebben tot ons beroep. Onze taak is om volwaardige vastgoedmakelaars af te leveren die een kwalitatieve service bieden. Bovendien merk ik dat onze strenge reglementering de groei van ons vastgoedberoep niet in de weg staat. In andere Europese landen, zoals bijvoorbeeld in Nederland, waar het beroep veel minder gereguleerd is, kent men die groei niet. Een opvallende vaststelling.

STEFAN

“ Ik ben ook geen voorstander van quota. We leven in een vrije markt en kunnen geen rem zetten op het aantal vastgoedmakelaars, ook al zijn we met zeer veel.

NICOLAS

“ Dat heeft geen zin. Wel moeten we de grootst mogelijke kwaliteit nastreven in de uitoefening van ons beroep door middel van vorming en door het naleven van onze deontologie.

CÉCILE

“ Het aantal vastgoedmakelaars zal volgens mij automatisch stabiliseren gezien de constante verstrenging van het kennisniveau van ons beroep.

Met de toenemende digitalisering en de komst van nieuwe technologieën zal de invulling van het beroep van vastgoedmakelaar op termijn sterk veranderen. Hoe kan het BIV helpen om dit stadium vlot door te komen?**ALAIN**

“ We moeten vooral goed weten waar we mee bezig zijn. Een goede kennis is in onze sector heel belangrijk. De nieuwe technologieën bieden tools om ons werk enigszins te vergemakkelijken maar ze zijn niet zaligmakend. Anderzijds zal hun belang alleen maar toenemen. We kunnen onze leden helpen door hieromtrent specifieke vormingen aan te bieden. Daarnaast zie ik ook een wrijving tussen de informatie, die alsmaar transparanter

gemaakt moet worden en de privacy, die toch gewaarborgd moet blijven. Als een kandidaat-koper, die interesse heeft in een appartement, alle documenten opvraagt en uit een verslag van de Algemene Vergadering zou blijken dat meneer X of Y niet betaald heeft, dan komt er gevoelige informatie naar boven waarbij je de vraag kan stellen of het wel opportuun is om die vrij te geven. Er zijn dus situaties waarbij je beter twee keer nadenkt over welke informatie je openstelt.

STEFAN

“ Ik denk dat we waakzaam moeten zijn voor de gevolgen van de digitalisering. Anderzijds kan je ook niet alles met een computer oplossen. Zo is een vereniging van mede-eigendom een mini-democratie met tal van verschillende visies. Het is niet evident om die met elkaar te verzoenen. Dat is eerder een psychologisch werk dat je als syndicus niet met een computer kan invullen. Voor financieel beheer en voor administratieve zaken is de digitalisering wel een zegen.

NICOLAS

“ De sterkte van de vastgoedmakelaar zit toch nog altijd in zijn kennis en in zijn adviesverlening. Dat lijkt mij belangrijker dan de omgang met technologische middelen.

CÉCILE

“ Het advies op maat dat zo kenmerkend is voor ons beroep en nodig is voor bijvoorbeeld een verkoop- of verhuurdossier, kan niet worden vervangen door een computersysteem. Het menselijke contact en ons advies blijft cruciaal.





Wat zijn jullie speerpunten voor de komende bestuursperiode?

STEFAAN

De stage en het garanderen van een goed vormingsaanbod. Er is ook nog een belangrijke taak weggelegd inzake de versterking van het imago van ons Instituut. Er heerst in de sector nog te vaak het beeld dat het BIV enkel maar de jaarlijkse bijdrage incasseert en met het vingertje staat te zwaaien om tuchtsancties op te leggen. Uiteraard is onze taak veel genuanceerder en omvangrijker. Ons Instituut is bij de makelaars te weinig gekend om zijn feitelijke opdracht. Verder moet er structureel overleg komen met de medewerkers en met de Kamers. Een overlegmoment met de voorzitters van de verschillende Kamers zou zeer zinvol zijn. Op die manier kunnen we ervaringen, tips en kennis delen.

ALAIN

De stage is zoals gezegd een echt werkpunt. Ook denk ik dat we, waar nodig, de interne organisatie nog kunnen verbeteren. Er is veel kennis bij het BIV aanwezig, maar er zijn altijd manieren om die te optimaliseren. Op dit moment is het voor ons nog wat aftasten. We zullen de komende maanden vooral gebruiken om de medewerkers en de interne werking van het BIV beter te leren kennen. Er is afgelopen jaren goed werk geleverd door onze voorgangers en we gaan op die solide grond verder bouwen.

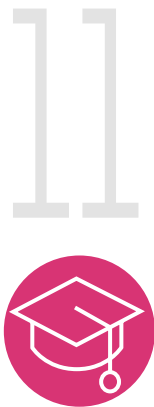
NICOLAS EN CÉCILE

De kwaliteit van de stage waarborgen, is ook aan Franstalige zijde erg belangrijk. Daarnaast zien onze verkozenen het BIV als een houvast voor de vastgoedmakelaars. We blijven daarom inzetten op een grotere visibiliteit en een efficiënte werking van ons Instituut, zodat we een optimale service kunnen bieden aan onze leden. Daarnaast willen we dat het ereloon van de vastgoedmakelaar gewaarborgd wordt in geval er financiële moeilijkheden zouden zijn en de klant niet betaalt. Op dit moment is de makelaar namelijk geen bevoorrecht schuldeiser. Daarnaast willen we verder de strijd aanbinden tegen illegale makelaars door ook de vennootschap waarin hij werkzaam is, te kunnen sanctioneren. Om dat te doen, moeten we de erkenningsvoorwaarden voor rechtspersonen op het BIV herzien. Tot slot stellen we ons vragen bij de bedienden. Zij mogen dezelfde daden stellen als de vastgoedmakelaar, maar zonder aan de vormingsplicht of de diplomavorwaarden te moeten voldoen. Als zij fouten maken, draait de vastgoedmakelaar ervoor op. Dit zal de nodige aandacht krijgen en gaan we van naderbij bekijken.

Veel succes met jullie opdracht!



We moeten de stagekwaliteit en het goede vormingsaanbod blijven garanderen."



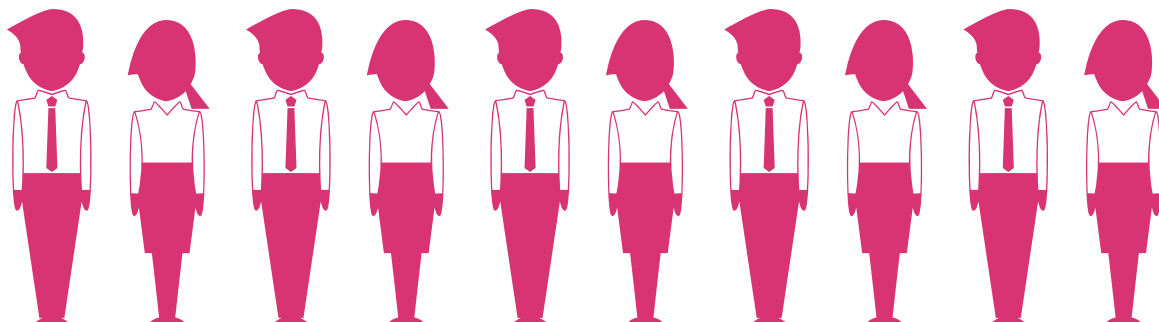
2017-1 BIVNEWS NIEUWE TITULARISSEN



NOGMAALS PROFICIAT!

Op 12 januari kwamen de nieuwe Nederlandstalige titularissen langs die in het laatste trimester van 2016 hun erkenning hebben behaald. Na een korte presentatie en een receptie mochten zij hun diploma en hun naambord mee naar huis nemen.

| | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| ACKE Martine - Zevegem | DELHUVENNE Bert - Roeselare | RAAYMAKERS Maria - Antwerpen |
| AENDEKERK Claudia - Kinrooi | DEMEYER Sonia - Destelbergen | ROBERT Alexander - Dendermonde |
| ANDRIESEN Sofie - Boechout | DERYCKE JILL - Uitkerk | SCHEERS Kurt - Merksem |
| ARTOIS Jonas - Herent | DESMYTER Tim - Wakken | SEGERS Tom - Lanaken |
| BAEYENS Evelien - Berlare | DEVRIESE Pieter - Bekegem | SEVERYNS Francis - Westmalle |
| BATS Tatjana - Broechem | DHOLLANDER Stijn - Sint-Andries | SIGMANS Johan - Gits |
| BAUWENS Julie - Welle | DUSAR Mélanie - Sint-Truiden | SMITS Kristof - Beerse |
| BISSCHOP Johannes - Zingem | FEYS Lore - Heestert | STEELANDT Liesbeth - Roeselare |
| BOCKSTAEL Renaat - Geraardsbergen | FRERE Bernard - Genk | TAVERNIER Marieke - Jabbeke |
| BRUYNSEELS Herbert - Booischot | GALLANT Lise - Sint-Kruis | UYTDEWILLIGEN Jens - Essen |
| CHAN Hendrik - Sint-Niklaas | GODERIS Wim - Laken | VAN ASSCHE Vincent - Hasselt |
| CORNELIS Manel - Diksmuide | GOEMINNE Tom - Middelkerke | VAN DE VYVER Dries - De Pinte |
| CREYF Maxim - Assebroek | HAERS Stijn - Eeklo | VAN DEN BORRE Lisa - Wachtebeke |
| DAUWE Jean-Pierre - Borsbeke | HUYES Delphine - Kruishoutem | VAN GIJSEGEM Sven - Oudenaarde |
| DE BRABANDERE Annelies - Bassevelde | JACXSENS Simon - Assebroek | VAN MAELE Maxime - Sint-Andries |
| DE BREMME Mia - Berlare | KUYPERS Erik - Deinze | VAN PARYS Bellina - Wachtebeke |
| DE GRAEVE Jolien - Machelen | LANTSOGHT Wim - Oedelem | VANDE KEERE Ewout - Beernem |
| DE KEERSMAECKER Ilse - Kruibeke | LONGUEVILLE Olivier - Ekeren | VANDEN BROUCKE Thomas - Genk |
| DE KEYZER Michel - Maldegem | MAES David - Oostduinkerke | VANDEPUTTE Rik - Ardoos |
| DE KORT Lennart - Leest | MINGNEAU Olivier - Waregem | VANDER LINDEN Sam - Huizingen |
| DE LAERE Ann-Sofie - Gent | MOYA PEREZ Felix - Eeklo | VAREWYCK Hilde - Antwerpen |
| DE MUELENAERE Michèle - Oostende | NAEYAERT Gilles - Boechout | VERLIEFDEN Jill - Knokke-Heist |
| DE NOLF Raven - Brussel | NOLENS Sophie - Schilde | VERHELST Nathalie - Gent |
| DE SMEDT Hanne - Lebbeke | PAREYN Delphine - Diksmuide | VRANKEN Benjamin - Maasmechelen |
| DE VOS Hildegard - Izegem | PHAN Thi - Hasselt | VROLOX Bert - Bocholt |
| DEBAERE Nathalie - Assebroek | PIETERS Thomas - Gent | VULSTEKE Evelien - Kortemark |
| DEBRUYNE Annelies - Bellegem | PRONK Dennis - Schilde | WATERINCKX Xavier - Geraardsbergen |
| DECLERCQ Thierry - Astene | PYCK Floris - Vlamertinghe | WOUTERS Yasmine - Brasschaat |





VASTGOEDMARKT 2.0



Peter Hinssen

De vastgoedmarkt is het laatste decennium sterk geëvolueerd door de digitalisering. De kans is echter reëel dat het vastgoedlandschap binnen afzienbare tijd nog ingrijpender zal veranderen dan tot nu toe het geval was. Creatieve immo-marketing en drones kennen we intussen al, maar in de Verenigde Staten doen zich disruptieve ontwikkelingen voor waarvan verwacht wordt dat ze ook hun weerslag zullen hebben op de Europese vastgoedmarkt.

Omdat een belangrijk onderwerp altijd extra duiding verdient, zijn we te rade gegaan bij

PETER HINSSEN, oprichter van innovatiebedrijf Nexxworks en auteur van boeken als "Digitaal is het nieuwe normaal" en "The Network Always Wins". Hinssen schrijft momenteel aan zijn volgende boek "The Day After Tomorrow" en is docent, een veelgevraagde keynote speaker

en inspirator voor belissingnemers met ambities in digitale en radicale innovatie. Hinssen is internationaal gekend en gewaardeerd en reist de hele wereld af voor zijn uiteenzettingen over de impact van technologie op onze samenleving. Een man met een helikopterview dus. Mocht deze introductie nog niet duidelijk genoeg zijn: Hinssen is een *hardcore digital believer*.

Peter, in de VS kennen we haus.com dat zich kenmerkt door een transparant biedingsysteem en snelle doorstroom van informatie. Documenten worden digitaal uitgewisseld en van zodra er een akkoord is, handelt het platform de transactie af. Er kan ook rechtsgeldig ondertekend worden. Hoe moeten we de makelaar hier positioneren?

De vastgoedmarkt was aanvankelijk een ontransparante markt, wat toen een goede zaak was voor vastgoedmakelaars. Nu merken we vrijwel overal dat er zich een nieuwe markt, ontwikkelt waar meer informatie wordt blootgelegd. Typisch voor de Amerikaanse huizenmarkt is wel dat er heel veel transacties worden uitgevoerd. Amerikanen kopen en verkopen heel makkelijk. Er heerst op dat vlak echt een mentaliteitsverschil. Daarnaast is het een gigantische markt en zijn de prijzen erg volatiel. In de States wordt er bovendien meer informatie publiek gemaakt, ik denk dan aan prijsevoluties, aantal transacties etc. Er zijn Amerikaanse platformen waarbij de makelaar eerder verdrukt wordt, zoals bij Haus, en zijn er anderen, zoals Zillow, die net aansluiting zoeken met de vastgoedmakelaar. Wat België betreft, stel ik vast dat we digitaal vaak achterop hinken. Toch zal de vastgoedmakelaar ook bij ons moeten beseffen dat de huidige generatie tieners vaak volledig digitaal zijn opgevoed. Als zij binnen een tiental jaar een woning willen kopen, dan zullen zij er niet terughoudend tegenover staan als dit op een (meer) digitale manier gebeurt.

Over Zillow gesproken, de grootste en bekendste Amerikaanse vastgoedsite, heeft de laatste jaren een enorme groei gekend, gestuwd door durfkapitaal. Moeten de Belgische vastgoedportalen en vastgoedmakelaars vrezen voor hun positie?

Zillow is de marketmaker wat betekent dat zij op een andere manier in de waardeketen gaan spelen en meer risico's kunnen nemen. Ze hoeven op korte termijn geen rendement te creëren, maar verkiezen eerder een langetermijnstrategie waar de beleggers gretig in meegaan. Ook zij zijn niet gehaast en schatten pas na 20 à 30 jaar rendement uit hun belegging te halen. De injectie van durfkapitaal in vastgoedplatformen is bij ons nauwelijks aanwezig. Een speler als Zillow kan het best gedijen in erg volatiele vastgoedmarkten. In België daarentegen hebben we een kleine en een stabiele markt, waardoor de klassieke spelers minder moeten vrezen. Anderzijds stappen we wel mee in het digitale verhaal, alleen veel trager dan in de VS.

De grote platformen hebben big data ter beschikking. De twee grootste voordelen die de vastgoedmakelaars hebben ten opzichte van grote platformen en nieuwe spelers, zijn hun netwerk en hun concrete data. Niemand heeft zoveel contacten en zoveel kennis van effectieve verkoopprijzen in handen. Hoe kunnen zij hun voorsprong verzilveren?

Alles draait inderdaad om informatie en dan vooral om het delen en het efficiënt aanwenden van die gegevens. En waar kan dat initiatief beter genomen worden dan op sectorniveau? Vastgoedmakelaars moeten zelf een platform opzetten waar ze hun informatie toegankelijk maken voor hun betrokkenen (*Immoscoop is zo'n platform, n.v.d.r.*). Vaak zie je dat dat niet gebeurt omdat er heel wat gevoeligheden, interne discussies of ego's in de weg zitten, maar het is wel noodzakelijk om dit te doen. Ik heb het gevoel dat de sector de laatste jaren wat is ingedommeld. Net daarom is het momentum nu aangebroken om frisse en vernieuwende ideeën te lanceren. De kans is echt aanzienlijk dat een heel grote vernieuwende buitenlandse speler zich op onze vastgoedmarkt gaat smijten. Het zou toch jammer zijn dat zo een buitenlandse speler zich op de markt gooit en uitgroeit tot het volgende nieuwe grote platform?

Advocaat Gilles Carnoy liet zich onlangs in Trends volgend citaat ontvallen: "Als Google zijn mogelijkheden optimaal benut, bestaan de klassieke vastgoedberoepen binnen vijf jaar niet meer". Wat vindt u van die uitspraak?

Een vastgoedplatform creëren lijkt me voor Google geen prioriteit, maar je kan het niet uitsluiten. Een andere partij zal dan wel het voortouw nemen. Maar of het nu gaat om woningen, taxi's of kledij, een innovatief platform heeft altijd een grote toegevoegde waarde. Er is dan één grote speler die een aanzuigeffect heeft op de vele kleintjes. Zij die zich niet zullen kunnen differentiëren, zullen opgaan in het grotere geheel. Waar je vroeger nog veel middelgrote spelers zag, zie je dat de verstoorde markten evolueren naar één heel grote of hoogstens een paar grote spelers en zeer veel kleine spelers.

Als we kijken naar de reclametechnieken (luchtvideo's, 3D-filmpjes, walkthroughs...) die over de plas gebruikt worden, merken we dat die ook in ons land toegang vinden. Stilaan vinden de eerste aanbieders van deze technologieën ingang in de vastgoedwereld. Gaan drones en 360°-camera's morgen overuren draaien?

Virtual reality en de 360°-video zie ik op korte termijn nog niet echt doorbreken. Ze hebben eerder een reputatie van gimmick en ze zijn bovendien heel duur voor de gemiddelde vastgoedmakelaar. Op lange termijn daarentegen zullen ze goedkoper en daardoor toegankelijker worden en uiteindelijk zullen ze een noodzaak blijken.

Ook als ze té veel zouden tonen? Bijvoorbeeld een vochtplek?

Openheid wordt een must. We mogen niet denken dat we de klant te slim af kunnen zijn. *Brutally honest* wordt meer en meer gewaardeerd. Wie niet eerlijk is, riskeert dit in het gezicht terug te krijgen. Denk maar aan de reissector waar sommige spelers het zwaar te verduren kregen toen bleek dat hun hotelfoto's dermate bewerkt waren dat ze in realiteit niet meer herkenbaar waren.

Er zijn momenteel zo'n 9900 Belgische vastgoedmakelaars in een wereld waarin steeds meer geautomatiseerd wordt. Is dat nog leefbaar? En wat met de tewerkstelling in onze sector?

Ook in de vastgoedsector zal de digitalisering een impact hebben op de tewerkstelling, maar dat hoeft niet noodzakelijk tot banenverlies te leiden. De clevere bedrijven gaan inzetten op andere vormen van dienstverlening en creëren zo een toegevoegde waarde. Wie automatiseerbare taken blijft doen, loopt het risico om weggeconcurrerd te worden door een computer. De uitdaging bestaat er voor de vastgoedmakelaar in, om samen met zijn personeel, een unieke toegevoegde waarde te creëren. Dat zal vooral neerkomen op kennis en expertise, wat in deze sector toch erg belangrijk is.

Moeten de makelaars zich opmaken voor een survival of the fittest?

Een afwachtende houding is nooit goed. De kleine vastgoedmakelaars die klassiek werken, zullen in een gevaarlijke situatie belanden, uitgezonderd diegenen die zich op een niche toewerpen zoals bv. studentenhuisvesting en daarrond een belevingsverhaal kunnen bouwen. Los daarvan, geloof ik in een en-en-verhaal, waarbij de vastgoedmakelaar het persoonlijke contact met de klant omarmt én waarin hij online diensten aanbiedt en dus meestapt in het digitale verhaal. Zij die die twee elementen succesvol weten te combineren, hoeven zich geen zorgen te maken. De vastgoedmakelaar mag niet bang zijn om weggeblazen te worden, maar moet zich de vraag stellen hoe hij creatief en innovatief met het digitale kan omgaan. En uiteraard zal vakkennis in de vastgoedsector belangrijk blijven.

“

De uitdaging bestaat er voor de makelaar in om een unieke toegevoegde waarde te blijven creëren.”



VASTGOEDKWESTIES

Als vastgoedmakelaar-bemiddelaar kreeg ik onlangs een oude hoeve in portefeuille voor verkoop. Ik vermoed dat het mogelijk om een beschermd hoeve gaat of dat deze is opgenomen in een inventaris onroerend erfgoed. Hoe kom ik te weten of dit inderdaad zo is en welke gevolgen heeft dit?

Als de hoeve beschermd is heeft de eigenaar hierover een aangetekende brief ontvangen waaruit het voornemen blijkt dat het onroerend goed voorlopig of definitief beschermd is.

Wanneer de hoeve niet beschermd is, maar wel is opgenomen in een vastgestelde inventaris heeft de eigenaar wellicht geen aangetekende brief ontvangen maar werd dit algemeen bekend gemaakt (bv. door een aanplakking in de gemeente,...). Als je zeker wil zijn, kan je best de online inventaris nakijken via <https://inventaris.onroerenderfgoed.be> of <https://beschermingen.onroerenderfgoed.be/>.

Als vastgoedmakelaar dien je je te informeren over het statuut van de goederen die je verkoopt. Er kunnen immers voordelen verbonden zijn aan een bescherming. Zo zijn er soms flexibelere energienormen en is het gemakkelijker om een woonfunctie te verkrijgen, zelfs als het goed in agrarisch gebied gelegen is.

Maar het beschermd statuut kan ook een nadeel zijn. Er gelden bijzondere zorgplichten om de waarde van het goed te bewaren. Soms bestaan er premies die mee de last kunnen dragen. En *last but not least*: er kunnen specifieke informatieplichten gelden waarop fikse boetes (tot wel 10.000 euro) staan bij niet-naleving.

Wie naar www.onroerenderfgoed.be surft en vervolgens doorklikt naar "beschermd onroerend erfgoed" met daaronder "rechtsgevolgen", kan alle nuttige informatie terugvinden (wanneer geldt de informatieplicht, waaruit bestaat deze, voorbeeldclausules om op te nemen in het compromis etc.)

Een huurder zegt zijn huurcontract (woninghuur) via een aangetekende brief op 1 jaar en 10 maanden na aanvang van het huurcontract. De opzegtermijn bedraagt 3 maanden zodat de huur een einde neemt 2 jaar en 1 maand na de aanvang. Hoeveel maanden huur bedraagt nu de opzegvergoeding, 2 maanden huur of 1 maand huur?

Het moment van het einde van de huur is bepalend voor de opzegvergoeding. Hier is dat tijdens het derde jaar huur, de opzegvergoeding zal dus één maand huur bedragen. Dat de opzegbrief verstuurd werd tijdens het tweede jaar is irrelevant.

Ik word gevraagd om te bemiddelen bij de verkoop van een woning in Henegouwen. Is het beschikken over een bodemattest nu al verplicht? En zo ja, vanaf wanneer moet dit attest beschikbaar zijn?

Er moet rekening gehouden worden met artikel 85 CWATUP (Code wallon de l'Aménagement du Territoire, de l'Urbanisme et du Patrimoine of het Waals wetboek Ruimtelijke Ordening, Stedenbouw en Patrimonium). Daarin staat dat de informatie van het bodemattest moet worden opgenomen in de akte van overdracht. Bijgevolg zou het bodemattest dus minstens aanwezig moeten zijn bij de ondertekening van de onderhandse verkoopovereenkomst. Publiciteit voeren kan in principe zonder dat het bodemattest al aanwezig is.

Zeer lang was de gegevensbank van de staat van de gronden (die de gegevens van de bodemattesten bevat) inactief. Nu bestaat er een databank (www.walsols.be) waarop bepaalde, mogelijk vervuilde, sites geïnventariseerd worden. Via deze databank kan je nagaan of het onroerend goed dat verkocht wordt geïnventariseerd werd. De opzoeking en het resultaat ervan moet vermeld worden in de onderhandse akte.

Zolang de volledige databank van de staat van de gronden nog niet in werking is, volstaat het om in het compromis een verklaring op te nemen van de verkoper over de aan- of afwezigheid van een risico-activiteit in het verleden.



Als vastgoedmakelaar kan je je juridische vragen rechtstreeks richten tot **ONZE HELPDESK, EEN GRATIS ADVIESLIJN**. Juristen, gespecialiseerd in vastgoed, geven je graag antwoord op het **NUMMER 070 / 211 211**.



BIV-NEWS GAAT SAMENWERKING AAN MET NEVELLAND GRAPHICS

Het BIV werkt sinds begin dit jaar samen met een nieuwe drukker, Nevelland Graphics. De drukkerij uit Drongen wil maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dat doet ze door werknemers uit kansengroepen langdurig en op een aangepaste manier tewerk te stellen. En daar dragen we graag ons steentje aan bij. Nevelland-Graphics is na "De Dageraad", die onze naambordjes maakt, al de tweede partner van het BIV uit de sociale economie.

We interviewden algemeen directeur Ludo Van Eeckhoven, die ook zijn *plant manager* Katrijn Van der Linden rond de tafel had gevraagd.



HOE EN WANNEER IS NEVELLAND TOT STAND GEKOMEN?

Ons verhaal gaat terug tot 1966 onder de benaming "beschutte werkplaats voor hersenverlamden", die zich concentreerde rond dactylo, polykopiendiensten en verpakking -en montage. In 1977 veranderde de benaming naar "Nevelland". We zijn geleidelijk gegroeid en op een zeker moment kwam er een opdeling tussen het atelier of de beschutte werkplaats (BW Nevelland) en de drukkerij (Nevelland Graphics). Sinds 2011 hebben we een beschutte werkplaats uit Eeklo (Revam) overgenomen. Die drie bedrijven vormen samen de Groep Nevelland.

IN DE DRUKKERIJ WERKEN MENSEN UIT "KANSENGROEPEN". WIE ZIJN DEZE MENSEN EN HOE VERLOOPT DE SAMENWERKING MET HEN?

De groep is heel divers. We hebben mensen met een mentale of fysieke beperking, autisme, multiple-sclerose of andere ziekten. Daarnaast zijn er ook rolstoelgebruikers of mensen met meerdere beperkingen. Zij werken onder begeleiding van monitoren die ook op hun beurt specifiek opgeleid worden. Afhankelijk van het project, brengen de monitoren sterke en minder sterke werkrachten samen zodat ieders talenten optimaal benut worden. Er zijn dagelijks 18 valide medewerkers aan de slag en 12 doelgroepmedewerkers (mensen met een beperking), die vanuit de beschutte werkplaats Nevelland overkomen. Die bijna 50/50-verhouding maakt ons in het drukkerij-landschap uniek. Het is uiteraard niet evident om elke dag met hen samen te werken, maar dat is net de uitdaging. Te meer omdat het niet enkel om sociale begeleiding gaat, maar ook om het bereiken van het productiedoel.

NAAST HET SOCIALE IS ER OOK HET ECONOMISCHE ASPECT. AAN HET EINDE VAN DE RIT MOETEN DE CIJFERS KLOPPEN. JULLIE WILLEN KWALITEIT AFLEVEREN TEGEN EEN VOEDELIGE PRIJS MAAR WERKEN MET EEN SPECIFIEKE DOELGROEP. HOE KRIJGEN JULLIE DAT GERIJMD?

Naast het sociale luik, moeten we uiteraard ook winst nastreven om verdere investeringen te kunnen doen en rendabel te blijven. Door een jarenlange samenwerking en expertise met onze doelgroep slagen wij erin om een financieel gezond bedrijf te runnen. Dat is soms moeilijk maar het maakt ons tegelijk ook bijzonder. Daarnaast wordt het rendementsverlies van onze doelgroepmedewerkers gecompenseerd door subsidies. We halen 60% uit eigen omzet en de overige 40% uit subsidies. Die subsidies kalven overigens af. Vroeger werd ons daardoor soms smalend valse concurrentie verweten, maar vandaag is het beseft gegroeid dat die niet zo hoog zijn als soms gedacht wordt. Verder volgen wij dezelfde spelregels als een normaal bedrijf. Het is een smalle marge, maar het lukt.

HOE WAPENEN JULLIE ZICH IN DEZE WOELIGE TIJDEN TEGEN CONCURRENTIE?

Vroeger werden ons vaak opdrachten gegeven vanuit een caritatief oogpunt. Vandaag worden we als een normale onderneming gezien die maatschappelijk verantwoord ondernemen nastreeft. Wij leveren dezelfde kwaliteit als de concurrenten, maar kunnen wel zeggen dat het werk geleverd wordt door mensen met beperkingen. Er zijn veel klanten die daarom doelbewust voor ons kiezen. Daarnaast bieden we een totaalpakket van diensten aan en proberen we actief mee te denken met de klant.



LEO VAN BROECK IS BURGERLIJK INGENIEUR-ARCHITECT EN VLAAMS BOUWMEESTER.

In die hoedanigheid begeleidt hij publieke opdrachtgevers bij het ontwerpen en realiseren van gebouwen, publieke ruimte, landschap en infrastructuur. In deze gastcolumn laat hij zijn licht schijnen over de zogenaamde "betonstop", waarbij vanaf 2040 geen open ruimte meer mag aangesneden worden voor bebouwing. Het laatste woord is aan hem.

De planeet is overbevolkt en lijdt in toenemende mate aan het overmaatse ruimtebeslag veroorzaakt door de mens. Studies tonen aan dat op een aarde met een florissant ecosysteem slechts tussen de 2 en 4 miljard mensen mogen wonen en dat daar minstens 30% van de vruchtbare bodemoppervlakte door beschermd natuureservaat moet worden ingenomen... We zitten vandaag verder dan ooit van dat ideaalbeeld verwijderd. Nochtans kunnen we niet langer naast de gevolgen van ons ruimtegebruik kijken: broeikasgassen, ontbossing, uitstervende plant- en diersoorten, files, fijn stof, verzuring van de oceanen... Bovendien is economische groei – een eeuwigdurende en continu toenemende omzet van goederen en diensten – een absurd concept op een eindige planeet.

Voorlopig is de mens enkel, en dan nog met veel moeite, bereid om 'groenere technologie' te gebruiken: fotovoltaïsche panelen, passieve gebouwen, warmtepompen, elektrische auto's... Maar de 8,7 miljoen plant- en diersoorten hebben vooral PLAATS nodig om te overleven! En dat is nu net hetgeen we onvoldoende creëren. Integendeel, we nemen steeds meer plaats in. Daar ligt de essentie van het woord "betonstop", dat overigens niks met beton of met een bouwstop te maken heeft. Het gaat er gewoon om dat we zo snel mogelijk stoppen met het innemen van bijkomende open ruimte. Als we nog een stapje verder gaan, moeten we aan inkrimping durven denken, zodat de door de mens ingenomen ruimte aan de natuur teruggegeven wordt.

Deze drastische ommekeer kan niet van vandaag op morgen gerealiseerd worden. Ons ruimtegebruik is een tanker die slechts traag van koers kan veranderen. Twee afschrijvingstermijnen, pakweg 60 jaar, lijkt me een realistische gok. Het goede nieuws is dat het merendeel van al die koerswijzigingen tot een verhoging van onze levenskwaliteit zal leiden. Minder files, meer natuur, meer fiets en minder auto, efficiënter en betaalbaarder openbaar vervoer, meer en betere groenzones in de centra van onze dorpen en steden, minder overstromingen...

"FERMETTEGEM" RUILEN VOOR WONEN IN DE KERN

Door de inzet van verhandelbare grondrechten kunnen we ons land verdichten en ontsnipperen zonder dat er spaargeld en vastgoedwaarde verloren gaan. Met minder verkavelingen zal wonen op het platteland eindelijk weer mogelijk worden (want dat is wonen in een landelijke dorpskern omringd door landbouw en natuur). Woningen in de kern van dorpen en steden zullen vooral rijwoningen en appartementen zijn. Om te kunnen concurreren met "fermettegem" zullen deze woningen in kernen een veel hogere kwaliteit en een hogere pretfactor moeten hebben: daktuinen, terrassen, collectieve groenzones, private ruimtes waar sociale interactie mogelijk is wanneer je dat wil, en veel extra, gedeelde faciliteiten zoals een fitness, zwembad, speelruimtes voor kinderen, etc. Zo wordt wonen in de kern het beste van twee werelden: je hebt er dezelfde



Leo Van Broeck

mogelijkheden als in een verkavelingsvilla en alles wat je nodig hebt zoals het openbaar vervoer, de school of de winkel bevindt zich vlakbij. Op die manier voldoen we op een kwalitatieve manier aan elke woonwens, en dat zowel in de steden als in de landelijke dorpen. Concreet zal dat voor heel wat nieuwbouw en verbouwingen zorgen, maar dan wel van een veel hogere woonkwaliteit dan we gewend zijn.

De kern van de boodschap is dat een nieuw en duurzaam ruimtelijk model niet saaier en minder leuk is dan wat we vandaag kennen, wel integendeel. Hoewel het vermoedelijk ons enige alternatief is, zal het ook leuker, gezonder en betaalbaarder zijn. Het is duidelijk dat dit een onvermijdelijke schaalvergroting in de woningbouw tot gevolg zal hebben. Maar ook daar kan een fusie tussen bewoner en ontwikkelaar - in de vorm van woningbouwcoöperaties - de kloof tussen burger en kapitaal verder helpen dichten.