



De vastgoedsector heeft behoefte aan een stabiel, rechtszeker klimaat

In tijden van schaarste op de beleggingsmarkt blijkt de vastgoedsector nog altijd een aan te moedigen alternatief. Het aankoopklimaat in de vastgoedsector, dat in recente jaren niet altijd overtuigend tevoorschijn kwam, blijkt zich te herpakken. Merkwaardig genoeg blijkt de nieuwe regering daar mede oorzaak van te zijn, volgens ingewijden.

In 2014 gingen 4.600 banen verloren in de bouwsector en dat is niet meteen een bewijs van blakende gezondheid. Gezinnen moeten ook steeds meer eigen middelen voorzien voor een woonproject. De kantorenmarkt blijkt eveneens signalen te geven van een geleidelijke heropbouw. Er worden in elk geval nog altijd grote kantoorprojecten ontwikkeld.

Een belangrijke vaststelling is ook dat meer dan 60 procent van de Belgische woningen dateert van vóór 1970. Dat is vooral belangrijk om weten voor de renovatiemarkt. Maar waar moeten we met de vastgoedmarkt vandaag naartoe? We nodigden een reeds experts uit om ons te informeren naar de trends en ontwikkelen die we op korte termijn mogen verwachten. Gaven gevolg aan onze uitnodiging voor een ontbijtgadering:

- Eli Beeks (CIB Vlaanderen)
- Marina De Groof (DGI)
- Philippe Goudens (Oregon Propertjes)
- Daro Hermans (Bernal)
- Antoine Idee (Alten)
- Johan Kemps (Kemp & Vanstreels Advocaten)
- Fred Niemans (Greenfield's Advocaten)
- Wim Plesman (First Immo)
- Dennis Pronk (Anker 18)
- Virginie Tober (Greenfield's Advocaten)
- Bruno Van Dessel (ADM Topo)
- Christophe Wuyts (Group Hugo Ceusters SCMS)

De recente maatregelen van (de vorige) regering heeft af en toe kwaad bloed gezet, stellen we vast bij de reacties van de panelleden. Op welke manier komt daar vandaag verandering in? Het is een lang en gespecialiseerd verhaal. Oordeel zelf.

WIE IS WIE

Marina De Groof: DGI is een makelaarskantoor, gespecialiseerd in



ADM TOPO
Bruno Van Dessel
bruno@admtopo.be
www.admtopo.be



ADVOCATENKANTOOR KEMPS & VANSTRAELEN
Johan Kemps
johan.kemps@kemps-law.be
www.kemps-law.be



ALLTEN
Antoine Idee
a.idee@allten.be
www.allten.be



ANKER 18
Dennis Pronk
dennis.pronk@anker18.be
www.anker18.be



BEREAL
Dajo Hermans
dajo@beréal.be
www.beréal.be



CIB ANTWERPEN
Ely Bex
bex.ely@telenet.be
www.cib.be

bedrijfsvastgoed en actief binnen de Vlaamse ruit Antwerpen, Brussel, Gent en Hasselt. We bestaan 15 jaar.

Antoine Ide: Allten is actief in professioneel vastgoed, vooral kantoor- en semi-industriële panden, dit over heel België.

Bruno Van Dessel: ADM Group is onderverdeeld in ADM Topo, Landmeetkundige activiteiten, ADM Tech is actief in de sector van de drones en scannings en ADM Projects omvat de buitenlandse projecten.

Christophe Wuyts: Group Hugo Ceusters SCMS is actief in de makelaardij en het beheer van vastgoed in de industriële sector, kantoren en retail. Voor wat betreft retail is er ook een poot beheer shoppingcentra, waarin we marktleider in België zijn.

Virginie Tombeur: Greenfield advocaten is gespecialiseerd in vastgoed, in de brede zin van het woord, voornamelijk gericht op kmo's en particulieren. Een andere specialisatie is aannemingsrecht.

Fred Niemans: Ik ben net als Virginie Tombeur verbonden aan Greenfield Lawyers, maar vandaag heb ik mijn petje 'Verenigde eigenaars' op, een eigenaarsvereniging met 12.000 leden, de grootste in Vlaanderen. We verstrekken advies en informatie (via seminars, eigenaarsmagazines,...) en we doen ook lobbywerk.

Wim Peleman: First Immo is een residentiële makelaar met, na een aantal fusies en overnames, een dertigtal medewerkers. Wij realiseren ongeveer 1000 transacties per jaar. We tellen 15 locaties, van de Nederlandse grens tot bijna in Brussel, en nu ook in Oost-Vlaanderen met een nieuw kantoor in Kruibeke.

Dajo Hermans: Recent heb ik samen met Jeroen Wils en Carine Grevendonk een eigen vastgoedcommunicatiebureau opgericht, Bereal. Ik kom uit de journalistiek en heb via BIV en CIB de vastgoedsector erg goed leren kennen. Vastgoedbedrijven hebben veel informatie en nieuws te bieden. Bereal helpt deze bedrijven en organisaties dit nieuws op een relevante manier te verspreiden en hun expertise aan het grote publiek duidelijk te maken.

Dennis Pronk: Anker 18 is actief in de makelaardij in kantoren, retail en semi-industriële panden en we hebben ook een afdeling beheer van bedrijfsvastgoed.

Johan Kemps: Advocatenkantoor Kemps & Vanstraelen is gevestigd in Mechelen en vooral actief in Vlaanderen en Brussel. Vastgoed bij ons omvat de hele bouwsector, van de conceptfase tot en met het realiseren van kleine, middelgrote en grote bouwwerken. Daarnaast ben ik ook docent in de opleiding 'Vastgoedmakelaar' bij Syntra en begeleid ik op deze manier (opstartende) vastgoedmakelaars.

Philippe Geudens: Oreon Properties is actief in bedrijfsvastgoed.

Wij bieden een waaier van diensten aan, gaande van de klassieke makelaardij over de herlokalisering van zonevreemde bedrijven tot strategisch advies op het gebied van vastgoed bij bedrijven. We zijn vooral actief in Antwerpen en Limburg, maar voeren adviesopdrachten uit in heel Vlaanderen.

Elie Bex: Ik ben bestuurder bij CIB Vlaanderen en afgevaardigd bestuurder van CIB Antwerpen en erkend als vastgoedmakelaar.

NA DE VERKIEZINGEN IS DE VERKOOP AANGETROKKEN

Welke maatregelen hebben de nieuwe regeringen genomen met een impact op particulieren en/of bedrijven op het vlak van vastgoedbeheer?

Wim Peleman: Wij hebben gemerkt dat het residentieel vastgoed begin 2014 een moeilijke periode heeft gekend (15%-20% minder dan het jaar voordien), terwijl normaal de eerste helft van het jaar de beste is. Na de verkiezingen (met een switch van SPA naar N-VA) is de verkoop aangetrokken. 80% van degenen die vorig jaar vastgoed kochten als belegging, deden dit na de verkiezingen. Er was geld, maar ook schrik om in vastgoed te investeren. Met de nieuwe regering is er fiscale zekerheid gekomen. Daarnaast is de woonbonus door de media te hard in de picture gezet. De impact daarvan is heel beperkt geweest en gevaloriseerd in vergelijking met de impact van de rentevoet.

Marina De Groof: Wat bedrijfsvastgoed betreft, hebben wij in de tweede helft van vorig jaar de impact ondervonden van de verhoging van de liquidatiebonus van 10% naar 25%. Bij bedrijfsleiders zagen wij een paniecreactie. In plaats van hun gebouw te verkopen, verkochten ze de vennootschap. Nooit eerder kregen wij zoveel vragen om een aandelentransactie te begeleiden.

Antoine Ide: Dit bracht complexe dossiers mee. Er zijn immobielvennootschappen met enkel een gebouw erin. Dat is op zich niet zo moeilijk om te verkopen. Maar eens je een werkend bedrijf hebt gehad, met werknemers, is het relatief moeilijk om tot een correcte deal te komen. De verkopen hebben daardoor wat langer geduurd.

Johan Kemps: In de opleiding is er nu ook meer aandacht voor 'share deals', en het overdragen van handelsfondsen, de zgn. Asset-deals, met eventueel een onroerend goed bij. De vennootschappen vormen een apart vak nu. Dat doet zich inderdaad meer voor nu.

Bruno Van Dessel: Handelsfondsen zijn moeilijk te waarderen. Wij taxeren enkel het onroerend goed.



DGI
Marina De Groof
marina@degroofimmo.be
www.degroofimmo.be



FIRST IMMO
Wim Peleman
wp@firstimmo.be
www.firstimmo.be



GREENFIELD LAWYERS
Virginie Tombeur
virginie@greenfield-law.eu
www.greenfield-law.eu



GREENFIELD LAWYERS
Fred Niemans
fred@greenfield-law.eu
www.greenfield-law.eu



GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS
Christophe Wuyts
christophe.wuyts@ceusters.be
www.ceusters.be



OREON PROPERTIES
Philippe Geudens
philippe@oreon-properties.be
www.oreon-properties.be

panel Immo & Vastgoedbeheer

Christophe Wuyts: Wij laten ons daarvoor bijstaan door specialisten. Je moet een partnership zoeken. Wij zijn zelf immers geen bedrijfsrevisoren.

Marina De Groot: Het is noodzakelijk dat je als vastgoedmakelaar een basiskennis hebt, dat je een balans kan lezen.

Bruno Van Dessel: Schoenmaker blijf bij je leest. Wij mogen ons niet met een handelsfonds bezighouden. Dit zijn specifieke zaken. Bij een waardering van een handelsfonds zal iedereen een ander bedrag naar voor brengen.

De overname, fusie, ... van een bedrijf vergt soms jaren voorbereiding. Ik vraag me af of een vastgoedmakelaar die materie tot in de puntjes moet kennen.

Christophe Wuyts: Het is onze taak als makelaar om een goede analyse te maken van de prijs, de klant te adviseren en vervolgens de markt op te gaan. Als de transactie uiteindelijk een aandelenoverdracht wordt, raden wij onze klanten ook een gespecialiseerde expert in te schakelen.

Virginie Tombeur: Het uitgangspunt is dan niet altijd de verkoop van het vastgoed. Het is er een deel van en in dat deel is de makelaar belangrijk om dat mee te begeleiden.

Antoine Ide: Maar als makelaar komen wij meestal wel als eerste bij de klant. De eerste vraag is meestal wat het gebouw waard is. Eens klanten over een aandelentransactie beginnen, raden wij specialisten aan.

Fred Niemans: Wij hebben een breuklijn gemerkt met het vorige beleid (minister Homans versus minister Van den Bossche). Uit een enquête bij onze leden, waarop we een gigantische respons hebben gekregen en waarvan de resultaten gepubliceerd werden in De Tijd, bleek dat men terug in onroerend goed gelooft. Ook het feit dat het geld niets meer waard is, doet mensen naar investeringen zoeken, die gevonden worden in onroerend goed. Maar er ontstaan nieuwe bubbels. Het nieuwe goud waren de studentenkoten, maar daar is nu veel leegstand, ... Dat men de reële huurinkomsten mee in tax shift wil opnemen, zal ook een rol spelen vrees ik. Wij proberen dat tegen te houden. Vastgoed wordt al zeer sterk getaxiseerd: successierechten, schenkingsrechten, registratierechten, ... nergens anders in Europa is dat.

Bruno Van Dessel: Wij voeren gemiddeld 100 taxaties per maand uit. In oktober 2014 waren dat er 210, gigantisch veel. Is dat woonbonus gerelateerd? Er waren nochtans veel commerciële en opbrengsteigendommen bij. Daarnaast dienden wij veel nieuwe basisaktes op te maken, als gevolg van een gesplitste eigendom, die je afzonderlijk gaat verkopen, een nieuwe basisakte hebben. Wij noemen dat PRECAD. Geopunt, voorkooprecht, watertoets b.v. en dat wordt voor sommige verslagen niet eens gedaan.

Wim Peleman: Zo zijn er legio voorbeelden. De watertoets werd ingevoerd en een week later moest dat in je software geïmplementeerd zitten, ... Het is niet meer te volgen.

Dajo Hermans: Er is bij de kabinetten absoluut de wil om een aantal dingen fundamenteel te veranderen, maar er is natuurlijk de budgettaire werkelijkheid waar men niet om heen kan. Zo heeft men




de dageraad..
Heiveldkens 7
2550 Kontich
T+32(0)3 238 29 56
info@de-dageraad.be
www.de-dageraad.be

de dageraad
7
social
economisch
bedrijf

zeefdruk - outsourcing - graveren - signalisatie

de woonbonus verminderd, maar het geld dat daarmee vrijkomt wordt gebruikt om de algemene middelen te spijzen. Het vrijgekomen budget blijft dus niet binnen het departement Wonen, maar stroomt door naar diverse andere departementen zoals Mobiliteit, Onderwijs, enz. Dat terwijl men binnen de sector duidelijk pleit om de vrijgekomen middelen te gebruiken om een aantal dringende pijnpunten binnen het woonbeleid aan te pakken. Denk maar aan de private huurmarkt, die zwaar te lijden heeft onder de krapte maar waar men momenteel o.w.v. budgettaire redenen weinig kan doen op het vlak van bijvoorbeeld fiscale stimuli.

Wim Peleman: Het is scheefgegroeid. De verkooprechten bijvoorbeeld zijn vandaag niet meer sociaal. Vijftigplussers die hun villa hebben verkocht, kunnen 12.500 euro aan verkooprechten meenemen. Die horen het in Keulen donderden. Een jong koppel daartegen moet veel moeite doen om de eerste 2500 euro korting te krijgen. De wetgeving klopt niet. Klein beschrijf b.v. is volledig achterhaald. Het KI dateert van 50 jaar geleden. Iedereen weet dat het scheef zit, maar er is geen budget voor. Niemand durft iets te veranderen.

Dajo Hermans: Het is opmerkelijk om te zien hoe vaak de woonbonus de voorbije maanden de pers heeft gehaald, terwijl er zoveel andere punten zijn die dringend de politieke agenda moeten halen. Twee, drie jaar geleden wisten de mensen niet eens wat de woonbonus was. Vandaag denkt men geen woning meer te kunnen kopen zonder de "oude" woonbonus. Bovendien zijn veel mensen beginnen denken dat de woonbonus is afgeschaft, wat compleet fout is maar meteen ook aantoonbaar waar het is misgelopen in het debat.

Elie Bex: We moeten ook rekening houden met de eisen van Europa. Vergeet het dat de huren niet belast zullen worden. Hoe? Dat moet nog uitgewerkt worden. België is een van de enige landen,

die de huur niet belasten. Daarnaast denk ik dat de verhuurmarkt een belangrijke pensioenpijler wordt. Dat moet meespelen in het politiek debat.

Fred Niemans: Waarom overleven onze oudjes? Omdat ze eigenaar zijn van een woning en geen woonlast hebben. En met huur heb je een aanvullend inkomen.

Christophe Wuyts: De opbouw van pensioen via vastgoed geldt ook in het bedrijfsvastgoed. De meeste ondernemers die een gebouw kopen, doen dat niet in de exploitatievennootschap, maar richten een apart vehikel op. Als ze ooit het bedrijf overlaten, of in de problemen komen, hebben ze nog patrimonium om te rentabiliseren als pensioen of te verkopen.

DE WENSEN VAN DE JONGERE GENERATIE ZIJN ANDERS

Ik stel vast dat jongeren nog steeds een eigen woning willen verwerven. De Belg heeft altijd al een baksteen in de maag gehad. Met het gebrek aan rente op het klassiek spaarboekje zal dit alleen maar toenemen. Er is een wetsvoorstel geweest om een huis van de firma als extralegale beloning te beschouwen, om mensen te overtuigen om dicht bij het werk te gaan wonen.

Wim Peleman: Verlaag de registratierechten en de mensen verhuizen, ook dicht naar hun werk. Breng ze naar het Europees niveau van 5%-6% en je moedigt dat aan. Mensen die vijf jaar geleden kochten en vandaag vragen om hun woonst te herschatten, moe-

TE KOOP - TE HUUR

KANTOREN en KMO-UNITS
vanaf 150m² tot 1000m²

Naast autosnelweg E313

Zagerijstraat **MASSENHOVEN**
tussen Antwerpen en Turnhout

reeds 70% verkocht!

0475 45 35 73

Ypsilon projects



ten wij helaas ongelukkig maken. De meerwaarde is de laatste vijf jaar stabiel of negatief. Indien ze dan nog gerenoveerd hebben, is het helemaal een drama. Ze worden vaak geconfronteerd met 20.000 tot 30.000 euro verlies, omdat de kostprijs van de transactie (12%-13%) te hoog ligt en vandaag niet wordt gecompenseerd door een meerwaarde.

Fred Niemans: Er zijn toch weinig mensen die binnen de vijf jaar terug verkopen? Dat is toch meestal na tien, twintig jaar? Als je dan ziet hoeveel meer het waard is...

Wim Peleman: Dat is niet altijd waar.

Christophe Wuyts: Veel hangt af van de ligging en de grootte. Ten noorden van Antwerpen staan gigantisch veel villa-vennootschappen te koop. Als investeerder in de particuliere sector moet je units aankopen van 50 tot 60 m². Dan heb je een hoog huurrendement en kapitalisatierente. De verkoop van grote villa's en appartementen stagneert en die markt zit in een dip.

Antoine Ide: Dat zie je in de industrie ook.

Virginie Tombeur: Jongeren denken anders. Ze willen geen 4.000 m² meer. Dat moet immers onderhouden worden, terwijl ze een drukke agenda hebben. En ze kijken ook naar de ligging.

Antoine Ide: Ook de mobiliteit maakt veel uit vandaag, ook voor kantoren en industrie. Wie heeft nog zin om de ring van Antwerpen rond te rijden? De ligging wordt superbelangrijk. Mensen die een meerwaarde creëren, zijn mensen die lang geleden gekocht hebben, op een goede ligging. Soms moet je mensen teleurstellen, vooral eigenaars van industriële panden die midden in de stad liggen.

Fred Niemans: Iedereen denkt ook snel dat men op een klomp goud zit. Als je de prijzen aan het MAS ziet, ... 3,6 miljoen voor een loft, ...

Antoine Ide: Wanneer er toch mensen gebouwen aan overschatte waarde in portefeuille nemen, krijgt je een bubbel van vraagprijzen die veel te hoog zijn en dan wordt het moeilijk om iemand te overtuigen dat het te hoog geschat is. En dan wordt het gebouw verbrand en geraakt het niet verkocht.

Bruno Van Dessel: Makelaars schatten residentieel over het algemeen heel hoog. Wij bemiddelen ook in echtscheidingen. Van de ene partij krijgen wij regelmatig een verslag van een immobiliën-

makelaar en van de andere een verslag van de notaris. De makelaars zetten over het algemeen minstens vijftien tot twintig procent meer op papier.

Elie Bex: De makelaar schat de verkoopprijs, niet de waarde.

Bruno Van Dessel: Wat is het verschil tussen verkoopprijs en venale waarde op papier? We zijn op dat moment wel met een (v)chtscheiding bezig...

Elie Bex: Mensen willen een verkoopprijs. De makelaar moet dat ook meedelen. We kunnen uit de as van de waarde gaan, naar boven of naar beneden, maar het blijft een vraagprijs. De objectieve waarde en verkoopprijs zijn twee verschillende dingen. In een erfenis en in een echtscheiding wordt door de fiscus aangenomen dat het aan de lage kant geschat is. Een makelaar, die geen minimale opleiding voor schattingen gevolgd heeft, onthoudt zich best. Een vastgoedexpert is een beroep op zich. In juridische procedures is het belangrijk dat mensen verwezen worden naar de juiste persoon.

Johan Kemps: De opleiding is de laatste jaren een pak verbeterd in kwaliteit, want laat ons eerlijk wezen, er waren cowboys op de markt. Naar kwaliteit zijn er ondertussen al aardige stappen gezet, maar op het vlak van deontologie is er nog werk aan de winkel. Want als je zonder meer op papier zet wat degene vraagt, die u betaalt, ben je deontologisch niet goed bezig.

Antoine Ide: Ik denk dat deze praktijken ook te vinden zijn bij experts.

Johan Kemps: De opleiding moet daar enerzijds meer aandacht voor hebben en anderzijds is er een beter sanctieeringsbeleid nodig voor de mensen die dat niet respecteren.

Christophe Wuyts: Als ik als broker een waardering neerleg van een gebouw, dat ik eventueel in portefeuille wens te nemen, noem ik dat een 'opinie'. Als je een schatting wil, verwijs ik door naar een gecertificeerde of een expert van onze afdeling Valuation Services. De sector professionaliseert en onze deontologie evolueert. Het kan niet zijn dat er zaken achter de rug of in der minne worden geregeld of dat wij beïnvloed worden door partijen.

Wim Peleman: Ik durf zeggen dat wij elke waardebeoordeling op papier zetten, maar hoe je het formuleert, is belangrijk. Wij zijn geen experts. Schatten is een kunst, een gevoel, dat je onderbouwt met mathematische berekeningen. Je komt een bedrag uit dat je gaat

De specialist in bedrijfstvastgoed
Makelaardij - Terreinoptimalisatie - Investerings
Meer info: www.oreon-properties.be - T 014 23 48 23

Oreon
Properties
Commercial Real Estate Services

nuanceren. Wij adviseren een vraagprijs en garanderen een minumprijs waaraan het goed verkocht zal worden. In scheidingen en erfenissen kan je niet objectief zijn. Die stuur ik naar een expert. Wij schatten wat op de markt kan verkregen worden.

Antoine Ide: Hetgeen Bruno Van Dessel doet is een 'gerechtelijke schatting'. Wij geven een opinie vanuit onze ervaring.

Bruno Van Dessel: Als dat dan ook zo zou worden geformuleerd, zou dit minder discussies tot gevolg hebben op het vrederecht.

DE INFORMATIEPLICHT VAN DE VASTGOEDMAKELAAR WORDT GROTER

Wie in 2016 een woning wil renoveren die ouder is dan 5 jaar en jonger dan 10 jaar, zal 21% btw moeten betalen. Enkel wie een woning ouder dan 10 jaar renoveert, zal nog kunnen genieten van het verminderde tarief van 6%. Geldt deze maatregel ook voor kantoren?

Wim Peleman: De hoofdfunctie moet 'wonen' zijn. De tweede voorwaarde was dat de woning minstens vijf jaar oud is. Nu wordt dat op tien jaar gebracht. Ik vond dat altijd een onlogische regel. Wie renoveert zijn woning na vijf jaar? Ik kan me trouwens ook niet voorstellen dat men een nieuwbouw na tien jaar al renoveert. Het sop zal de kool niet waard zijn, volgens mij. Voor kantoren werkt men meestal met btw-medcontractant waarbij de btw verschoven wordt naar de eindgebruiker.

Johan Kemps: Als bij een combinatie de hoofdfunctie kantoor is, wordt er een opsplitsing gemaakt.

Zijn er onderdelen die onder 6% en 12% vallen?

Wim Peleman: De assistentiewoningen vallen onder 12% en daar geldt een vrijstelling van het kadastraal inkomen. Een aantal spelers op de markt zet daar nu op in. Weinig vastgoedmakelaars hebben daar kaas van gegeten, omdat dat meestal ofwel door de overheid wordt georganiseerd ofwel door een van de gespecialiseerde projectontwikkelaars.

Vanaf 1 maart voorziet een nieuw decreet in een uitbreiding van de informatieplicht voor de vastgoedmakelaar. Concreet zal de vastgoedmakelaar de koper op de hoogte moeten brengen van eventueel voorkoopprijs. Ook moet de vastgoedmakelaar de koper informeren of het onroerend goed deel uitmaakt van een

voorkeursbesluit of een projectbesluit. Kunnen de panelleden dit toelichten?

Dajo Hermans: Er zijn de jongste jaren bijzonder veel informatieverplichtingen bijgekomen. Allemaal hebben ze hetzelfde doel: de consument beter informeren. Voor de makelaar is dit een meerwaarde, want een vastgoedtransactie wordt er zeker niet eenvoudiger op met al die bijkomende verplichtingen. Alleen is het aan de wetgever om erover te blijven waken dat de consument nog "mee" is. Het decreet complexe investeringsprojecten moet de consument bijvoorbeeld o.a. op termijn gaan waarschuwen voor bepaalde grote investering die in de buurt van de omgeving gepland staan. Maar het moet natuurlijk allemaal nog bevattelijk en overzichtelijk blijven.

Wim Peleman: De regelgeving verandert bijna maandelijks. Ik denk niet dat het nieuwe decreet veel invloed zal hebben op de eindgebruiker in het residentiële vastgoed. Maar sinds september 2013 moet de watertoets vermeld worden. Dat heeft wel een impact. Ik denk aan het overstroombaar gebied in Merksem. Dat moet nu mee op de affiche. Dat heeft een invloed op de prijs. Een ander voorbeeld is de nieuwe politiecodex in Antwerpen op studentenkoten waardoor de waarde ervan met 20% tot 30% naar beneden is gegaan.

Christophe Wuyts: Wat bedrijfstvastgoed betreft, en zeker industrieel vastgoed hecht ik veel aandacht aan de informatie die moet worden meegegeven. Wij moeten echt wel weten wat er in de ondergrond zit, of er nog tanks zijn, al dan niet buiten gebruik, of er ooit grondverzet is geweest... Er zijn veel zaken die van belang zijn om een dossier te kunnen commercialiseren en om een goede opinie te kunnen vormen. Soms schrikken opdrachtgevers daarvan.

Antoine Ide: Die regelgeving geeft problemen. Ze is om te beginnen niet overal in ons land gelijk, én ze wordt elk jaar scherper. Dit wil zeggen dat iemand die vijf jaar geleden kocht en de juiste attesten had, deze vandaag bij verkoop soms niet meer geldig zijn gezien de normen verstrengd werden...

Marina De Groof: We moeten niet enkel een bodemattest opvragen, maar ook allerhande vergunningen. Het gebeurt dat de verkoop pas na een jaar of anderhalf jaar afgerond is en tegen dan zijn de attesten vaak niet meer geldig... terwijl je ze wel moet opvragen om een dossier op de markt te kunnen brengen. Dat is een tegenstrijdige situatie.

Is de consument zich daar voldoende van bewust?

Christophe Wuyts: Dat is de taak van de makelaar, vind ik, onze dienstverlening en expertise als toegevoegde waarde. Als je iets weet en dat niet communiceert, kan dat zware gevolgen hebben, ook inzake aansprakelijkheid van de makelaar.

TE HUUR INDUSTRIEPARK DELFTEN, MALLE		
		
Magazijnen: 200 m ² - 5.000 m ² Vrije hoogte: 4,5 m - 7,5 m Nieuwbouw en bestaand Huurprijzen: vanaf € 20/m ² /jr Permanente nachtbewaking aanwezig		Inlichtingen: T 03 309 09 49 info@dki.be



Decorette

TECHNICAL SOLUTIONS

Totaalrenovatie van verschillende kantoren in de vastgoedsector en tal van bedrijven.

Alles voor uw interieur

Schilderwerken - tapijt - linoleum - gyproc - projecten
 Privaat - kmo - industrie - horeca

Enkele referenties: BNP Paribas Real Estate, DTZ, Cushman & Wakefield, Cronos

Businesspark Ragheno · Motstraat 54 - bus 8 · 2800 Mechelen
 info@decorette-technical.be · T 0475 89 06 06 · www.decorette.be

Fred Niemans: De regels worden voortdurend verscherpt en zijn een ballast op de snelheid van de verkoop. Vroeger had je een compromis, vandaag sukkel je met een aan- en verkoopbelofte, of je al dan niet registratie moet betalen, de notaris die niet volgt met zijn administratie,...

Virginie Tombeur: De juridische gevolgen van de informatieplicht kunnen zeer groot zijn. Bij de compromis moet al die informatie er al zijn. Heb je dat niet, is er een mogelijkheid tot nietigheid, met eventueel een schadevergoeding tot gevolg. Informatieplicht is nodig, maar er zullen altijd gaten in het systeem zitten. Ik heb het voorbeeld van een EPC die bij de aankoop werd voorgelegd, maar zes maanden later bleek dat het huis heel vochtig was, wat tot de nietigheid van de verkoop heeft geleid. Je vraagt je af wie die EPC opgemaakt heeft...

Elie Bex: Bij elke verandering stuurt CIB een mail uit naar de leden om dat te melden en ook de modeldocumenten worden voortdurend aangepast. Een aantal gemeenten is reeds in orde voor die informatieplicht. De lijst wordt telkens langer. Ik start mijn mandaat pas wanneer alle documenten aanwezig zijn, en dat is vaak pas een maand later.

Antoine Ide: Op het moment dat de verkoop start, zeker in professioneel vastgoed, raden wij aan om de notaris al in te lichten dat je gaat verkopen en hem vragen wat er allemaal gelinkt is aan je ge-

bouw. Soms komen notarissen met andere verhalen daar zij andere onderzoekswerken hebben. Betrek de notaris mee van in het begin. Dat geeft zekerheid.

Johan Kemps: Als particulier ben je vandaag niet meer in staat om nog een correcte compromis op te stellen. Al die verschillende informatieplichten rusten op de verkoper. De doorsnee burger gaat zich niet bezighouden met dat allemaal op te zoeken. En dan is er nog het verhaal van de ontvoogding en het probleem van de herstellvorderingen stelde zich destijds ook al. Wanneer er een herstellvordering op een vastgoed zit, wordt dat soms niet doorgegeven aan de koper en die zit er dan wel mee. Dat zit nu allemaal mee in het recente decreet, alsook het nieuwe erfgoed. Alles rond de zonerings rond een vastgoed moet ook vermeld worden. Het gaat ver-

Marina De Groof: Hoe kan je als makelaar een waarde op een gebouw plaatsen als je al die informatiedocumenten nog niet hebt? Onze opdrachtgevers verwachten snel een prijs. Als wij het niet doen, staat er een andere makelaar klaar die er wel een prijs opzet.

Johan Kemps: Dat geeft ook een mindshift. Aan de balie zal men geen verslag meer aanvaarden, zonder de stukken, die mee de prijs bepalen.

Interview: Freddy Michiels

Verslag: Nicole Verstrepen

Foto's: Wilfried Deferme



LIER

Residentie De Witte Poorte

Te koop: 21 riante appartementen

Gesitueerd in de stadskern, binnen de ring rond Lier en op wandelafstand van het station, op de hoek van de Antwerpsesteenweg en de Eeuwfeestlaan. De tijdloze, doordachte architectuur biedt ruimte voor alle leeftijden en de appartementen zijn tevens uitermate geschikt voor investeerders (> mooi rendement).

hannes
 vastgoed

hannesvastgoed.be Contacteer ons voor meer info of een afspraak : 0475 49 43 24 of info@hannesvastgoed.be

