



De druppel die...

Waarschijnlijk heeft u ook in de pers en de media gelezen dat de waarde van de onroerende goederen in België in een neerwaartse spiraal zit? Het kon op zijn minst niet meer in waarde stijgen...

Negatieve berichtgeving was schering en inslag, het zou allemaal een ramp worden en de te koop staande onroerende goederen zouden niet meer van eigenaar wisselen voordat ze, na zware onderhandeling, in prijs zwaar waren gedaald.

Waar blijft verdorie toch de pers met de positieve berichten van op de werkvloer van vandaag? Na een rustig laatste trimester in 2008 duurde het in de meeste regio's tot einde januari voordat de sector tegen alle berichtgevingen in vaststelde dat de cijfers beter werden dan 2008. Op zijn minst evenveel of meer gerealiseerde transacties, behoorlijke prijzen en een beperkt verlengde verkoopperiode zijn de signalen die u opvangt als u met de echte professionals spreekt: de vastgoedmakelaar, de vastgoedhandelaar, de vastgoedpromotor...(voor zover deze laatste niet enkel appartementen op tweederang-locaties bouwde)

Vaak worden artikels geschreven door mensen die het begrip makelaardij amper begrijpen of kunnen bevatten, die de begrippen vastgoedhandelaar / vastgoedmakelaar door elkaar halen alsof het een lieve lust is.

Maar er zit nog meer verkeerd: informatie van maanden geleden, soms zelfs jaren, wordt gebruikt om pronostieken voor de nabije toekomst te bepalen. Er is maar één instantie, één beroep dat "en masse" grootschalig cijfermateriaal kan aanleveren op het moment van de transactie zelf: de vastgoedmakelaar.

In huur- en de koopmarkt zijn tendensen en evoluties onmiddellijk affoetsbaar en verwerkbaar tot duidelijk cijfermateriaal dat kan gebruikt worden voor een veel preciezere en efficiëntere berichtgeving.

Jaren geleden las ik een onderzoek over het vertrouwen van de burger in verschillende beroepen in onze maatschappij. Helemaal onderaan deze lijst bengelden, samen met de dames van lichte zeden, de vastgoedmakelaars. Gelukkig zijn dit lang vervlogen tijden en is er een BIV (Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars) opgericht naast een opleiding van drie jaar zodat het beroep en de uitvoering ervan met zijn deontologie beter beschermd wordt dan in om het even welk ander land ter wereld. Nergens studeert u drie jaar en doet u verplicht een jaar stage, nergens is de deontologie zo haarfijn uitgeschreven, een stage-reglementering uitgewerkt en een apparaat in werking om de consument te helpen als hij voelt dat zijn rechten in het gedrang komen. Fier mogen we zijn!

Een paar andere heilige huisjes echter bleven steeds overeind. Het notariaat, de verzekeringsmaatschappijen, het bankwezen... Kort geleden, net voor de crisis, hebben laatstgenoemde getracht om ook actief te worden in de vastgoedmakelaardij. Banken likken nog steeds hun wonden van de financiële crisis, en hij is misschien nog niet volledig bezworen. Miljardensteun met ons belastingsgeld: met een peulenschil hiervan zou men de diensverlenende sector in het vastgoed volledig kunnen herorganiseren. Elke 'illegale' makelaar met zijn activiteiten doen stoppen.

Lang leve de zekerheid van vastgoed!

Minachtend keek men neer naar de kleine investeerder met het kleine huisje of het kleine appartementje: veel te veel werk, veel te weinig rendement en een huurwetgeving die zo erg huurdersvriendelijk is... op het laatste puntje hebben ze wel gelijk, maar een jaarlijkse waardevermeerdering van 10%, elk jaar opnieuw, maakt zeker goed wat wij nu uiteindelijk misschien verloren: enkel luttele procenten. In veel meer dan de helft van de gevallen was het een vastgoedmakelaar die adviseerde bij de transactie! En dat bijna steeds aan het 'no-cure-no-pay' principe, gemakkelijker en eenvoudiger kan toch niet?

Ik wil de burgers niet te eten geven, die hun spaarcenten verloren hebben met financiële producten, door de strot geduwd door de ene of de nadere financiële adviseur of bankbediende. Maar ik wil quasi onmiddellijk tekenen voor zowat elk onroerend goed dat in België enkele jaren geleden verkocht geweest is en dat voor de prijs van dat moment. We hebben het dan nog maar over meerwaarde en nog helemaal niet over huurwaarde of eigen genot gesproken: de maandelijksse dividenden van de eigenaar...

Vastgoedfiscaliteit bij verhuring aan particulieren is wel heel eigenaarsvriendelijk, ongeacht de effectieve huurwaarde betaal je een vast percentage op het kadastraal inkomen. Je weet dus op voorhand waar je aan toe bent. En de huurprijzen, ja, die staan vrij te onderhandelen tussen huurder en verhuurder.

Wil u meespelen op deze speelplaats van vermogenopbouw en rijkdomverwerving? Spreek erover met uw vastgoedmakelaar!

U zal het maar best geloven, want met al zijn kennis en energie staat hij zonder twijfel aan uw zijde!



Hendrik Nelde,

Vastgoedmakelaar in fierheid.

BIV 204617

Meer informatie:

Federatie van Vastgoedmakelaars CIB, Kortrijksesteenweg 1005, 9000 Gent,
tel. 09/222.06.22, fax 09/222.28.95,
info@cib.be, www.cib.be