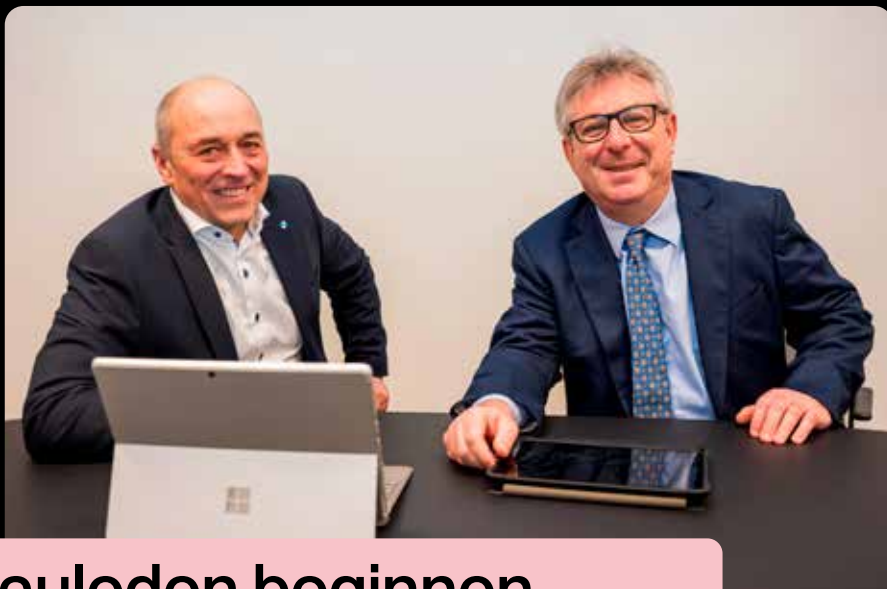


Het vastgoed netwerk



Nieuwe Bureauleden beginnen met ambitie aan mandaat binnen BIV

“Vastgoedsector naar hoger niveau tillen”

Storm op de Vlaamse huurmarkt:

aanbodtekort duwt prijzen omhoog

No-shows bij verhuur:

de stille crisis op de vastgoedmarkt

CIB

Magazine van CIB,
Het vastgoednetwerk
Driemaandelijks tijdschrift:
januari - februari - maart 2025

info #106



Gerust ondernemen begint bij Liantis

Elke vastgoedmakelaar, ondernemer of vrije beroeper kan steeds bij Liantis terecht. Of je nu medewerkers in dienst hebt en dus werkgever bent, of wanneer je zelfstandig werkt. Je vindt bij Liantis een deskundige partner. Eén organisatie met een uitgebreid kantorennetwerk en krachtige digitale tools.

Je kan bij Liantis terecht voor:

- Een vlekkeloze start als zelfstandige
- Advies wanneer je vastgoedkantoor op volle toeren draait
- Ondersteuning bij je loonadministratie wanneer je medewerkers in dienst hebt
- Begeleiding bij het opzetten en uitbouwen van je hr-beleid
- Een helpende hand voor een veilige en gezonde werkomgeving
- Opleidingen

Samen met partner CIB heeft Liantis bovendien een tool ontwikkeld voor de **registratie van je benoeming als syndicus in de KBO** (kruispuntbank van Ondernemingen)! Ga er meteen mee aan de slag via **kbovm.vastgoedloket.be**

Benieuwd wat we voor jou kunnen betekenen? Ontdek het op liantis.be

liantis

Zuurstof voor de huurmarkt

Onze huurmarkt staat onder druk en laat dat nog een understatement zijn. Waar we na corona vanuit de steden steeds meer geluiden capteerden van een toenemend aantal kandidaat-huurders is de olievlek ondertussen uitgedijd naar heel Vlaanderen. Dat zullen de bemiddelaars onder ons ongetwijfeld al gemerkt hebben. De voorbije jaren zagen we echter niet dat het toenemend aantal kandidaten een impact had op de prijszetting. De prijzen stegen wel, maar steeds op niveau van de inflatie. Uit onze meest recente Huurbarometer - die inzoomt op 2024 - zien we voor het eerst dat prijzen steviger stijgen dan inflatie. Reden genoeg dus om in deze editie stil te staan bij onze huurmarkt.

Schaarste zorgt nu eenmaal voor prijsverhogingen. We hebben er in het verleden al meermaals voor gewaarschuwd dat de druk op de huurmarkt jaar na jaar aan het toenemen is. Investeerders die maar met mondjesmaat terugkeren, huurders die minder snel de stap zetten richting een koopwoning, een tekort aan sociale huurwoningen en nog tal van andere redenen hebben er voor gezorgd dat de kloof tussen vraag en aanbod steeds groter wordt.

En neen, dé wonderoplossing voor deze problematiek bestaat niet. Maar er moet wel iets veranderen. Met Melissa Depraetere als minister van Wonen hebben we het gevoel dat ze zich heel bewust is van het probleem. Weliswaar zullen de maatregelen die zij voorstelt onvoldoende zijn. Met enkel het stimuleren van budgethuren en het bouwen van meer sociale woningen zal het niet lukken. Het wordt de hoogste tijd om te stoppen met het stiefmoederlijk behandelen

van (kleine) investeerders. 90% van het aanbod komt nu eenmaal via hen, maar één voor één sneuvelen alle stimulansen. Federaal is de belasting op huurinkomsten naar de prullenmand verwezen, maar in ruil moesten we als sector wel de afschaffing van de interestaftrek slikken. Probeer dan die investeerder maar eens terug te lokken. Of rekent de overheid er misschien op dat de - niet onbesproken - meerwaardebelasting onrechtstreeks voor een positief effect richting huurmarkt zal zorgen?

Neen, dan zien wij bij CIB meer heil in een verlaging van de registratierechten bij een aankoop voor verhuur. Private investeerders moeten echt een signaal krijgen van de overheid. Een signaal dat aangeeft: 'We waarderen dat je onze huurmarkt zuurstof geeft.'

Alle details over onze meest recente Huurbarometer vind je trouwens terug in dit nummer. We nemen je ook mee in de problematiek van 'no-shows' op de huurmarkt en gaan hiervoor op zoek naar tips van collega-makelaars. Hoe het is om te verhuren aan expats en hoe we de leegstand van handelspanden moeten aanpakken, lees je eveneens verderop. Maar eerst zoomen we in op de wissel van de wacht bij het BIV, waarbij we zowel met de Nederlandstalige mandatarissen van het vorige Bureau in gesprek gaan als met de nieuwe gezichten.

Trouwens, in een volgend nummer draait alles rond mede-eigendom. Heb jij een boeiende suggestie voor een actueel onderwerp, dan mag je ons uiteraard altijd contacteren? Wie weet, tot snel.

Kristophe Thijs
Directeur Communicatie CIB



INHOUD

Adverteren in CIB info?

Voor informatie en reservatie kan je terecht bij Veronique Van Hoorickx
> 09 242 49 88
> adverteren@cib.be

Vragen?

Heb je vragen, suggesties of ideeën? Laat het ons weten via
> communicatie@cib.be

Redactie:

Tine Terryn, Lukas Mareen, Annelien Lambrechts, Laura Bombeke, Kristophe Thijs, CIB studiedienst

Ontwerp en druk:

Graphius

Partners:



In dit nummer

VOORWOORD

3

VASTGOEDNIEUWS

Wat gebeurt er in vastgoedland?

6

UIT HET BIV

Het BIV ontmaskerd: een terugblik op vier jaar Bureauwerking

8

Nieuwe Bureauleden beginnen met ambitie aan mandaat binnen BIV

10

SPOTTO NIEUWS

Spotto en VLAIO verbinden ondernemers met vastgoed op Immo Cupido

13

RONDVRAAG

No-shows bij verhuur: de stille crisis op de vastgoedmarkt

16



24

IN DE KIJKER Storm op de Vlaamse huurmarkt: aanbodtekort duwt prijzen omhoog	20
IN DE KIJKER Verhuren aan expats	23
OPLEIDING IN DE KIJKER Rentmeesterschap als waardebehouder: hoe goed beheer het verschil maakt	24
IN DE KIJKER Verhuur handelspanden in het slop?	28
PUBLIREPO Plaatsbeschrijvingen uitbesteden of zelf uitvoeren: het kan allebei met CheckNet	30

volg ons



Onze ledenconsulenten

Antwerpen

Simon Lehaen
> 0497 44 39 84
> simon.lehaen@cib.be

Kust

Sven De Vuyst
> 0491 11 95 88
> sven.de.vuyst@cib.be

Oost-Vlaanderen + West-Vlaanderen

Elke Uyttenhove
> 0477 92 88 17
> elke.uyttenhove@cib.be

Limburg + Vlaams-Brabant Brussel

Michel Engelbosch
> 0473 83 97 61
> michel.engelbosch@cib.be



Docente Rani Verschaeve



Wat gebeurt er in vastgoedland?

Versoepelingen in de timing bij residentiële renovatieverplichtingen

In het Vlaamse regeerakkoord zijn belangrijke versoepelingen opgenomen voor de renovatieplicht. In het bijzonder: de afschaffing van het verstrengingspad en een verlenging van de termijn. Dit vereist een aanpassing van het Energiedecreet en het Energiebesluit. Zolang die aanpassing niet gebeurt, moeten vastgoedprofessionals in onderhandse verkoopovereenkomsten de huidige regels blijven hanteren. Accuraat informeren en duiden op het feit dat in overeenkomsten altijd vertrokken moet worden van de huidige juridische realiteit zijn dus heel belangrijk.

Nieuwe NACEBEL-codes geïmplementeerd

Elke onderneming in Europa wordt ingedeeld in een bepaalde NACE-code. Deze NACEBEL-codes worden gebruikt door de RSZ, de BTW-administratie en de ondernemingsloketten. Ze zijn bovendien de basis voor de onderverdeling van de economie in sectoren en voor statistische analyse (totale omzet, tewerkstelling, ...). Met ingang van 1 januari 2025 werd die codering voor het eerst sinds 2008 herzien. De herziening is dus zowel op niveau van de sector als op ondernemingsniveau een belangrijk aandachtspunt. Belangrijke highlight is bijvoorbeeld dat de syndici voortaan onder een eigen NACEBEL-code vallen.



Geen nieuwe verklaring nodig na verlenging overgangsmaatregelen btw sloop-heropbouw

Eind 2024 werd gecommuniceerd dat de overgangsmaatregelen voor het 6%-tarief btw sloop-heropbouw verlengd zijn tot en met 30/06/2025. Intussen heeft de FOD Financiën op haar website gecommuniceerd dat er geen extra verklaring ingediend moet worden om van de verlenging te genieten. 'Indien u nog geen eerdere verklaring nr. 111/3 hebt ingediend bij de FOD Financiën, dient u de nieuwe verklaring 111/3-2025 in te dienen. Indien u reeds een verklaring nr. 111/3 hebt ingediend, hoeft u geen bijkomende verklaring in te dienen. In beide gevallen moet u evenwel een kopie van de verklaring aan uw aannemer(s) bezorgen.'



Aanvragen brandveiligheidsattest Vinçotte voortaan digitaal

Vinçotte liet eind 2024 weten dat aanvragen voor een brandveiligheidsattest voortaan gebeuren via een nieuw online aanvraagloket. Dit om aanvragen sneller te behandelen. Aanvragen die online ingediend worden, zullen ten laatste 1 à 2 dagen later ingepland worden. Aanvragen op papier of via mail zijn niet meer mogelijk.

Vinçotte liet eind 2024 weten dat aanvragen voor een brandveiligheids-

Toerisme Vlaanderen kondigt extra controles brandveiligheidsattesten aan

Toerisme Vlaanderen (TVL) kondigde aan dat de controles op brandveiligheidsattesten in 2025 opgedreven worden. Tussen september en december 2024 kregen alle aangemelde logies waarvan nog geen geldig brandattest bekend is, een brief van TVL waarin het brandveiligheidsattest werd opgevraagd. In 2025 zal hetzelfde gebeuren voor alle vakantie-woningen. Doel hiervan is in eerste instantie om extra brandattesten binnen te krijgen, ten tweede om eventuele stopzettingen van exploitatie te registreren en ten derde om in latere fase desgevallend dossiers te kunnen laten openen door de cel handhaving.

Gebrekkige werking digitaal platform voor aangifte bewakingscamera's

In de gemeenschappelijke delen van appartementsgebouwen zien we steeds vaker bewakingscamera's opduiken. Aan het gebruik hiervan zijn echter een aantal wettelijke verplichtingen verbonden, zoals de aangifte van bewakingscamera's en de jaarlijkse validatie ervan via een digitaal platform. Jammer genoeg werkt dit platform niet naar behoren, tot ongenoegen van de sector. CIB heeft

hierop een brief gestuurd naar de FOD Financiën en een aanvraag ingediend om minister Verlinden via parlementaire weg te interpellieren. Hopelijk brengen deze initiatieven soelaas.



Correspondentie rond aanvragen Mijn Verbouw-Premie (MVP) vermeldt voortaan naam VME

Het is van bij de opstart van de MVP een praktisch euvel: verdere correspondentie vermeldt enkel een referentienummer. De syndicus moest telkens aan de hand daarvan nagaan over welke VME of aanvraag het gaat. Daarom ijverde CIB ervoor om (ook) de naam van de VME te vermelden in de correspondentie. Het Agentschap Wonen in Vlaanderen heeft hierop geantwoord dat de vereiste ICT-ontwikkelingen in dit kader zijn opgestart. Voortaan kan je dus meteen in mails of brieven zien over welke VME het precies gaat.

Minister Weyts kondigt extra controles aan op buitenlands vastgoed

Naast de koopprijs komen bij de aanschaf van een woning of bouwgrond allerhande bijkomende kosten kijken. Het verkooprecht, in de volksmond gekend als registratierechten, is de belangrijkste. Het standaardtarief of het verlaagd tarief van 2 procent: het scheelt een slok op de borrel. Om van dit tarief te kunnen genieten moet het om de aankoop van de enige eigen woning gaan. Minister Ben Weyts kondigde in dit kader aan dat de controles op deze bezitsvoorwaarde in 2025 opgevoerd worden, zeker voor wie in het buitenland een eigendom in bezit heeft.

Nationale Bank: impact van renovatieplicht op woningprijzen is zeer beperkt

Sinds 1 januari 2023 geldt in Vlaanderen een renovatieplicht voor de meest energie-inefficiënte woningen. Wie een woning koopt met EPC-label E of F moet deze binnen de zes jaar op zijn minst tot label D renoveren. Vlaanderen is met deze maatregel uniek in de wereld. Het gaf dan ook aanleiding tot zeer uiteenlopende meningen, en dit in de eerste plaats over de effecten op de betaalbaarheid van woningen. Voor de één was het een middel om de prijs van een bepaalde categorie woningen naar beneden te drijven. Voor de ander joeg het net nodeloos de levensduurte aan. Uit een studie van de Nationale Bank van België blijkt nu dat de impact van de maatregel zeer beperkt is.



Dubbele registratie van huurcontracten in Brussel: een nieuw dieptepunt

Het is niet nieuw dat we als sector opkomen tegen kafkaïaanse toestanden. Maar nu is het absoluut dieptepunt bereikt. Waar we al bijna twee jaar voor waarschuwden, werd een feit: de dubbele registratie van woninghuurcontracten in Brussel. We hebben vandaag geen andere optie dan je dit advies mee te geven: woninghuurcontracten voor panden in het Hoofdstedelijk Gewest moeten sinds 01/01/2025 zowel gewestelijk als federaal geregistreerd worden. CIB heeft deze wantoestanden aangeklaagd. Het is afwachten wat het beleid hiermee doet. Intussentijd is er een uitbreiding doorgevoerd aan MyRentPro. Alle gebruikers kunnen de dubbele registratie in één beweging doorvoeren en ondervinden bijgevolg geen negatieve gevolgen van deze beslissing.

Feedback sector op wetsvoorstel tot invoering van sancties bij niet-inschrijving syndicus in KBO

Elke Vereniging van Mede-eigenaars (VME) is wettelijk verplicht de benoeming van haar syndicus in te schrijven in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Volgens CD&V-Kamerlid Leentje Grillaert schiet de naleving van deze verplichting echter tekort. Om dit probleem aan te pakken, heeft zij een wetsvoorstel ingediend dat voorziet in sancties bij niet-inschrijving van de benoeming in de KBO. Samen met Federia en het BIV brachten we er een advies over uit. Afwachten in welke mate hiermee rekening gehouden wordt.



Geschillenkamer VMRI publiceert eerste uitspraken

In Vlaanderen is sinds 1 januari 2023 niet langer Unia maar het Vlaams Mensenrechteninstituut (VMRI) bevoegd voor (anti)discriminatie. Belangrijk is de geschillenkamer van het VMRI die zich uitsprekt over dossiers waarin sprake is van discriminatie. De werking van de geschillenkamer komt stilaan op de rails. Recent publiceerde het VMRI een eerste reeks uitspraken. Eén daarvan werd in de CIB Community app onder de loep genomen omwille van eventuele precedentswaarde binnen het domein van verhuring.

> Voor de laatste nieuwigheden in vastgoedland kan je steeds terecht op de CIB Community app.

Het BIV ontmaskerd: een terugblik op vier jaar Bureauwerking

Elke vier jaar zijn er verkiezingen binnen het BIV. Begin februari zijn in navolging hiervan de nieuwe mandatarissen binnen het Bureau van het BIV aangesteld. Hét ideale moment om in gesprek te gaan met Olivier Morobé en Frederiek Thiers. In de vorige legislatuur, die liep van februari 2021 tot februari 2025, vormden zij als eerste ondervoorzitter en penningmeester de Nederlandstalige tandem.

De ene is al jarenlang een bevlogen vastgoed-bemiddelaar als zaakvoerder van Access Estate, terwijl de andere als bestuurder van FTimmo een passie heeft voor het syndic- en rentmeesterschap. Dat Olivier zich als eerste voorzitter als een vis in het water voelde, terwijl Frederiek als penningmeester in zijn comfortzone is kunnen blijven, spreekt voor zich. “We vulden elkaar perfect aan. Geef mij maar de letters en laat Frederiek maar met de cijfers bezig zijn”, vertelt Olivier.

- **Na vier jaren is jullie mandaat binnen het BIV begin 2025 officieel afgelopen. Hoe kijken jullie terug op de periode?**

Olivier Morobé: “Dankbaar en tevreden. Het zijn intense jaren geweest, zowel professioneel als menselijk. Ik steek het dan ook niet onder stoelen of banken dat het voor mij, tot op heden, mijn mooiste professionele jaren zijn geweest.”

Frederiek Thiers: “Ik kan Olivier daar alleen maar in bijstaan. Dit was echt een *once in a lifetime*. Ik had me in 2020 opgegeven voor de verkiezingen van de Nationale Raad. Nooit gedacht dat ik uiteindelijk als penningmeester van het BIV naast Olivier zou zetelen.”

- **Toen jullie in 2020 opkwamen voor de BIV-verkiezingen was dat met een uitgebreid programma. Als jullie daarop terugkijken, op welke verwezenlijkingen zijn jullie dan het meest fier?**

Olivier: “Voor mij persoonlijk was digitalisering één van mijn speerpunten. Zo hebben we bepaalde interne processen kunnen versnellen door een doorgedreven digitalisering en de implementatie van AI. In de eerste plaats hebben we, na een grootschalige bevraging van onze leden, de BIV News voor het eerst digitaal uitgegeven. Dit heeft niet alleen ecologisch, maar ook economisch zijn weerslag gehad. Ik denk dat we hierdoor in totaal zo'n 35.000 euro per jaar

besparen. Al wil ik nu natuurlijk niet het gras voor de voeten van Frederiek wegmaaien (*lacht*). Wat de leden ongetwijfeld ook ervaren hebben is dat de laatste BIV-verkiezingen voor het eerst digitaal verlopen zijn. Hierdoor hebben we de resultaten sneller kunnen verwerken, en kunnen we eveneens zo'n 50.000 euro per verkiezing besparen. Ook de mogelijkheid die we gecreëerd hebben om de competentietest op digitale wijze vanop afstand te kunnen afleggen ervaren we beiden als een vooruitgang in de dienstverlening naar onze leden toe.”

Frederiek: “Wat Olivier aanhaalt is zeker niet te onderschatten. Daarnaast was vanuit mijn eigen professionele interesse het imago van het beroep van syndicus opkrikken één van mijn grootste aandachtspunten. Op basis van onze grote syndicusbevraging was het snel duidelijk dat het al 5 ná 12 was om het beroep van syndicus in de kijker te plaatsen. Het feit dat het beroep van syndicus in 2025 tien jaar op de lijst van Vlaamse knelpuntberoepen staat, bevestigt dit alleen maar. Samen met de federaties CIB en Federia en met de steun van Fonds 323 hebben we een grootschalige imago-campagne kunnen lanceren. Dat deze campagne haar vruchten heeft afgeworpen kunnen we zien aan de cijfers die terug lichtjes in de hoogte gaan. Er zit opnieuw schwing in het beroep en ik hoop dat deze trend zich blijft verderzetten. Dit heeft er eveneens toe geleid dat we besloten hebben om de campagne met een jaar te verlengen. Ook in 2025 kan je dus terecht op de campagnewebsite www.jouw-syndicus.be.”

- **We haalden het daarnet al aan, jullie kwamen op met een heel uitgebreid verkiezingsprogramma. Zijn er bepaalde zaken waarvan jullie nu denken dat er meer in zat?**

Olivier: “Elke legislatuur telt vier jaren. Je kan natuurlijk maar doen wat je kan doen tijdens die periode.

Onderschat ook niet het web waarin een organisatie als het BIV zich bevindt. Er zijn verschillende instanties waar je als Bureau lid mee in aanraking komt, en waarvan je soms onderschat hoeveel invloed zij hebben op een vlotte werking van het BIV. Neem nu bijvoorbeeld de uitbreiding van de kadastrafinder, nog één van mijn paradepaardjes uit onze verkiezingscampagne. We hebben heel hard aan dit dossier gewerkt, maar zijn hierbij tegelijk tegen een muur aangelopen bij de administratieve overheid. Hoe hard de verschillende mensen binnen het BIV hun best ook doen, soms ligt het finaliseren van een bepaald dossier buiten onze macht. Tijdens onze laatste Bureauvergadering is wel naar boven gekomen dat er schot in de zaak komt. Laat ons hopen dat onze opvolgers dit dossier de komende vier jaar rond krijgen.”

Frederiek: “Ik sluit mij hier volledig bij aan. Zeker syndici krijgen te maken met heel veel data en gegevens. Het kluwen van instellingen en organisaties die hier iets in de pap te brokken hebben, is ongelooflijk. Van tijd tot tijd kom je echt tot een complete stilstand. Laat ons hopen dat het licht aan het einde van de tunnel effectief stilaan in zicht komt.”

• **Vanuit de sector heerst al langer de perceptie dat het BIV te ver staat van de werkvloer en dat het meer rekening moet houden met de vastgoedprofessional. Jullie zijn op de hoogte van ins-and-outs van het BIV, wat vinden jullie hiervan?**

Olivier: “Ik begrijp dat volkomen. Een controle- en tuchtorgaan is per definitie niet de meest sexy organisatie die op veel populariteit moet rekenen bij de grote massa. Zoals de vraag het zegt gaat het hierbij om een perceptie. Dat is niet hetzelfde als de werkelijkheid. Eén van de belangrijkste zaken in dit opzicht is een open en aantrekkelijke communicatie hanteren. Onze leden moeten zich aangesproken voelen, en daarbij is de tone of voice van groot belang.”

Frederiek: “Volledig mee eens. Dat, en het humane aspect. We moeten de mensen duidelijk maken dat het BIV niet tegen hen is, maar er ook vóór hen is.”

• **Het was voor jullie beiden een eerste mandaat in het Bureau. Zijn er bepaalde zaken die jullie zijn opgevalen of waaraan jullie zich op voorhand niet aan verwacht hadden?**

Olivier: “Zeker en vast. Bij mij was dat in de eerste plaats de complexiteit en de grootte van de werking van een Instituut zoals het BIV. Als je daar niet actief bij betrokken bent, kan je je geen duidelijk beeld vormen hoe dat in zijn werk gaat. Binnen het BIV zijn er een veertigtal mensen werkzaam, we hebben elfduizend leden, zeventig verkozen en vijftien benoemde mandatarissen, een

federale structuur, verschillende structurele partners, en ga zo maar verder. Ik denk dat je toch een goed half jaar bezig bent voordat je de hele structuur goed en wel begrijpt en op de juiste wijze aanvoelt.”

Frederiek: “Daarnaast zijn dossiers lopende. Je wordt verkozen, maar intussen loopt de werking van het BIV gewoon verder. Je hebt wel wat tijd nodig om je hierin in te werken. Sommige dossiers gaan al enkele jaren terug, er werken verschillende mensen aan, het vraagt wel wat tijd om zoiets in detail te doorgronden. Het is waar wat Olivier zegt. Als je er niet van dichtbij bij betrokken bent, is het vaak niet in te schatten hoe groots zo'n organisatie wel niet is.”

• **Hebben jullie afsluitend nog enkele tips voor de nieuwe Bureauleden?**

Frederiek: “Blijf vooreerst het menselijk aspect hanteren en benadrukken naar de leden toe. Geef daarnaast de mensen die achter de schermen werken het gevoel dat jullie er voor hen zijn. Zij verrichten enorm veel werk en zetten zich blijvend in voor de vastgoedsector in zijn geheel. Het is onze taak hen te stimuleren en de richting van het BIV te bewaken.”

Olivier: “Ik heb twee afsluitende adviezen. Het eerste is evenwichten bewaren. Zorg voor een evenwicht met de medewerkers, met de Franstaligen, met de federaties, onze voogdijminister, en ga zomaar verder. Daarnaast is het onontbeerlijk om aandachtig en goed te luisteren. Luister echt naar wat men je zegt en luister echt naar wat men je vraagt. Als je dit consequent toepast, ben je al een heel eind op weg (knipoogt).”





Nieuwe Bureauleden beginnen met ambitie aan mandaat binnen BIV

“Vastgoedsector naar hoger niveau tillen”

De BIV-verkiezingen liggen ondertussen al enkele maanden achter ons. Ondertussen zijn de nieuwe mandatarissen volop aan de slag en heeft het Bureau -zeg maar het dagelijks bestuur van het BIV- al enkele maanden op de teller staan. Met Patrick Boterbergh als voorzitter en Jan Alleman als tweede ondervoorzitter hebben de Nederlandstaligen twee vertegenwoordigers in het Bureau die gepokt en gemazeld zijn binnen de vastgoedsector. Omdat Jan precies hetzelfde aantal stemmen behaalde als Cedric Lombaert is afgesproken dat er na twee jaar een wissel plaatsvindt binnen het Bureau.

- **Heren, laat ons een keer terugkeren naar 6 december 2024. Hoe tevreden waren jullie over jullie resultaat en lag dat wat in lijn met jullie verwachtingen?**

Patrick: “Uiteraard ben ik meer dan tevreden over mijn verkiezingsresultaat. Zo’n sterk mandaat van de kiezer was wel boven mijn verwachtingen. Natuurlijk mag men hierbij ook niet vergeten dat er voor de eerste keer een verkiezingsprogramma werd gemaakt in samenspraak met de leden van de diverse CIB-afdelingen en beroeps-groepen. Er werd niet alleen aan de vastgoed-bemiddelaar gedacht, maar ook aan de syndicus en rent-meester. Samen met alle verkozen kandidaten zullen we

er alles aan doen om zoveel mogelijk te bereiken, maar een mandaat van vier jaar is sneller voorbij dan je denkt. Ik reken erop dat alle verkozenen meewerken om ons mooi beroep verder te professionaliseren zodat de consument in alle vertrouwen beroep kan doen op de diensten van de vastgoedbemiddelaar, syndicus en/of rentmeester. Ik ben ook ontzettend fier dat voor de eerste keer in 30 jaar alle Kamers ook effectieven hebben binnen de BIV-structuur. Dit creëert meer samen-horigheid en nog meer draagvlak bij het nemen van de juiste beslissingen en het uitstippelen van de toekomstvisie.”

Jan: “Voor mij is het net zozeer een boeiende verkiezings-campagne geweest die al gestart is in augustus vorig jaar met de brainstormdag waar een belangrijke basis gelegd werd voor het verkiezingsprogramma van CIB.”

“We kwamen voor de Nationale Raad met een sterke lijst met zeer gedreven kandidaten, samengesteld vanuit alle provincies. Patrick werd terecht naar voren geschoven als speerpunt. Dat hij het hoogst aantal stemmen zou halen was meer dan waarschijnlijk. Het is toch altijd een spannend moment wanneer de cijfers bekendgemaakt worden, maar voor mezelf kan ik wel zeggen dat ik uiterst tevreden ben met het resultaat. Het lijkt mij ook een waardering voor mijn inzet binnen CIB Kust, de Nationale Raad tijdens de vorige legislatuur en de werkgroepen vastgoedbeheerders binnen het BIV en CIB.”

- **Jullie zijn nu al een tweetal maanden aan de slag binnen het Bureau. Hoe verliepen de eerste weken?**

Patrick: “De eerste weken waren een toffe ervaring en zijn vlot verlopen. Het vorige Bureau heeft echt gezorgd voor een naadloze overgang zodat we sneller onze ambities kunnen waarmaken. De relatie met onze Franstalige Bureauleden is tot op heden perfect en gezien ik bekend sta als een man van het compromis, kijk ik met een positieve blik naar de toekomst. Ik was aangenaam verrast van het enthousiasme en de getoonde inzet van de medewerkers bij onze kennismaking. Het is een positieve vibe waarop we gaan verder werken. Evolutie is voor mij belangrijker dan revolutie.”

Jan: “De eerste weken binnen het Bureau waren zeer aangenaam. De overdracht van het vorige Bureau naar de nieuwe mandatarissen verliep bijzonder constructief. Er werden door de vorige legislatuur al een aantal treinen op de rails gezet en het is nu aan ons om deze treinen te laten bollen. Niettegenstaande ik tijdens de vorige legislatuur deel uitmaakte van de Nationale Raad was ik toch onder de indruk over de inhoud, inzet en manier van werken van het Bureau en de deskundigheid van de medewerkers in het BIV. Ik denk dat we op een positieve manier verder kunnen werken aan het beroep van vastgoedmakelaar.”

- **Waar kijken jullie het meest naar uit de komende vier jaar?**

Jan: “Het BIV is een federaal orgaan van publiek recht, wat betekent dat we ook moeten overeenkomen met de Franstalige collega's. We zijn met een sterk programma gemandateerd en we moeten dit aftoetsen aan de accenten van de Franstalige vastgoedmakelaars. De verstandhouding is goed, de grote werven zijn gelijklopend en er zijn absoluut geen onoverkomelijke twistpunten. We gaan hard werken om de punten van ons

programma af te vinken. Samen met de Kamers gaan we eerst zoeken naar een pragmatische oplossing voor de splitsing van de tuchtwerking tussen de twee tableaux bemiddelaars en syndici, en gelijktijdig zullen we zorgen voor een wetgevend kader om dit principe vast te leggen. Verder willen we werken aan strenge, maar eerlijke toegangseisen en duidelijke deontologische richtlijnen.”

“Cruciaal blijft het beschermen van de consument en het vertrouwen in de sector versterken. En algemeen willen we inzetten op modernisering en digitalisering, zodat de vastgoedmakelaars efficiënter kunnen werken en de sector een modern en positief imago behoudt.”

Patrick: “Ik sluit mij aan bij wat Jan en Cedric (zie verder) aanhalen, ik kan daar eigenlijk niets aan toevoegen. Het is dankzij ons CIB-programma dat het objectief zeer duidelijk, constructief en pragmatisch is. Het is zeer uitdagend, maar we wensen er snel tegenaan te gaan, want de toekomst begint vandaag en niet morgen. Belangrijk hierbij aan te stippen is dat we vanuit het BIV eens durven ‘out of the box’ denken, wat wellicht tot nieuwe inzichten en evoluties zal leiden die de verdere professionalisering van het beroep zullen ten goede komen.”

- **Wanneer gaan jullie binnen vier jaar het gevoel hebben van ‘Missie geslaagd’?**

Jan: “Als we samen met het Bureau, de Nationale Raad, de medewerkers van het BIV en alle stakeholders hebben bijgedragen aan de verdere modernisering van ons beroep. Als de erkenning van ons beroep stevig verankerd blijft en we zowel de federale overheid als Europa hebben overtuigd dat het Beroepsinstituut de beste garantie biedt voor de professionaliteit en kennis van de vastgoedmakelaar én voor de bescherming van de consument.”

Patrick: “Ik kan daar niet veel aan toevoegen. Ik zal pas echt tevreden zijn als het BIV zorgt voor een gelijk speelveld en een gatekeeper is die de vastgoedmakelaar, syndicus en rentmeester bijstaat om een toegevoegde waarde te leveren bij het afhandelen van een vastgoedtransactie. Dit opdat de meest kritische consument zich blijvend geroepen voelt om beroep te doen op de dienstverlening van de vastgoedmakelaar, syndicus of rentmeester. Zo kunnen we ook het marktaandeel van de vastgoedprofessional vergroten.”

Bedankt voor dit gesprek, heren. Namens CIB en de sector wensen we jullie een succesvol en vruchtbaar mandaat toe.

Wissel van de wacht:

Cedric Lombaert

Binnen twee jaar neemt Cedric Lombaert de fakkel over van Jan Alleman als tweede ondervoorzitter binnen het Bureau. "Het verkiezingsresultaat bevestigde dat er binnen onze sector een brede steun is voor een verdere modernisering en professionalisering van ons beroep. Ik ben uiteraard tevreden en heel erg dankbaar voor dit mooie resultaat, maar beschouw dit vooral als een startpunt om echt impact te hebben. De verwachtingen waren hoog en ik ben vastberaden om samen met de Nationale Raad en het Bureau de nodige hervormingen door te voeren", klinkt het vastberaden bij Cedric.

Ook Cedric houdt een goed gevoel over aan zijn eerste maanden binnen het BIV. "De eerste weken waren boeiend en vooral leerrijk, want deze stonden in het teken van het maken van analyses en het uitzetten van prioriteiten. Er is veel werk aan de winkel, maar ik voel een sterke motivatie en gedeelde ambitie binnen het team om samen impact te maken. Uit de verschillende gesprekken en vergaderingen blijkt een grote bereidheid om de sector naar een hoger niveau te tillen en efficiënter te laten functioneren. Ik kijk ernaar uit om effectief verandering te realiseren zoals meer transparantie, digitalisering en professionalisering binnen ons beroep."

Cedric somt daarbij ook een aantal concrete voorbeelden op zoals:

- De hervorming van de tuchtprocedures, zodat de doorlooptijd korter wordt en de proportionaliteit wordt gewaarborgd.
- De herziening van de examens en stagebegeleiding, met een sterke focus op kwaliteit en praktijkgericht leren.
- Een betere ondersteuning van vastgoedmakelaars door heldere regelgeving, digitalisering en transparantie in de sector.



- De strijd tegen illegale praktijkvoering en oneerlijke concurrentie, bijvoorbeeld door misbruik van de term 'vastgoedcoach' en schijnconstructies aan te pakken.
- De verdere professionalisering van de vastgoedsector via opleiding en een doordacht erkenningssysteem voor vormingsverstrekkers.

"Daarnaast wil ik bruggen blijven bouwen tussen collega's, de verschillende actoren en de markt om de positie van de vastgoedmakelaar (bemiddelaars, syndici én rentmeesters) te versterken. Wanneer we binnen vier jaar als team concrete en tastbare verbeteringen hebben gerealiseerd die de positie van de vastgoedmakelaar versterken, zal ik heel tevreden zijn. Als bijvoorbeeld de tuchtwerking efficiënter en evenwichtiger verloopt, als het examen en de stage een duidelijkere kwaliteitsnorm hanteren en als we de digitalisering en administratieve ondersteuning voor vastgoedmakelaars naar een hoger niveau hebben getild, dan mogen we fier zijn. En tot slot, als we kunnen rekenen op een BIV dat dichterbij de makelaars staat, met een transparante en constructieve communicatie, en echt het verschil maakt in hun dagelijkse werking, dan kijk ik als een tevreden mens terug!"

Spotto en VLAIO verbinden ondernemers met vastgoed op Immo Cupido



Succesvolle matchmaking in Aalst

In februari werkte Spotto samen met VLAIO tijdens het evenement 'Immo Cupido' in Aalst. De stad Aalst fungeerde als matchmaker door ondernemers, het lokale bestuur en vastgoedmakelaars samen te brengen. Schepen van Economie Katrien Beulens benadrukt de rol van de stad als cupido: "We zagen een kans om startende ondernemers te koppelen aan de vele beschikbare kleinere panden in onze stad. Deze speelse aanpak werpt duidelijk zijn vruchten af. Je kunt de 'Immo Cupido'-borden nu overal in de stad terugvinden bij leegstaande panden, en meer dan 20 ondernemers hebben zich al aangemeld voor een kennismaking."

Het samenbrengen van alle stakeholders is essentieel voor een succesvolle match, waarbij iemand de eerste stap moet zetten - net als bij een eerste date. Ondernemers gingen niet alleen in gesprek met het lokale bestuur van Aalst, maar ook met lokale vastgoedmakelaars en Spotto in samenwerking met VLAIO.

Digitale matchmaking via Spotto

Net zoals de stad Aalst als matchmaker fungeerde tijdens Immo Cupido, vervult Spotto deze rol digitaal via een online matchingsysteem. Het proces verloopt als volgt: eerst vult de ondernemer een vragenlijst in om de noden en behoeften in kaart te brengen. Vervolgens brengt Spotto de partijen samen voor een eerste contact en worden de vragen van de ondernemer beantwoord. De kracht van het platform ligt in het verlagen van de drempel door persoonlijke begeleiding.

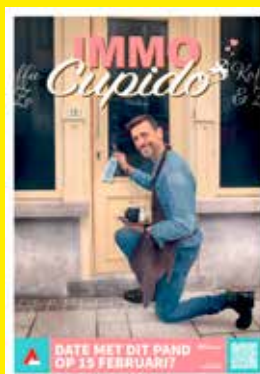
Flexibiliteit en maatwerk

Hoe sneller een ondernemer in contact komt met een bedrijfsmakelaar, hoe sneller er een match met een geschikt pand kan worden gevonden. Het zichtbare aanbod weerspiegelt niet altijd alle mogelijkheden, vertelde een lokale vastgoedmakelaar. Ondernemers

gaven aan dat ze op zoek zijn naar flexibele panden die kunnen meegroeien met hun start-up. De makelaars reageerden hierop dat er eigenaars zijn die openstaan voor pop-upcontracten en flexibiliteit. Het starten van een dialoog is echter essentieel om tot de juiste oplossing voor de ondernemer te komen.

What's next

Steden en gemeenten zijn een cruciale schakel in het verstrekken van kwaliteitsvol advies over bedrijfsruimte aan ondernemers. Daarom zijn evenementen zoals deze in Aalst zo waardevol voor zowel lokale besturen als vastgoedmakelaars. Houd Spotto bedrijfsvastgoed in de gaten voor aankondigingen over de volgende evenementen in steden zoals Antwerpen, Gent, Kortrijk en Leuven.



Spotto



Willem Degal
Vastgoedkantoor Lissens



“ Smartbid geeft ons de mogelijkheid om **transparantie** en **vertrouwen** centraal te stellen in het verkoopproces, terwijl wij ons kunnen blijven richten op de **persoonlijke aanpak** die ons familiebedrijf kenmerkt. ”



smartbid



powered by
RealSmart

Werk jij al met SmartBid?

Met de SmartBid biedingsprocedures heb je alles in huis voor een succesvolle verkoop. Voor meer info over aan de slag gaan met SmartBid, ga naar realsmart.be/smartbid.



In de kijker

Huurspecial

No-shows bij verhuur: de stille crisis op de vastgoedmarkt

Alsof er nog niet voldoende speelt op de huurmarkt, bestaat er iets zoals 'de no-show'. Een tendens die van kwaad naar erger gaat. Enkel in een utopische wereld is en blijft het een onbekend begrip voor de vastgoedmakelaar. Hoe ervaren CIB-leden dit? En hoe kan je hier best op anticiperen? Het zijn vragen die werden gesteld in het forum in onze CIB Community app. Gezien de acute problematiek en de relevantie voor onze volledige community, gaan we graag dieper in op dit topic. We gaan in gesprek met Annouck Truyens (Truyens Vastgoed), Dietger Van Steertegem (Living Stone) en Yves Deleyn (Immo Yves).

BIJ WIE POLSTEN WE?



Annouck Truyens

Truyens Vastgoed



Dietger Van Steertegem

Living Stone



Yves Deleyn

Immo Yves

- Hoe ervaren jullie de tendens van no-shows bij huurpanden?

Annouck: "No-shows zijn een steeds vaker voorkomend probleem, zeker in de huidige huurmarkt waar de vraag groter is dan het aanbod. Het is niet alleen zonde van de tijd, maar het scheidt ook een gevoel van respectloosheid tegenover de gemaakte afspraken."

Yves: "Naar mijn ondervinden zijn no-shows sinds twee jaar verdubbeld."

Dietger: "Het is een uitdaging in de vastgoedsector, maar ze bieden tegelijkertijd een kans om processen verder te verfijnen en nog gericht te werken."

- Hoe is de verhouding procentueel gezien tijdens een bezochtdag?

Annouck: "Op een doorsnee bezochtdag merk ik dat 20-30% van de geïnteresseerden niet opdaagt zonder vooraf te verwittigen. Bij bepaalde panden of doelgroepen kan dit zelfs oplopen tot 50%."

Dietger: "Bij ons komt ook gemiddeld 50% van de ingeschreven kandidaten langs. Dit percentage varieert wel wat per regio, met hogere no-show percentages in sommige stedelijke gebieden."

Yves: "Wij zitten in onze regio op ongeveer 40-45% no-shows, maar het wordt er op heden ook niet beter op."



“Laten we ook in eigen boezem kijken: groepsbezoeken geven de indruk dat er altijd voldoende kandidaten aanwezig zullen zijn en dat afzeggen dus eigenlijk niet nodig is.”

Dietger Van Steertegem

• Zie je een evolutie in deze tendens?

Annouck: “Helaas wel. No-shows lijken frequenter te worden, mogelijk door de drukte in het dagelijkse leven of doordat afspraken minder persoonlijk voelen in onze gedigitaliseerde wereld. Ik merk ook dat de vraag in het lagere segment van de huurmarkt sterk toeneemt. Hierdoor zien we steeds vaker ‘standaardgezinnen’ met twee inkomens toetreden tot de huurmarkt en zo wordt de druk op de markt steeds groter. Voor het laatste appartement dat ik te huur had, ontving ik meer dan 50 e-mailverzoeken en talloze telefoontjes van kandidaat-huurders die hetzelfde appartement wilden huren. Velen van hen waren al lang op zoek naar een betaalbare woonst. Deze verschuiving wijst op een bredere structurele uitdaging. Ergens koester ik de hoop dat de overheid hierin een ondersteunende rol kan spelen. Denk bijvoorbeeld aan maatregelen die betaalbaar wonen stimuleren, zoals subsidies voor verhuurders die woningen kwalitatief en betaalbaar houden, of initiatieven die zowel huurders als verhuurders beter ondersteunen.”

Dietger: “Doorheen de jaren is er een toename in het aantal aanvragen voor afspraken en bezichtigingen, wat wijst op een sterke en dynamische huurmarkt. Met deze toename van het aantal bezoekaanvragen komt tevens de toename van het aantal no-shows. De vastgoedsector en vastgoedmakelaars kunnen hierbij ook in eigen boezem kijken. Zo organiseren vele makelaars groepsbezoeken (net als wij) omdat er veel no-shows zijn. Toch krijgen kandidaten hierdoor de indruk dat er altijd voldoende kandidaten aanwezig zijn en afzeggen dus eigenlijk niet nodig is.”

• Dus we kunnen concluderen dat er een helder verband is tussen een oververhitte huurmarkt en het aantal no-shows?

Yves: “Ja, zeker. De oververhitte huurmarkt zorgt ervoor dat kandidaten zich aanmelden voor alle mogelijke bezoekmomenten en van zodra dat ze een gunstig pand hebben gevonden, happen ze toe en komen ze niet meer naar de andere bezoeken. Jammer genoeg zorgt dat er ook voor dat het voor sommige kandidaten niet veel uitmaakt wat ze huren, als ze maar een pand hebben. Sommigen lopen één minuut rond en het is al in orde voor hen. Dit is natuurlijk ook geen gewenste evolutie.”

Dietger: “Er is geen simpel verband aan te duiden tussen een oververhitte huurmarkt en het aantal no-shows. Net zoals er ook geen makkelijke oplossing is voor het verminderen van het aantal no-shows. Volgens mij zijn er wel enkele belangrijke factoren die hiervoor wat duiding nodig hebben. In een krappe huurmarkt melden woningzoekenden zich vaak aan voor meerdere bezichtigingen tegelijk om hun kansen te vergroten, zoals Yves ook aankaart. De zenuwachtigheid die je leest in de pers vertaalt zich zeker naar de kandidaten. Een kandidaat die zich slechts inschrijft voor één pand behoort tot het verleden. Hierdoor kan het voorkomen dat ze kijken welke afspraken ze kunnen krijgen (op vele plaatsen al overvol) en dus overal toezeggen op de mogelijkheden die hen aangeboden worden, ook al past het mogelijks niet in de agenda. Afhaken zonder verwittigen bij minder aantrekkelijke opties of simpelweg geen tijd hebben om overal op te komen dagen zou dus zeker ook een verklaring kunnen zijn. Een oververhitte markt zorgt dus wel voor meer no-shows, maar is zeker niet de enige reden.”

• Vraag je om feedback wanneer een kandidaat niet is komen opdagen?

Annouck: “Ja, ik neem meestal contact op om te achterhalen waarom iemand niet aanwezig was. De meest voorkomende redenen zijn ‘Oeps, vergeten’ of ‘Sorry, het was te druk’ of ‘Ik heb al iets anders gevonden’.”

Dietger: “In een oververhitte huurmarkt hebben makelaars vaak geen tijd om actief feedback te vragen aan kandidaten die niet zijn komen opdagen. De hoge vraag naar huurwoningen betekent dat bezichtigingen snel op elkaar volgen. Hierdoor is het in de praktijk meestal onmogelijk om systematisch feedback te verzamelen over no-shows.”

Yves: “Wij doen dit niet meer, gezien mensen vaak met de meest uiteenlopende uitvluchten komen of ze hun telefoon zelfs niet eens opnemen. Het is dan ook vermoeiend en weinig motiverend om een ganse achterloop te organiseren, om dan maar een flauw excuus te ontvangen. Diegenen die zelf actie ondernemen en ons bellen dat ze niet kunnen komen, proberen we wel aan een nieuw bezoekmoment te helpen.”

Welke acties onderneem je vandaag al om no-shows in te perken?

Dietger:

- ✓ **Online afsprakenbeheer:** Kandidaten kunnen eenvoudig een afspraak inplannen via onze website. Dit verlaagt de drempel voor geïnteresseerden en bespaart ons tijd.
- ✓ **Geautomatiseerde herinneringen:** Huurders ontvangen een e-mail op de dag van hun afspraak met een vriendelijke herinnering. Meer en gemakkelijkere mogelijkheden om eenvoudig te annuleren of te verplaatsen zullen in de toekomst een oplossing kunnen bieden.
- ✓ **Voorafgaand contact bij kleinere groepen:** Bij bezichtigingen met minder dan drie kandidaten bellen we vooraf om te bevestigen, zodat we verrassingen vermijden.

- **Zie je mogelijkheden om hierop te anticiperen of heb je hier niet echt vat op?**

Annouck: "Er is zeker enige ruimte om hierop te anticiperen. Zo stuur ik altijd een bevestiging van de afspraak en bij afspraken die verder in de toekomst liggen een herinnering. Dat zorgt voor meer betrokkenheid, al blijft het absoluut geen garantie. Helaas is en blijft flexibiliteit key bij het inplannen van bezoekenmomenten. Vaak plan ik deze op late namiddagen of op zaterdag in. Maar ook hier zijn grenzen aan, zowel voor de huidige bewoners als voor mezelf - als partner en mama. Het is niet altijd haalbaar om alles naar de avonden of weekenden te verschuiven."

Dietger: "Flexibiliteit is inderdaad essentieel. Door kandidaten de mogelijkheid te geven om eenvoudig hun afspraak te verplaatsen of te annuleren en de mogelijkheid om feedback mee te geven waarom men annuleert, stimuleren we verantwoordelijk gedrag en verhogen we de opkomstpercentages. Vaak komen no-shows nu ook eenmaal door onvoorziene of last-minute wijzigingen in de agenda van kandidaten."

- **Werk je met een soort blacklist voor no-shows?**

Annouck: "Nee, ik hanteer geen blacklist. Het zou mensen kunnen afschrikken, en vaak hebben no-shows ook begrijpelijke redenen. Ik houd wel intern notities bij over herhaalde no-shows. Kandidaten die achteraf contact opnemen om hun afwezigheid te verklaren, waardeer ik. Dat toont respect en betrokkenheid."

Dietger: "Op dit moment niet. In plaats daarvan werken we proactief: we nodigen altijd voldoende geïnteresseerden uit, rekening houdend met de opkomstpercentages, zodat we weten dat er een mooie opkomst zal zijn. Dit helpt om bezoekenmomenten efficiënt in te plannen. Tegelijk werken we ook liever met een positieve lijst in plaats van een zwarte lijst! Zo willen we werken met een betrouwbaarheidsbadge voor kandidaten die afspraken nakomen. Dit belooft correct gedrag en motiveert huurders om verantwoord met hun boekingen om te gaan."



"Ik merk vaak dat zelfs de basisinformatie, zoals foto's, niet altijd bekeken wordt. Dit wijst op impulsief gedrag bij het plannen van afspraken alsook het groeiende tekort op de huurmarkt."

Annouck Truyens

Yves: "Een blacklist opstellen wordt op heden nog niet gedaan bij ons, daar er nog steeds meer vraag dan aanbod is. Wie bepaalt de criteria hiervoor? Wanneer is het acceptabel om iemand op zo'n lijst te plaatsen? Wij werken ook met een vast bezoekenmoment, zodat het altijd de moeite is om naar het adres te gaan en de bezoeken te laten plaatsvinden."

- **Wanneer we AI raadplegen om een oplossing te bieden, zoals virtuele rondleidingen, maak je hier gebruik van?**

Annouck: "Momenteel bied ik nog geen virtuele rondleidingen aan, maar ik maak wel gebruik van korte video's op sociale media. Dat geeft geïnteresseerden al een eerste indruk van een pand. Toch merk ik vaak dat zelfs de basisinformatie, zoals foto's, niet altijd bekeken wordt! Dit kan te maken hebben met impulsief gedrag bij het plannen van afspraken alsook het groeiende tekort op de huurmarkt."

Dietger: “Ja, sinds Covid maken we gebruik van virtuele rondleidingen. Dit is een geweldige manier om kandidaten een realistisch beeld van een pand te geven, wat zorgt voor beter geïnformeerde bezoekers. Hoewel het niet direct het aantal no-shows vermindert, draagt het wel bij tot een efficiënter verhuurproces en een betere ervaring voor zowel kandidaat-huurders als verhuurders.”

Yves: “Ik maak nog geen gebruik van AI hierin, voornamelijk omdat ik me nog niet heb kunnen verdiepen in deze materie. Al blijf ik wel van mening dat we onze job persoonlijk moeten houden en niet te veel door AI moeten laten overnemen.”

• **Denk je dat het aantal no-shows gereduceerd zou kunnen worden met een reserveringskost?**

Annouck: “Ik denk dat dit zeker kan helpen, al zie ik ook risico's, zoals het ontmoedigen van kandidaten met een kleiner budget. Een mogelijke oplossing is om de kost terug te betalen na het bezoek, zodat de drempel laag blijft, maar de betrokkenheid wordt vergroot. Denk bijvoorbeeld aan de medische sector: als je daar laattijdig afmeldt of niet opdaagt, wordt het consult aangerekend. Op die manier krijg je meer serieuze geïnteresseerden die bewust omgaan met hun afspraken.”

Dietger: “Dit is een interessante optie, maar we streven naar een laagdrempelige en gastvrije aanpak. Een reserveringskost zou extra administratieve stappen met zich meebrengen en mogelijk tot discussies leiden. Daarom richten we ons liever op andere methoden om de betrokkenheid van huurders te verhogen.”

Yves: “Ik sluit me aan bij Annouck en Dietger. Bijkomend ook, als een ander kantoor uit de buurt het niet doet, kan dit al snel ‘slechte reclame’ opleveren voor diegene die het wel vraagt.”



“Een reserveringskost aanrekenen? Dat kan al snel slechte reclame opleveren als een kantoor in de buurt het niet aanrekenet.”

Yves Deleyn

• **Hoe kunnen vastgoedmakelaars onderling samenwerken om no-shows aan te pakken?**

Annouck: “Het lijkt me wel interessant om een werking uit te denken onder alle makelaars om de bezoeken beter te plannen. Bijvoorbeeld door gezamenlijke afspraken rond reserveringskosten, pre-screening, of bewustwordingscampagnes op te zetten. Wie weet kan CIB ons hierin ondersteunen?”

Dietger: “Het zou inderdaad interessant zijn als er vanuit de sector richtlijnen of samenwerkingsverbanden komen die transparantie bevorderen en het proces voor zowel huurders als verhuurders optimaliseren. Al blijft elk vastgoedkantoor op zijn eigen manier werken en lijkt me een samenwerking tussen makelaars moeilijk om dit probleem aan te pakken.”

Bedankt om jullie inzichten te delen met ons.

Welke acties zie je in de toekomst als gewenst en/of noodzakelijk als de situatie er niet beter op wordt?

Annouck:

- ✓ **Pre-screening:** Het vooraf opvragen van extra informatie bij kandidaten. Hoewel dit gebonden is aan regelgeving, kan het helpen om afspraken efficiënter te maken. Het heeft namelijk geen zin om een bezoek in te plannen met kandidaten waar het budget het niet toelaat om de woning te huren.
- ✓ **Digitale tools:** Geautomatiseerde planningssystemen die herinneringen sturen en dubbele boekingen voorkomen. Eventueel gekoppeld aan een terugbetaalbare reserveringskost.
- ✓ **Bewustwording:** Kandidaten informeren over de impact van no-shows, zowel op de makelaar als op andere geïnteresseerden. Hoewel dit een bredere uitdaging is die ook in andere sectoren speelt, kan bewustwording bijdragen aan meer respect voor gemaakte afspraken.

Storm op de Vlaamse huurmarkt: aanbodtekort duwt prijzen omhoog

De Vlaamse huurmarkt kampt met een ongeziene krapte. De Huurbarometer 2024, een diepgaande analyse van de huurmarkt door CIB en Korfine, toont een scherpe daling van het aantal huurcontracten (-16% tegenover 2023) en een stijging van de huurprijzen voor alle woningtypes (+6%). Nog een vaststelling: het tekort aan huurwoningen doet zich nu in heel Vlaanderen voor en niet alleen meer in de steden.

“De Huurbarometer 2024 bevestigt het absolute kernprobleem vandaag op de huurmarkt: een tekort aan aanbod”, zegt directeur communicatie CIB Kristophe Thijs. “De vraag naar huurwoningen is nog nooit zo groot geweest. Meer dan 100 kandidaten per pand is geen uitzondering meer. Mensen stellen zich kandidaat voor meerdere woningen tegelijk, vaak zonder rekening te houden met hun budget. Sommige kandidaten willen of eisen zelfs een woning te huren zonder deze vooraf te bezichtigen. Dit illustreert de ernst van de situatie. Er raast momenteel een perfecte storm op de huurmarkt en die moet dringend worden aangepakt.”

Historisch laag aantal nieuwe verhuringen

Het tekort aan huurwoningen doet zich bovendien niet enkel meer in de steden voor, maar in heel Vlaanderen.

De cijfers van de Huurbarometer tonen voor het eerst minder dan 50.000 nieuwe verhuringen in Vlaanderen. In normale jaren ligt dat aantal altijd boven de 55.000. In vergelijking met 2023 gaat het om 16% minder huurcontracten.

“Vastgoedkantoren zien het aantal opzeggingen van huurcontracten sterk afnemen”, bevestigt Patrick Boterbergh, CEO van Korfine. “Huurders blijven langer in hun woning omdat een nieuwe vinden bijzonder moeilijk is. Ze kunnen bovendien minder snel de stap naar de koopmarkt zetten. Deze combinatie zorgt voor minder dynamiek op de markt. Die komt steeds meer tot stilstand. Bij Korfine zien we de gemiddelde duur van een huurcontract hierdoor stevig toenemen: van gemiddeld 2,5 jaar in 2019 naar 3,9 jaar in 2024.”

Facts & figures over de vastgoedsector

Op de CIB website vind je nu een aparte pagina met sectorinzichten. Hier verzamelen we belangrijke feiten en cijfers over de vastgoedsector. We belichten onder andere

- **Syndic:** aandeel appartementen per gemeente, ouderdom van appartementsgebouwen en evolutie van het aantal syndici
- **Koopmarkt:** mediaanprijzen van woningen
- **Vakantieverhuur:** aantal vakantiewoningen per kustgemeente en aantal aankomsten en overnachtingen in vakantiewoningen aan de Kust

- **Huurmarkt:** kerngegevens uit de Huurbarometer, waaronder de gemiddelde huurprijzen per gemeente in Vlaanderen en Brussel

Kortom, een must voor wie een helder overzicht van de vastgoedsector wil. De gegevens worden regelmatig geactualiseerd.

www.cib.be/sector-inzichten-overzicht



Huurprijzen stijgen sneller dan inflatie

Er gaapt een grote kloof tussen vraag en aanbod. Voor het eerst in lange tijd weerspiegelt zich dat in de prijsevolutie. Tot en met 2023 volgden de huurprijzen het tempo van de inflatie, met een lichte vertraging. De Huurbarometer illustreert dit aan de hand van een appartement dat in 2018 werd verhuurd voor €690 per maand. Bij volledige indexatie zou de huurprijs in 2023 €818 bedragen. De gemiddelde huurprijs voor een nieuw huurcontract in 2023 bedroeg €822. Het verschil tussen beiden is quasi nihil. Dat bewijst dat de huurprijzen tot en met 2023 gelijk evolueerden met de inflatie.

“In 2024 hadden we een vertraging verwacht in de stijging van de huurprijzen. Die is er echter slechts vrij beperkt gekomen”, zegt Kristophe Thijs. De gemiddelde prijzen namen tegenover 2023 toe met 6,1% tot 922€. Alle woningtypes namen quasi gelijk toe in prijs, met weinig

verschil tussen huurhuizen en appartementen. De percentages zitten telkens rond die 6%. Tegenover een toename van 6,6% in 2023 - toen mede door de inflatie - is dat slechts een kleine tempering.

In 2024 stegen de huurprijzen wel meer dan de inflatie. De gemiddelde huurprijs voor een appartement bedroeg 870€. Maken we terug de vergelijking met een huurcontract uit 2018, dat volledig wordt geïndexeerd, dan zien we dat de huurprijs daarvan in 2024 zou uitkomen op €849,5. Kristophe Thijs: “Enige logische verklaring voor deze trendbreuk ligt in de toenemende kloof tussen vraag en aanbod. Verhuurders zetten hun panden soms iets hoger op de markt, rekening houdend met de grote vraag.” Net zoals in 2022 en 2023 zijn er sterkere prijsstijgingen bij de kleine en goedkoopste woningtypes: de studio's en domiciliekamers. Concurrentie met studenten speelt hierbij een ontegensprekelijke rol.

Evolutie huurprijzen per woningtype (gemiddelde prijs, in euro's)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Gemiddelde Rijhuizen	771	782	809	841	886	939	996
Halfopen	842	860	901	935	978	1.048	1.108
Vrijstaand	940	978	1.013	1.053	1.115	1.174	1.244
Appartementen	690	707	723	742	774	822	870
Studio's	476	488	493	476	523	590	635
Kamers	353	390	412	406	441	499	548
Alle woningtypes	726	744	761	778	816	869	922

Bron: Huurbarometer CIB-Korfine

Centrumsteden versus rest van Vlaanderen

De krapte op de huurmarkt doet zich nu in heel Vlaanderen voor en niet langer voornamelijk in de steden. De Huurbarometer 2024 brengt voor het eerst cijfers over de huurmarkt in de agglomeraties van de 13 Vlaamse centrumsteden, dus deelgemeenten inbegrepen, versus de rest van Vlaanderen. De krapte blijkt er nog nijpender:

- Het aantal nieuwe huurcontracten daalde met **17,5%** in de centrumsteden, tegenover **14,2%** in de rest van Vlaanderen.
- De huurprijzen voor appartementen stegen met **6,4%** in de centrumsteden, tegenover **5,8%** daarbuiten.
- In de centrumsteden bedroeg de gemiddelde huurprijs voor een appartement **€927**, terwijl dit in de rest van Vlaanderen **€860** was.

Deze trend onderstreept dat de druk op de huurmarkt sterker voelbaar blijft in stedelijke gebieden.

Vlaams-Brabant blijft duurste provincie, Leuven duurste stad

De provinciale verschillen blijven aanzienlijk. Vlaams-Brabant blijft de duurste provincie met een gemiddelde huurprijs boven de €1.000 voor een appartement. Antwerpen overschrijdt de €900-grens, en in geen enkele provincie ligt de gemiddelde huurprijs nog onder de €800.

Doorgaans zijn er gelijkaardige prijsstijgingen in de provincies en nemen de prijzen in de goedkoopste provincies soms sneller toe, maar in 2024 was dat anders. De duurste provincie was ook de sterkste stijger. In West-Vlaanderen - traditioneel de goedkoopste provincie - namen de prijzen het minst toe.

“Deze vaststelling illustreert dat de prijsstijgingen - meer dan andere jaren - gedreven worden door de specifieke omstandigheden op de huurmarkt, eerder dan algemene economische trends. De kloof tussen vraag en aanbod heeft ontegensprekelijk een impact”, aldus Kristophe Thijs.

IN DE KIJKER

Kijken we naar de centrumsteden, dan zien we dat Leuven de duurste centrumstad blijft. In 2023 nam Leuven de leiderspositie van Antwerpen over, met de sterkst gestegen gemiddelde huurprijs van alle centrumsteden: een toename met €130 of 14,8%. Ook in 2024 stegen de prijzen er met meer dan 10%. In andere centrumsteden zien we lagere prijsstijgingen, in veel stadscentra zelfs onder de 5%.



Overheid belooft maatregelen

De centrale oproep van CIB naar aanleiding van de nieuwste Huurbarometer luidt: er moeten dringend extra huurwoningen bijkomen. Vlaams minister van Wonen Melissa Depraetere (Vooruit) is het daarmee eens. De minister belooft actie: ze wil meer aanbod creëren en ingrijpen op de prijzen zelf.

"We hebben een historisch bedrag van zes miljard euro vrijgemaakt om de volgende jaren extra veel sociale woningen te bouwen. Mensen die in een sociale woning zouden moeten zitten, komen nu terecht op de private huurmarkt, waardoor de vraag alleen maar stijgt. We willen de private huurmarkt ontlasten op die manier."

"Daarnaast grijpen we ook in op de prijs zelf. Verhuurders van slecht geïsoleerde woningen zullen hun prijzen vanaf 2028 niet meer mogen indexeren. En we breiden het systeem van budgethuur, waarbij woningen worden verhuurd onder de marktprijs, verder uit."

Betaalbaar wonen wordt dé uitdaging voor de nieuwe Brusselse regering

De Brusselse huurprijzen stegen in 2024 met gemiddeld 5%, een vertraging ten opzichte van de bijna 10% stijging in 2023. De gemiddelde huurprijs voor nieuwe contracten bedroeg €1.321 per maand, terwijl de mediaanprijs €1.180 bereikte, een stijging van 7,3%. Appartementen domineren de huurmarkt, goed voor bijna 90% van de verhuringen. Sint-Pieters-Woluwe blijft de duurste gemeente, terwijl in Ganshoren, Jette en Anderlecht de gemiddelde huurprijs nog onder de €1.000 ligt.

Ondanks de stijgende vraag daalde het aantal nieuw afgesloten huurcontracten met 10%. De huurmarkt kampt met een structureel tekort aan betaalbare woningen, wat de prijzen verder opdrijft. Vooral rijhuizen werden duurder, met een prijsstijging van 20% in 2024, wat deels een correctie is op de daling in 2022.

"Er is dringend nood aan een omslag in het beleid, om investeerders en verhuurders de hand te reiken in plaats van hen te ontmoedigen", zegt Kristophe Thijs. Overregulering en een negatief investeringsklimaat schrikken investeerders af, wat het aanbod doet slinken. Het wintermoratorium, het

voorkeurrecht van de zittende huurder en extra administratieve verplichtingen maken de markt minder aantrekkelijk voor verhuurders. Er is ook geen steun voor investeringen die de komende jaren hard nodig zijn, zowel in bijkomend aanbod als in renovatie van het bestaande patrimonium.

Politieke voorstellen zoals huurprijsregulering wekken zorgen bij verhuurders, die vrezen voor verdere beperkingen. Zonder stimulerende maatregelen zal de druk op de huurmarkt blijven toenemen, waardoor betaalbaar wonen een steeds grotere uitdaging wordt voor de nieuwe Brusselse regering.

Bemeubelde verhuur: een markt in beweging

Twee ervaren vastgoedexperts delen hun inzichten over de markt van bemeubelde verhuur: Ann Moerman van Provas, een vastgoedadviseur gespecialiseerd in verhuur in Antwerpen, en Guillaume Dubucq van Skyline Renting Services, actief in zowel Brussel als Antwerpen.



Vraag en aanbod

“Er is een toenemende vraag naar bemeubelde huur, al komt dit vaak in golven. Zo zijn er momenteel veel Italiaanse expats die een woning zoeken in Antwerpen vanwege het Oosterweel-project”, zegt vastgoedadviseur Ann. “Het aanbod groeit echter trager, vooral door de complexiteit rond bouwvergunningen”, verklaart vastgoedmakelaar Guillaume.

Focus op grootsteden

De vraag naar bemeubelde verhuur concentreert zich vooral in grootsteden zoals Brussel en Antwerpen. Brussel trekt expats aan via de EU-instellingen de NAVO, Antwerpen via de haven. In beide steden betreft het voornamelijk appartementen — Brussel heeft zelfs meer appartementen dan huizen in het aanbod. De voornaamste doelgroep bestaat uit expats, die hun huisvesting ofwel zelf regelen (soms via een relocation agency die makelaars contacteert), ofwel via hun werkgever of organisatie een woning toegewezen krijgen.

Uitdagingen voor makelaars

“In Brussel is er nauwelijks leegstand door het grote aantal aanvragen”, zegt Guillaume. “In Antwerpen merken ze op dat er meerdere bezoeken nodig zijn bij ongemeubelde verhuring, waardoor de

doorlooptijd van de tehuurstelling iets langer is doch zonder leegstand voor de verhuurder. Dit omdat de doelgroep voor gemeubelde verhuur kleiner blijft dan bij ongemeubelde verhuur”, verklaart Ann.

De bemiddelingsopdracht verschilt niet wezenlijk van een klassiek onbemeubeld pand, al neemt de plaatsbeschrijving meer tijd in beslag. De begeleiding van de huurder is wel intensiever omdat de makelaar vaak het eerste aanspreekpunt is voor internationale huurders. Dit betekent meer vragen, ook niet-vastgoedgerelateerd, waarbij je hen naar de juiste instanties doorverwijst. Bij rentmeesterschap is er meer begeleiding nodig voor vervangingen door slijtage of gebruikersproblemen.

Contractduur en rendement

“Bij bemeubelde verhuur geven huurders de voorkeur aan kortere contracten, meestal één jaar”, zegt Ann. Dit geeft mentale rust omdat ze niet langdurig vastzitten, al verlengt 95% van de verhuurders het contract merkt Guillaume.

“Voor eigenaars is het belangrijkste voordeel het rendement, dankzij de standaardvoorzieningen in het appartement. De meerprijs hangt af van de kwaliteit van de meubels en de totaliteit van de voorzieningen, van wasmachine tot keukengerief. Expats hebben vaak een hoger loon en soms betaalt de werkgever de huur”, zegt Guillaume.

Verhuurspecialist Ann raadt niet standaard aan om een pand gemeubeld te verhuren, eerder afhankelijk van het profiel van de verhuurder en het type van verhuur dat zij voor ogen hebben. “Doorgaans zoekt het cliënteel bij Provas naar een zorgeloos verhuurtraject en bij gemeubelde verhuur is het belangrijk dat verhuurders op de hoogte zijn dat dit type verhuur iets meer opvolging vraagt.” Guillaume daarentegen is met Skyline Renting Services gespecialiseerd in het begeleiden van expats, waarbij de bemeubeling juist aansluit bij de vraag van de doelgroep.

Rentmeesterschap als waardebehouder: hoe goed beheer het verschil maakt

Rentmeesterschap zit in de lift! Een rentmeester doet veel meer dan huur innen en administratieve taken afhandelen. Hij of zij heeft ook een cruciale rol als waardebehouder en waakt over de financiële, technische en administratieve gezondheid van een pand. Een woning of appartement goed beheren, betekent dat het niet alleen functioneel maar ook aantrekkelijk en rendabel blijft op lange termijn.

Maar hoe zorg je ervoor dat vastgoed niet in waarde daalt? In de opleiding 'Rentmeesterschap als waardebehouder' leert **Rani Verschaeve**, rentmeester en teamleader bij **Rencura**, jou hoe je als vastgoedprofessional strategisch kan omgaan met onderhoud, huurbeheer en administratieve processen om vastgoed optimaal te beheren.

- **Wat maakt een goede rentmeester?**

Onze docente Rani zet enkele karakteristieken op een rijtje.

Sterke communicatieve skills

Rani: "Als rentmeester ben je dagelijks de brugfiguur tussen verhuurders, huurders, syndici en leveranciers. Je zal je communicatiestijl telkens moeten aanpassen aan de

partij en het type persoon waarmee je samenwerkt. Ook is het jouw taak om te zorgen dat de interne communicatie tussen die partijen gesmeerd loopt. Duidelijke en respectvolle communicatie voorkomt misverstanden en zorgt ervoor dat beslissingen vlot worden uitgevoerd."

Geduld en empathie

Rani: "Vastgoedbeheer is een werk van lange adem. Onderhoudsproblemen slepen soms aan, dossiers kunnen vastzitten bij verzekeraars of overheden, en huurders zijn niet altijd even nauwgezet. Een rentmeester moet empathisch zijn, maar ook consequent opvolgen en niet loslaten tot een oplossing gevonden is."



Punctualiteit en precisie

Rani: "Of het nu gaat om huurcontracten, onderhoudsverlagen of rappelprocedures: slordigheid kan zware gevolgen hebben. Een vergeten controle kan leiden tot schade, een gemiste betaling kan een kettingreactie veroorzaken. Een rentmeester moet van nature punctueel zijn en moet graag gestructureerd werken."

• Hoe zorg je voor waardebehoud?

Een rentmeester is de eerste verdedigingslijn tegen waardeverlies van vastgoed. Dit gebeurt op drie manieren:

Preventief onderhoud en schadebeperking

Rani: "Veel huurdersgerelateerde schade is het gevolg van onzorgvuldig gebruik of nalatigheid. Huurders weten vaak niet welke onderhoudsverplichtingen ze hebben. Door hen actief te herinneren aan periodieke controles, voorkom je dure herstellingen. Enkele voorbeelden zijn de cv-ketel en verwarmingsinstallatie, waarbij tweejaarlijkse controle verplicht is, maar vaak vergeten wordt. Verder heb je ook het onderhoud van ventilatiesystemen en dakgoten, waarmee je dure structurele schade kan voorkomen. Ten slotte maak je best goede afspraken over wie verantwoordelijkheid is voor de tuin, het zwembad en de regenputten."

Correcte opvolging bij huurderswissels

Rani: "Bij een huurderswissel is er bijna altijd schade, hoe klein ook. Het risico? Kleine gebreken stapelen zich op waardoor het pand langzaam maar zeker in waarde daalt. Panden die bij elke huurderswissel goed worden opgefrist, blijven aantrekkelijker en trekken dus kwalitatieve huurders aan. Als ik hierbij drie tips mag geven, dan zijn het deze:

- Laat je schade herstellen voor een nieuwe huurder in het pand trekt;
- Maak duidelijke afspraken over de verantwoordelijkheden van huurder en verhuurder;
- Hou een gedetailleerd plaatsbeschrijvingsdossier bij."

Slimme investeringen op het juiste moment

Rani: "Soms moet je een eigenaar overtuigen om te investeren in het pand, zelfs als dat niet wettelijk verplicht is. Een badkamer die geregeld lekkages vertoont? Een volledige vernieuwing kan goedkoper zijn dan jarenlang kleine herstellingen. Een vloer die slijtage vertoont? Nieuwe vloerbekleding verhoogt de verhuurbaarheid van een pand. Als rentmeester heb je een adviserende rol: je weegt rendement af tegenover investeringen en helpt eigenaars om hun pand toekomstbestendig te maken."

• Technisch en administratief beheer: de kern van het rentmeesterschap

In de opleiding leer je welke taken cruciaal zijn voor **een vlot en efficiënt vastgoedbeheer**. We maken het

onderscheid tussen de verschillende elementen van het technisch en het administratief beheer.

Technisch beheer

- Hoe zorg je ervoor dat de periodieke onderhouden gerespecteerd worden door de huurder?
- Hoe sluit je partnerships met betrouwbare en kwaliteitsgerichte leveranciers en aannemers?
- Over welke technische kennis moet je beschikken voor het beheer van je panden?

Administratief beheer

- Hoe volg je huurbetalingen, rappels en de financiën correct op?
- Hoe bouw je een waterdicht dossier op en welke documenten zijn hierbij cruciaal?
- Hoe documenteer je alle informatie, updates, etc. en welke softwarepakketten kan je hiervoor gebruiken?

Lijkt het rentmeesterschap iets voor jou?

Ontdek het bij VIVO!

Een goede rentmeester zorgt ervoor dat eigenaars geen onverwachte kosten hebben en dat hun vastgoedportefeuille een stabiele investering blijft. Wil jij je verdiepen in alle aspecten van professioneel rentmeesterschap? Wil je leren hoe je vastgoed op een rendabele en duurzame manier beheert?

Schrijf je dan in voor de opleiding 'Rentmeesterschap als waardebehouder'! Inschrijven kan via vivo.be of via de QR-code. Plaatsen zijn beperkt, dus wees er snel bij!

De opleiding gaat door op de volgende data en locaties: 1 april (Lochristi), 6 mei (Antwerpen), 12 mei (live webinar) en 17 juni (Brugge).



Dat de plaatsbeschrijving een essentieel onderdeel uitmaakt van je verhuurdossier, wist je al.

Maar wat is nu beter:



ZE ZELF UITVOEREN OF ZE UITBESTEDEN?

BEPAAAL JE PROFIEL AAN DE HAND VAN 5 STELLINGEN

1

Als kind wou ik een veelgelezen schrijver worden, maar ik had te weinig talent. In plaatsbeschrijvingen kan ik nu mijn ambitie botvieren.

- A. Heerlijk! Ik kan daar écht van genieten. Ik ga er uren mee door. Herlezen, schrappen, synoniemen zoeken... Zàlig gewoon.
- B. Ik laadt dat schrijven liever aan iemand anders over.
- C. Ik ben Tom Lanoye. Ik bèn een veelgelezen schrijver.

2

De huurder heeft de muren in de woonkamer en de keuken beschadigd, dus ze moeten herschilderd worden. Daar moet dus een prijs op geplakt worden.

- A. Ik kijk naar Dobbitt-TV en ken dus wel de richtprijzen om dat correct in te schatten.
- B. Mij niet gezien, mijn expert regelt dat voor mij. Die wérkt voor Dobbitt-TV.
- C. De broer van de verhuurder is huisschilder, dus ik vraag wel aan hem om een offerte te maken.

3

Afspraken regelen, parking zoeken, wachten, op de betaling van facturen jagen, handtekeningen regelen, addenda maken,...

- A. I love it! Zo kom je nog eens buiten ook.
- B. Nee, dank u, ik laat dat aan iemand anders over en kan dan op mijn gemak iets gaan eten.
- C. Mijn vrouw/man regelt dat. Zo heeft die ook iets te doen.

4

Ik wil graag iets verdienen aan plaatsbeschrijvingen.

- A. Ik maak ze dus rap rap zelf. Ik betaal mezelf toch weinig loon uit, dus moet ik ook niet te veel vragen aan de verhuurder. Dan heb ik ook minder gezaag.
- B. Daarom besteed ik ze uit. Geen gedoe, maar wel incasseren.
- C. Nee, ik verdien genoeg aan de verhuurtransactie op zich.

5

Naar aanleiding van een zwaar schadedossier word ik opgeroepen voor het vredegerecht.

- A. Geen probleem. Ik maak mijn plaatsbeschrijvingen zelf en kan het goed uitleggen. Zo'n vaste klant is die verhuurder nu ook weer niet.
- B. Geen probleem. Mijn expert zal het wel gaan uitleggen.
- C. Ik zorg voor een doktersbriefje.

Heb je overwegend A geantwoord, zorg dan dat je over de juiste tools beschikt.

Ben je eerder B, doe dan een beroep op een betrouwbare en solide partner.

Voor categorie C is er weinig hoop...

Plaatsbeschrijvingen

uitbesteden of zelf uitvoeren:

het kan allebei met CheckNet

Een plaatsbeschrijving correct én rendabel uitvoeren? Dat kan alleen als het snel, gestructureerd en volgens de regels van de kunst verloopt. Als vastgoedmakelaar heb je de keuze: zelf uitvoeren of uitbesteden. Beide opties zijn mogelijk met CheckNet en als CIB-lid geniet je bovendien ook nog van enkele unieke ledenvoordelen.

Wil je de plaatsbeschrijving liever zelf uitvoeren? De CheckNet Rental Inspector-app is dan de perfecte oplossing. Met deze app voer je eenvoudig en efficiënt plaatsbeschrijvingen uit. Geen tijd om dit zelf te doen of wil je als makelaar niet rechtstreeks betrokken zijn? Kies dan voor de CheckNet-service en besteed je plaatsbeschrijvingen uit. CheckNet regelt alles voor je, inclusief het incasso indien gewenst. De vraag blijft dus: uitbesteden of zelf uitvoeren?

Net als bij veel andere keuzes is er ook hier geen eenduidig antwoord. Iedereen heeft zo zijn redenen om voor het een of het ander te kiezen. De ene waardeert comfort en externe, objectieve expertise, terwijl de ander liever zelf de controle houdt. Wat je ook kiest, het moet

professioneel gebeuren. Je relatie met de verhuurder en je geloofwaardigheid staan namelijk op het spel.

Voor de doe-het-zelvers zijn de tijden van dictafoon en pen en papier echt voorbij, tenzij je te veel tijd hebt. Vertrouwen op de "lone ranger" expert van om de hoek brengt dan weer risico's met zich mee, zoals beschikbaarheid en oplevertermijnen. Met CheckNet slaap je op beide oren, of je nu de CheckNet Rental Inspector-app gebruikt of je plaatsbeschrijvingen laat uitvoeren door een van onze experts.

Twijfel je nog welke optie het beste bij jou past? Overloop dan zeker onze vijf eenvoudige stellingen en bepaal jouw profiel.

Waarom kiezen voor CheckNet?

Heb je jouw keuze gemaakt tussen zelf uitvoeren of uitbesteden maar wil je nog wat meer te weten komen over CheckNet? Scan dan zeker de QR-code!

In een videobooschap nemen onze CEO, COO, een expert en een makelaar je mee achter de schermen. Ze laten zien hoe onze dagelijkse processen worden vormgegeven en hoe we door innovatie steeds efficiëntere oplossingen ontwikkelen.

We geven je een unieke inkijk in onze werkwijze tijdens een plaatsbeschrijving en tonen hoe wij technologie en expertise combineren om kwaliteit en nauwkeurigheid te garanderen. Enkel zo kunnen we blijven evolueren en de sector vooruithelpen.



Verhuur

handelspanden in het slop?

Na drie jaar van geleidelijke daling neemt de leegstand van handelspanden in België opnieuw toe. Begin 2025 staat 11,2% van de handelspanden leeg, wat neerkomt op 21.546 panden. Dat blijkt uit recente cijfers van onderzoeksbureau Locatus. De stijgende leegstand zet de huurprijzen onder druk. "Eigenaars moeten realistisch zijn en hun prijzen lager zetten", stelt vastgoedmakelaar Christoph Dhaenens van CD-Vastgoed uit Gent.

Locatus brengt al sinds 2008 het winkellandschap in ons land in kaart. Tot 2021 stelde het daarbij een constante toename van de leegstand vast. Waar in 2008 5,1% van de handelspanden leeg stond, was dat in 2021 al meer dan verdubbeld tot 11,8%. Nadien was er een daling. In 2023 stond nog 10,6% leeg, maar in 2024 keerde de trend opnieuw. Begin 2025 staat 11,2% van de panden leeg.

De stijgende leegstand vormt een uitdaging voor stads- en dorpskernen. Het verdwijnen van winkels vermindert de aantrekkelijkheid, wat leidt tot een vicieuze cirkel: leegstaande panden raken steeds moeilijker verhuurd en blijven daardoor langer leeg. "Vooral kleinere handelspanden op B-locaties staan merklijk langer leeg", zegt Christoph Dhaenens. "Uiteindelijk komen deze panden vaak noodgedwongen op de koopmarkt terecht." Volgens Werner De Geyter van DG Real Estate bedroeg de totale take-up van de Belgische retailmarkt in 2024 431.080m², een lichte daling ten opzichte van 2023. "Highstreet- en winkelcentrumtransacties namen af, terwijl out-of-town retail - baanwinkels - een sterke stijging kende."

"Te strikte regels rond nieuwbouw en herbestemming ontmoedigen eigenaars om leegstaande panden opnieuw te ontwikkelen"

Werner De Geyter, DG Real Estate

Economische onzekerheid, faillissementen en e-commerce

Volgens Locatus is een belangrijke reden voor de toegenomen leegstand de golf van faillissementen binnen de

retailsector. In 2024 verdwenen bekende ketens zoals Esprit, Bristol en Carpetright. "Ondertussen heeft ook Casa het faillissement aangevraagd en er zullen er nog volgen, vrees ik", vult Werner De Geyter aan. "De winkels die zij leeg achterlaten, komen bij het aanbod, terwijl de vraag dezelfde blijft. Daardoor komen de prijzen op sommige locaties nog meer onder druk te staan." Daarnaast speelt de digitalisering een grote rol: e-commerce blijft aan marktaandeel winnen, waardoor fysieke winkels onder druk staan.

Naast de retailsector dragen ook de banken bij aan de leegstandscijfers. Door de overstap naar digitaal bankieren verdwenen de voorbije jaren honderden bankkantoren uit het straatbeeld. Deze panden, vaak gelegen op strategische locaties, blijven dikwijls langdurig leeg omdat hun specifieke inrichting herbestemming bemoeilijkt.

"Economische onzekerheid en minder durf om te ondernemen zorgen er mee voor dat handelspanden moeilijk verhuurd geraken en langer leeg blijven staan", stelt Christoph Dhaenens. "Het beleid werkt ook niet altijd mee, bijvoorbeeld door straten minder bereikbaar te maken of door minder parking toe te laten. Dat maakt het nog moeilijker om winkelpanden te verhuren."

Werner De Geyter vult aan: "Moeilijke bereikbaarheid van stadscentra en verplicht betalend parkeren ontmoedigen consumenten om te winkelen in de binnenstad. Ze verkiezen baanwinkels omwille van betere bereikbaarheid en parkeermogelijkheden."

Ligging blijft cruciaal

De ligging blijkt inderdaad een grote rol te spelen. In middelgrote steden loopt de leegstand op tot gemiddeld 17,5%. Charleroi spant de kroon met een leegstand van

maar liefst 36,2%, wat neerkomt op meer dan één op de drie panden zonder invulling.

In schril contrast daarmee staan de shoppingcentra, waar de leegstand gemiddeld 6,7% bedraagt. In succesvolle centra zoals Ring Shopping Kortrijk ligt de leegstand zelfs onder de 2%, terwijl de stad kampt met een algemene winkelleegstand van 13,9%. Dit toont aan dat consumenten nog steeds fysieke winkels opzoeken, maar dan vooral op goed bereikbare locaties met gratis parking, een breed aanbod en een aangename winkelervaring.

Dat locatie cruciaal is, bevestigen zowel Christoph Dhaenens als Werner De Geyter. Goede locaties blijven zeer gegeerd en zulke retailpanden geraken nog steeds vlot verhuurd. "In Gent groeit de leegstand in het stadscentrum door de slechte bereikbaarheid, terwijl er aan de rand van de stad een tekort is aan geschikte panden", geeft Dhaenens als voorbeeld.



Christoph Dhaenens

CD-Vastgoed

Nood aan flexibeler vergunningsbeleid

De klassieke retailformule werkt niet langer overal. Gemeenten en vastgoedeigenaars moeten nadenken over alternatieve invullingen, zoals woon-werkcombinaties, horeca, vrijetijdsinfrastructuur of co-workingruimtes. Dit vraagt om een flexibeler vergunningsbeleid en samenwerking tussen steden, investeerders en ondernemers.

"De overheid moet flexibeler zijn het toelaten van activiteiten om panden ingevuld te krijgen", zegt Christoph Dhaenens. "Bijvoorbeeld door vlotter

vergunningen toe te laten voor recreatieve functies zoals yoga, spinning of personal training. Subsidies uitdelen om winkels in de stad verhuurd te krijgen, terwijl de huurprijzen veel te hoog zijn, is geen oplossing."

Werner De Geyter is het daar helemaal mee eens: "Het kunstmatig in leven houden van retail in de binnenstad is niet duurzaam en heeft geen zin. Wel kan de overheid een actieve rol spelen door slim te investeren in stadsvernieuwing en regelgeving te versoepelen. Vandaag merken wij nog altijd een zekere starheid en onrealistische verwachtingen en verplichtingen van de (lokale)overheid. Te strikte regels rond nieuwbouw en herbestemming ontmoedigen eigenaars om leegstaande panden opnieuw te ontwikkelen. Het verplichten van specifieke functies, zoals een crèche op het gelijkvloers, kan soms nefast zijn voor het hele project."



Werner De Geyter

DG Real Estate

Kernversterking als oplossing?

Ondernemersorganisatie Unizo ziet een oplossing in een nauwere samenwerking tussen lokale overheden en ondernemers. Jochen Goekint, adviseur bij de studiedienst van Unizo: "Zij kunnen helpen om de concurrentie met de grote shoppingcentra aan te gaan en de handelskern te versterken. Hiervoor moeten ze de juiste handvaten krijgen om effectief beleid te voeren."

Unizo pleit voor een winkelshift, naar analogie met de bouwshift. Dit houdt in dat nieuwe grootschalige winkeloppervlaktes buiten stadscentra niet langer worden vergund en dat er zelfs een uitdoofbeleid komt waar mogelijk.



Jochen Goekint

Unizo

Jochen Goekint: “Steden en gemeenten moeten sterk inzetten op bedrijvige kernen die zorgen voor een evenwichtige mix van lokale handelaars, ketens, een afwisselend aanbod aan winkels en horeca, maar ook vrije beroepen, kantoren, fitness en andere dienstverleners. Daarbij moet een halt worden toegevoerd aan de perifere vestigingen en uitbreidingen van handelszaken die perfect verweefbaar zijn in de kernen. Kernversterking moet op de eerste plaats staan. Perifere detailhandel kan enkel nog op specifieke locaties en met een specifieke invulling toegestaan worden.”

“De voorgestelde winkelshift biedt inderdaad kansen om stadscentra te versterken, maar vereist een doordachte en realistische aanpak”, zegt Werner De Geyter. “Er is vandaag reeds heel wat regelgeving in steden zoals Turnhout of Lier, waarbij nieuwe ontwikkelingen in de rand aan verschillende criteria onderworpen zijn. Toch kampen ook deze steden met leegstand in het centrum. Zaligmakend zijn deze verplichtingen dus zeker niet. Er is meer nodig, met oog voor een goede balans tussen wat mag en wat moet om vastgoedwaardes niet te ondermijnen en lokaal werkgelegenheid te behouden en te creëren.”

Realistische huurprijzen

Of de vastgoedsector ook een rol kan spelen? Christoph Dhaenens: “Als makelaar hebben wij in de eerste plaats een adviserende rol. Wij moeten eigenaars helpen om de juiste keuze te maken zodat hun pand verhuurd geraakt. Het is belangrijk dat eigenaars realistisch zijn over de verhuurbaarheid van hun panden. Wij moeten hen vaak overtuigen om hun prijs te verlagen. Bij CD-Vastgoed zijn

wij heel kieskeurig in de winkelpanden die we in portefeuille nemen. Wij gaan niet mee in onhaalbare situaties. Zo maken wij zelf een inschatting van de verhuurbaarheid en van de huurprijs. Wij hanteren een realistische huurprijs en zetten volop in op publiciteit.”

“Eigenaars moeten realistisch zijn over de verhuurbaarheid van hun panden. Wij moeten hen vaak overtuigen om hun prijs lager te zetten”

Christoph Dhaenens, CD-Vastgoed

Volgens Werner De Geyter kan de vastgoedsector ook bijdragen door creatieve oplossingen aan te bieden. “Denk aan pop-ups en gedeelde ruimtes, maar ook aan data-analyses om vraag en aanbod beter te matchen. Bij DG Real Estate stimuleren we de verhuur door verdere automatisering van de database, flexibele huurcontracten en actieve promotie via sociale media en netwerking. Daarnaast hebben wij reeds jaren nauw contact met de (expansie)managers van de retailers, waarbij we hun veranderende behoeften van dichtbij opvolgen en snel de juiste match kunnen maken. Wij merken wel dat veel eigenaars, zeker deze van panden op zogenaamde B-locaties, bereid zijn om in te spelen op de veranderende vraag door lagere huurprijzen, flexibele huurcontracten en tijdelijke verhuur aan te bieden. Dit biedt kansen voor lokale start-ups en jonge ondernemers.”

Vooruitzichten voor 2025

Over de toekomst is Christoph Dhaenens minder optimistisch: “Wij hebben geen glazen bol, maar wij zien het retaillandschap in elk geval niet snel positief evolueren in 2025. De huurprijzen stijgen niet meer en zakken zelfs in dorpen en op B-locaties langs invalswegen, omdat traditionele handelaars zoals slagers en bakkers verdwijnen. Deze panden geraken moeilijk ingevuld.”

Ook Werner De Geyter denkt dat de leegstand op korte termijn waarschijnlijk zal toenemen op minder populaire locaties, maar hij ziet ook tekenen van herstel: “Vooral op de gekende wisselassen in de grotere steden stellen we opnieuw een stabiele, soms zelfs stijgende vraag vast. Toplocaties en panden met herbestemmingspotentieel behouden hun waarde.”



Het boek in een notendop

- ✓ **Helder en praktijkgericht, ondersteund door experts uit de sector** – geen droge juridische kost, maar toegankelijke en bruikbare kennis inclusief modelcontracten en veelvoorkomende valkuilen met bijdragen van vastgoedprofessionals, vrederechters, advocaten en notarissen.
- ✓ **Clausules van de bemiddelingsopdracht en compromis** – elke clause van de twee belangrijkste contracten bij een koopovereenkomst wordt zowel juridisch als in de praktijk uitgelegd met duiding van tips en waardevolle inbreng uit het werkveld.
- ✓ **Huur** – aan de hand van 85 praktijkvragen wordt elk huurprobleem groot en klein uitgelegd.
- ✓ **Meertalige begrippenlijsten** – efficiënt schakelen tussen Nederlands, Frans en Engels.
- ✓ **Interactieve QR-codes** – toegang tot bepaalde modeldocumenten van CIB, handige tools en een actuele status van het recht.

'Vastgoedtaal ontcijferd' onmisbaar boek voor elke vastgoedprofessional op de markt

CIB en HOGENT hebben het voorbije jaar hard gewerkt aan een boek dat niet meer kan ontbreken in de kast van elke vastgoedprofessional. 'Vastgoedtaal ontcijferd' is dé referentie voor heldere en juridisch correcte vastgoedcommunicatie. In de vastgoedsector is taal méér dan woorden alleen. Een klein verschil in formulering kan grote juridische gevolgen hebben. Daarom biedt Vastgoedtaal ontcijferd vastgoedmakelaars, syndici, projectontwikkelaars en (vastgoed)studenten de nodige kennis en praktische tools om contracten van vakterminologie feilloos te begrijpen en toe te passen.

"Het boek 'Vastgoedtaal ontcijferd' komt geen moment te vroeg maar het is er: een complete, goed gestructureerde en helder geschreven handleiding hoe je als makelaar de verschillende fases van het verkoopproces juridisch feilloos doorloopt. Dat hadden we nodig."

Joris Ockier, zaakvoerder Immopower

Maak kennis met **CIB-juristen Marianne Bourgeois en Céline Van den Berghe**

Maak kennis met CIB-juristen Marianne Bourgeois en Céline Van den Berghe

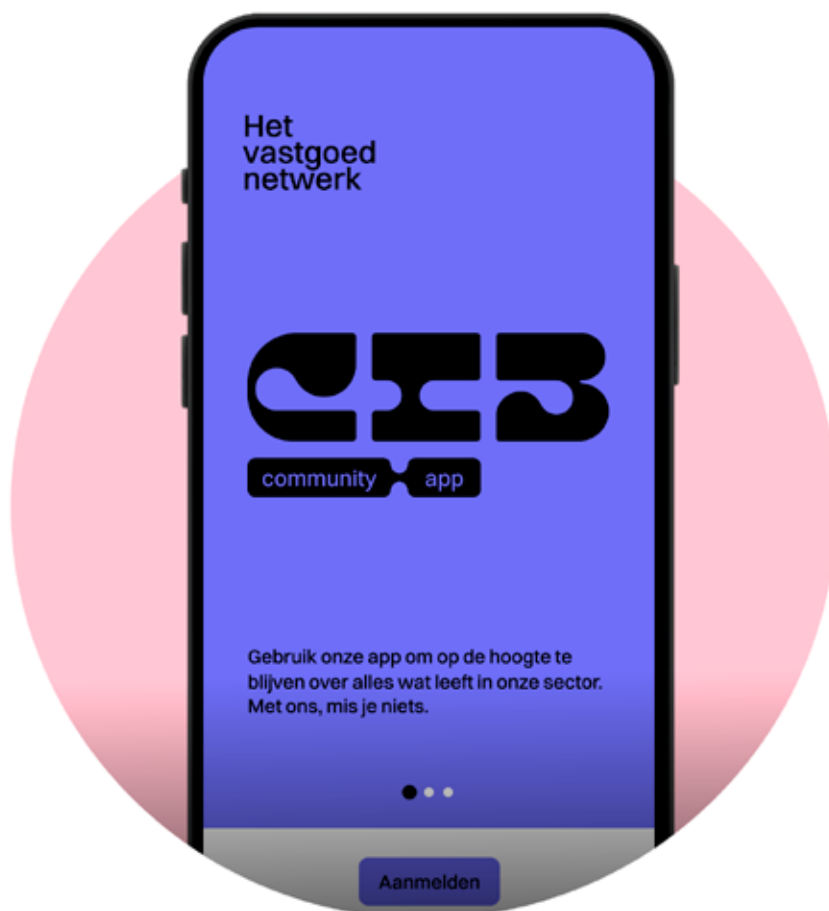
Vanuit CIB zijn we trots op het co-auteurschap van Marianne Bourgeois en Céline Van den Berghe. Door hun ervaring als notarieel-jurist en juridisch adviseur bij CIB zijn zij perfect op de hoogte van de uitdagingen voor vastgoedprofessionals. Zij vormen de perfecte combinatie met Björn De Vriese, Loes De Parade en Els Haentjens, verbonden aan de opleiding vastgoed aan HoGent. Samen bieden deze auteurs een diepgaand en helder inzicht in de juridische en praktische kant van vastgoed, ideaal voor iedereen die in de sector actief is.

CIB-leden kunnen genieten van exclusieve korting en gratis verzending

Via deze QR-code kan je het nieuwe boek bestellen. CIB-leden die bij een bestelling de kortingscode 'Vastgoed25' ingeven krijgen **10% korting** en betalen geen verzendkosten voor het 452 pagina's tellende boek.



Installeer de CIB Community als app op je smartphone



- Scan de QR-code of ga naar je browser en ga naar de website <https://community.cib.be>
- Klik op de ⓘ of ⓘ naast de adresbalk
- Kies 'Toevoegen aan startscherm'
- Kies 'Installeren' (2x)



- Scan de QR-code of ga naar je Safari-browser en ga naar de website <https://community.cib.be>
- Kies onderaan het icoon ⓘ (delen)
- Kies 'Zet op beginscherm'
- Kies 'Voeg toe'