

---

# Wat doet een vastgoedmakelaar?

---

## STOP MET SPELEN!

*De verkoop of de aankoop van een onroerend goed is geen spel. Maar een uitdaging ! Vaak cruciaal, zowel op financieel als emotioneel vlak. Geen sprake van om de transactie te missen want er komt geen tweede kans.*

---

### **Maar hoe kan men zeker zijn dat men zich niet vergist?**

---

De schatting van het goed, de oplossingen voor een financiering, de successierechten, de bijzondere of opschortende clausules in de overeenkomsten, de wettelijke verplichtingen, de onderhandelingen,... het zijn geen eenvoudige onderwerpen, de reglementen zijn complex en de vragen talrijk.

Het vak van de vastgoedmakelaar bestaat erin om ze te anticiperen en te beantwoorden.

U kan hem uw vertrouwen geven: de uitoefening van dit beroep wordt streng gereguleerd door het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV).

---

### **Doe een beroep op de expertise van een vastgoedmakelaar, u hebt er alle belang bij.**

---

Het beroep van vastgoedmakelaar is vaak het voorwerp van onterechte kritiek. Hierna volgen enkele antwoorden om uw mening duidelijk te stellen.

---

### **Een vastgoedmakelaar dient tot niets en zal mij veel geld kosten!**

---

Fout! Een vastgoedmakelaar kan u in tegendeel geld doen winnen. In het algemeen kan men stellen dat een particulier die zijn goed te koop stelt, de prijs met gemiddeld 10% overschat, wat de tijd verdubbelt dat het te koop staat. En een goed dat te lang "TE KOOP" afficheert, loopt het risico om in de afprijzingen te belanden! De schatting van een vastgoedmakelaar zal daarentegen objectiever zijn, want hij is een professional die de markt kent. Bovendien zal de vastgoedmakelaar voor het adverteren van het goed zorgen en zal hij u behouden van dure rampen. De verkoop zal bijgevolg vlugger afgehandeld worden en onder de beste voorwaarden voor iedereen.

---

### **Het is de fout van de vastgoedmakelaars indien de prijzen stijgen!**

---

Kan men dus ook zeggen dat het dankzij de vastgoedmakelaar is dat ze dalen? Deze twee stellingen zijn verkeerd want de rol van tussenpersoon die de vastgoedmakelaar waarneemt, verplicht hem om evenwichtige schattingen te geven om de transactie te doen slagen. Indien hij de waarde overschat, zal hij niet verkopen. Indien hij de waarde onderschat, zal hij geen zaken meer doen. Hij heeft dus alle belang bij een temporisatie van de markt in plaats van de prijzen uit de pan te laten swingen.

## **Een vastgoedmakelaar verkoopt veel gepraat maar onderneemt weinig.**

Niet akkoord! De vastgoedmakelaar is de enige expert die competent is om ALLE aspecten van de transactie te vervullen en de onduidelijkheden op te helderen. Voorbeelden: voor de tekoopstelling, wie controleert de stedenbouwkundige aspecten, de vergunning, wie zorgt dat alles in overeenstemming is met de voorschriften, wie gaat de verborgen gebreken na? Tijdens de verkoop, wie organiseert de bezoeken, wie "stuurt" de kandidaat-kopers, hun kritieken en hun vragen, wie controleert hun solvabiliteit, wie gaat ervoor zorgen dat de onderhandelingen niet beladen zijn met emoties? Na de verkoop: wie neemt zijn verantwoordelijkheid op door aan alle partijen waarborgen te bieden?

## **Vastgoedmakelaars? Sjoemelaars, ja!**

Zoals in elk beroep zijn er waarschijnlijk ook tussen de vastgoedmakelaars enkele onfrisse figuren. Dat is de reden waarom het BIV bestaat! Zijn opdracht is duidelijk: de toegang tot het beroep, alsook de uitoefening ervan streng reglementeren en toezien op de naleving van de plichtenleer. Bovenop het feit dat uw vastgoedmakelaar bij elke operatie zijn geloofwaardigheid op het spel zet - en dus zijn bestaan - kan hij door het Instituut worden gesanctioneerd bij overtreding van de regels van de plichtenleer (de sancties kunnen gaan van tijdelijke schorsing tot schrapping).

## **Zelfs indien je geen beroep op hen wilt doen, laten ze je niet met rust**

Iemand aanhoudend lastig vallen is verboden door het BIV. Indien een vastgoedmakelaar u lastig valt omdat u zelf uw goed wil verkopen, hebt u het recht om een klacht in te dienen. Deze praktijk wordt door de plichtenleer van het BIV bestreden, waarvan artikel 11 letterlijk bepaalt: "Om een opdracht te verwerven, is het de vastgoedmakelaar verboden om iemand aanhoudend lastig te vallen".

## **Sommige vastgoedmakelaars zijn onbekwaam.**

Sommige dokters ook! In alle beroepen zijn er mensen die hun werk goed doen en anderen die het minder goed doen. Maar het beroep van vastgoedmakelaar, dat uit meerdere specialiteiten bestaat, is waarschijnlijk één van de enige beroepen dat 100% op resultaten wordt verloond (beeld u zich eens in wat dat bijvoorbeeld in de geneeskunde zou geven?). Dit betekent dat een "onbekwame" vastgoedmakelaar, dus iemand die een slechte schatting maakt van de te verkopen onroerende goederen, die geen kandidaat-kopers vindt, die geen transacties verwezenlijkt, vlug verplicht zou zijn om een ander beroep te kiezen omdat hij geen inkomsten heeft. En om zijn onbekwaamheid elders uit te oefenen.

*(bron: immoweb.Be)*