

# Er bestaan geen heilige huisjes in de makelarij

## "Makelaars bijten elkaar de

**Huizen kopen en verkopen, appartementen verhuren, eigendommen overlaten, een nieuwe uitbater zoeken voor een handelspand... Makelaars spelen met eigendommen zoals kinderen met blokjes. Om te weten wat er allemaal komt kijken bij het verkopen van huizen, lieten wij ons gewillig onderdompelen in de wereld van de makelarij.**

**J**e kan in drie tellen niet vertellen wat een makelaar doet," zegt Winand Van Coillie, makelaar-beheerder in het Gentse. Van Coillie zit al ruim dertig jaar in het vak, heeft tal van belangrijke functies binnen de makelaarswereld en kan dus met met kennis van zaken spreken.

"In principe bestaan er vijf soorten makelaars: de makelaar-verhuurder, de makelaar-verkoper, de makelaar-beheerder, de rentmeester en de 'overdrager' van handelsfondsen, zoals winkels en cafés. Mensen die denken dat makelaars enkel huizen verkopen, hebben het niet bij het rechte eind. Wij zijn de tussenpersoon in de verkoop of de verhuur van een gebouw. Kopen of laten bouwen doen we niet zelf. We komen pas tussen als het gebouw er al staat. Bij het bouwen, verkopen of huren van een huis, een handelspand of een appartement komt heel veel kijken: van notarissen, rentmeesters, landmeters tot andere experts."

### **Woning op zuivere grond**

Ondertussen is Hendrik Nelde erbij komen zitten, makelaar-verkoper en -verhuurder, een heel andere tak van het makelen.

*Onlangs werd voor makelaars een deontologie uitgeschreven, een codex van wat*

*mocht en niet mocht. Een goede zaak, want het sluit wanpraktijken uit.*

Winand Van Coillie: *(fel)* "Een goede zaak, vergeet het! De deontologie werd ondertussen opgeschort, omdat een zevental makelaars klacht hebben ingediend tegen het artikel dat exclusiviteit vooropstelde; dat houdt in dat eigenaars geen vijf makelaars tegelijk kunnen raadplegen. De kritiek was dat het de vrijheid van de opdrachtgever beperkte. Ik begrijp dat niet. Wie ziek is, kan ook niet bij vijf dokters terecht. Kijk, in België zijn er op dit moment 8.600 makelaars. Dat is de helft te veel. Wie een makelaar een opdracht geeft, doet dat schriftelijk, exclusief en voor beperkte duur; het kan evengoed voor drie maanden. Als de opdracht tegen die tijd niet tot een goed einde gebracht wordt, kan de opdrachtgever meteen een andere raadplegen."

Hendrik Nelde: "Makelaars die niet exclusief werken, zijn niet ernstig bezig met hun beroep. Makelaars moeten bijvoorbeeld een bewijs leveren dat een woning op zuivere grond staat (*dat ligt vast in het bodemsaneringsdecreet, red.*). Als dezelfde opdracht bij vijf makelaars terecht komt,

zal er uiteindelijk maar één het attest aanvragen, de transactie doen en betaald worden. Die praktijken kunnen niet, hé. Men moet de makelaar een redelijke kans geven om een dossier op te maken en daarvoor moet hij degelijk vergoed worden."

*Betekent die afschaffing dan dat men de makelaarsmarkt vogelvrij verklaard heeft?*

Winand Van Coillie: "Eigenlijk niet, want er bestaat nog steeds een uitvoerende kamer die alles mag toetsen aan de eerbaarheid van het beroep. Het is niet eerbaar dat ik een villa verkoop voor zes miljoen als de eigenaar mij vraagt die te verkopen voor vijf. Dan zou ik met de rest mijn zakken kunnen vullen en bedrieg ik de eigenaar. Dat dat fout is, weet je ook wel zonder deontologische code."

*Wordt er dan vaak tegen meerwaarde verkocht?*

*"De accountants, boekhouders en verzekeringsagenten die makelaar zijn in bijberoep zijn parasieten. Ze verzieken heel de markt"*



**Winand Van Coillie en Hendrik Nelde:**  
"Mensen die makelaar zijn in bijberoep, nemen dit vak niet ernstig."

Hendrik Nelde: "Sporadisch misschien wel, ja. Makelaars mogen wel op een aanvaardbare manier tegen meerwaarde verkopen. Het ereloon van de makelaar ligt tussen de drie en de vijf procent. Als iemand mij vraagt iets te verkopen voor vijf miljoen en ik vraag vijf miljoen twee, ligt dat binnen de aanvaardbare normen. Commissielonen moeten echter steeds duidelijk en glashelder afgesproken worden."

### **OP TV**

**De makelaar**  
Maandag 29  
november  
20.55  
op VTM

# strot af voor een opdracht”

## BELGIË, een mierennest van makelaars

In België hadden zich in 1993 12.253 makelaars ingeschreven, voor iets meer dan tien miljoen inwoners. Nu zijn er daarvan nog 8.600 actief. Ter vergelijking: in Frankrijk zijn er 17.000 makelaars op zestig miljoen inwoners.



### 12.253 makelaars in België.

*Zijn er in België zoveel makelaars omdat het beroep lucratief is?*

Winand Van Coillie: "In feite zijn die 12.253 niet allemaal makelaars *pur sang*. In 1993 mochten alle zogezegde makelaars binnen de maand bekend maken dat ze makelaar waren. Er hebben toen ook veel accountants, boekhouders en verzekeringsagenten het makelaarschap aangevraagd,

maar wel in bijberoep."

Hendrik Nelde: "In feite zijn dat parasieten, ze verzieken heel de markt. Er komt echter beterschap. Verzekeringsagenten en boekhouders die zich op het makelaarschap wil storten, zullen net zoals iedereen twintig uur opleiding en een jaar stage moeten volgen. Makelaar in bijberoep zal niet meer kunnen; de sector zal dus worden schoongeveegd. Van meer dan 12.000 ma-

kelaars in 1993 blijven er nog 8.600 over, maar in België is maar plaats voor 5.000."

### Ieder huisje heeft zijn makelaar

Hendrik Nelde: "Iemand die mij vraagt zijn huis voor vijftien miljoen te verkopen, heeft een verkeerde ingesteldheid. Ik moet eerst gaan kijken of het huis wel vijftien miljoen waard is. We moeten er zeker van zijn dat hij geen valse dromen koestert..." ►

# Er bestaan geen heilige huisjes in de makelarij

**Winand Van Coillie:** "... en dat die het huis bezit, natuurlijk. Het zou niet de eerste keer zijn dat hier een man binnenwandelt die zijn huis wil verkopen, maar vergeet dat zijn kinderen voor de helft eigenaar zijn en hij alleen het vruchtgebruik heeft."

**Hendrik Nelde:** "Bij echtscheidingen kan ook veel fout lopen. De ene partner wil verkopen, maar de andere houdt alles tegen. Ondertussen maak je als makelaar publiciteit en kosten, maar er vindt geen verkoop plaats, want beide partners moeten tekenen. Het kan ook dat er een zwaardere hypotheek op het huis staat dan de gevraagde verkoopprijs, of dat de eigenaar tien miljoen geleend heeft en het huis maar zeven miljoen waard is. We verkopen niet zo maar een hoop bakstenen, hé. Het wordt voor de personen die willen verkopen vaak een zeer mistige zaak. Het gebeurt

dikwijls dat men verkeerde compromissen maakt; er ontstaat ruzie, er komt een rechtszaak van en het hek is van de dam."

## Psychologie van de eigenaars

*Kan iemand die zijn huis wil verkopen iemand een velletje papier laten ondertekenen, waarna het achter de rug is?*

**Winand Van Coillie:** "In principe wel, want de wet stelt dat er een verkoop tot stand komt wanneer twee partijen akkoord gaan over het voorwerp en de prijs. Wie in het café verkondigt: 'Ik verkoop mijn huis voor tien miljoen. Het staat daar, je kan gaan kijken', kan zonder meer een koop sluiten met iemand die daarop ingaat. Zonder papieren, het kan op een bierkaartje."

**Hendrik Nelde:** "Deontologisch kan je dat niet maken, natuurlijk. Wij willen die zaken ook op papier."

*Jullie werken volgens commissie...*

**Winand Van Coillie:** (onderbreekt) "Voor makelaars bestaat een aanbevolen commissieberekening. Die ligt tussen de drie en de vijf procent. De GB op de Groenplaats in Antwerpen is voor één miljard aan Zweden verkocht. De commissie daarop lijkt heel

veel, maar je mag niet vergeten dat aan die koop heel wat wat onderhandelingen en reizen naar Zweden voorafgegaan zijn."

*Hoe lang doen jullie erover om een huis aan de man te brengen?*

**Hendrik Nelde:** "Mijn langste opdracht was 92 bezoeken aan één eigendom in zeven maanden tijd. Wij worden pas betaald als het pand verkocht of verhuurd raakt. Als we er niet in slagen een contract van zes maanden in die tijd af te werken, dan hebben we voor niets gewerkt. Een goede makelaar moet ook een halve psycholoog zijn en de eigenaars kunnen inschatten."

## De vuilbak van mislukte intellectuelen

*Meneer Van Coillie, u zit al dertig jaar in het vak. Is er in al die jaren iets wezenlijks veranderd in uw beroep?*

**Winand Van Coillie:** "De makelarij was vroeger de vuilbak van de mislukte intellectuelen. Ik zeg het misschien cru, maar met enkel een koperen plaat tegen je deur was je makelaar. Nu moet je het minimum niveau van graduaat hebben. Vroeger waren we met zo weinig dat we konden leven van het spontane aanbod. Tegenwoordig lopen er zodanig veel makelaars rond dat ze elkaar de strot zouden afbijten om een opdracht te strikken. Ze staan bij wijze van spreken als wolven te wachten tot *De Streekkrant* uitkomt, om toch maar als eerste bij de eigenaars of verhuurders langs te kunnen gaan.

Trouwens, sommigen gaan ook gewoon *belleke trek* doen, of ze gaan met de klant achter de rug van een andere makelaar om naar een pand kijken. Het gebeurt zelfs dat ze sleutels laten bijmaken, of hun affiches naast andere hangen. Als ze te weten komen wie de eigenaar is, durven ze er naartoe stappen om te zeggen dat ze een koper hebben. Tja, dan probeert die eigenaar zijn vorige contract op te zeggen, hé. Dat is helemaal niet collegiaal. Ik vind dat niet eerbaar."

*Het is dus opletten geblazen.*

**Hendrik Nelde:** "Ja, soms wel; waar veel makelaars zich aan bezondigen, is het moedwillig overschatten. Met tien staan ze aan dezelfde deur te bellen. Dan zegt er één: 'Madammeke, uw villa is zes miljoen waard, geen vijf.' Tja, aan wie ga je als eigenaar de opdracht geven? Aan diegene die het meest geld opbrengt natuurlijk. Maar het is verdorie geen eerlijke schatting. De

bittere pil komt pas achteraf, als blijkt dat de prijs van het huis toch omlaag moet. Wie getekend heeft, kan niet terug."

## Goede tijden afwachten

*We hebben het al over miljoenenvilla's gehad, maar komen jullie ook in contact met verpauperde buurten, waar mensen geen stromend water hebben?*

**Winand Van Coillie:** "Dat komt nog steeds voor. In heel veel 19de-eeuwse arbeidershuisjes zijn nauwelijks sanitaire voorzieningen. En er heerst een enorme leegstand. In Gent bijvoorbeeld staan 6.500 huizen op de lijst van leegstand of verkrotting..."

**Hendrik Nelde:** "...waarvan 2.000 onbewoonbaar zijn. Dat is toch een massa. Men zou meer werk moeten maken van renovatie. Die huizen nemen grond in beslag die ook zijn waarde heeft."

*Die leegstand lijkt wel een Belgische ziekte. Hebben jullie een verklaring voor het groot aantal onbewoonde huizen?*

**Hendrik Nelde:** "Ik zie steeds dezelfde dingen: een erfeniskwestie, een faillissement, onenigheid in de familie enzovoort. Leegstand wordt vaak ook in de hand gewerkt door het bestemmingsplan van een stad."

**Winand Van Coillie:** "Een tweede probleem is dat eigenaars nog vaak de prijzen van vroeger in hun hoofd hebben: vader en moeder bezitten een gebouw dat ze vroeger

voor zeven miljoen gekocht hebben; het huis wordt overgelaten aan de kinderen die het op hun beurt voor dat bedrag willen verkopen, maar die beseffen niet dat het in al die tijd enorm in waarde gedaald is. Als wij dan zeggen: 'Mevrouw, meneer, dat gebouw is nu nog maar de helft waard,' repliceren ze stevast: 'Och, dan wachten we goede tijden af, hé.' Maar de goede tijden zijn voorbij."

## Kopen is beter dan huren

**Hendrik Nelde:** "Als derde punt heb je ook nog de stadsvlucht van jonge mensen. De eigenaars van de betere appartementen vinden geen bewoners meer, dus wat krijg je: leegstand in de steden. Als de overheid zo slim zou zijn om met de privé-sector samen te werken, zullen de cijfers wel veranderen. Kijk, we zijn met tien miljoen en we blijven maar bouwen. Maar waarom? Die tien miljoen wonen wel ergens. Als die elders gaan, laten ze een leeg pand achter."



Van kleine arbeidershuisjes in verpauperde buurten tot en met luxueuze villa's met vier of vijf badkamers: makelaars krijgen het allemaal te zien.