Vastgoedtaal ontcijferd

Loes De Parade
Björn De Vriese
Els Haentjens
Marianne Bourgeois
Céline Van den Berghe

Vastgoedtaal ontcijferd

De meertalige gids voor koop- en huurcontracten



OWL PRESS
LEGAL

Inhoudsopgave

Voorwoord 10
Gebruiksaanwijzing 14
Inleiding 16

DEEL 1
KOOPPROCES 19

Tijdlijn van het koopproces 22

1 PRECONTRACTUELE FASE 24
1.1 Commercialisering 26
1.2 Het belang van waarderen 28
1.3 Onderzoeks- en informatieplicht 29
AML of anti-money laundering 29
Publicatievereisten 30
Vereiste documentatie 34
1.4 Bemiddelingsovereenkomst 39
Soorten: zonder of met (co-)exclusiviteit 40
Een opdracht of mandaat 40
Met wie ga je in zee: consument of niet-consument? 41
(Niet-)buiten de verkoopruimte afgesloten bemiddelings-overeenkomst 42
Bemiddelingsovereenkomst tot verkoop ontcijferd 45
Bemiddeling afronden: best practices 71

2 CONTRACTUELE FASE 74
2.1 Voorovereenkomsten 76
Optie 77
Belofte 83
2.2 Bod 86

2.3 Compromis 89
Partijen 90
Mee-verkochte roerende goederen 107
Hypothecaire toestand: “vrij, zuiver en onbelast” 109
Staat 111
Erfdienstbaarheden 115
Overdracht eigendomsrecht 118
Voorkooprecht, voorkeurrecht en recht van wederinkoop 121
Genot: verkoop verhuurde goed* 127
Brandverzekering 132
Fiscale bepalingen 133
Wettelijke bepalingen 142
Kosten 161
Notariskeuze 164
Prijs 165
Vastgoedmakelaar 167
Sancties 168
Keuze van woonplaats 173
Geschillen 173
Facultatieve bepalingen 174
Verklarende nota bij verkooprecht in Vlaams Gewest 183

2.4 Verkoop op plan volgens de Wet Breyne 184
Overdracht risico en verzekeringen 186
Stedenbouwkundige vergunning/omgevingsvergunning voor stedenbouwkundige handelingen 187
Wettelijke bepalingen 188
Kosten 189
Notariskeuze 190
Prijs 191
Herziening van de koopprijs 192

Materiaalkeuze, meer- en minwerken, wijziging der plannen 193
Betalingsmodaliteiten 194
Toegang tot de werf 196
Uitvoeringstermijn 196
Oplevering van de werken 197
Aansprakelijkheid 201
Waarborgverplichtingen 202
*Hypotheekname – verbod tot vervreemding** 203
Overheidstegemoetkomingen 203
Mededeling van stukken 203
Wettelijke informatieverplichting woningbouwwet 204
2.5 Samenvatting normale verkoping vs. verkoop op plan 206
2.6 Notariële aankoopakte 208

3 Postcontractuele fase 210
3.1 Tips en ***best practices*** 212
3.2 Publiciteit onroerende goederen 213
3.3 Bij de notaris: kostenoverzicht en afrekening 214

Lijst modeldocumenten en handige sjablonen 220
Woordenschatlijst NL-FR-EN 222
Online taaloefeningen 236

DEEL 2
HUURPROCES 239

1 Precontractuele fase 242
1.1 Mag ik verhuren? De conformiteitsvereisten 244
1.2 Commercialisering 247
1.3 Bemiddelingsovereenkomst 249
1.4 Onderzoeks- en informatieplicht 253
AML of anti-money laundering 253
Publicatievereisten 254
Vereiste documentatie 255
1.5 Non-discriminatie huurder 257

2 Contractuele fase 260
2.1 Huurbelofte 262
2.2 Huurovereenkomsten 265
Gemene huur 267
Woninghuur 268
Handelshuur 271
Pacht 275
2.3 Huur: praktijkvragen ontcijferd 276
Praktijkvragen over woninghuur 276
Praktijkvragen over verhuren in VME 363
Praktijkvragen over studentenhuur 376
Praktijkvragen over handelshuur 382
Praktijkvragen over pacht 407

3 Postcontractuele fase 414
3.1 Tien tips voor vlotte verhuur 416
3.2 Registratie huurcontract 418
3.3 Kostenoverzicht voor huurder en verhuurder 420

4 Geschillen bij verhuur 424
4.1. Verzoening bij vrederechter 426
4.2 Juridische procedure bij de vrederechter 428
Verzoekschrift en verzoek of vordering 428
Gerechtsdeurwaarder 431

Lijst modeldocumenten en handige sjablonen 432
Woordenschatlijst NL-FR-EN 434
Online taaloefeningen 440
Actualisatie 442

Slotwoord 444
Dankwoord 448
Bronnenlijst 450

“Dankzij de artikelsgewijze toelichting in dit boek weten we nu precies hoe we moeilijke contractclausules eenvoudig kunnen uitleggen aan klanten. Bovendien merken we nu, in onze eerste job als vastgoedprofessional, hoe veeleisend klanten kunnen zijn en hoe belangrijk een heldere uitleg is. Dit handboek geeft ons de tools om met zelfvertrouwen te bemiddelen bij koopovereenkomsten en goed in te spelen op de kritische vragen van kopers. Kortom, het boek heeft me voorbereid om professioneel en duidelijk advies te geven in het hele koopproces!”

Rosalie Janssens en Maya Van Helden,
afgestudeerd in juni 2024 in de Bachelor in het Vastgoed aan HOGENT

DEEL 1
KOOPPROCES

1 Precontractuele fase

In dit deel staat de bemiddelingsovereenkomst met al zijn clausules centraal en wordt die uitgelegd in klare taal. Alles staat of valt bijgevolg met de bemiddelingsovereenkomst, want zonder dit contract heb je in principe geen opdracht gekregen van je klant.

Wist je dat de FOD Economie in 2021 een grootschalig onderzoek heeft gevoerd bij vastgoedmakelaars en ontdekte dat bij 64% (!) van de gecontroleerde vastgoedmakelaars de bemiddelingsovereenkomst niet volledig in orde was (Newsroom, 2022)?

Hieronder vind je eerst een opsomming van enkele commerciële taken, waarbij het belang van waarderen wordt benadrukt. Tijdens de bemiddelingsopdracht moet elke vastgoeddeskundige ook voldoen aan de onderzoeks- en informatieplicht, wat inhoudt dat hij de vereiste documentatie verzamelt, zich houdt aan de antiwitwaswetgeving en aan de minimale publicatievereisten om juridische gevolgen te vermijden.

Om ervoor te zorgen dat je niets over het hoofd ziet, vind je in dit deel een handige afvinklijst voor het verkoopdossier. Dat biedt je een overzicht van de talloze aspecten waaraan je moet denken bij de verkoop van een onroerend goed.

1.1 Commercialisering

In de precontractuele fase van het koopproces speelt de vastgoedprofessional een sleutelrol in het leggen van de basis voor succesvolle transacties én in het begeleiden van potentiële klanten. Door deze commerciële taken met expertise en aandacht uit te voeren, vergroten professionals hun kansen om klanten aan te trekken en hun positie als vertrouwde adviseurs te versterken.

1 Netwerken

Het is belangrijk om relaties op te bouwen met klanten en andere professionals, zoals investeerders, advocaten, notarissen, andere makelaars. Dat kan leiden tot waardevolle doorverwijzingen en samenwerkingen die zowel **makelaars** als hun klanten ten goede komen.

2 Prospecteren en inkopen

Dit houdt in dat je potentiële klanten vindt en op zoek gaat naar interessante onroerende goederen op de markt. Zo kun je deur aan deur gaan, online marketing voorzien, netwerken, aan cold calling doen, beurzen bezoeken, vergelijkende marktanalyses uitvoeren, op de hoogte blijven van de markttrends en erover rapporteren aan geïnteresseerden.

Jan Merckx, plaatsvervangend Secretaris van de tuchtkamer van het BIV, benadrukt dat prospectie en inkoop in het kader van een vastgoedkantoor alleen mag gebeuren door BIV-erkende vastgoedmakelaars of hun bedienden.

3 Klantenbegeleiding en opvolging

Vastgoedprofessionals informeren (potentiële) klanten over het koop- of verkoopproces. Die informatie bevat ook de marktomstandigheden en alle wettelijke vereisten. Zo is het uiterst belangrijk om alle contracten uit te leggen of te overlopen. De klant moet begrijpen wat hij ondertekent en wat alles zal kosten voordat hij met jou in zee gaat.

Wil je efficiënt leren communiceren met klanten in het Engels? Bekijk dan zeker eens *English for Real Estate*. Dat vastgoedgerelateerde praktijkboek focust op klantencommunicatie in het Engels en leert je o.a. pitchen, prospecteren, bellen, advertenties schrijven, plaatsbezoeken houden enzovoort.

Professionele en regelmatige opvolging helpt vertrouwen en een goede verstandhouding met klanten op te bouwen. Wie zijn beloftes nakomt, zal uiteindelijk succesvoller zijn.

4 Verkoopdossier samenstellen

Als vastgoedmakelaar is het cruciaal om naadloos tussen commerciële taken te schakelen en een **verkoopdossier** zorgvuldig samen te stellen. Een volledig verkoopdossier is namelijk essentieel, omdat het alle noodzakelijke documenten en informatie bevat om een transactie succesvol af te ronden en om te voldoen aan alle wettelijke vereisten. Vanwege de vele elementen die bij zo'n dossier komen kijken, is het begrijpelijk dat er soms iets over het hoofd wordt gezien. Scan daarom de QR-code en krijg direct toegang tot een handige afvinklijst, zodat je zeker weet dat je verkoopdossier compleet is!

Zijn niet alle begrippen in de afvinklijst duidelijk voor jou? Geen zorgen, want alles komt uitgebreid aan bod in het vervolg van dit boek.

Jan Merckx, plaatsvervangend Secretaris van de tuchtkamer van het BIV, wijst erop dat de verplichting voor de vastgoedmakelaar om een verkoopdossier samen te stellen, verder gaat dan alleen informeren en documenten opvragen aan de opdrachtgever. De vastgoedmakelaar moet zelf ter plaatse gaan als dat nodig is en met de bevoegde instanties contact opnemen om de benodigde documenten te verkrijgen, en mag niet louter voortgaan op de beweringen van de opdrachtgever om te bepalen of de verschafte informatie correct is.

5 Documentatie voorbereiden en wettelijke naleving

Makelaars moeten ervoor zorgen dat al hun activiteiten voldoen aan de relevante wetten en regels voor vastgoedtransacties. Ze moeten ervoor zorgen dat al het papierwerk en andere noodzakelijke documenten correct en volledig zijn opgemaakt. Nauwkeurigheid en aandacht voor detail zijn essentieel om misverstanden en juridische problemen te voorkomen. Laat dat nu net de focus zijn van dit boek!

1.2 Het belang van waarderen

Een bekende inkooptruc is gratis **waardebepalingen** aanbieden om (nieuwe) klanten aan te trekken en een voet tussen de deur te krijgen, maar een vastgoedobject **waarderen** is een proces waarbij iedere stap cruciaal is. Het schattingsverslag, het resultaat van het taxatieproces, geeft aan hoe goed je als taxateur bent omgegaan met alle aspecten. Dit rapport, samen met de toelichting, moet daarom volledig en professioneel worden gepresenteerd, want het weerspiegelt je vakmanschap en professionaliteit.

Een taxatie is een intellectuele speculatie en gebaseerd op een deskundige beoordeling; het is in geen geval nattevingerwerk. Daarom moet het schattingsverslag worden opgesteld volgens de hoogste normen, met nauwkeurige data-analyse, transparante methoden en een duidelijke uitleg van de gebruikte waarderingsmethode en bevindingen. Een vakkundig opgemaakt verslag maakt een sterke eerste indruk en laat zien hoe goed en betrouwbaar je bent, wat de kans op een succesvolle klantrelatie alleen maar vergroot.

In het algemeen zijn er drie gangbare waarderingsmethoden: de comparatieve of vergelijkende benadering, de kostenbenadering en de inkomstenbenadering. Licht je methode toe als je je schattingsverslag overloopt met klanten en maak zo een competente indruk!

VLABEL stelt dat een deskundig schattingsverslag minimaal uit een aantal wettelijke vereisten bestaat: een introductie, een beschrijving van het te schatten onroerend goed, een gedetailleerde analyse van de voor- en nadelen, een beschrijving van de vergelijkingspunten en een gemotiveerd besluit.

Scan de QR-code om de kwaliteitseisen in detail te lezen. Hoewel het rapport bedoeld is voor schatter-experten, is het zeker ook nuttig voor vastgoeddeskundigen om de waardebepaling te professionaliseren.

AML Overvaluation of real estate: The real estate valuation is unrealistically high compared to similar properties in the area.

1.3 Onderzoeks- en informatieplicht

De Vlaamse Codex Ruimtelijke ordening (VCRO) verplicht elke vastgoedmakelaar, notaris of eigenaar om te voldoen aan een bijzondere **onderzoeks- en informatieplicht** bij de verkoop van een onroerend goed. In de praktijk zal de makelaar deze informatie moeten verzamelen en opnemen in alle publiciteit verbonden aan het onroerend goed. Als dat niet gebeurt, dan kan dat leiden tot strafrechtelijke gevolgen, zoals een gevangenisstraf van acht dagen tot vijf jaar en/of een boete tussen 26 en 40.000 euro.

Met die informatie wil de wetgever de koper informeren over de stedenbouwkundige situatie van het onroerend goed. Zo moet je kunnen bewijzen dat de verkoop voldoet aan de antiwitwaswetgeving (hierna vermeld als AML of *anti-money laundering)*, en dat het goed dus vrij is van witwaspraktijken. Naast een theoretisch kader, worden de specifieke AML-regels toegevoegd in het Engels in de rest van dit boek. Daarnaast zijn er ook specifieke publicatievereisten waaraan de advertentie moet voldoen en moet je de koper verschillende vereiste juridische en technische documenten voorleggen.

AML of *anti-money laundering*

Vastgoedtransacties zijn een aantrekkelijk doelwit voor **witwaspraktijken**, omdat grote geldbedragen kunnen worden geïnvesteerd en verplaatst. Dat maakt het lastig om de herkomst van illegaal verworven geld te traceren. Daarom staan dergelijke transacties onder streng toezicht van de **antiwitwaswetgeving**. Bij de aankoop van vastgoed moeten alle partijen letten op hun verplichtingen om verdachte activiteiten te melden en te voorkomen.

Aandachtspunten bij koopovereenkomsten

1. Know Your Customer (of KYC): verifieer de identiteit van de koper grondig. Dat omvat niet alleen dat je een kopie neemt van het identiteitsbewijs, maar ook dat je de herkomst controleert van de middelen om de koopprijs te betalen.

   AML Complex ownership structures: Properties owned by entities with complex or opaque ownership structures.

2. Verdachte transacties: let op ongebruikelijke betalingswijzen, zoals grote contante betalingen of transacties via buitenlandse rekeningen. Vanaf 1 oktober 2024 wordt de melding gedaan via de nieuwe online tool goAML, die nu het enige instrument is om aan de CFI te melden. De CFI is een onafhankelijke

administratieve overheid met rechtspersoonlijkheid en staat onder het toezicht van de Ministers van Justitie en van Financiën.

3 Voldoe aan antiwitwaswetgeving: zorg ervoor dat alle transacties voldoen aan de nationale en internationale antiwitwasregels om juridische risico's te vermijden. Die regels kun je nalezen in de Antiwitwaswet van 18 september 2017.

In the context of real estate transactions, it is crucial to be aware of and comply with Anti-Money Laundering (AML) regulations. Real estate professionals play a key role in preventing and identifying potential money laundering activities. Therefore, you will find specific references to AML rules or pitfalls during the purchase and rental process throughout this book. These remarks aim to highlight legal obligations, what to do or not to do, or any practical steps to be taken to ensure that all transactions are conducted transparently and in compliance with the relevant AML regulations. An example of a relevant remark can be found below.

AML Recognizing red flags can help identify suspicious activities and prevent involvement in illegal practices.

Publicatievereisten

In de precontractuele fase is het noodzakelijk om verplichte informatie te verstrekken bij de publicatie en dus bij de promotie van een pand. Of je nu werkt met flyers, brochures, socialemediaposts, e-mailmarketing of online/offline advertenties, duidelijke en correcte communicatie naar potentiële kopers is essentieel. Dat helpt niet alleen om vertrouwen te winnen, maar zorgt er ook voor dat je voldoet aan de wettelijke vereisten. Hieronder vind je een overzicht van de minimale wettelijke bepalingen die verplicht zijn bij de publicatie van een onroerend goed, evenals gangbare afkortingen in de geschreven pers.

Wist je dat je voor een advertentie op het internet geen afkortingen mag gebruiken?

Algemeen

- watertoets
- energieprestatiecertificaat (EPC)
- unieke EPC-code (als er geen adres wordt vermeld (UC))
- informatie over de overstromingsgevoeligheid (uniform symbool:)
- informatie over de erfgoedwaarde: beschermd of geïnventariseerd erfgoed
- eigendomstitel*: hoewel dit document niet verplicht is te vermelden, moet de makelaar wel de eigenaar en het goed identificeren.
- kadastraal uittreksel*: hoewel het document niet verplicht is, is er een unaniem standpunt in de rechtspraak dat een juiste omschrijving van het goed en de bestemming moet worden vermeld door de makelaar.

Stedenbouwkundige inlichtingen

- (geen) stedenbouwkundige vergunning of **omgevingsvergunning** uitgereikt (Vg/Gvg). Als er geen vergunning is uitgereikt, is er dus sprake van een bouwovertreding
- (geen) **verkavelingsvergunning** uitgereikt (Vv/Gvv)
- (geen) **voorkooprecht** ruimtelijke ordening aanwezig waardoor een partij wel of geen voorrang krijgt bij de verkoop van het goed en het kan kopen tegen dezelfde voorwaarden als andere kandidaat-kopers (Vkr/Gvkr)
- (geen) **dagvaarding** uitgebracht. De eigenaar van het pand werd wel of niet gedagvaard vanwege een bouwovertreding (Dv/Gdv)
- **stedenbouwkundige bestemming:**
  - **woongebied** (Wg)
  - **woongebied met landelijk karakter** (WgLk)
  - **woongebied met een culturele, historische en/of esthetische waarde** (Wche)

- **woonpark** (Wp)
- **woonuitbreidingsgebied** (Wug)
- **industriegebied** (Igb)
- **industriegebied voor ambachtelijke bedrijven of gebieden voor kleine en middelgrote ondernemingen** (Iab)
- **gebied voor dagrecreatie** (Gdr)
- **gebied voor verblijfsrecreatie** (Gvr)
- **agrarisch gebied** (Ag)
- **landschappelijk waardevol agrarisch gebied** (Lwag)
- **bosgebied** (Bg)
- **natuurgebied** (Ng)
- **natuurreservaat** (Nr)
- **parkgebied** (Pg)
- **watergevoelig openruimtegebied** (Worg)

Het is mogelijk om over de stedenbouwkundige inlichtingen te schrijven dat deze 'in aanvraag' zijn. Als de vastgoedmakelaar de informatie ontvangen heeft, past hij de advertentie onmiddellijk aan.

Overige gangbare afkortingen voor de publicatie van een pand in de geschreven pers:

- **bouwjaar** (Bj)
- **kadastraal inkomen** (KI)
- **bewoonbare oppervlakte** (Bew. Opp.)
- **open bebouwing** (OB)
- **halfopen bebouwing** (HOB)
- **gesloten bebouwing** (GB)
- **rechterlijke herstelmaatregel** opgelegd (wat betekent dat het gerecht eist dat de bouwovertreding opgelost wordt; Ho)

- **bestuursdwang opgelegd** (Bo)
- **last onder dwangsom opgelegd** (Lod)
- **minnelijke schikking** aangegaan (Ms)

Let op: als je deze minimale vereisten niet correct vermeldt bij de publicatie van een vastgoedaanbod, kan dat leiden tot verschillende juridische gevolgen. Om risico's te vermijden en juridische problemen te voorkomen, is het essentieel om nauwkeurig alle verplichte informatie te vermelden. Hieronder vind je de belangrijkste mogelijke gevolgen, zodat je duidelijk kunt zien waarom naleving van de publicatievereisten voor een vlekkeloos verkoopproces zorgt.

1. **Boetes en sancties**
   - Je riskeert een **boete** als je de EPC-score niet vermeldt en/of niet over een geldig of correct EPC-attest beschikt bij publicatie. Als gevolg daarvan kan het Vlaamse Energieagentschap (VEA) administratieve boetes opleggen, die kunnen variëren op basis van de mate van overtreding tussen 500 en 5.000 euro.
   - Als je de watertoets niet uitvoert of correct vermeldt, kan dat leiden tot de intrekking van vergunningen of dwangsommen opgelegd door de Vlaamse overheid.
   - Als je informatieverplichtingen overtreedt, kan dat ook leiden tot sancties van de Economische Inspectie volgens de consumentenbeschermingswetten. Die sancties omvatten waarschuwingen, processen-verbaal of administratieve geldboetes.
2. **Einde van de overeenkomst**: in bepaalde situaties kan de koopovereenkomst eindigen als essentiële informatie ontbreekt. Als gevolg daarvan wordt de overeenkomst juridisch nietig verklaard en heeft die geen rechtsgevolgen meer.
3. **Aansprakelijkheid voor schade**: de verkoper kan aansprakelijk worden gesteld voor enige schade die een koper lijdt doordat verplichte informatie niet of incorrect is vermeld. Dat kan leiden tot rechterlijke schadevergoedingen.
4. **Vertraging tijdens koopproces**: het verkoopproces kan worden vertraagd als de juiste informatie niet wordt vermeld. Zo kunnen potentiële kopers afhaken, wat een langer proces en mogelijk financiële verliezen veroorzaakt.

Vereiste documentatie

Ter voorbereiding van de opstelling van het compromis moeten al verschillende **juridische en technische documenten** worden verzameld. Als deze attesten niet kunnen worden voorgelegd, kan de verkoop worden vernietigd. Bovendien zijn die attesten belangrijk voor kandidaat-kopers om alle benodigde informatie over het pand te krijgen.

In deze sectie krijg je een overzicht van alle vereiste documenten bij verkoop. Elk document en attest wordt kort toegelicht. Sommige attesten komen voor in bepaalde clausules van het compromis en worden op basis daarvan inhoudelijk verder uitgelegd in de sectie “Wettelijke bepalingen” (p. 142). De opzoekingen en documenten zijn op te delen in verschillende groepen, afhankelijk van wanneer ze nodig zijn in het verkoopproces. In onderstaand schema zie je in elke fase van het verkooptraject welke attesten voorgelegd moeten worden.

Hieronder volgt een toelichting over de vereiste documentatie die nodig is bij de publicatie van een onroerend goed.

- **Energieprestatiecertificaat (EPC)**: de energiezuinigheid van het gebouw wordt weergegeven door de EPC-score die varieert van A+ tot F. Dit certificaat moet worden opgesteld door een erkende energiedeskundige. Op het moment van publicatie geldt een renovatieverplichting als een gebouw een EPC-label van E of F heeft. Ga naar “Actualisatie” (p. 442) om de actuele status van deze wetgeving na te lezen.

  Bij nieuwbouw met een omgevingsvergunning vanaf 2006 moet ook nog het E-peil worden vermeld, wat weergeeft of de woning voldoet aan de eisen van de energieprestatieregelgeving voor nieuwbouw of ingrijpende energetische renovaties (EPB).

- **Informatie over de erfgoedwaarde**: sinds 1 januari 2015 is het verplicht om te melden of het pand **beschermd** (geklasseerd) is of **geïnventariseerd**, en dus voorkomt op de inventaris van het onroerend erfgoed. Dat is bepaald vanuit het Onroerenderfgoeddecreet. Er zijn namelijk andere eisen volgens klassering; als het goed bijvoorbeeld een monument is, moet alles in ere worden hersteld of onderhouden, terwijl je vrijer bent als het goed voorkomt op de inventaris.

De visie op onroerend erfgoed verandert voortdurend en het Vlaamse patrimonium verandert ook door verbouwingen, sloop en adreswijzigingen. Daarom worden de inventarisgegevens elk jaar bijgewerkt.

- **Watertoets** of **informatie over de overstromingsgevoeligheid** van het vastgoed: hiermee deel je het risico op overstroming. Deze informatie wordt vermeld in de verkoopadvertentie en nadien ook in het compromis. De overstromingsgevoeligheid wordt bekeken vanuit zee, de grotere rivieren (fluviaal) en door afstromend water bij intense regenval (pluviaal). De meest kritieke overstromingsbron bepaalt de uiteindelijke score.

  Met afzonderlijke scores voor het perceel (P-score) en het gebouw (G-score) krijg je meer inzicht in het overstromingsrisico. Het is namelijk belangrijk te weten of alleen het perceel overstromingsgevoelig is of ook het gebouw. Beide krijgen een beoordeling voor de drie mogelijke overstromingsbronnen, uitgedrukt op een schaal van A tot D.

  - Score A: geen risico op overstroming
  - Score B: kleine kans op overstroming, rekening houdende met toekomstige klimaatverandering
  - Score C: kleine kans op overstroming in het huidige klimaat
  - Score D: middelgrote kans op overstroming in het huidige klimaat

- **Stedenbouwkundige informatie**: de verkoper is verplicht om aan de koper stedenbouwkundige informatie te verstrekken over de **stedenbouwkundige vergunning**, eventuele **bouwovertredingen**, voorkooprecht van andere partijen en verkavelingsvoorschriften. Die vastgoedinlichtingen voor overdracht kunnen worden opgevraagd via het Vastgoedinformatieplatform (VIP). Het document mag bij verkoop niet ouder zijn dan één jaar. Scan de QR-code om naar de website van het VIP te gaan.

- **Eigendomstitel** of notariële aankoopakte: de verkoper moet beschikken over een authentieke eigendomstitel (verkoopakte, schenkingsakte, verdelingsakte, afstand, ruiling enzovoort) die bewijst dat hij de eigenaar is van het pand. Als hij die akte niet zelf in zijn bezit heeft, kan hij terecht bij de notaris of het registratiekantoor of hypotheekkantoor, nu genaamd Administratie Rechtszekerheid van de Algemene Administratie van de Patrimoniumdocumentatie van de FOD Financiën.

- **Kadastraal uittreksel**: dit attest bevat de gegevens van de eigenaar, de aard van het pand, het perceelnummer, de oppervlakte, het bouwjaar en het kadastraal inkomen. Een kadastraal uittreksel kan worden aangevraagd bij het kadaster. Scan de QR-code om de website te bezoeken.

Wist je dat kadastrale uittreksels niet meer aan het loket worden afgegeven? Je kunt ze online aanvragen via MyMinfin of met een formulier 434 (Aanvraag uittreksel uit de kadastrale documentatie) dat je verstuurt per post of per e-mail naar de bevoegde dienst.

Ellen Dejonckheere, directeur Stage bij het BIV, wijst erop dat opzoekingen via 'Kadaster Finder' uitsluitend mogen worden uitgevoerd voor panden waarvoor een geldige bemiddelingsovereenkomst bestaat. Het gebruik van deze tool voor andere doeleinden, zoals prospectie of inkoop, is strikt verboden. Zelfs als een eigenaar mondeling of schriftelijk toestemming geeft, maar er geen bemiddelingsovereenkomst is, blijft het niet toegestaan om een opzoeking uit te voeren. In de praktijk heeft dat al geleid tot tuchtprocedures bij het BIV.

Naast de documenten die al zijn verzameld bij de publicatie, moeten in Vlaanderen ook onderstaande attesten worden voorgelegd.

- **Keuringsattest van de elektrische installatie**: dit keuringsattest toont aan dat de elektrische installatie al dan niet in orde is. Het attest mag zowel positief als negatief zijn, maar zonder attest kan de verkoop niet doorgaan. Bij een negatief verslag moet de koper de elektrische installatie in orde brengen en laten herkeuren. Het attest is 25 jaar geldig en de keuring moet door een erkend organisme gebeuren.

- **Bodemattest**: het bodemattest vermeldt alle relevante gegevens die over de grond bekend zijn. Het informeert de koper over de bodemkwaliteit en over het feit of de grond al dan niet verontreinigd is. Als er geen gegevens beschikbaar zijn, wordt een blanco bodemattest afgeleverd. Voor dat attest kun je terecht bij OVAM (Openbare Vlaamse Afvalstoffenmaatschappij). Scan de QR-code om de website van OVAM te bezoeken.

Als op de verkochte eigendom een inrichting is (of was) gevestigd die op een lijst is vastgesteld door de Vlaamse regering (de zogenaamde risico-inrichtingen), dan zal de verkoper voorafgaand aan de verkoop een oriënterend bodemonderzoek moeten laten verrichten op zijn kosten. Als het bodemattest negatief is en aangeeft dat er wel degelijk sprake is van bodemverontreiniging, is het mogelijk dat de koper afziet van de aankoop of dat er aanvullende maatregelen moeten worden genomen om de bodemverontreiniging te verwijderen.

Ook bij een optie moet het bodemattest worden toegevoegd, zie de sectie "Optie" (p. 77).

- **Asbestattest**: een asbestattest kan twee eindconclusies hebben: asbestveilig of niet-asbestveilig. In woningen die voor 2001 werden gebouwd of verbouwd, zijn er mogelijk asbesthoudende materialen aanwezig. Een asbestattest is verplicht bij de verkoop van woningen en gebouwen ouder dan bouwjaar 2001. Tegen 2032 moet iedere eigenaar over een asbestattest beschikken voor woningen en gebouwen ouder dan bouwjaar 2001.

Als in de tuin een schuur, een tuinhuis of een garage staat, dan moeten ook die gecontroleerd worden op de aanwezigheid van asbest, tenzij het gaat om constructies met een grondoppervlakte van minder dan 20 m². Als het gaat om meerdere, los van elkaar staande, kleine gebouwen die samen een grotere grondoppervlakte hebben, dan is het asbestattest wel vereist.

- **Certificaat voor de stookolietank**: als het pand wordt verwarmd met mazout, moet de stookolietank conform de wettelijke bepalingen zijn, zodat de bodem niet verontreinigd kan worden. Na controle van de bovengrondse of ondergrondse stookolietank wordt een certificaat opgemaakt en wordt de stookolietank gemarkeerd door een groene, oranje of rode dop; deze merkplaat moet zijn aangebracht door een erkende stookolietechnicus nadat hij de controle heeft uitgevoerd. Als de stookolietank een groene merkplaat krijgt, voldoet hij aan de milieureglementering, terwijl – verrassing – de oranje of rode merkplaat niet voldoet.

De regels zijn echter verschillend voor bovengrondse en ondergrondse tanks; ook de grootte van de tank heeft invloed op de specifieke verplichtingen. Deze specifieke informatie wordt verder toegelicht in bepaalde clausules van het compromis, meer bepaald bij in de sectie "Wettelijke bepalingen" (p. 142).

- **Postinterventiedossier (PID)**: bij woningen die na mei 2001 werden gebouwd of gerenoveerd, moet een postinterventiedossier worden meegeleverd. Dat PID bevat technische gegevens over de structuren van het gebouw, hoe de structuur

werd opgebouwd en welke materialen er zijn gebruikt. Dat dossier moet levenslang bij het gebouw blijven en bij elke nieuwe eigenaar worden doorgegeven.

Ook bij zelfbouw kan een PID verplicht zijn. Het is namelijk verplicht zodra er een of meer aannemers aan het werk zijn geweest, maar ook de aansluiting van de nutsvoorzieningen wordt als een aanneming aanzien.

- **Informatie van de syndicus** (extra document bij verkoop van appartement): in dit dossier staan besluiten die genomen zijn op de algemene vergaderingen van het gebouw evenals gerechtelijke geschillen die lopend zijn. Deze informatie moet worden gedeeld met de kandidaat-kopers. Ook de statuten en het reglement inwendige orde bij mede-eigendom moet worden voorgelegd.

Voeg een **basisakte** toe bij de verkoopdocumentatie!

Hoewel de opstelling van een basisakte bij de verkoop van onroerend goed in mede-eigendom niet wettelijk verplicht is, raadt notaris Stijn Raes dat sterk aan. Een basisakte geeft juridische zekerheid aan kandidaat-kopers over wat ze precies zullen aankopen, vooral over de gemeenschappelijke delen van een gebouw. Het omschrijft nauwkeurig de eigendomsstructuur, de rechten en plichten van alle partijen, welke delen privé-eigendom zijn en welke delen worden gedeeld. Dat voorkomt verwarring over eigendomsrechten en verantwoordelijkheden, bijvoorbeeld bij appartementsgebouwen of gedeelde eigendommen.

De opvraging van deze verplichte documentatie is veelal niet gratis en kost geld. Dat moet duidelijk en transparant worden gecommuniceerd met de klant alvorens hij de bemiddelingsovereenkomst tekent. De klant moet ook akkoord gaan met welke documenten de makelaar verzamelt. Daarom krijg je een handig overzicht van alle vereiste documenten waarin je kunt aanduiden wie de stukken aanvraagt, hoeveel dat kost en of de stukken al in aanvraag zijn. Je kunt deze lijst het best toevoegen aan de bemiddelingsovereenkomst. Scan de QR-code en download het praktische overzicht van alle vereiste documentatie of ga eens naar “Ereloon en kosten” (p. 54).

AML Finally, one must also take into account certain AML regulations.

1. False documentation: Provision of false or incorrect documentation to conceal the source of funds.
2. Refusal to provide information: Refusal to provide relevant information about the source of funds or the background of the transaction.

1.4 Bemiddelingsovereenkomst

Na prospectie en een succesvolle onderhandeling met de opdrachtgever wordt er een **bemiddelingsovereenkomst** tussen de partijen afgesloten. Dat contract vormt de basis voor een efficiënte en transparante samenwerking, minimaliseert misverstanden en maximaliseert de kans op een succesvolle afronding van de verkoop. Een juridisch sluitende bemiddelingsovereenkomst is dan ook de eerste bouwsteen van een waterdicht verkoopdossier.

In de bemiddelingsovereenkomst worden de afspraken vastgelegd tussen de vastgoedmakelaar en de opdrachtgever, bv. de eigenaar-verkoper. Het goed van die overeenkomst wordt ook duidelijk afgelijnd, net als de rechten en de verplichtingen van de partijen. Iedere partij weet dus perfect waar ze aan toe is: welk goed er precies wordt verkocht, wat de vastgestelde verkoopprijs is, hoelang de opdracht tot verkoop loopt, hoe er een einde aan de opdracht kan worden gesteld, welke vergoedingen er zijn verschuldigd en wanneer enzovoort.

Als de vastgoedmakelaar erin slaagt om het goed van de bemiddelingsovereenkomst te verkopen en dus een geschikte kandidaat-koper vindt, dan heeft hij recht op ereloon. Het belang van een solide bemiddelingsovereenkomst voor de vastgoedmakelaar mag bijgevolg niet worden onderschat!

Elke succesvolle vastgoedmakelaar zal bevestigen dat vertrouwen tussen de verkoper, makelaar en koper een van zijn belangrijkste taken is. Vergeet daarbij niet dat ook een heldere bemiddelingsovereenkomst daaraan bijdraagt; hoe transparanter dit contract wordt uitgelegd, hoe geruster de verkoper de samenwerking kan aangaan.

Wist je dat alle erkende vastgoedmakelaars terug te vinden zijn op de website van het BIV (Beroepsinstituut voor Vastgoedmakelaars)? Als je een vastgoedmakelaar niet (meer) terugvindt op de website, betekent dit dat hij geschorst of geschrapt is en het beroep niet meer mag uitoefenen!

Dit deel is gebaseerd op het KB Bemiddelingsopdrachten van 28 september 2023 en boek VI van het WER.[1]

1 Bron: KB bemiddelingsopdrachten van 28 september 2023 en boek VI van het WER.