

VASTGOEDPRAKTIJK EN HET NIEUWE GOEDERENRECHT

Emile & Ferdinand had een gesprek met mevrouw Dagmare Lockefeer, die al 21 jaar een aantal rechtsvakken doceert in de opleiding Vastgoed aan de HOGENT. Zij is dus goed geplaatst om haar licht te laten schijnen op het nieuwe goederenrecht en de impact ervan op de actuele vastgoedpraktijk.



**Dagmare
LOCKEFEER**

Dagmare Lockefeer is docent opleiding Vastgoed aan de HOGENT.

Emile & Ferdinand: Mevrouw Lockefeer, kunt u om te beginnen even uw professioneel parcours schetsen? En voorafgaand hieraan: vanwaar uw keuze voor studies in de Rechten? Wat trok u hierin aan? Beantwoordde de opleiding aan uw verwachtingen? Welke raad zou u geven aan wie nu een master Rechten aanvat?

“Dagmare Lockefeer: Ik wou een studie kiezen die mij zaken zou leren als economie, boekhouding, recht enz. Ik had het gevoel dat dit ontbrak na mijn studie Latijn-Grieks in het middelbaar. In de rechtenstudies kwam dit allemaal aan bod, dus de keuze was snel gemaakt. Ik had geen ambitie om als advocaat aan de slag te gaan, maar eerder als jurist die alles uitpluist en zijn bevindingen wil delen. Er was eind jaren 80 ook veel nieuws in het recht: het Europees recht was in volle ontwikkeling, het milieurecht stond in zijn kinderschoenen. Ik had het voorrecht om deze vakken gedoceerd te krijgen van prominente professoren zoals Maresceau en Bocken. Op aanraden van mijn vader, die zelf leraar en directeur was in het middelbaar onderwijs, nam ik in mijn laatste jaar van de studie het aggregaat erbij, hoewel ik op dat moment geen ambitie had om in het onderwijs te stappen.

In mijn eerste job ben ik aan de slag gegaan als redacteur bij uitgeverij Ced.Samsom. Na 11 jaar combineren met een opdracht in avondonderwijs, heb ik uiteindelijk de stap kunnen zetten naar het fulltime dagonderwijs aan Hogent in de opleiding Vastgoed.

De opleiding Rechten voldeed aan al mijn verwachtingen en was zeer gevarieerd, maar is toch heel verschillend van het universitair onderwijs nu. Wij kregen veel theorielessen en weinig praktijkoefeningen. Dat is nu gelukkig aangepast. Zo kende ik het Brepolsarrest in theorie van achter naar voor, maar kon ik toch voor mezelf geen aangifte personenbelasting invullen. Toch denk ik dat wij in de jaren 80 nog een echt studentenleven hebben gekend. Er waren alleen de examens in juni, voorafge-

• • •



Uiteraard moet de wettelijke minimuminhoud in een verkoop- of verhuurcontract staan, maar daarbovenop moeten ook clausules opgenomen worden naargelang de behoeften van de contractpartijen. Daar zit de echte meerwaarde van een goede vastgoedmakelaar. Die denkt mee en probeert die behoeften te vertalen in een sluitend contract. ”



gaan door een maand blok in mei. De rest van het jaar was je min of meer vrij. Als ik nu het studentenleven bekijk, is het heel wat anders: permanent evaluaties en minstens twee keer per jaar examens met bijhorende stress, zowel voor de studenten als voor hun huisgenoten. De huidige student moet veel meer kunnen doseren en presteren, niet simpel voor een 18-jarige. Wij konden de materie nog laten "bezinken" en uiteindelijk op het examen alles met elkaar linken. Nu wordt er veel stof op korte tijd gezien, een spiegel van de ratrace van het beroepsleven dat onze studenten te wachten staat.

In welke sectoren was u als juriste actief vooraleer u begon te doceren?

“ Als pas afgestudeerde kon ik aan de slag bij uitgeverij Ced.Samsom, wat nu Wolters Kluwer Belgium is. Ik was verantwoordelijk voor wekelijkse nieuwsbrieven en boeken over vennootschappenrecht, mijn specialisatie in mijn laatste licentie/masterjaar. Wetgeving en rechtspraak in begrijpelijke taal uitleggen aan zaakvoerders van vennootschappen en boekhouders/fiscalisten was mijn voornaamste taak. Dit kan je ook als lesgeven beschouwen, zij het dan op papier. Tegelijk kon ik één avond per week aan de slag als leraar fiscaal recht in een avondschool in Buggenhout bij de studenten boekhouding. Mijn werk als redacteur en leraar vulden elkaar perfect aan, al had ik meer voldoening van het fysiek lesgeven. Je kan uit de houding en de gezichtsuitdrukking van studenten al aflezen of ze het begrepen hebben of niet. Bij het schrijven van nieuwsbrieven en boeken heb je geen directe reactie.

U doceert dus 'recht' aan aspirant-vastgoedmakelaars. Hoe is uw lespraktijk in al die jaren geëvolueerd? In het algemeen, en in de opleiding tot vastgoedmakelaar in het bijzonder?

“ Ik doceer aan Hogent in de opleiding Vastgoed zowel aan toekomstige vastgoedmakelaars als aan landmeters.

De opleiding Vastgoed is geen academische, maar een professionele bachelor. Wij leiden mensen op die na drie jaar studie het beroep van vastgoedmakelaar/syndicus en landmeter-expert kunnen uitoefenen. De lessen zijn in de loop der jaren steeds meer op de praktijk gericht, doorspekt met oefeningen en directe praktische toepassingen.

De theoretische basiskennis is ook in de loop der jaren enorm uitgebreid. Denk maar aan de lange lijst van vergunningen en attesten die wettelijk verplicht zijn bij de aankoop van een huis of de vele wijzigingen in de registratierechten. Je kan dit op een saaie manier aanleren door het ene wetsartikel na het andere te bekijken. Of je kan, zoals ik zelf doe, vanuit de praktijk vertrekken en zo de theorie aanreiken voor wat nodig is om een verkoop van een huis of het beheer van een appartementsgebouw tot een goed einde te brengen.

De opleiding heeft gedurende de afgelopen 20 jaar dat ik er al lesgeef, al een paar grondige hervormingen ondergaan, telkens met de bedoeling een student af te leveren die onmiddellijk in de beroepspraktijk kan stappen. Op dit moment wordt zo'n hervorming jaar na jaar geïmplementeerd. Voorheen kreeg de student twee en een half jaar theorie en oefeningen te verwerken en in het laatste semester van zijn opleiding doorliep hij een stage bij een vastgoedmakelaar of syndicuskantoor. Door de meer doorgedreven specialisatie bestaan er nu verschillende uitstroomprofielen, nl. de klassieke vastgoedmakelaar-bemiddelaar, de beheerder (zoals de syndicus en de rentmeester) en de bouwpromotor/projectontwikkelaar.

In onze vernieuwde opleiding bouwen we aan een stevige theoretische basis voor iedereen. In het derde en laatste jaar doet de student nu enkel aan werkplekieren. Gedurende het eerste semester loopt elke student stage bij een klassieke vastgoedmakelaar-bemiddelaar, om vervolgens in het tweede semester stage te lopen in een kantoor van een van de uitstroomprofielen. De student brengt zijn kennis die hij gedurende twee jaar heeft vergaard, in de praktijk op zijn stageplaats. Hij of zij leert daar zijn/haar sterktes en zwaktes kennen. Een betere leerschool is er niet. Door op regelmatige basis terugkomdagen tijdens de stage te organiseren, brengen we de studenten met hun ervaringen samen en kunnen wij als opleiding hun ervaring kaderen, ondersteuning geven en bijsturen mocht het nodig zijn.



Hoe heeft u het beroep van vastgoedmakelaar zien veranderen gedurende de laatste twee decennia?

De afgelopen 20 jaar is de wetgeving enorm uitgebreid en dit heeft de vastgoedmakelaar genoopt tot specialiseren. Een vastgoedmakelaar eind jaren 90 zal het grootste deel van zijn tijd gespendeerd hebben aan het klassieke bemiddelen, kopen en verhuren van woningen. Hij zal daarnaast zeker ook nog enkele appartementsgebouwen in beheer hebben genomen, als vast inkomen. Door de hervorming van de Wet Mede-eigendom in 2010 en het uitbreiden van de wettelijke verplichtingen zijn er dan gespecialiseerde syndicuskantoren ontstaan. Dit heeft geleid tot twee tableaux bij het BIV (Beroepsinstituut voor Vastgoedmakelaars), nl. het tableau voor bemiddelaars en het tableau voor syndici.

De digitalisering heeft dan ook zijn intrede gedaan. Er is veel software die het werk van een bemiddelaar en een syndicus heel wat vergemakkelijkt.

In onze opleiding hebben we het aantal studenten de laatste jaren enorm zien toenemen. We kunnen van een echte "boom" spreken. Volgens mij zijn daar twee verklaringen voor.

Enerzijds is dit te wijten of te danken aan de hoge prijzen waartegen gronden en huizen nu worden verkocht. De vastgoedmakelaar pikt daar uiteraard een graantje van mee met zijn ereloon. Een hoge verloning trekt uiteraard altijd studenten aan.

Anderzijds hebben populaire programma's zoals 'Huizenjagers' of 'Blind gekocht' duidelijk een invloed gehad. In die programma's wordt echter maar een klein deel van de job van vastgoedmakelaar belicht. Als je deze programma's bekijkt, denk je toch meteen "Dat kan ik ook, mensen rondleiden in een huis, de master bedroom aanwijzen en een EPC aflezen". Alleen beseft men niet wat een grote administratie er achter zit om een verkoopdossier op te stellen en hoe belangrijk het is om documen-

ten juridisch juist op te stellen. Er zijn gelukkig wel modeldocumenten van beroepsfederaties die goed uitgekend zijn, maar toch moet een vastgoedmakelaar voor elke verkoop of verhuur dat model aanpassen aan de behoeften van de klant. Een clause verkeerd formuleren, een opschortende voorwaarde niet opnemen of een fiscaal voordeel vergeten aanvragen leidt allemaal tot problemen voor de koper/verkoper of huurder/verhuurder. Veel studenten komen er pas in de loop van het eerste jaar achter dat vastgoedmakelaar zijn meer is dan alleen maar lyrisch te worden over een huis. Ik probeer mijn studenten er dan ook voortdurend op te wijzen dat een vastgoedmakelaar best wel een uitgebreide informatieplicht heeft en een grote verantwoordelijkheid draagt.

Wat maakt volgens u iemand tot een goede vastgoedmakelaar (los van een goede kennis van alle relevante regelgeving)?

Bij een koop/verkoop en huur/verhuur zijn altijd twee partijen betrokken. Een goede vastgoedmakelaar probeert hun belangen te verzoenen. Het is wel de verkoper/verhuurder die het ereloon van de vastgoedmakelaar betaalt, maar de koper/huurder kan in de toekomst ook in die rol van verkoper/verhuurder stappen, een nieuwe toekomstige klant dus, die ook tevreden moet zijn.

We proberen naast een goede theoretische basis ook good practices aan te leren. Uiteraard moet de wettelijke minimuminhoud in een verkoop- of verhuurcontract staan, maar daarbovenop moeten ook clauses opgenomen worden naargelang de behoeften van de contractpartijen. Daar zit de echte meerwaarde van een goede vastgoedmakelaar. Die denkt mee en probeert die behoeften te vertalen in een sluitend contract. Die ene transactie kan in de toekomst immers nog tot andere transacties leiden. Wil de verkoper nog een tijdje in de woning

• • •



Ik schop wel eens tegen schenen als ik de eerste les recht begin met de vraag "Waarom volgen jullie deze opleiding? Vastgoedmakelaar is een overbodig beroep." Dat is in feite ook zo, want ik kan en mag alleen mijn huis verkopen zonder tussenkomst van een vastgoedmakelaar ... Ik vertel dit niet om de studenten te ontmoedigen, maar juist om ze te doen nadenken over nun meerwaarde ... ”



blijven wonen na de verkoop, dan kan dit contractueel afgesproken worden. Wil een koppel een appartement aan zee kopen als tweede verblijf, dan denkt een goede vastgoedmakelaar al een stap verder, nl. wat bij overlijden van een van de partners? Wil een ongehuwd koppeltje een woning kopen, dan is het misschien nu al het moment om te voorzien dat deze later bij een huwelijk gemeenschappelijk kan worden.

Hoe blijft u op de hoogte van nieuwe juridische ontwikkelingen in uw domein, niet alleen in het goederenrecht, maar ook in andere rechtstakken die een impact hebben op de vastgoedsector (fiscaal recht, consumentenrecht ...)?

Als redacteur moest ik op de hoogte blijven van nieuwe ontwikkelingen én dit doorgeven aan mijn lezers. Daar heb ik geleerd om verschillende bronnen tegelijk in het oog te houden. Natuurlijk start alles bij het Belgisch Staatsblad, maar daarnaast nam ik op regelmatige basis verschillende juridische tijdschriften door. Juridische databanken zoals Strada lex zijn hierbij een handig hulpmiddel.

Als docent heb ik deze gewoonte aangehouden. Daarnaast volg ik ook regelmatig studiedagen en webinars. Het is als docent echt wel nodig om de vernieuwingen op te volgen, al gaat het nu eerlijk gezegd wel heel snel. Ik doceer verschillende vakken in de opleiding vastgoed, o.a. goederenrecht, registratierechten en personenbelasting, syndicschap, algemeen burgerlijk recht en vermogensplanning. Ik moet van alle markten thuis zijn. Het is met de komst van het nieuwe Burgerlijk Wetboek geen sinecure om bijgebeend te blijven én dit onmiddellijk te vertalen in een aangepaste cursus. Toch sta ik erop om mijn studenten altijd up-to-date rechtsregels mee te geven. Zij moeten ze immers op korte termijn toepassen.

Vaarwel aan “de duiventillen en de konijnenwaranden” uit het oud BW (art. 524), die iedere jurist vanuit zijn/haar opleiding zakenrecht kende. Op 1 september 2021 is immers het nieuwe goederenrecht in werking getreden. Wat zijn voor u de belangrijkste wijzigingen/vernieuwingen? Welke hebben de grootste impact op de vastgoedpraktijk?

Het nieuwe Boek 3 Goederenrecht heeft de grote verdienste om de rechtsregels over het goederenrecht samen te brengen en qua terminologie aan te passen aan onze moderne samenleving. Nochtans was het als docent wel leuk om de oude artikelen van de Erfpachtwet min of meer te verta-

len, of om uit te leggen wat karbelen en schaarbossen zijn, of de 54 mm waarvan sprake bij de gemene muur toe te lichten.

Hoewel er veel gelijk is gebleven, zijn er toch belangrijke wijzigingen ingevoerd bij deze hervorming. Dan denk ik bijvoorbeeld aan de termijnen van verjaring, waarbij de 20-jarige verjaring niet meer bestaat. Of de regels die bepalen of een muur eigen is of gemeen: op het eerste gezicht lijken de regels op die van het oud BW, maar toch zijn er verschillen. De vraag is dan wanneer je het oud BW of het nieuw BW toepast.

De aanpassingen aan het opstalrecht en erfpacht daarentegen zie ik niet direct veel toegepast worden in de praktijk van projectontwikkelaars. Tijdens mijn stagebezoeken blijken zij niet zo goed op de hoogte te zijn van de nieuwe mogelijkheden die het nieuw BW biedt.

De nieuwigheid dat verjaring door de eisende partij kan worden gevraagd en dat dit niet meer alleen als verweermiddel wordt ingeroepen, is volgens mij ook een ingrijpende aanpassing.

Ik kijk alvast uit naar de rechtspraak die nog meer de nieuwe rechtsregels zal uitdiepen. En ook al heeft men de intentie om alle rechtspraak openbaar te maken, veel juristen zullen rekenen op de uitgeverijen om hier een grondige selectie in te maken.

Beantwoordt de nieuwe regelgeving aan de noden van de hedendaagse vastgoedpraktijk? Heeft het nieuwe goederenrecht concrete oplossingen gegeven voor knelpunten uit de praktijk?

Een groot voordeel is dat veel gevestigde rechtspraak omgezet is in wettelijke regels. Dit brengt rechtszekerheid mee. Niets zo vervelend als je cliënt te moeten zeggen dat je niet weet hoe de rechter je zaak zal interpreteren omdat er tegenstrijdige rechtspraak is.

Toch blijven er nog vragen te beantwoorden en zullen de lacunes nog moeten blijken; de rechters zullen niet zo snel zonder werk vallen. Ik kijk alvast uit naar de concrete toepassingen.

Om stilaan af te sluiten: heeft u een aantal anekdotes uit uw lange carrière als docente?

Ik durf studenten wel eens met hun voeten op de grond te zetten. Velen starten hun opleiding met het idee dat men daarbuiten op hen zit te wachten. Niets is minder waar: er zijn momenteel bijna 11.000 vastgoedmakelaars aan de slag die al ervaring hebben. Ik schop wel eens tegen schenen als ik de eerste les recht begin met de vraag "Waarom volgen jullie deze opleiding? Vastgoedmakelaar is een overbodig beroep." Dat is in feite ook zo, want ik kan en mag alleen mijn huis verkopen zonder tussenkomst van een vastgoedmakelaar. Een notaris heb ik wél nodig, dus die zal me wel helpen met de nodige attesten en kan me met raad en daad bijstaan. Dus waarom geld geven aan een vastgoedmakelaar als ik perfect zelf mijn huis kan verkopen?

Ik vertel dit niet om de studenten te ontmoedigen, maar juist om ze te doen nadenken waarom zij het wel kunnen maken en overeind kunnen blijven tussen die vele vastgoedmakelaars die al aan het werk zijn. Wat is hun meerwaarde als nieuwkomer? Het start al van dag één, waarbij wij als docenten hen de beste en meest up-to-date theoretische basis geven om in het beroepsleven te stappen. Gedurende hun opleiding leren we hen good practices aan, leren we hen verkoopstechnieken aan om een eigenaar van een woning te overtuigen om toch maar via een vastgoedmakelaar te verkopen of te verhuren. Door de stage en het werkplekleren maken ze kennis met het beroep, maar we blijven hen ook op de achtergrond begeleiden om echt zelfstandig aan de slag te gaan.

Ik wil elke student uitdagen om beter te worden dan de collega-student die naast hem zit, en die erop rekent met 10/20 te slagen en succesvol te worden. In de eerste les vraag ik hen om tijdens hun driejarige opleiding bij ons een gemotiveerd antwoord te zoeken op de vraag "Waarom zou ik jou betalen om mijn huis te verkopen?".

Zo werd ik op de Bis-beurs een aantal jaar geleden aangesproken door een oud-student. Mijn vraag van dag één was in zijn hoofd blijven spoken en hij heeft mij dan verteld dat hij het antwoord heeft gevonden op mijn vraag.

Vooral tijdens het verbeteren van examens beleef ik grappige momenten:

- Examenvraag: Wat is een rechtsplegingsvergoeding? Antwoord student: dat is een vergoeding die je moet betalen voor je eigen terechtstelling.

- Examenvraag: Hoe kan je een contract een vaste datum geven? Student: door het overlijden van de notaris.

Tot slot: kunnen programma's zoals 'Huizenjagers' en 'Blind gekocht' u nog bekoren?

Toch wel, iedereen moet zich eens kunnen ontspannen. Onder het nuttigen van een glas Orvélo-bier, gebrouwen door mijn echtgenoot, kijk ik wel af en toe naar 'Huizenjagers'.



Na 20 jaar lesgeven heb ik al heel wat studenten door mijn handen laten gaan/gevormd die nu vastgoedmakelaar zijn. Regelmatig zie ik er een terug in Huizenjagers. Ik ben dan altijd benieuwd hoe zij het ervan afbrengen. En dat zit wel goed, moet ik eerlijk zeggen.

VOOR VERDERE LECTUUR



HET NIEUWE
GOEDERENRECHT
*Vincent Sagaert, Joke Baeck,
Nicolas Carette, Pascale
Lecocq, Mathieu Muylle en
Annelies Wylleman (eds.)*
Property Law Series

2021 | xxii + 534 blz.
hardcover



HANDBOEK
GOEDERENRECHT
*Nicolas Carette en Ruud
Jansen*

2022 | xx + 950 blz.
hardcover