



'Verplichte verzekering van aannemers'

Architecten leggen eis op tafel bij alle bouwpartners

NAV, de Vlaamse Architectenvereniging, vindt dat wie bouwt, zou mogen rekenen op een verplichte verzekering van alle bouwpartners. Dat blijkt uit een rondetafelgesprek met deze krant. "Wij zijn in de bouwsector de enige partner die verplicht 10 jaar aansprakelijk is en daarvoor ook 10 jaar verplicht verzekerd moet zijn", zegt Urbain Van De Voorde, architect en ondervoorzitter van NAV. "Een groot nadeel, ook voor de consument. Als er iets verkeerd gaat in de bouw, en de aannemer is niet verplicht verzekerd voor zijn burgerlijke aansprakelijkheid, komen ze bij de architect. Dat is niet fair."

Het voorstel van de verplichte verzekering krijgt bijval bij notaris Vincent Van Wallegghem en vastgoedmakelaar Gert Toye. Bij de aannemers valt het niet in goede aarde. "Verzekeren kost geld", zegt Bart De Malsche, aannemer van de firma Qubo nv (zie foto). "De marge die door zo'n verzekeringsmaatschappij genomen wordt is 40 procent. Dat zou de zoveelste prijsverhoging betekenen."

Eensgezindheid in de bouwsector is er wel over de woonbonus. De Vlaamse regering heeft die sinds januari deels afgeschaft, maar de vastgoedmarkt is hierdoor niet in elkaar gestuikt. Na de rush eind 2014 blijft de Belg ook dit jaar volop huizen kopen, bouwen en verbouwen. "De woonbonus was een hype. De lage rente heeft veel meer impact", luidt de analyse.

Lees verder

4

"De gezondheidszorg draait op zelfstandigen"

**Karel Van Eetvelt,
gedelegeerd bestuurder UNIZO**



7

'Vastgoedmakelaars, ergotherapeuten en podologen sluiten aan

10

Wat kan VDAB betekenen voor vrije beroepers?

15

Kinderopvang, wereldreis of eindeloopbaan



Na de woonbonus: hoe opbouwend wordt het dit jaar?

Rondetafelgesprek met de bouwsector

Foto: Bart Desgrande

Nee, de vastgoedmarkt stuikt niet in elkaar nu de woonbonus deels is afgeschaft. Na de rush eind 2014 blijft de Belg ook dit jaar volop huizen kopen, bouwen en verbouwen. "De woonbonus was een hype. De lage rente heeft veel meer impact", luidt de analyse. Hoe dan ook goed nieuws voor de bouwsector dus. Al blijven er pijnpunten. De Vrije Beroeper organiseerde een pittig gesprek met een vastgoedmakelaar, een notaris, een architect en een aannemer.

Eén van die terugkerende pijnpunten is de sociale dumping en de (oneerlijke) concurrentie van Oost-Europese landen. Ook de administratieve rompslomp blijft om de hoek loeren. Nog een andere bron van discussie is de verplichte verzekering voor burgerlijke aansprakelijkheid. Maar eerst het goede nieuws: de effecten van de woonbonus. In oktober en november werden respectievelijk 25 en 22 procent meer huizenverkoppen genoteerd.

Gert Toye (vastgoedmakelaar): "De woonbonus is in 2014 goed geweest voor de transacties. Al was het maar voor de publiciteit die het gemaakt heeft voor de sector: 'Kijk, je moet nu iets doen, je moet nu kopen.' De mensen die een aankoop in het achterhoofd hadden, hebben het nu zeker en vast gedaan. Behalve diegenen die het financieel ook vorig jaar niet zouden kunnen, heeft iedereen een push gekregen en gebruik gemaakt van de maatregel. Maar we mogen het niet overroepen. Veel belangrijker dan de woonbonus is de lage rente. Eind 2014 bedroeg het verschil wat je kon betalen voor een woning ongeveer 9 procent, met dezelfde maandelijkse aflossing. Dat is in de meeste gevallen meer waard dan de woonbonus. Bovendien speelde de woonbonus enkel voor de eerste en enige woning."

Vincent Van Wallegghem (notaris): "Eind 2014 voelden ook wij een stijging. Maar ook na januari hebben we nog veel transacties. De woonbonus was publicitair inderdaad een goede maatregel, de markt kreeg een boost. Maar ook wij als notarissen merken dat eerder de lagere rente doorslaggevend

is. Ons kantoor ligt in Koksijde, wij zitten in een duurdere markt. Aan de kust speelt ook de tweede woning mee. Veel mensen hebben schrik voor de vermogensbelasting of de vermogenswinstbelasting – hoe het ook gaat heten – en stellen hun beslissing uit om die bijkomende woning te kopen tot er op dit vlak eindelijk zekerheid is. Er komt een taks, maar niemand weet er het fijne van. Dat de regering hier nu al maanden over palavert, is nefast. Gelukkig staat de rente nog altijd laag."

Urbain Van De Voorde (architect): "Wij als architecten ondergaan zoiets als de woonbonus. Het is interessant geweest voor de hype die in de pers is gekomen. De woonbonus is voor velen meegenomen, maar niet expliciet het allernoodzakelijkste. Ook andere zaken spelen mee: opdeling van gezinnen, betere mobiliteit, woningen en appartementen die niet voldoen aan de hedendaagse normen."

Van Wallegghem: "Een Belg is nu eenmaal zo: als er fiscaal iets gunstig is, doet iedereen het. Dat was zo met de zonnepanelen, nu met de woonbonus. En je zal zien dat er volgend jaar een rush zal komen, omdat de

renovatiepremie van 6 procent verschoven is van 5 naar 10 jaar. Alle aannemers gaan veel werk hebben."

Bart De Malsche (aannemer Qubo nv):

"Wij zijn gespecialiseerd in nieuwbouw. Wat wij tegenwoordig bouwen zijn Formule 1-woningen in vergelijking met het gros van de bestaande woningen. Maar: slechts 6 procent kan een nieuwbouwwoning betalen. Ik zit 22 jaar in het vak en heb amper één jaar gehoord over de woonbonus, en dat was het laatste jaar. Ik heb nog geen enkele klant over de vloer gehad die zei: 'Ik ga bouwen want de woonbonus maakt mij dit mogelijk.' Het gaat hen om 'kan ik dit vandaag besteden?' en niet over 'wat is mijn korting op termijn?' Die woonbonus heeft de vraag naar eind 2014 geschoven, in plaats van naar de eerste zes maanden van 2015."

Van Wallegghem: "De woningprijzen zijn in dalende richting. Velen hebben 'vlug vlug' gekocht omwille van die woonbonus. Hadden ze niet beter gewacht met hun aankoop? Want dan hadden ze hun woning misschien 10 procent goedkoper aangekocht."

De Malsche: "Ik heb het gevoel dat sommigen zo zenuwachtig liepen om iets te verwerven dat ze bereid waren om eerder wat te kopen."

Van Wallegghem: "Inderdaad, er zullen wellicht mensen zijn die hierdoor te overhaast gekocht hebben."

Van De Voorde: "Als je moet beslissen over een aankoop van 300.000 euro ben je heel zenuwachtig. Hoe zou je zelf zijn? Dus in die hype 'het is nu of nooit' ga je misschien te snel of verkeerd kiezen. Als je heel goed rondkijkt en onderhandelt, zijn zaken als de woonbonus niet noodzakelijk."



Vastgoedmakelaar Gert Toye: 'Wie van ons wil dat zijn kind stukadoor wordt? Laat ons eerlijk zijn: als ouders horen dat hun kind naar de beroepsschool moet, wordt dit dikwijls niet zo plezierig onthaald.'

Intussen heeft de regering de woonbonus deels afgeschaft. Vanaf 1 januari is het fiscaal voordeel met een kwart verminderd.

Van De Voorde: "Slim om dit nu aan te passen. De regering heeft geluk gehad. Het is zoeken naar en verschuiven van budgetten. En als je dan meevallers hebt zoals een dalende rente, heeft het afschaffen van de woonbonus niet te veel impact. Het was het juiste moment voor de regering om de woonbonus te verlagen en de btw en de periode voor renovatie te verhogen. Mocht de rente omhoog gaan, dan wordt het moeilijk."

Van Wallegghem: "Dat hangt onder meer af van de situatie in Griekenland. Het gaat nog niet goed met de economie. Ik verwacht dat de rente zeker nog een tweetal jaar laag blijft."

Van De Voorde: "Het zal wel vlotten met Griekenland, heb ik zo het gevoel. Als de Duitse bondskanselier Merkel zegt 'dat ze begrip heeft voor de situatie', denk ik dat het gekanteld is in de goede zin. Niemand heeft er belang bij dat de toestand escaleert, want dan snijden we in ons eigen vel."

De Malsche: "Ook de overheden hebben geen centen. Dus de rente zal inderdaad niet snel stijgen. Wij bouwen 50 woningen per jaar. We moeten de productie constant houden, maar hebben te kampen met schommelingen. De markt reageert zeer emotioneel. Nu is er de woonbonus. Eind dit jaar is er een verstrenging van de energie-eisen gepland. Ook dat zal voor een rush zorgen. De bemoeienissen van de overheid zijn voor onze sector zeer negatief. Het zou veel beter zijn mochten ze gewoon de vrije markt laten doen."

Toye: "Wachten met beslissen om een eigen gezinswoning aan te kopen is altijd nadelig voor de koper op lange termijn. Probleem is dat er teveel rechtsonzekerheid is en dat wakkert eerder het wachten aan om te beslissen."

Van Wallegghem: "Ik denk dat dit inderdaad speelt. De rechtsonzekerheid was er deels bij de woonbonus – ook hier was lang niet alles duidelijk. Er is de nieuwe fiscaliteit, de btw die omhoog gaat, ... En het is er niet op vereenvoudigd met al die verschillende wetgevingen per regio."

De Malsche: "Die geruchten zijn inderdaad niet goed. Als de overheid iets doet, dat men het eerst goed bestudeerd en het dan doet. Maar zeggen 'de btw zal omhoog gaan, misschien op de nieuwbouw, misschien op de verbouwingen' zorgt ervoor dat iedereen wacht."

Aannemer Qubo nv - Bart De Malsche: 'Ook de particulier doet profijt bij de sociale dumping in de bouwsector. Ook hij zou dus moeten aangepakt worden.'

Van De Voorde: "België is een samengesteld en chaotisch land. Eensgezind beslissen is moeilijk. Ik verwacht een evolutie van eengezinswoningen naar meergezinswoningen. Collectief wonen: nog meer appartementen, zoeken naar wonen met een betere mobiliteit en zo. Want je moet iets doen om jouw zelfde budget efficiënt te gebruiken. Mijn eigen zoon heeft een huis gekocht, onder meer dankzij de woonbonus, en heeft enkele kleine veranderingen in de woning aangebracht. Op zich is dat niet gunstig. Je moet zo'n woning eigenlijk meteen kunnen goed zetten. Verbouwingen verschuiven en verlengen de bouwperiode."

De Malsche: "Vroeger zaten veel ouders mee aan tafel. Tegenwoordig worden de jongeren minder gesponsord. Ik heb het gevoel dat wij vaker bouwen voor oudere mensen. We hebben bijvoorbeeld klanten van 72 jaar, er is zelfs iemand van 80 jaar. Ze geven minder het geld aan hun kinderen, maar kopen zelf een eigendom voor hun oude dag. Ook begrijpelijk. Naast het comfort is het een goede belegging."

Van De Voorde: "Iedereen leeft langer, hè. Ze gaan langer aan zichzelf denken."

SOCIALE DUMPING

'Als het goed gaat in de bouw, gaat het goed met onze economie', luidt een stelling. Hoe gaat het op dit moment in de bouwsector? Zijn jullie tevreden vrije beroepers?

Van Wallegghem: "Op dit moment zijn wij nog tevreden. Maar ik zie toch veel bouwfirmas onder druk staan, met vaak faillissementen tot gevolg. De bouwsector heeft zware concurrentie van Oost-Europa: Polen, Roemenen."

Van De Voorde: (knikt) "Sociale dumping dus. De arbeidsmobiliteit is verkeerd georganiseerd."

De Malsche: "De crisis is nu al zes jaar bezig. Ik heb met de crisis leren omgaan. Weet je dat ik eens een mail heb gestuurd naar jullie gedelegeerd bestuurder Karel Van Eetvelt? 'Karel, we hebben vanmorgen beslist in de vergadering dat we aan de crisis niet deel-

nemen.' Het is voor een stuk een mentale kwestie. Als het in je hoofd crisis is, dan is het crisis. Maar het gaat moeilijk in de sector, dat moet ik toegeven. De huizen verkleinen, het aantal klanten verkleint. Gelukkig valt er af en toe ook eens een bouwfirmaweg. En grote bouwfirmas worden kleiner. Dus vermindert de concurrentie. Je moet er creatief kunnen tussen door zwemmen. Voor ons is die productiecapaciteit het probleem: die moet namelijk doorgaan en constant zijn. Als wij nu zes huizen te weinig verkopen, gaan we die nooit meer zetten. En zes huizen te veel zetten lukt niet, want dan daalt de kwaliteit."

Van De Voorde: "En heb je geen last van die sociale dumping? De stukadoors en zo?"

De Malsche: "Nee, omdat wij meer een dienstverlenend bedrijf zijn. We hebben een eigen ontwerpafdeling, eigen EPB-verslaggevers, eigen stabiliteitsingenieurs, eigen veiligheidscoördinatoren. We hebben alleen Belgische onderaannemers. Wat wel zo is: onze Belgische plakker vond geen personeel en heeft twee Polen aangeworven. Verder hebben we van de buitenlanders nog geen concurrentie. Ze kunnen hier wel komen werken, maar kunnen het nog niet organiseren."

Van De Voorde: "Ik denk dat we zelf te weinig mensen hebben om de bouw drijvende te houden, dat is zeker. Ze moeten van het buitenland komen. Maar het moet wel goed georganiseerd worden, er mag geen valse concurrentie spelen."

Toye: (richt zich tot de groep) "Wie van ons wil dat zijn kind stukadoor wordt?"

De Malsche: "Ik heb daar geen probleem mee. Liever dat mijn zoon een goede loodgieter is, dan dat hij elke dag in een bus met de trein naar Brussel komt om hier een flauw boekhoudertje te zijn."

Toye: "Laat ons eerlijk zijn: als ouders horen dat hun kind naar de beroepsschool moet, wordt dit dikwijls niet zo plezierig onthaald."

Van De Voorde: "In die handenarbeid moet ook intelligentie zitten. En die gaat er meer en meer uit."

Toye: "Dat zijn dan inderdaad de mensen die het werk gaan leiden. Maar diegenen



die het werk uitvoeren, leveren wij zelf niet meer aan. Zij komen van het buitenland – en gelukkig dat ze er zijn – maar het moet sociaal correct zijn."

Van Wallegghem: "Ik ken verschillende schilderbedrijven. Zij zeggen mij: 'Wij werken aan 35 euro per uur. Als er Polen afkomen, doen ze dit voor 15 euro per uur'. Dat is toch concurrentievervalsing?"

De Malsche: "15 euro per uur? Dat klinkt zelfs illegaal."

Van De Voorde: "Ik heb Marianne Thyssen gehoord op de verkiezing van de Gouden Baksteen. Arbeidsmobiliteit is één van haar beleidsdomeinen. (Bouwunie reikte in februari de Gouden Baksteen uit, een award als aanmoedigingsprijs, dit keer aan Europees commissaris Thyssen, die pleit voor een eerlijkere interne markt waar fraude en misbruiken doeltreffend aangepakt worden, red.) Het is alvast goed dat Thyssen en Europa het thema wil aanpakken en bespreekbaar maken. Die mobiliteit blijkt in Europa nog laag te zijn, in vergelijking met de Verenigde Staten. Maar het moet beter georganiseerd worden. Concurrentieel. Schildersbedrijven hebben hier enorm veel last van, dat klopt."

Van Wallegghem: "Dat zijn de eersten. Maar nu komen ook veel metsers in de problemen."

De Malsche: "Maar er zijn geen buitenlanders die het initiatief nemen om hier ganse projecten aan te nemen, toch?"

Van Wallegghem: "Dat niet."

De Malsche: "Zij kunnen alleen als onderaannemer werken."



Foto: Fotocode

Van De Voorde: "Volgens mij zal dit niet zo blijven. Ook buitenlanders zullen die projecten in handen nemen. Daar is trouwens niets verkeerd mee, zegt ook Europa."

Toye: "En daarom moeten we naar één fiscaliteit in Europa."

De Malsche: "Wat ook niet slecht zou zijn, is dat diegene die van het voordeel geniet ook aangepakt wordt, namelijk de particulier."

Van De Voorde: "Klopt. In principe heeft de bouwheer een deel van de winst van het feit dat Belgische bedrijven zwaar onder druk staan."

Toye: "De bouwheer is daarvoor inderdaad aansprakelijk."

De Malsche: "Maar hij wordt nooit gepakt. Kijk op de werven van de overheid: daar werken ook veel veel buitenlanders die administratief niet in orde zijn, een soort illegalen dus. Als de overheid er van kan genieten, hebben ze er geen problemen mee."

Van De Voorde: "Illegalen is een heel gevaarlijk woord."

De Malsche: "Akkoord. Maar van de 100 arbeiders zijn er 98 waarvan de administratie niet klopt."



Architect Urbain Van De Voorde: 'Waarom zijn architecten wél verplicht verzekerd? Wij moeten soms opdraaien voor zaken waar we eigenlijk niets mee te maken hebben.'

VERPLICHTE AANSPRAKELIJKHEID

Notaris Van Wallegghem is een tevreden ondernemer. Aannemer De Malsche weigert naar eigen zeggen toe te geven aan de crisis. Hoe zit het bij de architecten, meneer Van De Voorde?

Van De Voorde: "Wij hebben het als architect moeilijker dan vroeger. Alles is te complex geworden. De gemeentelijke verordeningen die overal verschillen, de technische normen, de moeilijkheden met betrekking tot vergunningen: alles is chaotisch opgelegd."

Wat met de verplichte burgerlijke aansprakelijkheid van de architecten?

Van De Voorde: "Dat is één van de strijdpunten van het NAV, de Vlaamse architectenvereniging. Wij zijn in de bouwsector de enige partner die verplicht 10 jaar aansprakelijk is en daarvoor ook 10 jaar verplicht verzekerd moet zijn. Een groot nadeel, ook voor de consument, vind ik. Als er iets verkeerd gaat in de bouw, en de aannemer is niet verplicht verzekerd voor zijn burgerlijke aansprakelijkheid, komen ze bij de architect. Dat is niet fair."

De Malsche: "Het is niet omdat de aannemer niet verplicht verzekerd is, dat hij niet verantwoordelijk is. Hij kan het probleem ook herstellen. Dat kan een architect niet."

Van De Voorde: "Ja, maar als hij niet meer aanwezig is, zal hij het niet meer herstellen, denk ik. De consument moet van alle partners een verzekering hebben. Goede intenties alleen, zoals 'we zullen het herstellen', zijn niet voldoende."

Toye: "Verzekeringen gaan over: de consument beschermen. Het gaat er niet over of de aannemer van goede wil is."

De Malsche: "Verzekeren kost geld, hè. De marge die door zo'n maatschappij genomen wordt is 40%. Ons bedrijfskapitaal is onze verzekering voor de klant. Dat zou de zoveelste prijsverhoging betekenen. De nieuwbouw wordt almaar duurder. De mensen zeggen: 'Wij vinden verbouwen veel charmanter'. Dat is allemaal waar, omdat ze nieuwbouw gewoon niet meer kunnen betalen."

Van De Voorde: "Stel je voor dat je failliet gaat, dan heeft de consument een probleem."

De Malsche: "Ja, maar vandaag bestaan er gemakkelijke middelen om te zien of een aannemer over tien jaar nog bestaat. Als je een Lada koopt, moet je geen Mercedes verwachten. Het gaat niet op om eerst een aannemer te kiezen die acht procent goedkoper is, en dan te merken dat hij nadien failliet gaat. Als je naar onze balans kijkt, dan zie je dat onze 10-jarige waarborg iets waard is."

Van Wallegghem: (onderbreekt) "Daar heb je wel een punt. Je moet naar de balans kijken. Voor een goede firma betaal je soms wat meer. Maar de mensen kiezen vaak de

goedkoopste. Ze willen langs alle kanten profiteren en dat gaat niet."

Van De Voorde: "De vraag blijft: waarom zijn wij als architect dan wél verzekerd? Wij moeten soms opdraaien voor zaken waar



we eigenlijk niets mee te maken hebben."

Toye: (richt zich tot De Malsche) "Moest er een verplichte verzekering zijn, zou dat ook in uw voordeel werken. Ik ben al vastgoedmakelaar sinds '90. Sinds '93 is het beroep erkend. Sindsdien heeft de sector een serieuze professionalisering doorgemaakt en dat heeft geleid tot een véél groter marktaandeel."

Van Wallegghem: "Dat klopt, en gelukkig maar. Want eerlijk gezegd: vroeger verkochten jullie gewoon, en alle problemen waren voor de notaris. Toen wantrouwen wij de vastgoedmakelaars, nu zijn we veel meer partners geworden. Een groot voordeel bijvoorbeeld is dat de verkoopovereenkomsten van notarissen en vastgoedmakelaars sinds een jaar dezelfde opmaak hebben."

Toye: "Vastgoedmakelaars zijn door die professionalisering ook verplicht verzekerd. Zo blijven de goede makelaars in de sector over."

Van De Voorde: "Ik vind die verplichte verzekering ook een voordeel. Een goede aannemer zal een lage premie kunnen krijgen. Dus ik geloof niet dat die prijs gigantisch veel zal stijgen."

Tekst: Mikaël Soinne
Foto's: Studio Dann

Notaris Vincent Van Wallegghem: 'Een Belg is nu eenmaal zo: als er fiscaal iets gunstig is, doet iedereen het. Dat was zo met de zonnepanelen, en nu met de woonbonus.'