



FOTO: KEES VAN DE VEEEN

KRIS VANMARSENILLE
FILEERT EEN ACTUEEL THEMA

Waarom de ethische kant van een woningverkoop meer aandacht verdient

“Ik krijg verdorie meer tijd om een paar schoenen te kopen”

Dertig jaar geleden kocht ik een huis. Enkele maanden geleden deed mijn dochter hetzelfde. Maar de zoektocht en het verloop van de aankoop konden niet meer van elkaar verschillen. Ik ben ronduit geschokt door de manier waarop jonge kopers worden opgejaagd om snel te beslissen. Het systeem van de gesloten enveloppe was ‘in mijn tijd’ hoogst ongebruikelijk. Is dit echt de juiste manier om met kopers en woningen om te gaan?

Nee, zegt Sigrid Pauwels, hoofddocent Omgevings- en bouwrecht aan de UAntwerpen. Zij helpt haar zoon bij zijn zoektocht naar een flat in Antwerpen. “Toen een van die makelaars tijdens een bezichtiging na een kwartier met zijn vingers op tafel begon te tokkelen, ben ik kwaad geworden. ‘Ik krijg verdorie meer tijd om een paar schoenen te kopen dan een woning’, heb ik gezegd.”

Zo ging het in 1993

Voor de jonge mensen onder ons, zo ging het in 1993: we zochten naar een huis in kranten, reclamebladen en in het notarisblad en we belden voor een afspraak om het huis dat ons beviel te bezichtigen. Het ging niet om een kijkdag, maar een uitgebreid bezoek – in ons geval met iemand van het notarisbureau. We keken rustig rond, we konden praten met de bewoners, we zeiden dat het ons interesseerde en vroegen hoeveel tijd we hadden om te beslissen. We spraken 48 uur af. In die tijdspanne zijn we nog twee keer teruggekeerd, met ons tweetje, daarna met onze ouders. We hebben over de prijs onderhandeld en hebben er nog iets afgekregen. Niemand jaagde ons op. We voelden ons veilig binnen die 48 uur. Toen hebben we laten weten dat we het wilden kopen.

Ik moet toegeven dat het huis al een tijdje te koop stond, onder andere omdat het geen garage had, wat in die tijd een serieuze handicap was. De rente voor leningen was hoog, voor ons net geen 8%. Van de woningschaarste die nu heerst, was

geen sprake. Maar kun je met die argumenten de huidige gang van zaken verdedigen?

Zo gaat het nu

Met dertig tegelijk op een kijkdag naar de woning komen kijken of met een makelaar die een kwartier tijd voor je heeft, die snel bepaalde mankementen of twijfels afhandelt en die je een korte termijn geeft om een bod uit te brengen. Dat bod doe je in een gesloten enveloppe. Zonder het huis goed te kennen, bied je je zuurverdiende spaargeld aan. Je biedt meer dan de vraagprijs als je het echt wilt hebben, maar hoeveel meer? Dan wacht je in spanning. En dan word je teleurgesteld, of je bent blij omdat je een huis hebt. Hoewel. Heb je toch niet te veel geboden? En hoe ziet die woning er nu eigenlijk uit? Je bent er tenslotte maar een kwartiertje geweest. Welke mankementen ga je nog allemaal ontdekken?

Oké, woningen zijn schaars, de prijzen hoog. Je kunt de wet van vraag en aanbod niet negeren. Maar is een woning toch niet iets anders dan een pak koekjes of een paar schoenen? Komt er geen ethisch aspect aan te pas?

“Ik vind van wel”, zegt Sigrid Pauwels. “Ik pleit voor ‘slow real estate’, een meer bedachtzame manier van kopen en verkopen. Niet alleen om de koper te beschermen, maar ook omdat ik vind dat we zorgvuldiger met ons vastgoed moeten omgaan. Als we het op deze puur commerciële manier blijven verhandelen, daalt de kwaliteit ervan. Dan raken onze woningen nooit aangepast aan de noden van de toekomst. En dan zal tenslotte ook onze ruimtelijke ordening eronder lijden. We moeten veel meer zorg besteden aan ons patrimonium. Daarom vind ik dat de overheid wat meer zou mogen tussenkomen door bijvoorbeeld een aantal parameters op te leggen.”

EPC, Mobiscore en de échte prijs

Pauwels verwijst naar de EPC-waarde die een verkoper verplicht moet laten vaststellen en moet bekendmaken aan de koper. “Dat is een manier om de verkoop van huizen op een eerlijke manier te laten verlopen. Een koper moet kunnen beschikken over objectieve informatie over isolatie en energieverbruik. Ik vind de Mobiscore van de vorige Vlaamse bouwmeester ook een heel goed instrument. Die geeft aan of je toekomstige woning gemakkelijk bereikbaar is met het openbaar

vervoer en hoe ver de dichtstbijzijnde winkels en andere faciliteiten zich bevinden. Ik vind het jammer dat die score niet ook opgenomen wordt in de verplichte informatie over een woning”, zegt Pauwels.

Daarnaast pleit ze voor een derde meetinstrument. “Het is perfect mogelijk om van elke woning objectief de intrinsieke waarde vast te stellen, zonder rekening te houden met de reële marktprijs. Elke koper zou moeten weten wat de grondprijs van de woning is en wat het gebouw, puur op basis van de gebruikte materialen en de leeftijd ervan, waard is. Het opstellen van zo’n reële prijszetting zou verplicht moeten zijn voor elke verkoper. Zo weten mensen precies wat ze kopen en kunnen ze zelf beslissen hoeveel meer ze willen bieden dan die prijs. Dan hebben ze een houvast. Daarnaast zou je bij de aankoop van vastgoed ook een bepaalde bedenktijd verplicht kunnen stellen. Zo bied je kopers ook een beetje meer rust.”

De makelaar

Maar er is nog meer mogelijk. Pauwels stelde eerder dit jaar in een opiniestuk al enkele pertinente vragen over het beroep van makelaar en vooral over de manier waarop makelaars in de vele televisieprogramma’s worden opgevoerd. “Ik zie een beroepsgroep die wordt aangestuurd door een eenzijdig verdienmodel dat uitsluitend steunt op verkopen. Degelijke service en advies aan de klant die zijn levenskapitaal – en vaak dat van ouders of grootouders – inzet voor een nieuwe woning, ontbreken in dat plaatje”, schreef ze.

“We moeten dat beroep dringend herdefiniëren”, voegt ze eraan toe. “Er moet in de opleiding veel meer aandacht worden besteed aan de ethische kant van vastgoed verhandelen. Er moet meer nadruk komen op kennis van de vastgoedmarkt, het vergroenen van woningen en de zorg voor huizen en appartementen, en minder op het puur commerciële.”

Of het mogelijk is om in deze verhitte markt naar meer ‘slow real estate’ te evolueren, blijft de vraag. Maar meer aandacht voor de ethische en emotionele waarde van ons vastgoed en dus ook voor de manier waarop we in de toekomst willen wonen, is in ieder geval dringend nodig. Zodat tenminste mijn kleindochter ooit in alle rust en goed geïnformeerd een woning kan kopen.

“Als we ons vastgoed op deze puur commerciële manier blijven verhandelen, daalt de kwaliteit ervan. Dan raken onze woningen nooit aangepast aan de noden van de toekomst.”



Gazet van Antwerpen/Vrijdag: Stad en Rand 05/11/2022, bladzijden 4 & 5

All rights reserved. Gebruik and reproductie enkel mits toelating van de uitgever via Gazet van Antwerpen/Vrijdag: Stad en Rand

