**ARTIKEL 1**

**Makelaarsnetwerk Century 21 mikt op de nieuwbouwmarkt**

[**Laurenz Verledens**](http://trends.knack.be/economie/auteurs/laurenz-verledens-1097.html)

08/10/15 om 14:21 - Bijgewerkt op 09/10/15 om 10:09

**Als je de grootste bent, mag groei geen obsessie meer zijn. Dat is het nieuwe devies bij Century 21 Benelux. Het netwerk van vastgoedmakelaars heeft wel diversificatieplannen.**



© BELGA

Met 182 vastgoedkantoren is Century 21 Benelux het grootste makelaarsnetwerk van ons land. Maar er gaan geruchten dat het rommelt bij de Belgische marktleider. De recente stopzetting van de samenwerking met enkele kantoren voedt die geruchten. In het (tijdelijke) Brusselse hoofdkantoor klinkt het dat de focus verschuift van kwantiteit naar kwaliteit en dat dat ten koste mag gaan van het aantal vestigingen. "We hebben de voorbije maanden afscheid genomen van een tiental kantoren", bevestigt operationeel directeur Isabelle Vermeir. "We merkten dat ze niet in staat waren onze hogere kwaliteitseisen op te volgen. In het begin is expansie voor een netwerk belangrijk, maar die fase ligt achter ons. We hebben nu een goede geografische dekking. En onze naambekendheid in België is zeer goed. 93 procent van de Belgen kent Century 21."

De koerswijziging volgt op een aandeelhouderswissel in 2014. Medeoprichter Mathieu Verwilghen verkocht de onderneming toen samen met zijn stille vennoot Frank Cluck aan enkele Brusselse investeerders, verenigd in de nv Avana Capital Investment. Momenteel zijn de aandeelhouders de vastgoedontwikkelaar Grégory Maquet, de Luikse vastgoedondernemer Catherine Liègeois en Stéphane Etchayde. Kort na de overname zetten Stéphane Etchayde en Geoffroy de Wilde de nieuwe lijnen uit.

De Wilde bleef maar vijf maanden; nu is hij managing director bij het telecombedrijf Speed Works. Stéphane Etchayde is nog gedelegeerd bestuurder van Avana Capital Investment, maar heeft zich teruggetrokken uit de dagelijkse leiding van Century 21 Benelux. Die is nu in handen van een triumviraat. Naast Isabelle Vermeir bestaat het management uit administratief directeur Sybille Collin en financieel directeur Mark Visman. Vermeir wordt ook het gezicht van Century 21 in België. Strategisch wordt het drietal bijgestaan door Grégory Maquet, hoofd van de management board, en de Ktapult Group, vertegenwoordigd door Olivier Laurent, een strategisch en operationeel adviseur.

**Comfortabele voorsprong**

Kwaliteitsverbetering is het nieuwe ordewoord bij de franchiseketen Century 21. Volgens Isabelle Vermeir waren de leden vragende partij voor een strengere kwaliteitsbewaking. "Het vak van vastgoedmakelaar wordt complexer, onder meer door de toenemende regelgeving. Dat betekent dat je moet investeren in opleiding, in informaticasystemen enzovoort. We ondersteunen en begeleiden onze leden daar uiteraard in, maar als we merken dat ze niet mee willen of kunnen, dan is het beter de samenwerking stop te zetten."

Vallen dan vooral de kleinere kantoren uit de boot? "Het zijn inderdaad meestal iets kleinere kantoren die afhaken, maar op zich zijn het omzetcijfer of het aantal panden in de portefeuille geen criterium", antwoordt Vermeir. "Het is meer een mentaliteitskwestie. We zullen een kantoor nooit zomaar uit de groep halen."

Dat Century 21 in ons land nog altijd een comfortabele voorsprong heeft op het nummer twee ERA, internationaal in handen van dezelfde beursgenoteerde groep Realogy, vergemakkelijkt de terugschakeling in de expansie. ERA heeft 115 kantoren in België. Daarna volgen Trevi (31 kantoren) en Engel & Völkers (24 kantoren), dat zich vooral profileert op het luxesegment.

Isabelle Vermeir benadrukt nog dat het afstoten van enkele kantoren slechts een neveneffect is van het strengere kwaliteitsprogramma. "Het is in de eerste plaats een positief verhaal", zegt ze. "We investeren in opleiding. We sturen coaches en consultants naar onze kantoren. In ons nieuwe hoofkantoor in Waterloo zullen er ook opleidingsruimtes voorzien zijn. Overigens: er komen ook nieuwe kantoren bij. Intussen is onze eerste vestiging in Luxemburg open. En er zitten er daar nog een paar in de pijplijn." Ze voegt er nog aan toe dat de tussentijdse resultaten een omzetstijging laten zien.

**Nieuwbouw is de toekomst**

Nu de uitbreiding van het netwerk geen prioriteit meer is, wil Century 21 wel werk maken van een diversificatie van de activiteiten richting nieuwbouwmarkt. Enkele makelaars van Century 21 profileren zich al sterk op het nieuwbouwsegment, maar het nieuwe management wil die expertise uitrollen over een groter aantal kantoren. De ervaring van enkele van de aandeelhouders met projectontwikkeling speelt daarin wellicht mee, maar Isabelle Vermeir wijst vooral op de marktopportuniteiten in het nieuwbouwsegment. "De nieuwbouwmarkt wint aan belang in België", zegt ze. "En met de strengere regelgeving rond onder meer de energieprestaties van woningen, zal die tendens doorzetten. Tegelijkertijd vergroot daardoor ook de complexiteit. Daar is dus een interessante rol weggelegd voor makelaars, op voorwaarde dat ze technisch en juridisch voldoende vertrouwd zijn met de materie. We voorzien daarom ook in een opleidingsprogramma voor onze makelaars die ambities hebben op dit terrein."

Isabelle Vermeir wijst er ook op dat de meerwaarde van een netwerk nog meer speelt in het nieuwbouwsegment dan bij het verhandelen van bestaand vastgoed. "Projectontwikkelaars verplaatsen geregeld hun actieterrein", duidt ze. "Een projectontwikkelaar die in gemeente X goed heeft samengewerkt met de lokale Century 21-makelaar, zal voor zijn nieuwe project in gemeente Y ook geneigd zijn met Century 21 in zee te gaan. Ik weet het, dat speelt ook in de omgekeerde richting: een slechte ervaring besmet de andere makelaars. Het is voor ons een reden te meer om in te zetten op die kwaliteitsondersteuning."

Als nationale speler moet Century 21 vanuit het hoofdkantoor ook in staat zijn mandaten van grote, nationaal actieve projectontwikkelaars binnen te halen. Vermeir merkt op dat de nationale spreiding ook aan de vraagzijde een troef is: "Een investeringsappartement in Brussel kan ook interessant voor een investeerder uit Knokke. En omgekeerd kijkt een Brusselse investeerder misschien naar opportuniteiten aan de kust."

**Oppassen voor overregulering**

Over de gezondheid van de Belgische residentiële vastgoedmarkt is Century 21 gematigd positief. In vergelijking met onze buurlanden is de prijs-kwaliteitverhouding op de Belgische woningmarkt nog altijd goed, klinkt het. Maar Isabelle Vermeir is wel bezorgd over de toegankelijkheid van de koopmarkt voor jonge mensen. "De toenemende reglementering dreigt de drempel tot de koopmarkt te verhogen", zegt ze. "Daarom ben ik geen voorstander van het stappenplan in het Renovatiepact van de Vlaamse regering. Ik begrijp de goede bedoeling erachter, maar ik stel me vragen bij het dwingende karakter. Om budgettaire redenen zie je vaak dat jonge mensen de investeringen in hun woning proberen te spreiden. Als je ze gaat verplichten om bepaalde investeringen op korte termijn te doen, sluit je die mogelijkheid uit. Dat kan niet de bedoeling zijn."

**ARTIKEL 2**

**Brussel plant afschaffing woonbonus**

**[Johan Steenackers](http://trends.knack.be/economie/auteurs/johan-steenackers-785.html)**

01/10/15 om 15:44 - Bijgewerkt om 15:44

**Als het aan Brussels minister Guy Vanhengel (Open Vld) ligt, dan vervangt Brussel in 2017 de woonbonus door een vrijstelling van de registratierechten. Daardoor zal het fiscale voordeel verminderen.**

* 

Guy Vanhengel (Open VLD) © BELGA

De woonbonus helpt u bij de bouw of aankoop van de eerste en enige woning. Het fiscale voordeel werd in 2005 ingevoerd. Sindsdien heeft de woonbonus de eigenaar van een woning heel wat besparingen opgeleverd en de overheid veel geld gekost. Zo kostte de woonbonus Vlaanderen vorig jaar 1,7 miljard euro, Wallonië 730 miljoen en Brussel 140 miljoen. De zesde staatshervorming heeft de woonbonus in 2014 overgedragen van de federale overheid naar de drie gewesten. Het gevolg is dat elk gewest zijn eigen regeling heeft.

**Brussel is het interessantst**

Vlaanderen besliste de woonbonus te hervormen om te besparen. Vanaf dit jaar is het bedrag van de woonbonus voor nieuwe leningen verlaagd van 3040 naar 2280 euro. Bovendien is het percentage van de belastingvermindering teruggebracht van 50 naar 40 procent, te verhogen met de uitgespaarde gemeentebelasting. Zo levert de Vlaamse woonbonus per koppel jaarlijks tot 1300 euro minder fiscaal voordeel op. Ook besliste Vlaanderen de fiscale voordelen voor nieuwe en oude leningen niet meer te indexeren. Door die permanente indexatiestop zal het belastingvoordeel voor leningen in Vlaanderen op termijn verdampen.

Wallonië behield een hogere woonbonus, die bovendien geïndexeerd blijft. De woonbonus bedraagt er dit jaar 3050 euro per ontlener en levert een belastingvermindering op van 40 procent (plus uitgespaarde gemeentebelasting).

Brussel geeft momenteel ook een woonbonus van 3050 euro per ontlener, maar koppelt die aan een belastingvermindering van 45 procent (plus uitgespaarde gemeentebelasting). Wie in Brussel een woning koopt, geniet ook van een korting op de registratierechten gelijk aan 12,5 procent van 60.000 tot 75.000 euro.

**Hogere korting**

De Brusselse minister van Financiën, Guy Vanhengel (Open Vld), wil de woonbonus in Brussel afschaffen en vervangen door een hogere korting op de registratierechten. Die zou gaan van 60.000 à 75.000 euro tot 175.000 euro. Zo zou de koper van een Brusselse woning een directe korting van maximaal 22.000 euro (12,5% van 175.000 euro) genieten in plaats van maximaal 9375 euro (12,5% van 75.000 euro) nu. Het uiteindelijke voordeel van de maatregel is dan een korting van 12.625 euro (22.000-9375).

**Koper wordt de dupe**

Volgens de minister zou dat het wegvallen van de woonbonus volledig vervangen en dus een nuloperatie worden. Het tegendeel is waar. Zo berekende de onafhankelijke hypotheekspecialist Immotheker dat de Brusselse koper vanaf 2017 het slachtoffer zal worden van de vervanging van de woonbonus door een directe korting op de registratierechten. We illustreren dat met een voorbeeld.

Een doorsneekoppel betaalde bij Immotheker in 2014 een gemiddelde maandlast van 1099 euro voor zijn woonkrediet. Stel dat het koppel samen een beschikbaar inkomen heeft van 3663 euro netto per maand en bij de aankoop gemiddeld 35 jaar is. Op deze 1099 euro bekomt het koppel vandaag in Brussel een woonbonus-voordeel van 247 euro per maand. Vanaf 2017 zou het koppel via de vrijstelling van de registratierechten op 175.000 euro nog slechts een voordeel van 68 euro per maand krijgen indien het 25 jaar leent. Daardoor kunnen de ontleners 179 euro per maand minder besteden. Ten opzichte van 1099 euro besteedbaar inkomen aan leenlasten, betekent dat een verlies aan koopkracht van 16,29 procent.

Een doorsneekoppel heeft bij Immotheker in 2014 een leenquotum van 77 procent. Dat wil zeggen dat het koppel 23 procent van de totale projectkosten uit eigen zak betaalt. Als de Brusselse woonbonus verdwijnt, dan betekent dat dat de huidige prijzen met ongeveer 12,5 procent zullen moeten dalen, wil het koppel in Brussel met eenzelfde inkomen op zijn 35ste kunnen blijven kopen. En dan mag de hypothecaire intrest tegen 2017 niet te veel stijgen.