**Artikel 1**

**Virtueel woningen kijken**

22/01/16 om 17:23 - Bijgewerkt om 17:31

**Een 360 gradenfoto van een woning of een werf maken wordt eenvoudig met de nieuwe camera van Around Media.**

De Kortrijkse nv Around Media neemt op 1 februari zijn intrek in de nieuwste vestiging van de incubator StartIt@KBC in Kortrijk. Het bedrijf werd opgericht door vijf vennoten die goed thuis zijn in de wereld van gaming en virtuele realiteit. Die kennis gebruikten ze om een probleem van de vastgoedsector op te lossen. Mensen die op zoek zijn naar een woning, weten vaak op het moment dat ze over de drempel stappen al dat die woning niet is wat ze zoeken. Met een goede 360 gradenfoto kunnen ze zich er al een beeld van vormen van achter hun computer, maar voor makelaars was het te duur om zulke foto's te maken. "Er moest een fotograaf langskomen met een grote lens, je moest de foto's samenvoegen. Het duurde twee weken eer zo'n virtuele tour online stond", zegt Wannes Vanspranghe, een van de oprichters van Around Media. "Vaak is de woning dan al verkocht, terwijl je al snel 600 euro betaalde voor zo'n 360 gradentour."

**Google Streetview**

Geïnspireerd door Google Streetview, waarop ook 360 gradenfoto's van winkels staan, ontwikkelde Around Media een goedkoper alternatief. "Wij maakten een box met een 360 gradencamera erin", vertelt Vanspranghe. "De makelaar kan met met één druk op de knop van een tablet een virtuele tour creëren. Dat duurt maar twintig minuten en het is veel goedkoper. Die virtuele tour kun je opladen op vastgoedwebsites en delen via de sociale media."

Met het vastgoedbedrijf Dewaele haalde Around Media zijn eerste klant binnen. Klanten betalen eenmalig 899 euro voor het product, maar Around Media zegt dat het daar niets aan verdient. De inkomsten moeten komen van een abonnement. "Dat kost 49 tot 199 euro per maand. Dat komt voor de makelaar neer op 3 euro per project." Around Media gaat nu op zoek naar nieuwe klanten, want het moet grote volumes draaien om winstgevend te worden.

Die klanten hoeven niet enkel uit de vastgoedsector te komen. "Ook de bouwsector is geïnteresseerd, bijvoorbeeld om een werf visueel voor te stellen aan een buitenlandse partner." De virtuele tours van Around Medianu zijn ook al met de virtuelerealiteitbril Google Cardboard te bekijken.

**Artikel 2**

**Geluidshinder weegt op waarde van woningen**

20/01/16 om 15:43 - Bijgewerkt om 15:43

**De barometer van het makelaatsnetwerk ERA toont een stabiele Belgische woningmarkt. Het aantal transacties staat wat onder druk, maar de prijzen houden meer dan stand.**

ERA noteerde in 2015 minder vastgoedtrasacties dan in 2014. Nationaal werden er 1,1 procent minder huizen en 5,9 procent minder appartementen verkocht. In Vlaanderen was de terugval meer uitgesproken (5,1 % minder huizen en appartementen verkocht). Maar Iain Cook, managing director van ERA Belgium, stelt dat de daling toch beperkter was dan verwacht. "Zeker in Vlaanderen werd na de hausse in het laatste kwartaal van 2014, als gevolg van het sleutelen aan het systeem van de woonbonus, een belangrijke terugval verwacht. Dat dit niet gebeurde, geeft aan dat het voorspelde negatieve effect van de woonbonus zwaar overdreven was. De lage intrestvoeten bleken veel belangrijker." Overigens contrasteert de terugval van het aantal verkopen met de bevindingen in de Notarisbarometer. De notarisssen zagen de vastgoedactiviteit in 2015 toenemen met 6,4 procent. Cook verklaart die afwijking door het verschil in het verwerkingsproces van de transacties door de notarissen en de ERA-makelaars.

ERA merkt verder op dat de prijzen - tegen de verwachting in - stegen. De gemiddelde verkoopprijs van een huis in Vlaanderen en Wallonië klom met 2,3 procent van respectievelijk 233.463 naar 238.731 euro en van 190.886 naar 195.341 euro. In Brussel bedroeg de prijsklim zelfs 5,4 procent: van 394.943 naar 416.115 euro. Een spectaculaire stijging, die men wel voorzichtig moet interpreteren, stelt Cook: "In vergelijking met Vlaanderen en Wallonië is Brussel een kleine markt en ons marktaandeel is er beperkt." De grootste prijsstijging tekende ERA op in West-Vlaanderen (6,2%), maar het blijft de provincie met de laagste gemiddelde verkoopprijs in Vlaanderen (203.311 euro).

De verkoopprijzen van appartementen bedroeg in december 2015 gemiddeld 195.165 euro, of 1,2 procent minder dan een jaar eerder. ERA noteerde een opmerkelijke prijsstijging van appartementen: plus 9,7 procent tot gemiddeld 173.496 euro. In Antwerpen was er dan weer een uitgepsroken prijsdaling op de appartementenmarkt: min 15,8 procent tot 147.765 euro. "Wellicht speelt in Antwerpen de combinatie van relatief veel aanbod op de nieuwbouwmarkt met veel oudbouw die moeilijk verkocht geraakt", verklaart Iain Cook.

**Geluidshinder en mobiliteit hebben een prijs**

ERA presenteerde ook een update van ERA-KU Leuven Vastgoedindex. Die index geeft inzicht in de werkelijke prijsontwikkeling van woningen door rekening te houden met factoren als de grootte van de woning, de afwerking, de ligging enzovoort.

Volgens de Vastgoedindex steeg de gemiddelde waarde van een huis eind 2015 ten opzichte van 2014 met 2,7 procent. De prijs van bestaande appartementen steeg met 0,64 procent. Op een periode van tien jaar ligt de prijsevolutie van appartementen wel hoger dan die van woningen.

Als nieuwbouwappartementen mee in rekening genomen worden, dan ligt de gemiddelde verkoopprijs eind 2015 5,28 procent hoger dan een jaar eerder. Die grote(re) prijsstijging duidt op een grotere belangstelling voor nieuwbouwappartementen dan voor bestaande appartementen.

Doctoraalstudent aan de KU Leuven Roel Helgers, die de index samen met ERA ontwikkelde, berekende ook de invloed van de geluidshinder van de luchthaven in Zaventem op de prijs van woningen in de omgeving. "Een woning die dicht bij de luchthaven ligt en waar de geluidsbelasting overdag en 's nachts tussen 60 en 65 decibel ligt, is zo'n 6,6 procent of 18.665 euro minder waard dan de gemiddelde woning in een omgeving waar de geluidshinder minder dan 55 decibel bedraagt", stelt Helgers. "Indien de woning in het verlengde van de start- of landingsbaan ligt, in de aan- of wegvliegroute en dicht bij de luchthaven ligt, waar de geluidshinder meer dan 70 decibel kan bedragen, loop het prijsverschil op tot meer dan 30 procent."

Helgers berekende niet alleen het effect van de luchthaven, maar ook van spoorwegen en autosnel- en gewestwegen. Woningen die geluidshinder ondervinden van het spoor zijn gemiddeld 3,9 procent minder waard. Woningen die van een autosnel- en gewestweg hinder ondervinden, zijn 4,2 procent minder waard.

Ook de reistijden tot grote steden hebben een negatief effect op woningprijzen: hoe langer onderweg, hoe goedkoper de woning. Helgers vergeleek de gemiddelde reistijd, met zowel het openbaar vervoer als met de wagen, met de verkoopprijzen van woningen. Een toename van de reistijd naar het centrum van Brussel met tien minuten, zou een negatief prijseffect van 8,9 procent hebben. "Gezinnen zijn in sterke mate bereid te betalen voor goed bereikbare woningen", concludeert Helgers.

**Artikel 3**

**'De woonfiscaliteit in haar geheel vereenvoudigen, is een beter idee'** 15/01/16 om 14:07 - Bijgewerkt om 14:21

**De regering probeert de burgers te helpen met een wetsontwerp dat banken verplicht de gegevens van een hypothecaire lening door te sturen naar de fiscus. Maar goede wil botst op complexiteit, oordeelt MoneyTalk-redacteur Johan Steenackers.**

Dat de woonfiscaliteit te ingewikkeld is, is algemeen bekend. De regering probeert de burgers te helpen met een wetsontwerp dat banken verplicht de gegevens van een hypothecaire lening door te sturen naar de fiscus. Het principe is goed, maar de uitvoering onmogelijk.

Het uitgangspunt van de fiscus is eerbaar. Veel belastingplichtigen vinden het heel moeilijk om de gegevens van hun hypothecaire lening op een juiste manier aan te geven in hun belastingaangifte. Dat is inderdaad geen eenvoudige materie, zeker voor wie verschillende leningen heeft lopen. De regering wil de banken en verzekeraars nu verplichten elektronisch alle informatie over de lening en de verzekering door te sturen naar de fiscus. Het gaat om de identificatiegegevens van de ontleners, de terugbetaalde kapitaalaflossingen en intresten en het bedrag van de premies van de schuldsaldoverzekering. De privacycommissie ziet er geen graten in. De bedoeling van dit alles is de fiscus toe te laten in de plaats van de belastingplichtige vast te leggen hoe groot het fiscaal voordeel is.

De praktische uitwerking van is echter niet zo eenvoudig. Het volstaat niet om alle gegevens van een lening zo maar over te nemen. Voor wie leningen heeft bij verschillende banken, moeten beperkingen worden doorgevoerd. De grootste moeilijkheid is de optimalisatie van het fiscale voordeel van een woonlening. Dat vergt heel wat cijferwerk. Het is hoogst onzeker dat de fiscus dat in de plaats van de belastingplichtige zal doen. Hoe dan ook, blijft het de taak van de belastingplichtige om na te kijken of de fiscus alle leningslasten correct heeft ingevuld en heeft geoptimaliseerd. De kans op fouten is heel reëel.

Beter zou het zijn de woonfiscaliteit in haar geheel te vereenvoudigen. Op dit ogenblik bestaan er verschillende stelsels die elkaar overlappen. Iemand die vóór 2005 heeft geleend, valt onder het zogenaamde bouwsparen als het gaat om een lening voor de enige woning. Vanaf 2005 is dan weer de woonbonus van toepassing en die werd vorig jaar in Vlaanderen beperkt. Men kan beter het fiscale voordeel vervangen door andere voordelen, zoals een verlaging van de registratierechten bij de aankoop van een eigen en enige woning.