

Profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen

Joris GEENS

promotor :
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Woord vooraf

Een thesis is een uitgebreid werk waarvoor het nodige doorzettingsvermogen aan de dag moet worden gelegd. Het vormt het bewijs dat na vier jaar studie, in mijn geval vijf jaar, op een zelfstandige en kritische manier kan nagedacht worden. Gedurende die vijf jaar heb ik veel geleerd, maar ook fouten gemaakt. Hetgeen ik in die vijf jaar heb kunnen verwezenlijken is te vergelijken met de bouw van een groot, stevig huis. Maar voor de bouw van een huis moet je op veel mensen kunnen rekenen en vertrouwen. Ook voor mijn thesis was dit het geval en daarom zou ik graag een woord van dank richten tot de personen op wie ik altijd kon rekenen en die me altijd bijstonden.

Op de eerste plaats wil ik al de makelaars van startende immobiliënkantoren bedanken die me hielpen bij het vergaren van antwoorden op de vragenlijst. De tijd die zij spendeerden aan het invullen van de enquête is voor mij onbetaalbaar. Zonder deze gegevens had ik dit onderzoek immers niet kunnen verrichten.

Eveneens gaat een woord van dank uit naar de personen die me extra uitleg of informatie bezorgden via een interview, gesprek of op een andere manier. Hierbij denk ik onder andere aan de heer Sauwen (Janssen vastgoed, Maaseik), de heer Gijbels (vastgoedexpert, Halen), de heer Nelis (KBC, Peer), de heer Vanderlinden (UNIZO, Hasselt) en de heer Geys (Voka, Limburg).

Professor Houben, mijn promotor, verdient eveneens een dankwoord. Hij had immers vertrouwen in mij bij het accepteren van mijn onderwerp en bij het geven van de vrijheid om zelfstandig en creatief te werk te gaan. De opmerkingen en raadgevingen waren een onmisbare hulp.

Mijn vijfjarige bouw is begonnen bij het gieten van de fundamenteën. Daarom wil ik graag mijn ouders en de rest van het gezin bedanken omdat zij me door dik en dun zijn blijven steunen. Ze waren er in goede tijden, maar ook in de tijd dat ik het werk

even niet meer zag zitten, als ik grommelend rondliep of als ik hulp nodig had zoals bij het zoeken van contactgegevens.

Een huis bouw je niet alleen. Daarom wil ik de steun van mijn vrienden niet vergeten te vermelden. Dieter, Ruth en Anneleen wil ik zeker bedanken voor de hulp bij het opzoeken van de lange lijst emailadressen. Verder wil ik Isabelle, Dieter, Ruth, Anneleen, Joke en Sarah bedanken voor al de onvergetelijke momenten en de uren van plezier die we samen beleefden en nog gaan beleven. Eveneens verdienen Michael en Katrien een woordje van dank voor de hulp met de gegevens van de financiële analyses. Als laatste wil ik een speciaal woord van dank naar Andy richten voor het geduld dat hij had gedurende de laatste semester en voor al de steun en liefde.

Bedankt allemaal!!

Samenvatting

De vastgoedsector is een markt van 100 miljard euro per jaar. Doorheen de thesis wordt slechts een deel van de sector, namelijk de startende makelaars, behandeld. Startende ondernemingen kunnen zeer poreus zijn. In 2006 gingen 7.692 ondernemingen failliet in Vlaanderen, hetgeen er op wijst dat er nood is aan doorlichting voor een starter die zo weinig mogelijk fouten wenst te maken. Een starter met het juiste profiel voor een bepaald beroep zal de slaagkansen van zijn opgerichte zaak verhogen.

De centrale onderzoeksvraag luidt:

‘Wat is het profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen?’.

Het **theoretische** gedeelte is gebaseerd op literatuur en op informatie verkregen via interviews met personen die expert ter zake zijn.

Het **eerste onderdeel** van het theoretische onderzoek bestudeert de **vastgoedmakelaar** in het algemeen. De functie van de makelaar bestaat uit de bemiddelingsfunctie en de beheerfunctie. Het voordeel van het werken met een onroerend goed makelaar is zijn professionalisme en zijn ervaring. De vastgoedexpert en de vastgoedpromotor zijn aanverwante beroepen van de makelaar.

De **vastgoedsector** is het **tweede** besproken **onderdeel**. De professionele instelling die vastgoedmakelaars vertegenwoordigt is de beroepsinstelling voor vastgoedmakelaars (BIV). De bekendste vakverenigingen voor Vlaanderen zijn de VVF (Vlaamse Vastgoed Federatie) en de CIB Vlaanderen (Confederatie van Immobiliënbereopen van België). Het Koninklijk Besluit van 6 september 1993 tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar is de voornaamste wetgeving voor de makelaarsmarkt.

De cijfergegevens en de spreiding van de vastgoedmakelaars geven weer dat België beschikt over om en beide 1.700 vastgoedkantoren, hetgeen goed is voor een tewerkstelling van 4.802 makelaars in Vlaanderen. Beleggen in vastgoed is mogelijk via directe en indirecte beleggingen. Vastgoed houdt immers meer in dan enkele beleggen in een particuliere woning.

Het **derde onderdeel** van de bespreking is de **financiële analyse** van de vastgoedsector. De gegevens, bekomen via Belfirst, geven weer dat de voornaamste activa post van de balans de vaste activa is. Voor de gemiddelde startende makelaar bedroeg deze € 540.000 in 2005. De passiefzijde van de balans wordt bijna evenredig vertegenwoordigd door de posten eigen vermogen, niet vlottende passiva en vlottende passiva. De omzet in 2005 was gemiddeld € 233.190, waarvan het resultaat van dat boekjaar € 54.730 bedroeg.

Wat betreft de financiële maatstaven wordt voor zowel de liquiditeit in enge als in ruime zin besloten dat de gemiddelde vastgoedmakelaar zijn korte termijn schulden kan vereffenen. De solvabiliteit geeft wel weer dat de lange termijn schulden net niet vereffend kunnen worden voor de gemiddelde makelaar. De rentabiliteitsratio's geven weer dat de gemiddelde vastgoedmakelaar een hoge return krijgt van datgene dat hij geïnvesteerd heeft.

Het **vierde onderdeel** handelt over de **oprichting van een immobiliënkantoor** en over **ondernemerschap**. Daarin worden de voorwaarden en formaliteiten besproken die nodig zijn bij de oprichting van een kantoor. Eveneens komt het financieel plan aan bod. Gezien het ondernemerschap een belangrijke invloed uitoefent op de economie werd er nagegaan of ondernemerschap al dan niet kon worden gestimuleerd. Bij het raadplegen van de literatuur kwam tot uiting dat ondernemerschap afhankelijk is van een aantal omgevingsfactoren. De belangrijkste hiervan zijn familiale omgeving, de beschikbaarheid van kapitaal, geschoolde arbeid en de bestaande wetgeving. Het is uiteraard zinvol het ondernemerschap aan te moedigen en te stimuleren door in te werken op deze factoren. De overheid heeft

hier een belangrijke taak te vervullen aangezien zij rechtstreeks op een aantal factoren kan inspelen. Door helpend op te treden kan ze het percentage bedrijven dat uiteindelijk zal slagen, vergroten. Ook de lokale overheden en autoriteiten, zowel als grote bedrijven kunnen meewerken om een klimaat te creëren dat ondernemerschap stimuleert.

Eveneens kwam tot uiting dat bepaalde persoonlijke factoren de oprichting beïnvloeden. Zo kan een starter best bekwaam zijn en over genoeg creativiteit beschikken. Een realistische portie ambitie draagt ook bij aan het succes van een pas opgericht kantoor. Eveneens dient de startende makelaar de nodige portie prestatiedrang en passie voor het werk te hebben.

De omgeving van de makelaar wordt door de makelaar beïnvloed, maar de omgeving beïnvloedt de makelaar eveneens. Vijf belangrijke omgevingsfactoren spelen mee bij de bedrijfsvoering van een onderneming. De familiale omgeving, de beschikbaarheid van kapitaal en geschoolde arbeid, maar ook overheidsregulering. Andere omgevingsfactoren kunnen ook een rol spelen, maar deze hangen eerder af van de lokale eigenschappen.

In het **tweede gedeelte van de thesis** komt de **profilering** van de gemiddelde startende vastgoedmakelaar in Vlaanderen aan bod.

De globale startende makelaar is meestal van het mannelijke geslacht en tussen 25 en 30 jaar oud. De verwachting dat makelaars na hun studie eerst enkele jaren beroepservaring zouden opdoen, gaat niet op. De ondernemersopleiding van de Syntra verleent de meeste makelaars toegang tot het beroep.

Dankzij de jonge leeftijd van de starters hebben deze meestal nooit eerder een andere functie uitgevoerd. Indien ze toch reeds een andere functie hadden uitgevoerd, was dat voornamelijk met het statuut zelfstandige. Over het loon dat verdiend werd, waren de makelaars erg tevreden.

Het belangrijkste startmotief dat de makelaars hadden was 'iets willen realiseren'. De uitdaging, vrijheid en de financiële winsten waren erg belangrijk. De keuze voor de vastgoedsector is voornamelijk uit interesse en reeds opgebouwde ervaring. De gemotiveerde starter richtte sneller een kantoor op indien minstens één van de ouders zelfstandige is geweest.

De overgrote meerderheid van de starters richt een volledig nieuw kantoor op. Dit wordt voornamelijk op voltijdse basis en zonder vennoot gedaan. Het startkapitaal bedraagt minder dan € 25.000. Het beroepsinstituut voor vastgoedmakelaars (BIV) is het populairst voor het inwinnen van informatie omtrent de oprichting.

De doelstellingen van het vastgoedkantoor die als het belangrijkste aanzien worden zijn de kwaliteit van de dienstverlening optimaliseren en het imago constant verbeteren. Groei en financiële onafhankelijkheid zijn ook doelstellingen die nagestreefd worden. De belangrijkste taak van de starter is de bemiddeling bij aankoop/verkoop.

Een gemiddeld kantoor wordt opgericht zonder personeel en meer dan één derde heeft na enkele jaren nog steeds geen personeel in dienst. Het startend kantoor kan echter ook met moeilijkheden en remmingen te kampen krijgen. Vooral de zware loonkost weegt door hetgeen ook het klein aantal personeelsleden verklaart. Een andere probleemfactor is de faalangst die een hindernis vormt. De kwaliteit van de service en het imago is erg belangrijk voor de starter.

Inhoudsopgave

Woord vooraf

Samenvatting

Inhoudsopgave

Lijst van tabellen

Lijst van figuren

Inleiding	- 1 -
Deel 1: Theoretisch deel	- 2 -
1. Probleemstelling.....	- 2 -
1.1 Centrale onderzoeksvraag	- 2 -
1.2 Deelvragen	- 3 -
1.3 Populatie	- 4 -
1.4 Onderzoeksplan.....	- 4 -
2 De vastgoedmakelaar	- 7 -
2.1 Definitie vastgoedmakelaar	- 8 -
2.2 Functies makelaar	- 9 -
2.3 Voordelen van een vastgoedmakelaar	- 12 -
2.4 Aanverwante beroepen	- 13 -
3 De vastgoedsector	- 16 -
3.1 Instellingen en vakverenigingen	- 16 -
3.2 Juridische context	- 18 -
3.3 Cijfergegevens en spreiding	- 22 -
3.4 Beleggen in vastgoed	- 24 -
3.5 Evolutie vastgoedmarkt	- 28 -
3.6 Prijsevolutie vastgoedmarkt.....	- 30 -
4 Financiële analyse vastgoedsector.....	- 34 -
4.1 Verticale en horizontale analyse.....	- 36 -
4.2 Maatstaven	- 47 -
5 Oprichting Immobiliënkantoor en ondernemerschap.....	- 53 -
5.1 Voorwaarden bij de oprichting	- 53 -
5.2 Stimuleren van ondernemerschap.....	- 55 -
5.3 Persoonsgebonden aspecten.....	- 57 -
5.4 Voorbereiding en doelstellingen kantoor	- 59 -

5.5	De omgeving van de makelaar als ondernemer.....	- 62 -
Deel 2: Profielanalyse startend immobiliënkantoor in Vlaanderen.....		- 64 -
1	De vragenlijst	- 64 -
1.1	Opstellen van de enquête.....	- 64 -
1.2	Steekproeftrekking.....	- 65 -
1.3	Verzending van de vragenlijst	- 66 -
2	Resultaten profielanalyse.....	- 68 -
2.1	Demografische en persoonlijke gegevens	- 68 -
2.2	Aspecten van het vorige werk	- 71 -
2.3	Startmotieven.....	- 75 -
2.4	Oprichting van het kantoor	- 82 -
2.5	Informatie omtrent het kantoor zelf.....	- 91 -
2.6	Conclusie profilering	- 117 -
3	Multivariate analyses	- 104 -
3.1	Factoranalyse	- 104 -
3.2	Clusteranalyse	- 110 -
Lijst van geraadpleegde werken		- 123 -

Bijlagen

Lijst van tabellen

Tabel 1: Spreiding vastgoedmakelaars België	23
Tabel 2: Spreiding vastgoedmakelaars Vlaanderen	23
Tabel 3: Spreiding inwoners Vlaanderen	24
Tabel 4: Balans absolute waarden in (duizend) euro	38
Tabel 5: Verticale analyse balans	39
Tabel 6: Resultatenrekening absolute waarden in (duizend) euro	41
Tabel 7: Verticale analyse resultatenrekening	43
Tabel 8: Horizontale analyse balans	45
Tabel 9: Horizontale analyse resultatenrekening	46
Tabel 10: Liquiditeit in ruime zin	48
Tabel 11: Liquiditeit in enge zin	49
Tabel 12: Solvabiliteit	50
Tabel 13: Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting	51
Tabel 14: Geslacht versus leeftijd	69
Tabel 15: Mate van tevredenheid m.b.t. vorige werk	75
Tabel 16: Motieven om eigen kantoor op te richten	77
Tabel 17: Combinatie mate waarin ouders zelfstandigen waren en verklaring keuze vastgoedsector	81
Tabel 18: Startkapitaal versus beroep op financiële instelling	86
Tabel 19: Mate van belang aan doelstellingen voor het kantoor	92
Tabel 20: Mate van belang aan aspecten in verband met bedrijfsbeleid	94
Tabel 21: Startkapitaal versus investeringen	98
Tabel 22: Aantal werknemers	99
Tabel 23: Moeilijkheden tijden de eerste jaren van het immobiliënkantoor	101
Tabel 24: KMO en Bartlett's Test	106
Tabel 25: Communaliteiten	107
Tabel 26: Rotated Component Matrix	108

Lijst van figuren

Figuur 1: Schematische voorstelling functies makelaar	9
Figuur 2: Ondernemerswegwijzer	60
Figuur 3: Opleiding ter verlening toegang tot beroep vastgoedmakelaar	70
Figuur 4: Functies van de makelaars voor het opstarten van het eigen kantoor	72
Figuur 5: Aantal personen dat al dan niet een beroep uitoefende voor de oprichting van het kantoor.....	73
Figuur 6: Netto-inkomen per jaar vóór de oprichting van het kantoor.....	74
Figuur 7: Aantal makelaars waarvan minstens één ouder zelfstandige was	79
Figuur 8: Verklaring keuze vastgoedsector.....	80
Figuur 9: Soort oprichting	82
Figuur 10: Wijze van opstarten.....	83
Figuur 11: Opstarten al dan niet met vennoot.....	84
Figuur 12: Opstartkapitaal	85
Figuur 13: Aantal makelaars die al dan niet beroep deden op een financiële instelling	85
Figuur 14: Aanvraag overheidssteun	87
Figuur 15: Motieven bij de keuze van de vestigingsplaats.....	88
Figuur 16: Beroep op begeleidingsinstellingen	90
Figuur 17: Mate van tevredenheid over begeleidingsinstellingen	90
Figuur 18: Aantal starters per markt.....	95
Figuur 19: Activiteiten vastgoedmakelaar	97
Figuur 20: Periode wanneer de eerste werknemer wordt aangenomen	100
Figuur 21: Ward linkage - evolutie ESSwithin	112

Inleiding

Op de woningmarkt is nog slechts een kwart nieuwbouw. Al de rest is de verkoop van bestaande woningen. De vastgoedmakelaar zorgt voor een groot deel van de verkoop van deze woningen. Echter reikt zijn taak veel verder dan enkel de verkoop van woningen. De makelaar vervult eveneens werkzaamheden zoals de verhuur van panden en het beheer van onroerende goederen.

De aanschaf van een eigen woning is vaak de zwaarste investering die een gezin ooit doet. Daarom dient dit grote risico geminimaliseerd te worden. Dat is één van de beweegredenen voor de sterke reglementering van de vastgoedsector. Deze sector is immers een markt van 100 miljard euro per jaar¹. Dat bedrag is niet te verwaarlozen aangezien het Belgisch bruto binnenlands product (BBP) slechts drie keer zo groot is. De vastgoedmarkt is zo groot door onder meer de verkoop onder registratierechten, huurinkomsten, financieringen voor alle vastgoedoperaties en door successierechten.

Nadat het belang van de vastgoedsector is aangehaald, wordt het duidelijk dat de makelaar een heel belangrijke taak speelt op deze markt. Deze thesis behandelt slechts een deel van de sector, namelijk de startende makelaars. Er werd voor de starters gekozen aangezien startende ondernemingen zeer poreus kunnen zijn en omdat er nood is aan doorlichting van een startend immobiliënkantoor.

Het eindwerk bestaat uit twee grote delen. In het eerste deel komen de theoretische aspecten aan bod waarin de vastgoedsector en de makelaardij wordt doorgelicht. Daarna volgt het tweede deel met een profielanalyse van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen.

¹ Vastgoed is een markt van 100 miljard euro per jaar,
http://www.tijd.be/mijn_geld/vastgoed/artikel.asp?Id=2220560 , geraadpleegd op 03-02-2007

Deel 1: Theoretisch deel

In het eerste deel van het onderzoek komen theoretische aspecten in verband met de vastgoedsector en de makelaardij aan bod. De literatuurstudie is noodzakelijk om vertrouwd te raken met voornoemde aspecten. Om van start te gaan komt de probleemstelling aan bod.

1. Probleemstelling

1.1 Centrale onderzoeksvraag

Het opstarten van een immobiliënkantoor is een grote stap en dient goed overdacht te worden. Een succesvolle onderneming vergt immers veel voorbereiding en planning. Een grondige voorbereiding kan onverwachte tegenvallers voorkomen en zorgen voor een goede startbasis. Een starter met het juiste profiel voor een bepaald beroep zal de slaagkansen van zijn opgerichte zaak verhogen. Deze eindverhandeling handelt over 'Het profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen'. In deel 1 wordt het theoretische aspect besproken. In het tweede deel, de profilering, zal er nagegaan worden hoe de starters van een immobiliënkantoor zich profileren en welke aspecten de makelaars kunnen tegenkomen vanaf de oprichting.

Doorheen dit onderzoek zal het profiel van een immokantoor met toekomst gezocht worden. Zo wordt er onder andere gekeken naar de leeftijd en de opleiding van de startende makelaar, het motief voor het opstarten van de zaak en de financiering ervan. Het onderzoek wordt echter toegespitst op Vlaanderen om een goed beeld te krijgen over het Nederlandstalig landsgedeelte. De onderzoeksvraag kan als volgend geformuleerd worden:

'Wat is het profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen?'

Volgens Van den Broele² zijn meer dan 30% van de faillissementen bedrijven die binnen de vijf jaar na hun oprichting over kop gaan. Voor éénmanszaken is het percentage zelfs 25% binnen de twee jaar na hun ontstaan. In 2006 gingen er 7.692 ondernemingen failliet in Vlaanderen. Dit wijst erop dat er behoefte is aan enige doorlichting voor een starter die zo weinig mogelijk fouten wenst te maken. Aangezien er 152 nieuwe inschrijvingen op het tableau van beoefenaars van het beroep vastgoedmakelaar waren in het eerste kwartaal van 2006³, is het nuttig om voor de nieuwe starters een goed profiel op te maken. Ook al heeft het beroep vastgoedmakelaar de hoogste slaagkansen⁴, toch blijft er 25% over die niet slaagt en die, met extra hulp, misschien waren overeind gebleven.

1.2 Deelvragen

De centrale onderzoeksvraag dient opgedeeld te worden in een aantal relevante deelvragen, ten einde het onderzoek te structureren en enkele aandachtspunten te formuleren. De deelvragen zullen helpen het profiel van de startende vastgoedmakelaar in Vlaanderen op te stellen.

De deelvragen luiden als volgt:

- wat zijn de **demografische en persoonlijke gegevens** van de starters;
- in welke mate speelt het **vorige werk** een rol bij het beginnen van een immobiliënkantoor;
- wat zijn de **startmotieven** van de beginnende makelaar;
- hoe verliep de **oprichting** van het kantoor;
- wat zijn de bepalingen van het **kantoor zelf**?

² Van den Broele E., persbericht, Faillissementen in oktober: inhaalbeweging, <http://gateway.graydon.be/download/studies/180.doc> , geraadpleegd op 8 november 2006

³ De BIV leden: 'Cijfergegevens', http://www.biv.be/web/biv/web/nl/instituut/cijfers-chiffres/Inschrijvingen%20op%20Lijsten-01012006-31032006_NL.pdf , geraadpleegd op 25-11-2006

⁴ Verschuere S., 'Word immobiliënmakelaar, zeker geen koerier', Het Laatste Nieuws, 06-10-2006, p 44

1.3 Populatie

Om duidelijkheid te scheppen over een 'startend' immobiliënkantoor is het nodig om een limiet te stellen op de oprichtingsdatum. Er werd gekozen voor een maximale oprichtingsdatum van vijf jaar geleden, namelijk 1 januari 2002. Zoals reeds eerder vermeld zal het onderzoek zich toespitsen op Vlaanderen om een beeld te krijgen van het Nederlandstalig landsgedeelte. Daar bevinden zich 57% (zie onderdeel 'cijfergegevens en spreiding') van het totaal aantal vastgoedmakelaars van België. Niet alleen is er de taalbarrière met de andere gewesten, maar eveneens is de vastgoedsector typerend per gewest⁵.

1.4 Onderzoeksplan

De antwoorden op de deelvragen lossen de onderzoeksvraag op. Om de deelvragen te beantwoorden is het noodzakelijk om een onderzoeksstrategie uit te werken. Hieruit moet blijken welke onderzoeksvorm de meeste mogelijkheden biedt voor de gegevensverzameling en voor de profilering van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen.

Het *theoretisch gedeelte* van het eindwerk is gebaseerd op literatuur en informatie die verkregen werd via interviews met personen die expert ter zake zijn. Aangezien er een gering aantal werken bestaat over de vastgoedsector en de makelaardij is het immers raadzaam om expertinterviews af te nemen. Bij deze expertinterviews of experience surveys wordt een klein aantal personen bevraagd. Deze personen beschikken over ervaring en kennis en ze weten wat er reilt en zeilt in de vastgoedsector. De afgenomen interviews waren eerder informeel en weinig gestructureerd. Er zijn immers zeer veel feiten waar een leek niets van af weet, hetgeen het moeilijk maakt om een gestandaardiseerde vragenlijst op te stellen. Er

⁵ Schutte A. (2006); 'Commercieel vastgoed', Standaarduitgeverij, p 37

werd gezorgd dat een paar hoofdzaken aan bod kwamen en dat daar een gesprek rond gevoerd werd. Meerdere voordelen komen op deze manier aan bod⁶:

- de volledigheid en adequaatheid van de informatie kan gecontroleerd worden;
- de vraag kan herhaald worden, eventueel met extra uitleg, en er kan doorgevraagd worden;
- spontane uitingen kunnen worden geregistreerd indien ze relevante informatie bevatten.

Op deze manier komt veel extra informatie vrij. Het is te vergelijken met het 'ijsbergprincipe'⁷, enkel de top is zichtbaar maar daaronder zit veel meer verscholen. Hetgeen 'daaronder' zit kan zeer interessant en nuttig zijn.

Boeken, het internet, mediargus (persdatabank) en artikels en brochures van de BIV (Beroepsinstituut Van Vastgoedmakelaars), UNIZO (Unie van Zelfstandige Ondernemers) en STADIM (Studies en advies Immobiliën) waren informatieve bronnen. Eigen gegenereerde gegevens, ook primaire gegevens genoemd, waren eveneens noodzakelijk aangezien er voor het tweede gedeelte van de thesis, de profilering, geen bestaande gegevens beschikbaar waren.

De gekozen onderzoeksstrategie voor het oplossen van de deelvragen is een survey. Dit is een efficiënte manier om grote hoeveelheden data te verzamelen bij een relatief grote populatie op korte termijn. De vereisten voor het uitvoeren van een enquête zijn voldaan. De populatie is relatief groot hetgeen de mogelijkheid biedt een betrouwbare steekproef te trekken. Met beperkte middelen en op een snelle manier kan veel informatie verzameld worden over de desbetreffende groep.

Een specifieke vorm van een enquête is een online-enquête. Het is een voordelige en goedkope oplossing voor het bevragen van een groot aantal personen. De

⁶ Cooper D.R. & Emory C.W. (1995), Business Research Methods, 5de editie, Chicago 1995, p 119-120

⁷ Kotler P. e.a. (2003), 'Principes van marketing', derde editie, Pearson Education Benelux, p 89

bevraagden kunnen op een overzichtelijke wijze de enquête invullen. Iedere respondent krijgt een gestandaardiseerde vragenlijst om de interpretatie van de responsen te vereenvoudigen. Volgens Saunders ea (2003)⁸ is de betrouwbaarheid dat de persoon aan wie u deze mail stuurt antwoord hoog. Er zijn weinig tussenliggende elementen die deze communicatie kunnen verstoren. Een emailadres is een persoonlijk gegeven en de kans dat iemand anders de enquête invult, is klein. Een ander groot voordeel is dat deze vorm van enquêteren een groot geografisch gebied kan bereiken en dat de data input geautomatiseerd kan worden.

De vorm van de enquête wordt ontworpen door het gebruik van het programma SNAP. SNAP is een software waarmee vragenlijsten kunnen worden aangemaakt en gepubliceerd worden op een webserver voor online-bevragingen. Verder neemt het programma de antwoorden van de respondenten op en kan het de resultaten analyseren en exporteren naar SPSS, een statistisch computerprogramma. Via SNAP en SPSS zullen de resultaten verder verwerkt worden.

De factoranalyse en de clusteranalyse zullen toegepast worden als multivariate analyse. Eerst worden de gegevens gereduceerd door middel van de factoranalyse, waarna deze in groepen met min of meer dezelfde kenmerken worden ingedeeld door de clusteranalyse. Voor de bespreking van de resultaten en het gedetailleerde verloop van de afname van de enquêtes wordt verwezen naar deel 2 'Profielanalyse startend immobiliënkantoor in Vlaanderen'.

⁸ Saunders, M., Lewis & Thornhill, A. (2003). *Research Methods For Business Students*, London: Financial Times / Prentice Hall, 3de editie, p 281-286

2 De vastgoedmakelaar

Het ontstaan van de handelsactiviteit van de makelaar gaat terug tot de opkomst en de ontwikkeling van de handel zelf⁹. In de tijd van de Grieken en de Romeinen behartigden tussenpersonen de belangen van derden. In de Middeleeuwen vormden de beroepscorporaties of gilden de kern van het zakenleven. Een van die gilden werd gevormd door 'maeckelaers'. De leden werden geacht de verkopers onafhankelijk, getrouw en onpartijdig bij te staan. Na de afscheiding van Nederland nam België in 1830 het Franse wetboek over. Zo kregen de toenmalige vastgoedmakelaars de benaming 'agentschap, zakenkantoor'. Ze werden aanzien als een onderneming die instond voor zaakwaarneming en zaakbezorging. Hiermee worden de activiteiten bedoeld van de persoon die beroepshalve en tegen betaling zorgt voor andermans zaken. Vanaf de 20^{ste} eeuw worden vastgoedmakelaars gecategoriseerd als handelstussenpersonen.

Op 31 maart 2006 maakten 8.427 vastgoedmakelaars¹⁰ deel uit van deze handelstussenpersonen in België. Hiervan waren 152 nieuwe inschrijvingen op het tableau van beoefenaars in het eerste kwartaal van 2006¹¹. Deze nieuwe inschrijvingen willen zeggen dat er overgestapt wordt van het statuut stagiair naar het statuut van titularis. In het onderdeel 'vastgoedmakelaar' wordt uitgelegd wie de vastgoedmakelaar is en worden zijn functies onder de loep genomen, de voordelen van met een makelaar te werken worden aangehaald en tot slot worden aanverwante beroepen besproken.

⁹ Timmermans R (september 2003), 'Makelaar in onroerend goed', Kluwer, OGP –Afl. 145, p 25 e.v.

¹⁰ BIVnews n° 2, 9^{de} jaargang, afgiftekantoor Doornik, 2006, p16

¹¹ De BIV leden: 'Cijfergegevens', http://www.biv.be/web/biv/web/nl/instituut/cijfers-chiffres/Inschrijvingen%20op%20Lijsten-01012006-31032006_NL.pdf, geraadpleegd op 25-11-2006

2.1 Definitie vastgoedmakelaar

Een makelaar is een bemiddelaar bij de handel in roerende en onroerende zaken (Van Dale, 2006)¹². Zijn taak bestaat erin om mensen te begeleiden en wegwijs te maken in het beheer van vastgoed of om de klant te omringen met specialisten. Makelaar is een beroep met een beschermde wettelijke titel. Hij beschikt over professionalisme en schept een vertrouwensband met de potentiële kopers en huurders. Op de vastgoedmarkt worden echter enkel onroerende goederen verhandeld. Het immobiliën bureau en de makelaar staan in voor deze verhandeling en kunnen omschreven worden als een woningbureau. Het onderscheid tussen roerende en onroerende goederen werd volgens Van Hoecke en Bouckaert (2001)¹³ reeds in de vroege 19^{de} eeuw gemaakt toen vooral de onroerende goederen van economisch belang waren. Deze in principe niet verplaatsbare goederen kregen een speciale juridische bescherming in diverse takken van het recht. Het Burgerlijk Wetboek onderscheidt drie soorten onroerende goederen. De eerste categorie zijn de goederen die **onroerend zijn uit hun aard**. Deze goederen zijn in principe niet te verplaatsen zonder ze fundamenteel te veranderen. De volgende categorie is: **onroerend door bestemming**. Hiermee worden de goederen bedoeld die eigenlijk roerend zijn door hun aard, maar die als onroerend gecategoriseerd worden omdat ze horen bij een ander element dat onroerend is uit de aard. Rechten die betrekking hebben op een onroerend goed zijn **onroerend door het voorwerp waarop ze betrekking hebben**. Een voorbeeld hiervan zijn de onroerende zakelijke rechten zoals erfdienstbaarheid, hypotheek en vruchtgebruik.

Volgens artikel 3 van het Koninklijk Besluit van 6 september 1993, tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar, is een makelaar iemand die zich gewoonlijk, als zelfstandige en voor rekening van derden, bezighoudt met bemiddeling en/of beheer van onroerende goederen. Als

¹² Van Dale, 2006, <http://www.vandale.nl/opzoeken/woordenboek/?zoekwoord=makelaar>, geraadpleegd op 25-11-2006

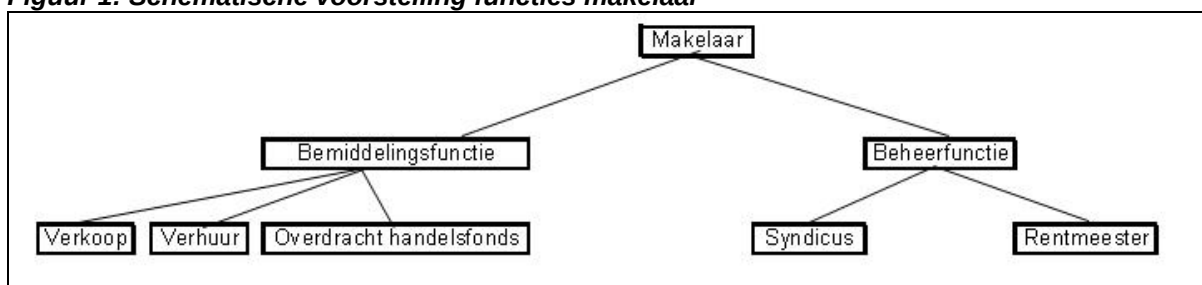
¹³ Van Hoecke, M. en Bouckaert, B. (2001), Inleiding tot het recht, Acco Leuven / Leusden, p 224-225

bemiddelaar moet de makelaar bemiddelen met het oog op de verkoop, aankoop, ruil, verhuring of afstand van onroerende goederen, onroerende rechten of handelsfondsen. De **beheerfunctie** houdt het beheren van onroerende goederen of onroerende rechten in.

2.2 Functies makelaar

De functie van de makelaar bestaat, zoals supra vermeld, uit twee grote kernen. De eerste kern is de bemiddelingsfunctie die bestaat uit bemiddeling bij verkoop, verhuur en overdracht handelsfondsen. De andere kern is de beheerfunctie waar de makelaar als syndicus of rentmeester kan optreden. Dit is schematisch weergegeven in figuur 1.

Figuur 1: Schematische voorstelling functies makelaar



Bron: eigen onderzoek, gebaseerd op Timmersmans R., 'Makelaars in onroerend goed'

2.2.1 Bemiddelingsfunctie

Het verlenen van bemiddeling bij de (ver)koop en (ver)huur is een essentiële taak van de makelaar. Zowel bij de verkoop als de verhuur doorloopt de vastgoedmakelaar diverse fasen; adverteren, het onroerend goed laten bezichtigen, onderhandelen en de overeenkomst voorbereiden om normaliter te komen tot het afsluiten van de overeenkomst¹⁴. De makelaar speelt dus de rol als tussenpersoon om voor zijn opdrachtgever op zoek te gaan naar een geschikte wederpartij.

¹⁴ Timmermans R., 'Makelaars in onroerend goed', OGP- afl 145, 2003, p142

Bemiddeling bij verkoop

De makelaar brengt vraag en aanbod van de koopmarkt samen. Deze markt is zeer uitgebreid. De verkoop gaat immers van een studio tot een fabriekshal. Elke makelaar zal zich toespitsen op een deel, of meerdere delen, van de koopmarkt van vastgoed. Tijdens het begeleiden van de verkoopstransactie zal de vastgoedmakelaar handelen naar de geldende regels en deontologie om de belangen van zowel de koper als de verkoper te behartigen.

Bemiddeling bij verhuur

De functie van bemiddelaar bij verhuur loopt parallel met voorgaande functie. Enkel handelt de makelaar op de huurmarkt van vastgoed in plaats van op de koopmarkt en is het einddoel 'verhuren' in plaats van 'verkopen'.

Bij een verkoop of verhuur van vastgoed zal de makelaar een commissie aanrekenen. Hiervan bestaan echter geen officiële tarieven, maar een richttarief is wel opgesteld door het BIV (Beroepsinstituut van vastgoedmakelaars). Deze commissie bedraagt 3% als het gaat om de verkoop van een residentieel vastgoed en zal oplopen naar gelang de waarde van het goed daalt. Bij de verhuring van een goed wordt meestal een maand huur aangerekend door de makelaar. Het honorarium moet pas betaald worden nadat een transactie succesvol is verlopen.

Bemiddeling bij overdracht handelsfondsen

Een handelsfonds is het geheel van bestanddelen die samengebracht en aangewend worden om een onderneming te drijven en het cliënteel ervan aan te trekken en te behouden¹⁵. De bemiddelaar brengt, net zoals bij de bemiddeling van verkoop en verhuur, vraag en aanbod van handelsfondsen samen, rekeninghoudend met de regels en deontologie. De makelaar bemiddelaar zal na afloop het passende

¹⁵ Bedrijfsprofiel, vastgoedmakelaar, studie 171 iov VLOR, 2000, p 12

overnamedocument opstellen voor de verkoop, verhuring of afstand van handelsfondsen.

2.2.2 Beheerfunctie

De beheerfunctie kan opgesplitst worden in de makelaar als syndicus en de makelaar als rentmeester.

Syndicus

In artikel 36 van het Reglement van plichtenleer is de verplichting neergelegd dat de vastgoedmakelaar, syndicus, zich schikt naar de bepalingen van het Burgerlijk Wetboek betreffende de mede-eigendom. In het Burgerlijk Wetboek wordt onder andere de wijze van de benoeming van de syndicus en diens bevoegdheid besproken (BW art 577-4). De makelaar syndicus voor onroerende goederen is aansprakelijk voor het beheer en behoud van een gebouw in mede-eigendom. Hij is eveneens verantwoordelijk voor het technisch, financieel en administratief beheer ervan. In de praktijk komt het syndicschap minder voor aangezien dit een tijdrovende bezigheid is die weinig opbrengt.

Rentmeester

Rentmeesterschap houdt het beheer van onroerende goederen of van onroerende rechten in. De makelaar rentmeester treedt in de plaats van de eigenaar(s) of vennootschap voor het beheer van de vastgoedportefeuille. Deze functie is ontstaan in het begin van de jaren zestig aangezien er in deze periode een grote vraag naar huurpanden is ontstaan omdat de ondernemingen hun financiële middelen wilden inzetten voor hun eigenlijke bedrijfsactiviteiten¹⁶. Het ontstaan van huurpanden en de stijgende groei ernaar zorgde voor het ontstaan van de behoefte om deze

¹⁶ Van Driel, A (2003), 'Makelaars in onroerend goed', OGP- afl 145, p148

panden te beheren. De rentmeester zorgt onder andere voor de verhuring, de uitbating, het onderhoud en de rendementsaspecten van de onroerende goederen.

Verskil syndicus en rentmeester

De rentmeester of beheerder verschilt van de functie van syndicus op verschillende vlakken. Een groot verschil is dat de taken van syndici grotendeels wettelijk zijn geregeld terwijl dat de rentmeester zijn functies contractueel bepaald worden. Een ander onderscheid wordt gemaakt door het feit dat een syndicus instaat voor het beheer van gemeenschappelijke delen van de mede-eigendom en dat de rentmeester instaat voor het beheer van private eigendommen waarvoor hij opdracht heeft gekregen van de eigenaar. Syndici krijgen de opdracht van de mede-eigenaars in plaats van één enkele eigenaar.

2.3 Voordelen van een vastgoedmakelaar

Voor de klant wordt een zware klus uit handen genomen bij het beroep doen op een makelaar. Wel dient de klant uiterst aandachtig en kritisch te zijn bij de keuze van de juiste makelaar. Deze moet immers de belangen behartigen van twee partijen. In volgende alinea's worden de voordelen van de makelaar kort aangehaald.

Op de eerste plaats is er het voordeel van de **beschermde titel** van het beroep. Dit bouwt direct een vertrouwensband op met potentiële kopers, verkopers, huurders en verhuurders. Eveneens hangt deze titel samen met professionalisme en verantwoordelijkheid. De makelaar is persoonlijk aansprakelijk

Het **professionalisme** uit zich onder andere in de schatting van een pand. De geschatte huur- of verkoopwaarde ligt dicht rond de marktprijs omdat de makelaar op de hoogte is van vraag en aanbod in de sector. Door de juiste prijszetting kan een snellere transactie plaatsvinden. De vakkundigheid dient sterk benadrukt te

worden aangezien de vastgoedsector steeds complexer wordt op het gebied van administratie, fiscaliteit en financiën.

De vastgoedmakelaar zijn **beschikbaarheid** is uiteraard ook hoger dan een particulier die zelf voor de verkoop zorgt. Deze permanente aanwezigheid uit zich in een snellere verkoop met meer professionalisme. De panden staan ook op meerdere sites die dag en nacht beschikbaar zijn en de panden staan ook aangeprezen in de vitrine van de makelaar die ook na de sluitingsuren te bezichtigen is.

Een volgend voordeel van een makelaar is zijn **ervaring**. Zoals reeds eerder vermeld zal dat een grote rol spelen bij de waardebepaling, maar ook bij het bereiken van de doelgroep en het geven van een juridische ondersteuning. De makelaar is eveneens gewend aan onderhandelingen voor het behartigen van uiteenlopende belangen.

2.4 Aanverwante beroepen

Deze sectie handelt over beroepen die verwant zijn met de makelaardij. De oorzaak van verwantschappen is te verklaren door het feit dat het beroep vastgoedmakelaar meerdere facetten behandelt. De beroepen kunnen zelfs zeer dicht aanleunen tegen de functies van de makelaar hetgeen voor concurrentie zorgt. Eveneens kan er sprake zijn van samenwerking tussen de vastgoedmakelaar en een persoon die een aanverwant beroep uitoefent.

De vastgoedmarkt bestaat eigenlijk uit drie grote spelers¹⁷, namelijk de vastgoedmakelaars, de vastgoedexperts en de vastgoedpromotoren.

- de vastgoedmakelaar kan optreden als bemiddelaar en beheerder;

¹⁷Bedrijfsprofiel, vastgoedmakelaar, studie 171 iov VLOR, 2000, p 6 ev

- de vastgoedexpert kan optreden als plaatsbeschrijver, schaderegelaar en taxateur-schatter;
- de vastgoedpromotor kan optreden als vastgoedhandelaar, verkavelaar, projectontwikkelaar en als persoon die de bouw sleutelklaar maakt.

De vastgoedmakelaar is reeds uitvoerig besproken in 'Functie makelaar' en zal hier niet opnieuw worden aangehaald. De andere twee spelers zullen kort toegelicht worden.

2.4.1 Vastgoedexpert

Een groot verschil met de vastgoedmakelaar is dat vastgoedexpert¹⁸ geen erkende titel is. Er wordt beroep gedaan op de expert voor een waardeschatting van een onroerend goed. Ook voor onderzoek in de vastgoedsector, huurschade bepalingen en dergelijke meer is de expert de juiste persoon. De functies kunnen opgedeeld worden in drie groepen:

- *plaatsbeschrijving*: de expert maakt een beschrijving van een onroerend goed om een exact beeld te krijgen van de huidige toestand. Deze beschrijving kan onder andere gebruikt worden door de verzekering bij een schadegeval;
- *schaderegeling*: de expert bepaalt de vervangingswaarde van de schade aan bouwonderdelen of bouwcomponenten die opgelopen is door externe factoren;
- *schatting*: het maken van een waardeschatting, gebruik makend van de expert zijn ervaring. De ervaring is een zeer belangrijk element aangezien veel factoren een rol spelen bij de schatting van de waarde. De schatting wordt onder andere gebruikt bij aangifte van nalatenschappen en bij (ver)koop en (ver)huur van onroerend goed.

¹⁸Bedrijfsprofiel, vastgoedbemiddeling en –beheer, studie; iov SERV, 2006 p 19

2.4.2 Vastgoedpromotor

De promotor bemiddelt bij individuele nieuwbouwplannen en bij het ontwikkelen van projecten in mede-eigendom. Een andere benaming voor vastgoedpromotor is bouwpromotor. Net zoals de vastgoedexpert is de promotor geen erkende beroepstitel. Het beroep kan onderverdeeld worden in twee groepen :

- *Vastgoedhandelaar*: volgens artikel 1 van deontologie – plichtenleer wordt onder vastgoedhandelaar de persoon verstaan die een onroerend goed koopt of een recht op een onroerend goed verwerft met het oog op de wederverkoop of met het oog op eender welke andere juridische verrichting hieromtrent, eventueel na verdeling, vernieuwing, restauratie, herstelling of verbouwing. Onder vastgoedhandelaar wordt in hetzelfde artikel verstaan:
 - o *verkavelaar*: iemand die een terrein koopt om het te verkavelen met het oog op de wederverkoop;
 - o *bouwpromotor*: iemand die gebouwen optrekt met het doel ze te verkopen aan één of meer aankopers
- *Sleutel-op-de-deur bouwer*: de persoon die voor rekening van derden instaat voor de aanmaak van de plannen, de samenstelling van het bouwdoossier, het verkrijgen van alle vergunningen en het aanbesteden van de werken. Deze bouwer staat ook in voor de controle op de uitvoering en de rekeningen tot en met de oplevering van eengezinswoningen¹⁹

¹⁹ Bedrijfsprofiel, vastgoedmakelaar, studie 171 iov VLOR, 2000, p 21ev

3 *De vastgoedsector*

De bouwwereld is een verzameling van twee grote sectoren, namelijk de bouwsector en de vastgoedsector²⁰. Het onderscheid bestaat erin dat de bouwsector al de beroepen omvat die instaan voor of deelnemen aan de realisatie van bouw- of kunstwerken. Deze beroepen zijn allen gereguleerd door de Kamer van Ambachten en Neringen. De vastgoedsector omvat de vrije of intellectuele dienstverlenende beroepen.

De immobiliënsector is volgens startercoördinator Jürgen Van De Voorde van UNIZO de meest veilige sector om een eigen zaak in op te starten²¹. De sector heeft zelfs een overlevingsgraad van 85% na vijf jaar. Door het feit dat de vastgoedsector sterk gereguleerd is en het feit dat een opleiding en een jaar stage verplicht zijn, is de starter goed op de hoogte van al hetgeen in de sector reilt en zeilt. Echter blijft er nood aan duidelijkheid, informatieverstrekking en begeleiding.

3.1 **Instellingen en vakverenigingen**

Bij de indeling van verenigingen voor makelaars kunnen we onderscheid maken tussen de professionele instellingen en de vakverenigingen.

De professionele instelling, het **Beroepsinstituut van vastgoedmakelaar (BIV)**, wordt qua wetgeving besproken in het onderdeel 'juridische context'. Het instituut is opgericht in het begin van 1995 bij de erkenning van het beroep vastgoedmakelaar bij K.B. van 17 februari 1995. De zetel is gevestigd binnen de Brusselse agglomeratie (art 6 van de Kaderwet). De werkingskosten worden gedekt door de bijdragen van de leden en de stagiairs en door eventuele schenkingen ten bate van het instituut.

²⁰ Bedrijfsprofiel, vastgoedmakelaar, studie 171 iov VLOR, 2000, p 4

²¹ Verschueren S., Word immobiëlmakelaar, zeker geen koerier', Het Laatste Nieuws, 06-10-2006, p 44

Het instituut bestaat uit drie organen²²: de **Nationale Raad**, Uitvoerende Kamers en Kamers van Beroep. Het BIV bevat twee **Uitvoerende Kamers** namelijk een Nederlandstalige en een Franstalige. Hun taak bestaat op de eerste plaats uit het opmaken en bijhouden van het tableau der beoefenaars, de lijst van de stagiairs en de lijst van de personen, gevestigd in het buitenland, die gemachtigd worden het beroep occasioneel uit te oefenen. Een andere taak is het controleren van de toepassing van de voorschriften van de plichtenleer en het stagereglement. De laatste voorname taak is het beantwoorden van kernvragen omtrent de tarifiering en het arbitraal uitspraak doen op het gebied van de honoraria. Eveneens zijn er twee **Kamers van Beroep**, een Nederlandstalige en een Franstalige. Behoudens arbitrage in honorariumgeschillen zijn alle beslissingen die in eerste aanleg zijn genomen door de Uitvoerende Kamer vatbaar voor hoger beroep.

Verder bestaat het BIV uit twee commissies, namelijk de Stagecommissie en de Commissie Opsporing. De **Stagecommissie** is een raadgevend orgaan en brengt adviezen uit aan de Nationale Raad in verband met de stagemeesters. Ook informeren zij de Uitvoerende Kamers in verband met het verloop van de stages. Deze commissie kan dus enkel raad geven en geen beslissingen doorvoeren. De **Commissie Opsporing** staat de Raad bij in het vervullen van haar wettelijke taak. De commissie kijkt er op toe dat de wetten worden nageleefd en dat de beroepstitel en de organisatie worden beschermd.

Buiten de professionele instelling bestaan er ook vakverenigingen. De eerste beroepsvereniging van de vastgoedsector, de **Chambre Immobilière de Belgique (CIB)**, werd opgericht in 1934. Na de reorganisatie van 1962 werd de NFIKB, de Nationale Federatie van Immobiliënkamers van België in 1983 terug omgevormd tot **Confederatie van Immobiliënbereopen van België**. Tot op heden zijn het merendeel van de vastgoedmakelaars bij deze regionaal georganiseerde vereniging aangesloten. CIB Vlaanderen, CIB Wallonië en CIB Brussel zijn alle drie onderverdeeld in lokale afdelingen. Het takenpakket bestaat onder andere uit het

²² BIV jaarverslag 2005, 2005, p 5 ev

realiseren van een specifieke reglementering van de vastgoedsector en het bevredigen van beroepsbelangen.

Voor het Waalse grondgebied is er de **Réflexions Immobilières**, maar deze valt buiten het bestek van deze thesis. Voor Vlaanderen zijn er nog twee beroepsverenigingen: de Unie der Immobiliëngroepen van België en de Vlaamse Vastgoedfederatie. De **Unie der Immobiliëngroepen van België** (UIB), ook wel gekend als de UPI, Union de Professions Immobilières de Belgique is uitgegroeid tot een beroepsvereniging die vooral de kleinere vastgoedkantoren vertegenwoordigt. De grootste tegenhanger van de UIB is de CIB waar vooral de grotere maatschappijen bij zijn aangesloten. Het doel van deze vereniging bestaat onder andere uit het geven van advies aan haar leden in verband met de bedrijfsuitvoering en aan het (helpen) uitvaardigen van deontologische richtlijnen. Als laatste vakvereniging is er de **Vlaamse Vastgoedfederatie (VVF)**. Na de oprichting in 1993 is de VVF uitgegroeid tot een volwaardige organisatie die vastgoedmakelaars op nationaal vlak vertegenwoordigt²³. Ook zij verdedigen en informeren de leden om het beroep zo gemakkelijk en zo gestructureerd mogelijk te maken. De besproken verenigingen willen de belangen van de vastgoedmakelaar verdedigen en controle houden op de correcte uitvoering van het beroep.

3.2 Juridische context

In principe mag iedereen in België een zaak beginnen. Echter legt de wet verschillende voorwaarden en beperkingen op. Zo kon tot 1993 bijna iedereen het beroep vastgoedmakelaar uitoefenen. Dat jaar echter is het beroep van vastgoedmakelaar gereguleerd bij het Koninklijk Besluit van 6 september 1993 tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar. De Minister van de Kleine en Middelgrote Ondernemingen en Landbouw is belast met de uitvoering van dit besluit (art 9).

²³ Vlaamse Vastgoed Federatie, <http://www.VVF.be>, geraadpleegd op 26-11-2006

Volgens artikel 1 van het voornoemde KB wordt er een **Beroepsinstituut van vastgoedmakelaar** (BIV) opgericht waarvan de regels met betrekking tot organisatie en werking bepaald worden door het Koninklijk Besluit van 27 november 1985 tot bepaling van de regels inzake de organisatie en de werking van de beroepsinstellingen die voor de dienstverlenende intellectuele beroepen zijn opgericht. Om een BIV-erkenning te krijgen moet men aan één van de volgende drie voorwaarden voldoen:

- ten eerste kan men houder zijn van één van de diploma's vermeld in artikel 5 van dit KB (zie bijlage 1). Het gaat over diploma's van een vastgoedopleiding van minimaal drie jaar, een bepaald graduaat of bepaalde diploma's van een universitair niveau. Artikel 5 dient samen met artikel 2 van het KB van 2 mei 1996. - Koninklijk besluit tot wijziging van het koninklijk besluit van 6 september 1993 tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar - bekeken te worden. In dit laatste KB zijn de artikels 2, 5 en 6 van KB 1993 veranderd;
- de tweede mogelijkheid is het krijgen van een erkenning, onder specifieke voorwaarden, op basis van beroepservaring;
- als laatste mogelijkheid gelden er voor EU-onderdanen specifieke toegangsvoorwaarden. Mede dankzij het BIV heeft het beroep makelaar een betere reputatie gekregen. De makelaars dienen namelijk een strikte deontologie te onderschrijven en te beantwoorden aan verplichtingen zoals de voorheen vernoemde diploma's en een permanente beroepsopleiding van 20 uur per jaar. Eveneens zorgt de erkenning van de titel en de bescherming van uitoefening van het beroep vastgoedmakelaar ervoor dat enkel deze door de BIV erkende makelaar mag bemiddelen bij verkoop, aankoop, verhuur van vastgoed of het beheer op zich nemen.

Daarnaast gelden ook enkele negatieve voorwaarden²⁴:

- de kandidaat mag zich niet in een geval van onverenigbaarheid bevinden, als algemene regel dient aangenomen te worden dat zodra eigen belang om de hoek komt kijken, de makelaar zijn positie duidelijk moet maken en dienovereenkomstig niet in zijn kwaliteit van makelaar mag optreden²⁵;
- de kandidaat makelaar dient van onbesproken gedrag te zijn. De morele hoedanigheden van de kandidaat worden in aanmerking genomen. De vastgoedmakelaar heeft immers een vertrouwensfunctie,
- de kandidaat-makelaar mag niet getroffen zijn door een beroepsverbod. De strafrechter dient het beroepsverbod uit te spreken wegens een al dan niet voorwaardelijke veroordeling als dader of mededader (Wet van 2 juni 1998, KB 'betreffende het rechterlijk verbod aan bepaalde veroordeelden en gefailleerde om bepaalde ambten, beroepen of werkzaamheden uit te oefenen').

Het beroepsinstituut van vastgoedmakelaars telt uitsluitend fysieke personen en geen rechtspersonen. Echter is het mogelijk om het beroep uit te oefenen in het kader van een rechtspersoon zoals bijvoorbeeld een vennootschap. Wel dient er rekening gehouden te worden met drie belangrijke regels:

- ten eerste is de inschrijvingsplicht opgelegd aan degene die de daadwerkelijke leiding neemt van de diensten die worden uitgeoefend binnen deze rechtspersoon;
- de volgende regel luidt als volgt: Indien geen van de bestuurders, zaakvoerders of werkende vennoten het beroep uitoefent, noch de leiding in verband met de uitoefening van het beroep waarneemt dient één van hen worden aangewezen om zich in te schrijven bij het BIV;

²⁴ Timmermans R. (1995), 'Het juridisch statuut van de vastgoedmakelaar', Kluwer

²⁵ Middag, J.M. (1995), 'Makelaardij en notariaat: over partijen in het onroerend verkeer', N.J.B., p 747

- als laatste wordt ook verwacht dat de bestuurders, zaakvoerders of werkende vennoten die het beroep uitoefenen of de leiding nemen van de dienst steeds zelfstandig dienen te zijn;

De laatste regel is zelfs van toepassing indien er een arbeidsovereenkomst werd afgesloten tussen de werknemers en de vennootschap. Echter dient er op gewezen te worden dat het niet volstaat dat één persoon binnen de vennootschap bij het beroepsinstituut is ingeschreven om alle anderen binnen die vennootschap vrij te stellen van de inschrijving.

Artikel 2 van het KB van 6 september 1993 handelt over het feit dat men als makelaar of als makelairstagiair ingeschreven moet zijn op het **tableau** van de beoefenaars van het beroep of op de lijst van de stagiairs die door het Instituut bijgehouden worden (zie ook bij 'Oprichting Immobiliënkantoor'). Deze lijst van stagiairs is noodzakelijk aangezien men, volgens artikel 6, vooraleer men op het tableau van de beoefenaars van het beroep wordt ingeschreven, eerst één jaar op voldoende wijze een stage moet doorlopen. Het stagereglement van het Beroepsinstituut van vastgoedmakelaars is vastgelegd in het Koninklijk Besluit van 3 februari 1999.

De makelaar is in principe geen lasthebber. De lasthebber mag niets doen buiten hetgeen in zijn lastgeving begrepen is; de macht om een dading te treffen omvat niet de macht om een compromis aan te gaan (art 1989 BW). De makelaar mag dus niet in naam van de eigenaar verkopen of verhuren. In feite is hij een tussenpersoon die instaat voor het beheren van onroerende goederen en rechten en voor bemiddeling bij aankoop, verkoop, ruil, verhuring of afstand van onroerende goederen, onroerende rechten of handelsfondsen. Het immobiliënkantoor is dus een dienstverlenend bedrijf. Het is een vrij beroep en er worden geen daden van koophandel uitgeoefend, maar wel burgerlijke daden. Dit houdt in dat, zoals reeds eerder gezegd, een bijzondere wet, namelijk het Koninklijk Besluit van 6 september

1993 'tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar' dit beroep regelt en beschermt.

Vrij recent, 18 oktober 2006, is het Koninklijk Besluit van 27-09-2006 verschenen in het Belgisch Staatsblad. Het KB handelt over het reglement van plichtenleer van het Beroepsinstituut van vastgoedmakelaars. Hiermee wordt een betere werking beoogd en dus een betere imago van de vastgoedmakelaar. Het is eveneens een betere bescherming voor wie zijn huis verkoopt via een makelaar. De makelaar moet immers bewijzen dat hij het vastgoed echt wil verkopen. Zo moet hij volgens artikel 12 zijn opdrachtgever informeren over elke nieuwe gebeurtenis waarvan hij op de hoogte is die een weerslag kan hebben op de rechten en plichten van de opdrachtgever.

3.3 Cijfergegevens en spreiding

Op 19 maart 2007 bedroeg het totaal aantal leden van de BIV (Beroepsinstituut Van Vastgoedmakelaars) 8.910 leden in België²⁶. De leden zijn tewerkgesteld in om en beide 1.700 vastgoedkantoren.

Voor een spreiding van het aantal vastgoedmakelaars over Vlaanderen zijn de gegevens van 2005 de meest recente²⁷. Het jaarverslag van 2006 verschijnt pas in juni 2007.

In 2005 bedroeg het totaal aantal vastgoedmakelaars 8.380 (zie tabel 1). Daarvan situeerden zich 4.802 makelaars in Vlaanderen, 1.502 in Brussel, 2.015 in Wallonië en 61 in het buitenland.

²⁶ Interview met de heer Steven Lee, infodienst PR bij BIV

²⁷ BIV jaarverslag 2005, 2005, p 4

Tabel 1: Spreiding vastgoedmakelaars België

Gewest	Totaal 2005	%
Vlaanderen	4.802	57,3
Wallonië	2.015	24,0
Brussel hoofdstedelijk gewest	1.502	17,9
Buitenland	61	0,1
Totaal	8.380	

Bron: Gebaseerd op gegevens jaarverslag BIV, 2005

Tabel 2: Spreiding vastgoedmakelaars Vlaanderen

Provincie	Totaal 2005	%
West-Vlaanderen	1.333	27,8
Oost-Vlaanderen	982	20,5
Antwerpen	1.175	24,5
Limburg	494	10,3
Vlaams-Brabant	818	17,0
Totaal	4.802	

Bron: Gebaseerd op gegevens jaarverslag BIV, 2005

Bij het raadplegen van tabel 1 kan geconstateerd worden dat 57,3 % van de vastgoedmakelaars gesitueerd zijn in Vlaanderen. Het percentage dat het Brussel hoofdstedelijk gewest inneemt is maar 5,1 % minder dan dat van Wallonië. Het percentage van Belgische makelaars gevestigd in het buitenland is zo goed als verwaarloosbaar.

Aangezien deze thesis is toegespitst op Vlaanderen is het interessant het percentage van Vlaanderen verder op te splitsen per provincie (zie tabel 2). Het aandeel van West-Vlaanderen is het grootst. Wel dient opgemerkt te worden dat de kust in dit gebied vervat zit. Vaak wordt de kust als 'extra gebied' gezien aangezien daar zeer veel verhuur en verkoop van vakantieverblijven plaatsvindt. Antwerpen en

Oost-Vlaanderen komen respectievelijk op de tweede en de derde plaats. Opvallend is dat Limburg slechts 10,3 procent inneemt van het totaal aantal vastgoedmakelaars in Vlaanderen. Limburgers bepalen 13,4 % (zie tabel 3) van het aantal inwoners van Vlaanderen, terwijl Vlaams-Brabant 17,2 % voor zijn rekening neemt. Het percentageverschil voor het aantal makelaars is echter 7 % (zie tabel 2: spreiding vastgoedmakelaars Vlaanderen). De volgorde van de percentages van het aantal makelaars komt, buiten voor West-Vlaanderen, overeen met de percentages van het aantal inwoners per provincie.

Tabel 3: Spreiding inwoners Vlaanderen

Provincie	Aantal inwoners	%
Antwerpen	1.694.475	27,8
Vlaams-Brabant	1.047.626	17,2
Limburg	817.206	13,4
Oost-Vlaanderen	1.393.160	22,9
West-Vlaanderen	1.142.949	18,8
Totaal	6.095.416	

Bron: Statistics belgium

3.4 Beleggen in vastgoed

Beleggen in vastgoed kan voor een particulier meer inhouden dan enkel de aankoop van een privé-woonst. De particulier kan ook onrechtstreeks beleggen in vastgoed via vastgoedcertificaten, vastgoedbevaks en vastgoedbeleggingsfondsen. De vastgoedmarkt is een veilige thuishaven voor personen die graag beleggen in een markt die beschermd is tegen inflatie en die vrij is van de wisselvalligheden van de beurs.

3.4.1 Directe beleggingen

De directe belegging in vastgoed is een tastbare belegging. Naast de eigen woning behoren ook bouwgrond, woonhuizen en appartementen voor verhuur of andere investeringspanden tot deze categorie.

Zoals in de inleiding vermeld, is de woning de zwaarste investering die een gezin ooit doet. Voor bedrijven is het eveneens een zeer grote financiële investering. Kopen is meestal interessanter dan huren omdat de kosten op termijn lager zijn. Een voorbeeld is de lening versus de huur, de lening is vast en valt op termijn weg terwijl de huur geïndexeerd wordt en levenslang loopt. Een aangekocht goed geeft daarenboven absolute woonzekerheid en de koper kan bij de afbetaling van een lening voor een eigen woning genieten van een fiscaal voordeel.

De meeste gezinnen zullen, buiten de eigen woning, niet investeren in vastgoed. De koop en verkoop van onroerende goederen vereist immers een aantal wettelijke en tijdrovende formaliteiten zoals de tussenkomst van een notaris, hoge registratierechten en het regelen van een lening indien nodig. Deze formaliteiten zijn erg duur en verhinderen een vlotte handelbaarheid van onroerende goederen. Het beleggen in vastgoed leidt eveneens tot een hoge risicoconcentratie hetgeen potentiële beleggers kan tegenhouden.

Volgens de heer Nelis (KBC, Peer) is vastgoed geen goede investering op korte termijn. Indien de belegging op lange termijn is, en men niet uit is op snelle handelbaarheid, dan kan een vastgoedbelegging een goede investering zijn. Deze investering kan het best worden vergeleken met staatsobligaties met een looptijd van 15 à 20 jaar.

Bij het investeren in vastgoed om te verhuren dient volgens Janssens en De Wael²⁸ worden uitgegaan van de nettohuur. De brutohuur is het bedrag dat de verhuurder binnenkrijgt van de huurder. De nettohuur houdt echter rekening met kosten van onderhoud, inrichting, verzekering en leegstand. Eveneens worden de directe heffingen vanwege diverse overheden in rekening gebracht indien zijn niet kunnen worden afgewenteld op de huurder. Eén van de schattingsmethodes van het verschil tussen de bruto- en nettohuur is de schattingsmethode 'discounted cashflow'. Met deze methode wordt een schema opgemaakt waarbij per jaar afgewogen wordt welke kosten te verwachten zijn. Echter dienen nog andere factoren zoals risico in het achterhoofd gehouden te worden.

3.4.2 Indirecte beleggingen

Onrechtstreekse beleggingen kunnen gerealiseerd worden via vastgoedcertificaten, vastgoedbevaks en vastgoedbeleggingsfondsen. De belegging is, in tegenstelling tot de directe belegging, geen tastbaar beleggingsobject.

Vastgoedcertificaten

Vanaf 1965 kwam papieren vastgoed op de markt. Voordien was de vastgoedmarkt vooral beheerd door kapitaalkrachtige investeerders. Deze Belgische beleggingsvorm (Belgisch door de fiscale voordelen), is in het leven geroepen omdat warenhuisketens niet genoeg eigen middelen hadden om hun warenhuizen op te trekken. Op deze manier kregen ze alternatieve financieringsbronnen.

Via vastgoedcertificaten kan de belegger participeren in een groot vastgoedproject zoals serviceflats, kantoren en andere gebouwen. De certificaathouder bezit juridisch gezien geen eigendomstitel in het vastgoedproject²⁹. De houder kan, op

²⁸ Janssens P. en De Wael P. (2005), '50 jaar Belgische vastgoedmarkt 1953-2003', Roularta Books, Roeselare, p 168-178

²⁹ Donders, L.J. en Schuit, J.W.R. (1995), 'Vastgoedcertificaten: bakstenen van papier', 's-Gravenhage: Delwel, p47

economische vlak, gezien worden als eigenaar van een verhuurd goed waarvan het rendement afhankelijk is van zijn geïnvesteerd bedrag. Nadelen van vastgoedcertificaten zijn de volledige huurutkering en de kleine spreiding van de portefeuille.

Vastgoedbevaks

In 1995 ontstonden vastgoedbevaks. Deze bevak is een vastgoedbeleggingsvennootschap met vast kapitaal. De vastgoedbevak met een vast aantal aandelen beschikt over een portefeuille met verscheidene gebouwen. Dit maakt een spreiding mogelijk voor de belegger. Tevens is de belegger gebonden aan een maximale investering van 20% van de portefeuille in eenzelfde gebouw. 80 % van de huurinkomsten worden uitgekeerd als dividend. Op deze manier kunnen renovaties plaatsvinden en zal de veroudering, of 'vetustiteit' kunnen worden tegengegaan.

Vastgoedbeleggingsfondsen

Deze fondsen zorgen voor een nog grotere spreiding van de portefeuille dan vastgoedbevaks. De vastgoedbeleggingsfondsen beleggen in vastgoedbevaks, vastgoedcertificaten en aandelen van vastgoedmaatschappijen³⁰. De beheerder van de fondsen belegt de portefeuille van de investeerder in de verschillende soorten van indirecte beleggingen in vastgoed, hetgeen zorgt voor een minder risicovolle spreiding.

³⁰ De Rijcke C., 'Vastgoedcertificaten, vastgoedbevaks of vastgoedfondsen', de Tijd, 29-03-2006

3.5 Evolutie vastgoedmarkt

Vanaf 1960 kan volgens Janssens en De Wael de evolutie van de vastgoedmarkt opgesplitst worden in zes belangrijke periodes met elk hun specifieke kenmerken³¹.

1960-1967: de golden sixties

Door de reële groei van de lonen en de relatief hoge inflatie stijgen de woonhuisprijzen met maar liefst 76 % tussen 1961 en 1967. Dit percentage komt overeen met een gemiddelde van 10 % per jaar. De bouwgrondprijzen stijgen met maar liefst 39 %. In november 1962 voert de regering de hervorming van de inkomstenbelasting en de roerende voorheffing in. Deze maatregel in combinatie met de stijgende intrestvoeten voor hypothecaire leningen leiden tot een verzwakking van de vastgoedmarkt.

1967-1971: de verwerking van de groei-jaren

Algemeen kan gesteld worden dat de prijzen van de woonhuizen stagneren. De lonen zijn deze periode met 45 % toegenomen en er was een algemene prijsdaling in reële termen van 15 %. De basisrente voor hypothecaire leningen liep echter op tot 10 % in 1970. De basisrente en een inflatie van 3 % zorgen ervoor dat de beleggers de vastgoedmarkt achter zich laten om de markt van de roerende goederen te betreden.

1971-1979: de inflatoire spiraal

De hogere lonen van eind jaren 60 zorgden voor een grote spaarreserve. Deze reserve wordt gedurende de inflatoire periode aangewend voor het verwerven van vastgoed. Door de toen heersende negatieve reële rente (hypothecaire rente minus

³¹ Janssens P en De Wael P (2005), '50 jaar Belgische vastgoedmarkt 1953-2003', Roularta Books, Roeselare, p 20-54

inflatie) werd het rendement van de vastgoedinvestering nog verhoogd. Eind 1974 vermindert dit fenomeen door enkele anti-inflatoire maatregelen van de overheid en door de verhoging van de belasting op huuropbrengsten. In 1975 daalt het BNP (Bruto Nationaal Product) met 2 % en de werkloosheid blijft verder stijgen. De economie in het algemeen ondergaat een recessiejaar, maar het vertrouwen in de vastgoedmarkt blijft aanwezig aangezien deze markt weerstand biedt tegen de inflatie. De prijzen van het vastgoed blijven stijgen door de toegenomen vraag. In 1977 blijft de economie ondermaats. Maatregelen zoals de blokkering van de huurprijzen en de verhoging van de BTW bij nieuwbouw zorgen voor een scherpe terugval van het aantal verkopeningen vanaf 1978. De prijs van de bouwgronden verdubbelt echter wel in 1977-1978 als gevolg van de hoop die beleggers koesterden dat hun gronden bij het opstellen van de gewestplannen als bouwgrond zouden worden opgenomen.

1979-1986: de crisis van het vastgoed

De sterke terugval van verkopeningen vanaf 1978 zet zich deze periode verder. Beleggen in vastgoed wordt als risicovol aanzien waardoor de vraag naar huurpanden toeneemt. Het prijspeil blijft in 1986 nog steeds 5 % lager dan in 1980. Wanneer de intrestvoeten in 1984 gaan dalen, worden een aantal gezinnen aangezet tot kopen in plaats van huren. Vanaf dit moment zorgt de stijgende intrestvoet en dalende inflatie tot een stabilisering van de crisisperiode.

1986-1996: de herstelperiode

Het aantal verkopeningen in deze periode klimt terug op tot 19 % boven het vorige topjaar in 1979. Deze periode van heropleving is mede mogelijk dankzij de abrupte daling van de hypothecaire rente van 12,25 % in mei 1985 tot 8,25 % eind april 1986. De stabiele waarde van de Belgische frank, de positieve evolutie van reële inkomens en de inflatievrijheid van de belegging zorgen voor een gunstig klimaat voor de vastgoedmarkt. De aankoop van bestaande woongelegenheden neemt toe

ten koste van de nieuwbouw. Dit is het gevolg van onder andere het verlaagde BTW-tarief van 6 % bij woningen van 15 jaar in plaats van 20 jaar.

1996-2003: leven met een lage rente

De periode 1996 tot 2003 wordt gekenmerkt door de daling van de hypothecaire lening tot 5,05 %. Daarenboven daalt de inflatie tot 0,42 %. Vanaf dat moment wordt lenen goedkoper dan huren. Het aantal verkopenen stijgt terwijl de prijzen van de woonhuizen in deze periode met 60 % stijgen. De oppervlaktes van de bouwgronden dalen en de appartementenmarkt stijgt fors.

3.6 Prijsrevolutie vastgoedmarkt

De prijsrevolutie kan, net zoals de evolutie van de vastgoedmarkt, onderverdeeld worden in enkele specifieke periodes³².

Tussen **1953 en 2003** zijn de prijzen voor kleine en middelgrote woonhuizen in Vlaanderen vermenigvuldigd met om en beide 23. In 1953 was de gemiddelde prijs van een woonhuis 4.233 euro.

In de periode tussen **1971 en 1979** laaien de prijzen van de woonhuizen in Vlaanderen op met 197 % tot gemiddeld 36.725 euro. Ten opzichte van het jaar 1953, zijn de prijzen in 1979-1980 vermenigvuldigd met acht. Voor appartementen is de stijging iets minder uitgesproken, namelijk 101 %. Deze groei in Vlaanderen is vooral te danken aan de evolutie van het kustgebied.

In 1981 vallen de prijzen voor grotere woonhuizen terug met 12,5 % in Vlaanderen. Tijdens de **crisis van de jaren tachtig** boekt Vlaanderen in 1983-1984 een verlies met 8 % voor de woonhuizen en 14,6 % voor de appartementen. De kustzone

³² Janssens P. en De Wael P. (2005), '50 jaar Belgische vastgoedmarkt 1953-2003', Roularta Books, Roeselare

verliest echter niets. Tussen 1984 en 1995 nemen de prijzen terug sterk toe. In het Vlaams landsgedeelte kon er zelfs een verdubbeling geconstateerd worden. De bouwgronden kennen vanaf 1985 tot en met 2007 een onophoudelijke prijsgroei.

In Vlaanderen blijven de prijzen voor grotere woonhuizen, met een aarzeling in 1991 (+2 %) en 1996 (-1 %), verder stijgen. De appartementsprijzen groeien in de periode van 1986 tot en met 1999 met 99 %.

In de jaren **'96-'97** ligt de gemiddelde verkoopprijs voor kleinere en middelgrote woningen in Vlaanderen rond 103.271 euro en voor de grotere woonhuizen rond 277.978 euro.

Tussen **1997 en 2000** nemen de prijzen in Vlaanderen toe met 28,5% voor de grotere woonhuizen. Deze stijging neemt tussen 2000 en 2003 af tot 6%. De prijsstijgingen vanaf 2000 zijn vooral te wijten aan de verschuiving van de huurders naar een kopersmarkt door de lage intrestvoeten voor financieringen. De vastgoed heeft deze periode een stijging gemaakt die omgekeerd evenredig was met de beurzen.

In de vijf jaar **na 2002** stegen de prijzen van de huizen 63% en die van de appartementen 56%. In **2006** was de stijging van de prijzen van eengezinswoningen 11% en die van appartementen 10%, terwijl de prijs van bouwgronden toenam met 7%³³. Tijdens het laatste trimester van datzelfde jaar begonnen de prijzen te stagneren tegenover een prijsstijging gedurende de eerste drie trimesters.

De rente is ondertussen gedaald tot 3 à 4% volgens de heer Nelis van KBC. Dit drukt de kosten voor het aangaan van een lening. Zoals reeds eerder aangehaald zorgt de stabiele, relatief lage rente ervoor dat de prijzen haalbaar blijven voor de kopers.

³³ Mathieu, F., 'Markt met 2 snelheden', bijlage de Tijd, De grote vastgoed gids 2007, 21-04-2007, p12

Verwachtingen

In de VSA is de korte rente in 2006 sterk opgelopen waardoor de vastgoedprijzen daar onder druk zijn komen te staan. Verwacht wordt dat de rente in de loop van 2007 weer gaat dalen, wat goed nieuws is voor onroerend goed beleggingen. De ECB (Europese Centrale Bank) zal volgens het FRD (Financial Research & development)³⁴ het rentepeil vanaf de tweede helft 2007 waarschijnlijk niet meer optrekken. Om deze reden zal de waardering van onroerend goed op een hoog niveau blijven evolueren.

Volgens Bollen³⁵ dient er rekening mee gehouden te worden dat de prijsstijgingen van de voorbije jaren niet geëxtrapoleerd kunnen of mogen worden naar de toekomst. Verder kan er op gewezen worden dat vandaag de dag de prijzen van het onroerend goed 20 procent overgewaardeerd zijn, rekening houdend met de gezondheidsindex, beschikbaar netto-inkomen en het financieringsvermogen³⁶. Het grote verschil is grotendeels te verklaren door de zeer lage intrestvoeten waardoor de leningscapaciteit met 15 procent is gestegen. Er wordt gesuggereerd dat de autoriteiten veeleer de aflossing van kapitaal dan van interesten fiscaal zouden moeten aanmoedigen aangezien de overwaardering van 20 procent niet houdbaar is. Paul De Wael, Stadim, verwacht een stabilisering van de vastgoedprijzen. De prijs is immers het evenwicht tussen vraag én aanbod, en op deze manier zouden we een gezonde vastgoedmarkt krijgen.

Een verdere voorspelling voor Vlaanderen is zeer moeilijk aangezien de provincies elk over andere specificaties beschikt. In sommige gevallen, zoals Genk in Limburg, is het zelfs dat in een gemeente de situatie diffuus is. Sommige wijken kunnen heel gegeerd zijn waardoor hoge prijzen gegenereerd worden.

³⁴ Rendement en risico in 2007, nota van FRD, december 2006

³⁵ Bollen, N., 'De prijzen ontcijferd', bijlage de Tijd, De grote vastgoed gids 2007, 21-04-2007, p6

³⁶ Mathieu, F., 'Markt met 2 snelheden', bijlage de Tijd, De grote vastgoed gids 2007, 21-04-2007, p12

Een probleem waar de vastgoedmarkt in Vlaanderen mee te kampen zal krijgen is het feit dat de beschikbare ruimte en de zeldzaamheid van bepaalde soorten vastgoed voelbaar zullen worden³⁷.

³⁷Meulemans D. (2003), 'Recente ontwikkelingen betreffende vastgoed en landeigendom', Intersentia, p 35 ev

4 Financiële analyse vastgoedsector

De financiële analyse van de vastgoedsector in Vlaanderen wordt gedaan op basis van de jaarrekeningen van de vastgoedkantoren die via Belfirst geraadpleegd konden worden. Belfirst staat voor 'Financial Reports and Statistics on Belgian and Luxembourg Companies'. Deze door Bureau Van Dijk, specialist in electronic publishing³⁸, opgerichte databank bevat alle neergelegde jaarrekeningen van Belgische bedrijven. Alle posten van de balans, resultatenrekening, toelichting en (in voorkomend geval) sociale balans zitten vervat in de databank. Belfirst biedt eveneens de mogelijkheid om onder andere ratio's op te vragen en te berekenen, geografische omschrijvingen te maken en contactgegevens te raadplegen³⁹.

De gegevens van Belfirst worden aan de studenten van de Universiteit Hasselt aangeboden via het intranet. De data is eveneens raadpleegbaar via DVD-ROM en op internet. De Nationale Bank van België (NBB) is de leverancier van de gegevens van de Belgische bedrijven vervat in Belfirst. De NBB staat in voor kerncijfers en statistieken over de Belgische economie, economische en financiële publicaties, voor de jaarrekeningen (balanscentrale) en voor diensten voor de financiële sector of voor het grote publiek⁴⁰. De betrouwbaarheid en validiteit van de gegevens dienen niet nagegaan te worden aangezien zowel Bureau Van Dijk als de NBB betrouwbare instellingen zijn.

Als basismateriaal wordt voor de analyse dus gebruikt gemaakt van de jaarrekeningen van de vastgoedkantoren. Deze jaarrekeningen bestaan uit de balans en de resultatenrekening. De balans geeft een momentopname van de bestanddelen van het ondernemingspatrimonium en van de aangetrokken financieringsmiddelen en de aanwending ervan. De gerealiseerde winst of het opgelopen verlies over de voorbije periode (meestal een kalenderjaar), evenals de

³⁸Bureau Van Dijk 'Jaarrekening van bedrijven (Belfirst)', <http://www.bvdep.com/be-nl/index.html> (geraadpleegd op 11-05-2007)

³⁹Bureau van Dijk, 'Belfirst', <http://www.bvdep.com/be-nl/BEL-FIRST.html> (geraadpleegd op 11-05-2007)

⁴⁰Nationale Bank van België, NBB, <http://www.nbb.be/pub?l=nl&t=ho> (geraadpleegd op 11-05-2007)

samenstellende elementen van dit resultaat worden weergegeven door de resultatenrekening⁴¹. De gegevens moeten correct ingevuld zijn wegens de strenge reglementering en verhoogde uniformiteit door onder andere de wet van 17 juli 1975 (B.S., 19 oktober 1976).

Voordat de juiste gegevens geanalyseerd kunnen worden dient een selectie in de databank gemaakt te worden. De eerste selectie die gemaakt werd voor de opzoeking van de resultatenrekeningen en balansen van de kantoren was de geografische ligging. Aangezien deze eindverhandeling handelt over starters in Vlaanderen waren de gegevens van het Vlaamse gewest noodzakelijk.

Voor deze eindverhandeling was het niet interessant om individuele bedrijven te zoeken op basis van naam of BTW nummer aangezien de volledige vastgoedsector in Vlaanderen geanalyseerd dient te worden. Enkel de vastgoedkantoren die nog actief zijn worden geselecteerd voor de analyse. Vervolgens wordt gebruik gemaakt van de sectorclassificatiecodes. De NACE-BEL code maakt het mogelijk de sector te selecteren. Activiteitscode 703 geeft de sector 'bemiddeling in en beheer van onroerende goederen voor rekening van derden' weer.

Als begindatum wordt, net zoals de rest van het onderzoek, 2002 gekozen. De meest recente gegevens dateren van 2005. De financiële analyse zal zich toespitsen op dat laatste jaar, maar tevens zal een korte vergelijking voor de afgelopen vier jaar gemaakt worden. In deze evolutie dienen de balans en jaarrekening van dezelfde kantoren onderzocht te worden. De analyse is immers niet representatief indien verschillende bedrijven worden vergeleken.

De selectiecriteria zorgde voor een vermindering van de cijfers van 17.281 kantoren naar nog slechts 1037.

⁴¹ Laveren E. e.a. (2004), 'Handboek financieel beheer', Intersentia Antwerpen-Oxford, p 90 ev

4.1 Verticale en horizontale analyse

Van de overblijvende kantoren werden de balansen en resultaatrekeningen van jaar 2002, 2003, 2004 en 2005 opgevraagd. Deze werden naar Excel geëxporteerd waarna de data van de geselecteerde kantoren nog verder verminderd kon worden door het verwijderen van kantoren die geen totaal der activa in de balans hadden ingevuld. Onduidelijk is waarom deze gegevens niet compleet waren. Aangezien het totaal der activa voor vier jaar, wegens de vergelijkingsbasis, diende ingevuld te zijn, bleven er slechts 47 vastgoedkantoren over die geëvalueerd konden worden. Aangezien dit aantal niet representatief is, werd 2002 uit de vergelijking geschrapt. Voor de evolutie van de laatste drie jaar bleven er 220 vastgoedkantoren. Op deze manier komen elk jaar dezelfde bedrijven, en dus ook dezelfde hoeveelheid bedrijven, voor.

Van iedere post van de balans en resultatenrekening werd een gemiddelde berekend waardoor één balans en één resultatenrekening per jaar kon opgesteld worden. Deze vormden de basis van de horizontale en verticale analyse. Wel dient opgemerkt te worden dat de term bedrijfskosten niet gebruikt is in de resultatenrekening aangezien deze verschilt tussen bedrijven die een verkort of een volledige schema dienen te rapporteren. Een volledig schema bevat ook handelsgoederen en daarom worden deze geëlimineerd uit de analyses. De term werkingskosten wordt gebruikt voor de posten bezoldigingen, afschrijvingen en andere bedrijfskosten.

Het verkort schema dient eveneens de omzet niet te vermelden⁴². Daarom werd gebruik gemaakt van een geschatte omzet voor de vastgoedkantoren. Deze schatting werd uitgevoerd door het programma Belfirst.

⁴² Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen , uitgeverij De Boeck nv, p 26

Het verkorte schema heeft dus een minder gedetailleerd rekeningenstelsel. Het volledige schema dient neergelegd te worden in volgende gevallen:

- omzet zonder BTW > € 6.250.000;
- totaal van de balans > € 3.125.000;
- personeelsbestand > 50 personen;
- indien de onderneming meer dan 100 mensen tewerkstelt dient sowieso een volledig schema neergelegd te worden.

4.1.1 Verticale analyse

Bij een analyse van de vastgoedsector is het wenselijk een beeld te scheppen van de toestand van deze staten. De verticale analyse zal de balans en de resultatenrekening relatief bekijken door de verschillende posten uit te drukken als percentage van het totaal⁴³. Kortom, in de verticale analyse wordt nagegaan wat de belangrijkste balansposten zijn.

Verticale analyse van de balans

Tabel 4 geeft de absolute waarden in (duizend) euro van de gemiddelde balanswaarde van de vastgoedmakelaars in Vlaanderen. Voor het laatste beschikbaar jaar bestaat de totaal der activa van ongeveer € 807.330 voor € 584.000 uit vaste activa. De vlottende activa vertegenwoordigt een bedrag van om en beide € 224.000. De passief zijde van de balans, eveneens goed voor zo'n € 807.000, bestaat voor € 271.590 uit eigen vermogen, uit € 238.060 niet vlottende passiva of schulden op lange termijn en uit € 298.120 vlottende passiva of schulden die vervallen binnen het jaar.

⁴³ Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 26

Tabel 4: Balans absolute waarden in (duizend) euro

ACTIVA	2003	2004	2005
VASTE ACTIVA	296,92	566,16	583,66
IMMATERIELE VASTE ACTIVA	5,56	5,32	4,98
MATERIELE VASTE ACTIVA	274,33	354,41	379,03
FINANCIELE VASTE ACTIVA	17,11	206,408	203,88
VLOTTENDE ACTIVA	77,54	140,93	224,08
VOORRADEN EN BESTELLINGEN	18,55	37,89	36,09
VORDERINGEN OP TEN HOOGSTE EEN JAAR	36,09	63,88	138,42
Handelsvorderingen	12,46	16,08	27,63
Overige vorderingen	23,63	47,8	110,79
GELDBELEGGINGEN EN LIQUIDE MIDDELEN	22,92	39,3	49,73
TOTAAL DER ACTIVA	374,47	707,1	807,33
PASSIVA			
EIGEN VERMOGEN	78,29	220,31	271,59
KAPITAAL	82,52	210,4	215,77
RESERVES, OVERGEDRAGEN WINST	-4,16585	9,97	55,91
NIET VLOTTENDE PASSIVA	153,67	239,72	238,06
FINANCIELE SCHULDEN > 1 JAAR	129,87	200,5	234,81
OVERIGE SCHULDEN > 1 JAAR	23,8	30,231	3,25
VLOTTENDE PASSIVA	144,09	256,06	298,12
FINANCIELE SCHULDEN < 1 JAAR	41,22	99,93	105,39
LEVERANCIERS < 1 JAAR	19,39	27,73	21,56
OVERIGE SCHULDEN < 1 JAAR	81,95	128,38	171,19
TOTAAL DER PASSIVA	374,47	707,102	807,83

Bron: Eigen onderzoek op basis van Belfirst

Tabel 5: Verticale analyse balans

ACTIVA	2003	2004	2005
VASTE ACTIVA	79,29%	80,07%	72,30%
IMMATERIELE VASTE ACTIVA	1,48%	0,75%	0,62%
MATERIELE VASTE ACTIVA	73,26%	50,12%	46,95%
FINANCIELE VASTE ACTIVA	4,57%	29,19%	25,25%
VLOTTENDE ACTIVA	20,71%	19,93%	27,76%
VOORRADEN EN BESTELLINGEN	4,95%	5,36%	4,47%
VORDERINGEN OP TEN HOOGSTE EEN JAAR	9,64%	9,03%	17,15%
Handelsvorderingen	3,33%	2,27%	3,42%
Overige vorderingen	6,31%	6,76%	13,72%
GELDBELEGGINGEN EN LIQUIDE MIDDELEN	6,12%	5,56%	6,16%
TOTAAL DER ACTIVA	100,00%	100,00%	100,00%
PASSIVA	2003	2004	2005
EIGEN VERMOGEN	20,91%	31,16%	33,62%
KAPITAAL	22,04%	29,76%	26,71%
RESERVES, OVERGEDRAGEN WINST	-1,11%	1,41%	6,92%
NIET VLOTTENDE PASSIVA	41,04%	33,90%	29,47%
FINANCIELE SCHULDEN > 1 JAAR	34,68%	28,36%	29,07%
OVERIGE SCHULDEN > 1 JAAR	6,36%	4,28%	0,40%
VLOTTENDE PASSIVA	38,48%	36,21%	36,90%
FINANCIELE SCHULDEN < 1 JAAR	11,01%	14,13%	13,05%
LEVERANCIERS < 1 JAAR	5,18%	3,92%	2,67%
OVERIGE SCHULDEN < 1 JAAR	21,88%	18,16%	21,19%
TOTAAL DER PASSIVA	100,00%	100,00%	100,00%

Bron: Eigen onderzoek op basis van Belfirst

Het totaal der activa en het totaal der passiva van de vastgoedkantoren wordt in tabel 5 gelijkgesteld aan 100 %. Op deze manier worden de bestanddelen van de balans in verhouding tot deze totalen uitgedrukt.

De activa voor de bestudeerde jaren bestaat voornamelijk uit **vaste activa**. In het jaar 2005 is beslaat deze 72,30 % der activa. De materiële vaste activa is de belangrijkste post binnen de vaste activa. In de bestudeerde jaren bepalen deze respectievelijk 73,26 %, 50,12 % en 46,95%. De immateriële activa maakt slechts een klein deel uit van de vaste activa, terwijl de financieel vaste activa toch 19,93 % bedraagt voor 2004 en 27,76 % voor 2005.

De gemiddelde vastgoedmakelaar investeert dus voornamelijk in materiële vaste activa zoals gebouwen en meubilair, en in mindere mate in financiële vaste activa zoals aandelen.

De **vlottende activa** neemt in 2005 72,30 % van het totaal der activa voor zijn rekening. De belangrijkste post voor de drie jaren is 'vorderingen op ten hoogste één jaar'. In 2005 topt deze op 17,15 % door het grotere aandeel van 'overige vorderingen'. Geldbeleggingen en liquide middelen maken ongeveer 6 % uit van de vlottende activa voor de drie jaren.

De passiefzijde van de balans wordt bijna evenredig vertegenwoordigd door de posten eigen vermogen, niet vlottende passiva en vlottende passiva. Enkel het eerste jaar is het eigen vermogen 20,91 % en de niet vlottende passiva 41,04 %. Het **eigen vermogen** bestaat grotendeels uit eigen kapitaal. Dit eigen vermogen wordt uitvoerig besproken onder het onderdeel 'maatstaven', meer bepaald onder de ratio rentabiliteit.

Niet vlottende passiva, of lange termijn schulden, is in het laatste jaar is zo goed als gelijk aan 'financiële schulden, met een looptijd van meer dan één jaar'. De **vlottende passiva** bestaat voornamelijk uit 'overige schulden, looptijd minder dan

één jaar'. De schuld aan leveranciers is voor de drie jaren zeer klein en de financiële schulden liggen rond 12 %.

Verticale analyse van de resultatenrekening

Tabel 6: Resultatenrekening absolute waarden in (duizend) euro

	2003	2004	2005
OMZET	122,44	172,96	223,19
TOEGEVOEGDE WAARDE	37,86	59,11	88,52
WERKINGSKOSTEN (-)	29,91	38,31	49,03
BEZOLDIGINGEN	11,17	15,17	20,72
AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN OP OPRICHTINGSKOSTEN0 IMMAT. EN MAT. VASTE ACTIVA	15,16	19,07	22,89
ANDERE BEDRIJFSKOSTEN	3,58	4,07	5,42
BEDRIJFSRESULTAAT	7,95	21,58	34,42
FINANCIELE RESULTAAT	-8,88	3,56	24,33
Financiële opbrengsten	1,72	23,25	43,62
Financiële kosten	10,68	19,72	18,93
COURANT RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	-0,93	25,09	63,772
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	-3,32	-6,63	-9,39
COURANT RESULTAAT NA BELASTINGEN	-4,26	18,42	54,5
UITZONDERLIJK RESULTAAT	0,98	0,96	0,2
Uitzonderlijke opbrengsten	1,18	1,43	4,98
Uitzonderlijke kosten	0,19	0,44	4,77
RESULTAAT VAN HET BOEKJAAR	-3,38	19,39	54,73

Bron: Eigen onderzoek op basis van Belfirst

Tabel 6 geeft de absolute waarden in (duizend) euro weer. De **omzet** in 2005 van de gemiddelde vastgoedmakelaar bedraagt € 223.190. Deze omzet is zoals reeds geëxpliceerd, een geschatte omzet aangezien de vastgoedkantoren werken met een

verkort schema en dus geen omzet hoeven de rapporteren. De **werkingskosten**, die hier gelijk zijn aan de bedrijfskosten verminderd met de handelsgoederen, eveneens wegens het verkort versus het volledige schema, bedragen € 49.030 in 2005. Het **bedrijfsresultaat** in het laatste jaar bedraagt €34.420, en het **courant resultaat voor belastingen** € 63.772. Indien van dit laatste jaar de belastingen worden afgetrokken blijft er nog € 54.500 over van het resultaat. Bij het bijtellen van het uitzonderlijke resultaat bedraagt het **resultaat van boekjaar 2005** € 54.730.

Opmerkelijk in tabel 6, is dat in het jaar 2003 het courant resultaat voor belastingen reeds negatief is. De financiële kosten wegen immers sterk door op het kleine bedrijfsresultaat. Het aftrekken van de belastingen en het bijtellen van het uitzonderlijk resultaat bij het courante resultaat voor belastingen resulteert in een nog groter verlies. Deze gegevens zijn eerder extreem. Een reden hiervoor kan zijn dat de kantoren allemaal opgericht zijn in 2003, de initiële bedoeling was vanaf 2002, maar zoals reeds verklaard resulteerde dit in een niet significant aantal kantoren, en daardoor verlies leden in het jaar van de oprichting.

Bij het gelijkstellen van de omzet aan 100 %, kan tabel 7 worden opgesteld voor de verticale analyse. De bestanddelen van de resultatenrekening worden in deze tabel uitgedrukt in een percentage van de omzet.

De gemiddelde **toegevoegde waarde** voor de drie jaren bedraagt respectievelijk 30,92 %, 34,18 % en 39,66 %. Deze toegevoegde waarde is het saldo van de verkoopopbrengsten verminderd met de kosten van de inkoop. Na het in rekening brengen van de werkingskosten bedraagt het gemiddelde **bedrijfsresultaat** slechts 6,49 % van de omzet in 2003, 12, 48 % in 2004 en 15,42 % in 2005.

Het aanpassen van het bedrijfsresultaat met het financiële resultaat resulteert in een negatief courant resultaat voor belastingen in 2003, terwijl het voor de andere jaren nog steeds een positief resultaat weergeeft. De belastingen op het resultaat verminderen het **courante resultaat** voor de drie jaren met ongeveer drie procent.

Het percentage van de uitzonderlijke opbrengsten is groter dan het percentage van de uitzonderlijke kosten, hetgeen resulteert in een stijging van het courant resultaat na belastingen tot het **resultaat** van 24,52 % van de omzet in 2005.

Tabel 7: Verticale analyse resultatenrekening

	2003	2004	2005
OMZET	100,00%	100,00%	100,00%
TOEGEVOEGDE WAARDE	30,92%	34,18%	39,66%
WERKINGSKOSTEN (-)	24,43%	22,15%	21,97%
BEZOLDIGINGEN	9,12%	8,77%	9,28%
AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN OP OPRICHTINGSKOSTEN0 IMMAT. EN MAT. VASTE ACTIVA	12,38%	11,03%	10,26%
ANDERE BEDRIJFSKOSTEN	2,92%	2,35%	2,43%
BEDRIJFSRESULTAAT	6,49%	12,48%	15,42%
FINANCIELE RESULTAAT	-7,25%	2,06%	10,90%
Financiële opbrengsten	1,40%	13,44%	19,54%
Financiële kosten	8,72%	11,40%	8,48%
COURANT RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	-0,76%	14,51%	28,57%
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	-2,71%	-3,83%	-4,21%
COURANT RESULTAAT NA BELASTINGEN	-3,48%	10,65%	24,42%
UITZONDERLIJK RESULTAAT	0,80%	0,56%	0,09%
Uitzonderlijke opbrengsten	0,96%	0,83%	2,23%
Uitzonderlijke kosten	0,16%	0,25%	2,14%
RESULTAAT VAN HET BOEKJAAR	-2,76%	11,21%	24,52%

4.1.2 Horizontale analyse

De doelstelling van de horizontale analyse is een eerder dynamisch beeld te krijgen van de evolutie in de tijd. De diverse rubrieken worden bij deze analyse uitgedrukt als een procentuele wijziging van de waarde van deze rubriek ten aanzien van een basisjaar.

2003 zou normaal gezien het basisjaar worden voor de horizontale analyse van de resultatenrekening. Omdat de waarden voor de resultatenrekening, zoals reeds eerder gezegd, zeer extreem zijn, zal 2003 enkel als basisjaar gebruikt worden voor de vergelijking met jaar 2004. De percentages van de vergelijking met 2003 zeggen weinig en bijgevolg zal voornamelijk de wijziging tussen 2004 en 2005 besproken worden. Het gekozen basisjaar is hiervoor uiteraard 2004. Voor de horizontale analyse van de balans word 2003 eveneens als basisjaar gebruikt voor de vergelijking met 2004 en 2004 voor de vergelijking met 2005.

Horizontale analyse van de balans

Voor de actief zijde van de balans is **vaste activa**, zoals gebleken uit de verticale analyse, de belangrijkste post voor het totaal der activa. In tabel 8 van de horizontale analyse van de balans stijgt de vaste activa met 3,09 % van 2004 naar 2005. De immateriële vaste activa en de financiële vaste activa nemen af terwijl de materiële vaste activa stijgt. De vastgoedmakelaar belegt in 2005 meer in eigen kantoren of meubilair en dergelijke.

De **vlottende activa** stijgt in 2005 met 59 % ten opzichte van het basisjaar 2004. Deze stijging is voornamelijk te wijten aan de stijging van de vorderingen op ten hoogste één jaar. Van deze vorderingen stijgen de 'overige' met 131,78 %.

Aan de passiefzijde stijgt het **eigen vermogen** met 23,28 %. Het kapitaal stijgt slechts met een zeer klein percentage, maar de post reserves, overgedragen winst

stijgt royaal met 460,78 %. Dit wijst erop dat het gemiddelde resultaat van 2004 grotendeels werd overgedragen door de gemiddelde makelaar.

Tabel 8: Horizontale analyse balans

ACTIVA		Δ2004-2003	Δ2005-2004
VASTE ACTIVA		90,68%	3,09%
IMMATERIELE VASTE ACTIVA		-4,32%	-6,39%
MATERIELE VASTE ACTIVA		29,19%	6,95%
FINANCIELE VASTE ACTIVA		1106,36%	-1,22%
VLOTTENDE ACTIVA		81,75%	59,00%
VOORRADEN EN BESTELLINGEN		104,26%	-4,75%
VORDERINGEN OP TEN HOOGSTE EEN JAAR		77,00%	116,69%
Handelsvorderingen		29,05%	71,83%
Overige vorderingen		102,29%	131,78%
GELDBELEGGINGEN EN LIQUIDE MIDDELEN		71,47%	26,54%
TOTAAL DER ACTIVA		88,83%	14,17%
PASSIVA		Δ2004-2003	Δ2005-2004
EIGEN VERMOGEN		181,40%	23,28%
KAPITAAL		154,97%	2,55%
RESERVES, OVERGEDRAGEN WINST		339,33%	460,78%
NIET VLOTTENDE PASSIVA		56,00%	-0,69%
FINANCIELE SCHULDEN > 1 JAAR		54,39%	17,11%
OVERIGE SCHULDEN > 1 JAAR		27,02%	-89,25%
VLOTTENDE PASSIVA		77,71%	16,43%
FINANCIELE SCHULDEN < 1 JAAR		142,43%	5,46%
LEVERANCIERS < 1 JAAR		43,01%	-22,25%
OVERIGE SCHULDEN < 1 JAAR		56,66%	33,35%
TOTAAL DER PASSIVA		88,83%	14,25%

Bron: Eigen onderzoek op basis van Belfirst

De **niet vlottende passiva** neemt af met 0,69 %, hetgeen het gevolg is van de sterke daling van 'overige schulden op meer dan één jaar'. De overige schulden op ten hoogste één jaar bij de **vlottende passiva** stijgen hierdoor ook. Het **totaal der passiva** neemt, net zoals het totaal der activa, met 14 % toe.

Horizontale analyse van de resultatenrekening

Tabel 9: Horizontale analyse resultatenrekening

	Δ2004-2003	Δ2005-2004
OMZET	41,26%	29,04%
TOEGEVOEGDE WAARDE	56,13%	49,75%
WERKINGSKOSTEN (-)	28,08%	27,98%
BEZOLDIGINGEN	35,81%	36,59%
AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN OP OPRICHTINGSKOSTEN0 IMMAT. EN MAT. VASTE ACTIVA	25,79%	20,03%
ANDERE BEDRIJFSKOSTEN	13,69%	33,17%
BEDRIJFSRESULTAAT	171,45%	59,50%
FINANCIELE RESULTAAT	140,09%	583,43%
Financiële opbrengsten	1251,74%	87,61%
Financiële kosten	84,64%	-4,01%
COURANT RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	2797,85%	154,17%
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	-99,70%	-41,63%
COURANT RESULTAAT NA BELASTINGEN	532,39%	195,87%
UITZONDERLIJK RESULTAAT	-2,04%	-79,17%
Uitzonderlijke opbrengsten	21,19%	248,25%
Uitzonderlijke kosten	131,58%	984,09%
RESULTAAT VAN HET BOEKJAAR	673,67%	182,26%

Bron: Eigen onderzoek op basis van Belfirst

In tabel 9 wordt de horizontale analyse van de resultatenrekening weergegeven. De **omzet** is voor de gemiddelde makelaar gestegen met 29,04 % van 2004 naar 2005. De **toegevoegde waarde** is sterk gestegen, maar de **werkingskosten** zijn eveneens gestegen, hetgeen het resultaat van het vastgoedkantoor omlaag drijft. Het **bedrijfsresultaat** is toch met 59,5 % gestegen.

Bij het **financieel resultaat** valt op dat de financiële opbrengsten sterk gestegen zijn, hetgeen leidt tot een stijging van het financieel resultaat. Het **courante resultaat**, zowel voor als na belastingen, is met meer dan anderhalve keer toegenomen. Het uitzonderlijke resultaat daalt, maar het gemiddelde **resultaat van het boekjaar** is met maar liefst 183,26 % gestegen. Deze extreme stijging is voor de makelaar zeer welgekomen.

4.2 Maatstaven

De maatstaven die het meest bekend zijn als analyse-instrument zijn de ratio's. Deze beoordelingstechniek bouwt een beeld op van de financiële toestand van een onderneming op basis van een samenhangend geheel van verhoudingsgetallen tussen één of meerdere financiële basisgegevens. De ratio's zorgen voor een beter begrip van de financiële toestand van een bedrijf of sector dan een procentuele analyse. Drie vaak voorkomende ratio's zullen achtereen besproken worden, namelijk: liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit. De boekjaren die besproken worden, zijn dezelfde als bij de horizontale en verticale analyse van de vastgoedsector: 2003, 2004 en 2005.

4.2.1 Liquiditeit

Liquiditeit meet de mate waarin de onderneming met haar beschikbare, of snel roterende middelen aan haar korte termijn, minder dan één jaar, schulden kan

voldoen Moeilijkheden op het vlak van liquiditeit zullen voor een vastgoedkantoor vaak de directe aanleiding tot falen van het kantoor tot gevolg hebben⁴⁴.

Liquiditeit kan zowel in ruime als in enge zin bestudeerd worden. De twee methodes worden achtereenvolgens toegepast.

Liquiditeit in ruime zin

Liquiditeit in ruime zin wordt bepaald door alle beschikbare korte termijn middelen te vergelijken met alle korte termijn schulden. De minimumnorm voor liquiditeit is 1, er zouden met andere woorden meer beschikbare korte termijn middelen moeten zijn dan korte termijn schulden. Het is hier belangrijk om weten dat deze ratio alleen posten uit de balans bevat. Dit zijn statische posten die een momentopname zijn in de tijd. Het berekenen van deze ratio kan dus zeer sterk verschillen tussen verschillende jaren indien deze balansposten sterk fluctueren, bijvoorbeeld door seizoenschommelingen, of wijzigend betalingsgedrag van klanten. Liquiditeit in ruime zin zal dus enkel een betrouwbare meting zijn als de rotatie van deze balansposten vrij constant is⁴⁵, hetgeen in de vastgoedsector van toepassing is.

Tabel 10: Liquiditeit in ruime zin

	2003	2004	2005
Gemiddelde	1,42	1,79	1,66

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Uit de tabel 10 die de liquiditeit in ruime zin weergeeft, kan afgeleid worden dat de norm van één voor het gemiddelde duidelijk gehaald en zelfs overschreden wordt voor de bestudeerde boekjaren. Dit wil zeggen dat de globale vastgoedmakelaar meer geld ontvangt dan dat hij moet uitgeven. In het derde jaar valt een negatieve

⁴⁴Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 44

⁴⁵ Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 44

trend van het gemiddelde op. Geconcludeerd wordt dat, ondanks de negatieve trend, de gemiddelde onroerend goed makelaar aan de korte termijn betalingsverplichting kan voldoen.

Liquiditeit in enge zin

Liquiditeit in enge zin onderscheidt zich van liquiditeit in ruime zin doordat voorraden en overlopende rekeningen niet worden meegenomen in de berekening van deze maatstaf. Toch blijft de norm hetzelfde, namelijk 1. Deze ratio is dus strenger dan liquiditeit in ruime zin en wordt daarom soms de zuurteproef genoemd⁴⁶.

Tabel 11: Liquiditeit in enge zin

	2003	2004	2005
Gemiddelde	2,04	1,88	1,49

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

In tegenstelling tot de liquiditeit in ruime zin, worden bij de liquiditeit in enge zin de voorraden en overlopende rekeningen niet meer meegeteld. Zoals verwacht, ligt het resultaat van het laatste jaar een beetje lager (zie tabel 11). De liquiditeit in enge zin voor 2003 en 2004 liggen iets hoger dan in ruime zin, hetgeen verwonderlijk is.

Het eerder kleine verschil tussen de liquiditeit in enge en ruime zin kan verklaard worden door het feit dat de vastgoedsector geen productiesector is en dus geen voorraad grond- en hulpstoffen heeft. Eveneens wijst het kleine verschil op een afwezigheid van overlopende rekeningen. Net zoals bij de liquiditeit in ruime zin wordt de norm van één voor al de gemiddeldes gehaald. Net zoals bij de liquiditeit in ruime zin kan besloten worden dat de gemiddelde vastgoedmakelaar zijn korte termijn schulden kan vereffenen.

⁴⁶ Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 46

4.2.2 Solvabiliteit

Solvabiliteit wordt ook wel de ratio van autonomie genoemd en is één van de voornaamste ratio's. Deze ratio meet de mate waarin een onderneming beschikt over voldoende eigen middelen ten aanzien van de totale middelen. Ondernemingen hebben nood aan een veiligheidsbuffer om vertrouwen te creëren ten opzichte van externe kapitaalverschaffers zoals financiële instellingen, maar ook om zelf moeilijke periodes te overbruggen. De ratio wordt bekomen door het eigen vermogen te delen door het totale vermogen. De norm hiervoor is tegenwoordig 25 à 30 procent in plaats van 30 à 33 procent⁴⁷. Een solvabiliteit met een waarde van 25% betekent: voor elke € 100 die het bedrijf heeft aangetrokken van investeerders, moet € 25 niet terugbetaald worden. Met andere woorden, de onderneming wordt voor 75% gefinancierd door schulden.

Tabel 12: Solvabiliteit

	2003	2004	2005
Gemiddelde	23,42 %	19,79 %	21,31 %

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

In 2003, 2004 en 2005 ligt de ratio voor het gemiddelde onder de norm. Voor het gemiddelde is dit in jaar 2003 geen ramp aangezien, zoals reeds vermeld, tegenwoordig de norm versoepeld is naar 25 %. Nergens wordt de strengste norm overschreden. Dit is een zeer belangrijke vaststelling aangezien solvabiliteit een belangrijke maatstaf naar de bank en andere externen is. Een veiligheidsbuffer is zeer aantrekkelijk voor potentiële investeerders en kan handig zijn om moeilijke periodes te overbruggen.

Uit de solvabiliteit kan geconcludeerd worden dat de gemiddelde makelaar net niet in staat is om aan de lange termijn betalingsverplichtingen te voldoen.

⁴⁷ Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 57

4.2.3 Rentabiliteit

De rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting is de ratio die het best het prestatieniveau meet van de onderneming. De ratio wordt berekend door de winst of het verlies van het boekjaar te delen door het eigen vermogen. De voornaamste bestaansreden van een onderneming is immers de winstgevendheid. Deze ratio wordt ook de return on equity (ROE) genoemd⁴⁸.

Wat betreft de ROE verstaan we onder “meest rendabel” de ondernemingen die een hoge winst hebben ten opzichte van het eigen vermogen. Het is wel belangrijk op te merken dat de rentabiliteit van het eigen vermogen sterk conjunctuurgevoelig is. Afhankelijk van de conjunctuur schommelt de ratio gemiddeld genomen tussen 4,50% en 6,50%.

Tabel 13: Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting

	2003	2004	2005
Gemiddelde	0,28	15,62	20,20

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Tabel 13 geeft weer dat de gemiddelden van de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting erg fluctueert tussen het eerste en tweede bestudeerde boekjaar. De rentabiliteit van het eigen vermogen is matig voor het jaar 2003, maar goed in 2004 en nog beter in 2005.

De rentabiliteitsratio's van 2004 en 2005 tonen dat de gemiddelde vastgoedmakelaar een hoge return krijgt van datgene dat hij geïnvesteerd heeft. De schommeling tussen het tweede en het derde jaar is deels te verklaren door de conjunctuurschommeling. De lage rentabiliteit van het eerste jaar geeft weer dat de

⁴⁸ Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 59

vastgoedsector een hoge risicograad heeft, hetgeen hoog winstpotentieel kan betekenen, maar ook een sterke terugval in een tijd van conjunctuur⁴⁹

⁴⁹ Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv, p 61

5 *Oprichting Immobiliënkantoor en ondernemerschap*

Vooraleer zelfstandige te worden zullen meerdere aspecten moeten overwogen worden. Een zelfstandige heeft heel wat minder zekerheid dan iemand in loondienst. Zo is het sociaal vangnet veel kleiner en kan maximaal een pensioen van € 14 000 op jaarbasis bekomen worden. Een ambtenaar daarentegen valt terug op 80 % van zijn gemiddeld inkomen van de laatste vijf jaar. Uiteraard zijn er ook een hele reeks voordelen om een zelfstandig beroep zoals makelaar uit te oefenen. De onafhankelijkheid kan hierbij als voorbeeld worden aangehaald. Een makelaar zal al deze feiten afwegen tegen elkaar en beslissen of hij klaar is voor het ondernemer-zijn. De ondernemer dient de kunst te bezitten om opportuniteiten te ontdekken en deze tot een toegevoegde waarde te brengen⁵⁰.

In dit vijfde onderdeel van de thesis worden aspecten aangaande ondernemerschap en het oprichten van het immobiliënkantoor onderzocht. Het eerste aspect dat behandeld wordt zijn de voorwaarden die met de oprichting van een onderneming gepaard gaan.

5.1 Voorwaarden bij de oprichting

In principe kan iedereen in België een zaak beginnen⁵¹. Echter zijn er door de wet enkele voorwaarden en beperkingen opgelegd. Zo moet men minimum 18 jaar zijn en is de kennis van bedrijfsbeheer verplicht. Eveneens zijn enkele administratieve formaliteiten verplicht:

- de starter van een immokantoor dient op de eerste plaats een **zichtrekening** te openen. Wel dient een vastgoedmakelaar geen commerciële hoedanigheid

⁵⁰ Crijns H. (2001), 'De durf om te ondernemen, nieuwe aspecten van ondernemerschap en goeimanagement', Lannoo/scriptum, p 39

⁵¹ Startersbrochure Unizo, 9^{de} editie, maart 2006

aan te vragen bij de Kruispuntbank van Ondernemingen aangezien dit een vrij beroep is en een vrij beroep oefent geen daden van koophandel uit;

- de **specifieke vestigingsformaliteiten** zijn opgenomen in de bijzondere wet van toepassing op vastgoedmakelaars, namelijk die van 6 september 1993: 'Koninklijk besluit tot bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van het beroep van vastgoedmakelaar' (gewijzigd door KB van 2 mei 1996 en van 27 april 2004). Deze vestigingsformaliteiten verplichten de vastgoedmakelaar onder andere:
 - ingeschreven te zijn op het *tableau van de beoefenaars* van het beroep of op de lijst van de *stagiaires* die door het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (B.I.V) bijgehouden wordt.
 - eerst op voldoende wijze een *stage* te doorlopen van één jaar vooraleer zich in te schrijven op het tableau van beoefenaars van het beroep.
 - aan te sluiten bij een *sociaal verzekeringsfonds* en bij een *ziekenfonds* ter bescherming van de makelaar van het onroerend goed.
- het **opstellen van een financieel plan**: dit plan helpt de starter om na te denken over al de aspecten bij het oprichten van een immokantoor. Op deze manier zal minder snel iets over het hoofd worden gezien en kan de planning eventueel bijgestuurd of zelfs afgelast worden. Het uitwerken van een goed plan is essentieel. Een eerdere studie van professor G.Houben van de Universiteit Hasselt wees uit dat een goed plan het risico op falen bij beginnende ondernemers verlaagt van 50 naar 20 procent!⁵² Indien een architect een huis bouwt is het helemaal niet erg als hij in het plan nog een fout ziet, maar als hij de fout pas ziet als het bouwwerk reeds af is, zit de architect met een veel groter probleem. Met dit voorbeeld wordt de noodzaak

⁵² Cleeren E., Starters struikelen al te vaak over gebrek aan visie, de Tijd,, 31-10-2006, p 17

van het ondernemingsplan aangehaald. In het plan vindt men vier essentiële elementen terug:

- het eerste element omvat de *persoonlijke gegevens* en de *motivatie* waarom men een kantoor wilt oprichten;
- de *doelstellingen* van de activiteit toelichten is het volgende punt;
- eveneens dient een *commercieel plan* opgericht te worden, waarin de makelaar zich vooral toelegt op de 4 P's van de marketingmix⁵³ namelijk product, promotie, prijs en plaats;
- het laatste element handelt over het *financiële gedeelte* zoals de raming van de kosten en opbrengsten bij oprichting en bij het verdere uitbaten van de zaak.

5.2 Stimuleren van ondernemerschap

Het laatste element van het ondernemingsplan voor de startende makelaar is een belangrijk aandachtspunt. Starters van een immobiliënkantoor hebben een startkapitaal nodig om onder andere zich ergens te vestigen, een kantoor te huren of te kopen en dergelijke meer. Vaak hebben de starters niet genoeg eigen middelen en dienen deze te lenen bij een derde, al dan niet een bank. Starters kunnen niet enkel beroep doen op een bankinstelling maar kunnen ook lenen bij het participatiefonds, bij business angels of zelfs bij familieleden en vrienden.

- bij een *participatiefonds* kan de makelaar geld lenen van de overheid tegen een goedkoper tarief en zonder een waarborg te moeten plaatsen voor het geleende bedrag. Echter dient de makelaar dan wel te beschikken over een eigen startkapitaal en een deel van het startkapitaal reeds van een bankinstelling te hebben geleend⁵⁴;

⁵³ Kotler P. ea. (2003), Principes van marketing, derde editie, Pearson Education Benelux, p 91

⁵⁴ Participatiefonds, <http://www.fonds.org/FDP-SITE/setlanguage.do?lang=nl>, geraadpleegd op 05-05-2007

- *business angels* zijn bedrijven of ondernemers die niet alleen hun geldelijke steun maar ook hun know-how doorgeven⁵⁵;
- bij een *win-win lening* leent men financiële middelen van vrienden of familie waarbij deze een belastingvoordeel van twee à drie procent krijgen. Ook bij een faillissement van het immokantoor kunnen zij dat jaar rekenen op een belastingvoordeel van zelfs 30% om zich (deels) in te dekken tegen verlies⁵⁶.

Het aanmoedigen en stimuleren kan door de overheid gebeuren, maar de hulp kan ook vanuit andere hoeken komen zoals de leningen en know how van andere bedrijven en de financiële middelen van vrienden en familie.

De manieren waarop de overheid ondernemerschap kan steunen zijn:

- het aanbod aan potentiële ondernemers stimuleren;
- acties ondernemen waardoor potentiële ondernemers uiteindelijk actieve ondernemers worden;
- startende ondernemers helpen te overleven.

De starters helpen te overleven is de meest succesvolle manier. Het aanbod van startende ondernemers zal niet toenemen, maar wél het percentage succesvolle ondernemingen. De overheid kan de stimulatie op drie factoren beïnvloeden:

- **management:** een zwak management van een ondernemerschap kan er voor zorgen dat een jong kantoor over kop gaat. Ondanks de nodige kennis kan een gebrek aan planning leiden tot een kwalitatief laagstaand management. De overheid kan dit voorkomen door initiatieven zoals een contract af te sluiten met universiteiten of bedrijven die de startende onderneming managementadvies kunnen verschaffen;

⁵⁵ Ban Vlaanderen VZW, <http://www.banvlaanderen.be/content/BanVlaanderen/site/1744>, geraadpleegd op 05-05-2007

⁵⁶ Pro Natura netwerk, <http://www.pronatura.be/page?&orl=1&ssn=&lng=1&pge=388>, geraadpleegd op 05-05-2007

- **informatie verschaffen:** gezien de grote invloed van informatie is het noodzakelijk dat effectieve informatie op een toegankelijke manier ter beschikking wordt gesteld van de ondernemers. De overheid moet de afstand tussen de ondernemer en zichzelf zo klein mogelijk houden;
- **beschikbaar stellen van kapitaal:** onder kapitaal wordt zowel de beschikbaarheid van financiële bronnen als de beschikbaarheid van fysieke infrastructuur verstaan. Een voorbeeld van financiële bronnen is het participatiefonds zoals boven beschreven. De overheid kan eveneens de ondernemers in contact te brengen met geschikte investeerders of dezen helpen op het gebied van fiscaliteit door onder andere het verlaagd belastingstarief.

Buiten de overheid kunnen ook **andere bedrijven** de nieuwe ondernemers steunen, business angels (zie supra), maar ook **lokale overheden en autoriteiten** kunnen een belangrijke rol spelen in de aanmoediging van het ondernemerschap. Daar zijn verschillende motieven voor. De lokale overheden staan immers veel dicht bij de ondernemers, die dikwijls enkel op de lokale markt wensen of kunnen opereren. Verder kunnen plaatselijke overheden invloed uitoefenen op een aantal belangrijke factoren door hun politiek. De aanmoedigende entourage, waarmee niet enkel de financiële omgeving wordt bedoeld, kan sterk bijdragen tot het ondernemerschapklimaat.

De instrumenten die kunnen worden aangewend door de lokale autoriteiten zijn ongeveer dezelfde als diegenen die worden gehanteerd door de nationale overheid.

5.3 Persoonsgebonden aspecten

Niet enkel gelden er voorwaarden, beperkingen en formaliteiten bij de oprichting van een vastgoedkantoor, of een onderneming in het algemeen, maar tevens spelen persoonlijke factoren mee die de oprichting beïnvloeden. Volgens de heer

Donckels⁵⁷ spelen vijf persoonlijke kenmerken mee die bijdragen tot het starterssucces:

- **bekwaamheid en creativiteit:** deze kenmerken uiten zich op drie vlakken:
 - *technisch:* de makelaar dient de stiel te kennen en deze kennis moet gepaard gaan met een uitgesproken zin voor creativiteit en ontwikkeling;
 - *bedrijfseconomisch:* de nodige kennis in verband met economisch gerelateerde aspecten zoals onder andere de boekhouding zijn noodzakelijk;
 - *sociale vaardigheid:* de starter komt met veel mensen in contact en deze ontmoetingen leiden tot een uitbreiding van het sociaal netwerk.
- **realistische ambitie:** een realistische blik op de gang van zaken is zeker een must voor elke starter. De starter moet echter wel over genoeg ambitie beschikken om het hoofd te bieden aan de onvermijdbare hindernissen of problemen bij de oprichting van het eigen kantoor;
- **prestatiedrang en beslissingsvermogen:** de ondernemer moet veel realistisch zelfvertrouwen hebben en beschikken over de nodige portie doorzettingsvermogen;
- **passie voor het werk:** de starter moet met hart en ziel achter het initiatief staan en zich onvoorwaardelijk inzetten voor zijn eigen onderneming. Op deze manier wordt vertrouwen gewekt en gaan anderen geloven in de ondernemer en de onderneming;

⁵⁷ Donckels R.(1999), 'De startersgids, wat je zeker moet weten om ondernemer te worden', Roulerta Books, p 24

- **brede belangstelling en openheid:** de makelaar mag zich niet isoleren in de vastgoedsector, maar met open oog en oor naar de buitenwereld toestappen.

Wat betreft demografische gegevens is de Vlaamse ondernemer in 60 % van de startende ondernemingen van het mannelijke geslacht. De ratio man/vrouw bedraagt voor de bestaande ondernemingen 1,33, of anders gezegd: voor elke vier mannelijke ondernemers zijn er drie vrouwelijke⁵⁸.

In een ander onderzoek van de Vlerick Management School uit 2006⁵⁹ wordt weergegeven dat de gemiddelde leeftijd van personen bij de oprichting van een onderneming evenredig verdeeld zijn tussen de leeftijdsklassen 25-34, 35-44 en 45-54 jaar, die telkens ongeveer 30% voor hun rekening nemen. Binnen de leeftijdsklassen 18 tot en met 24 jaar en 54 tot en met 65 jaar zijn relatief minder personen betrokken bij de opstart van een onderneming. Hier is er dus sprake van een onderbenut potentieel in ondernemerschap.

In hetzelfde onderzoek kwam tot uiting dat het grootste deel van de ondernemers een hogere opleiding heeft genoten. Meer dan de helft die een eigen onderneming oprichtte in 2006 heeft een hogere opleiding: 31,9 % heeft een hoger niet-universitaire opleiding en 19,6 % een universitair diploma.

5.4 Voorbereiding en doelstellingen kantoor

Het raamwerk 'ondernemerswegwijzer naar belangrijke zaken' van Bhide⁶⁰, zie figuur 2, kan eveneens toegepast worden voor de startende makelaar. Het

⁵⁸ Vlerick Management School, <http://www.vlerick.be/news/more/2002/gem2001/figs/t4.htm>, geraadpleegd op 05-05-2007

⁵⁹ Vlerick Management School, 'Ondernemerschap in België en Vlaanderen', http://www.vlerick.be/news/more/2006/worddoc/20070110_VlaanderenPressDefinitiefDocument.doc, geraadpleegd op 05-05-2007

⁶⁰ Bhide A.(2000), 'Vragen die elke ondernemer moet beantwoorden', uit 'Harvard Business Review over ondernemerschap', Schouten en Nelissen, p 4

raamwerk bestaat uit een driestappenplan met vragen. De eerste stap verduidelijkt de doelen van de ondernemer. De volgende stap beoordeelt de strategieën die de starter inzet om zijn doel te bereiken en de derde stap toont de ondernemer of hij de capaciteiten heeft om de strategieën uit te voeren.

Figuur 2: Ondernemerswegwijzer



Bron: Gebaseerd op 'Een ondernemerswegwijzer naar belangrijke zaken, Amar Bhide

De **eerste stap** verklaart de **doelstelling** van de ondernemer voor de onderneming én voor zichzelf. Het persoonlijke en zakelijke doel van een starter zijn immers onlosmakelijk met elkaar verbonden. Volgens Bhide moeten de ondernemers hun persoonlijke doelen duidelijk voor ogen hebben vóórdát de bedrijfsdoelstelling kan worden bepaald. De ondernemer kan uit zijn op het financiële aspect, maar ook op de duurzaamheid van de onderneming. De wensen van de starter bepalen ook de mate van risico die deze wenst te nemen.

De **tweede stap** geeft aan dat de ondernemer **strategieën** dient te bepalen om de vooropgestelde doelen te bereiken. Voor een jong bedrijf is het formuleren van een gedegen strategie erg belangrijk. Bhide verklaart dat veel ondernemers een eigen zaak starten omdat zij op korte termijn kansen zien, maar vaak vergeten zij de langetermijnstrategie. Deze langetermijnstrategie is belangrijk voor het voortbestaan van de opgerichte onderneming.

De **derde**, misschien wel belangrijkste **stap** spoort de ondernemers aan om na te denken of het **mogelijk** is de gekozen **strategieën uit te voeren**. De ondernemer dient dit te achterhalen door na te gaan of de bedrijfsmiddelen, de persoonlijke capaciteiten en de eigen rol in het geheel, voldoende zijn om de strategie uit te voeren.

Na een goede voorbereiding staat de makelaar vervolgens voor de keuze het immobiënkantoor alleen op te starten of met meerdere personen. Enkele voordelen die Donckels⁶¹ aanhaalt in verband met de oprichting met meerdere personen zijn:

- spreiding van de risico's;
- communiceren met partner(s) vergroot;
- grondigere analyse van het project.

Bij het van start gaan kan de vastgoedmakelaar kiezen om een vennootschap op te richten. Dit laatste kan men doen omwille van vier grote voordelen⁶²:

- ten eerste is er het *risicoaspect*: men is zelf minder aansprakelijk bij de meeste vormen van een vennootschap;
- een ander voordeel is het feit dat men veel gemakkelijker kan *samenwerken* met anderen zonder altijd rekening te moeten houden met wie het grootste aandeel heeft in het kantoor en dergelijke;

⁶¹ Donckels R. (1999), 'De startersgids, wat je zeker moet weten om ondernemer te worden', Roulerta Books, p 28

⁶² Tiest R. (2006), 'Vademecum voor de vennootschap 2006', Intersentia, p 8

- ten derde kan het *fiscaal voordeel* aangehaald worden. De vennootschapsbelasting bedraagt immers 'slechts' 33,99%;
- als laatste grote voordeel kan de *overdraagbaarheid van de aandelen* aangehaald worden.

5.5 De omgeving van de makelaar als ondernemer

Ondernemerschap gebeurt niet in een vacuüm, maar beïnvloedt en wordt beïnvloed door de omgeving⁶³. Zowel economische als niet-economische factoren spelen een rol.

Kent onderscheidt vijf grote groepen van omgevingsfactoren⁶⁴: de familiale omgeving, de beschikbaarheid van kapitaal, geschoolde arbeid, overheidsregulering en wetgeving en andere stimulerende factoren.

De **familiale omgeving** is de eerste besproken omgevingsfactor. Volgens Kent zullen kinderen van ondernemers sneller hun eigen bedrijf opstarten. Steun vanuit de nabije omgeving is echt noodzakelijk voor de realisatie van ondernemerschap. Een starter is volgens Donckels⁶⁵ minstens tien uur per dag met zijn zaak bezig. De weekends worden gebruikt om een aantal dingen af te handelen waar in de loop van de week geen tijd is geweest, veel tijd voor vakantie zit er niet en bovendien is er de financiële druk. Het is duidelijk dat de familiale omgeving, en de andere onmiddellijke omgeving, mee gaat starten. Tonen zij geen begrip, dan wordt het ontzettend moeilijk.

Beschikbaarheid van kapitaal is een bijkomende noodzakelijke voorwaarde voor het opstarten van een nieuwe onderneming. Volgens de heer Nelis (KBC, Peer), zullen lokale banken sneller geneigd zijn om in zee te gaan met de startende

⁶³ Burch J.G. (1986), 'Entrepreneurship', Wiley, p 6

⁶⁴ Kent C.A., 'The environment for entrepreneurship', Lexington Books, 1984, p 12

⁶⁵ Donckels R. (1999), 'De startersgids, wat je zeker moet weten om ondernemer te worden', Roulerta Books, p 27

ondernemer indien in die regio reeds succesvolle ondernemers gevestigd zijn. Het is effectief zo dat wanneer de banken niet geneigd zijn om te lenen, de ondernemers elders zullen starten.

Een andere voorwaarde is de **beschikbaarheid van geschoolde arbeid**. Een beginnende onderneming houdt een zeker risico in voor de tewerkstelling. Het is inderdaad niet zeker of het bedrijf wel zal overleven. Voor de onderneming is het dus noodzakelijk om zich te vestigen op locaties waar de nodige arbeid aanwezig is. Deze factor is minder belangrijk voor een startend immobiliënkantoor gezien het klein aantal personeelsleden. Een analyse met het programma Belfirst geeft weer dat het gemiddeld aantal werknemers, in voltijdse equivalenten in 2005, van de startende vastgoedkantoren slechts 0,55 is.

Ook de **overheidsregulering en wetgeving** betreffende fiscaliteit en het verlenen van vergunningen en dergelijke zal het ondernemerschap van de startende vastgoedmakelaar in positieve of negatieve zin beïnvloeden. Reglementen bestaan zowel op regionaal, nationaal en internationaal vlak.

Andere omgevingsfactoren zijn de aanwezigheid van transportmogelijkheden, aanwezigheid van communicatiemiddelen en dergelijke meer. Het opstartend kantoor zal volgens Kent meer afhankelijk zijn van de heersende omgevingsfactoren.

Deel 2: Profielanalyse startend immobiliënkantoor in Vlaanderen

In het tweede deel van deze thesis wordt de profilering van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen onderzocht. Eerst zal de vragenlijst besproken worden. In de bespreking komen elementen aan bod zoals het opstellen van de lijst en het trekken van een steekproef. Vervolgens wordt de verwerking en de analyse van de gegevens behandeld.

1 De vragenlijst

Door de massale vertegenwoordiging van de makelaars via emailadressen en websites, werd een online-enquête gehouden. Tevens konden de gegevens op deze wijze beter elektronisch verwerkt worden en kon de anonimiteit gewaarborgd worden omdat er geen enkele link was met de respondent.

1.1 Opstellen van de enquête

Als basis voor de enquête werd de vragenlijst van Jamers en Vercammen⁶⁶ gebruikt. Deze vragenlijst werd echter wel aangepast aan de immobiliënssector. De aanpassingen werden gerealiseerd in samenwerking met de heer Erwin Sauwen (Janssen vastgoed, Maaseik). De heer Sauwen beschikt immers over ervaring en kennis van het te onderzoeken probleem. Tevens werd de literatuurstudie gebruikt voor een doelgerichte vraagstelling.

De vraagvorm die hoofdzakelijk gebruikt werd is de gesloten vraag aangezien die volgens Saunders ea (2003)⁶⁷ het beste zijn voor een online-enquête. Er werden slechts enkele open vragen gesteld. De belangrijkste open vraag was 'Gelieve (beknopt) te schetsen waarom U met een eigen immobiliënkantoor bent begonnen'.

⁶⁶ Jamers en Vercammen (1996), 'Startende ondernemers in Limburg', eindverhandeling, Limburgse Universiteit Diepenbeek, LUC

⁶⁷ Saunders, M., Lewis & Thornhill, A. (2003). *Research Methods For Business Students* (3de ed p 281-286). London: Financial Times / Prentice Hall

Het is immers zeer moeilijk om al de mogelijke factoren in verband met het doel van de oprichting in een meerkeuzevraag te vervatten. Bij het opstellen van de vragenlijst werd gelet op verschillende aspecten:

- bedreigende vragen werden vermeden opdat de respondent geen sociaal wenselijk antwoorden zou invullen;
- argumenten in de vraag die de respondent zouden kunnen beïnvloeden werden vermeden;
- dubbele negaties werden uit de vragen gefilterd.

1.2 Steekproeftrekking

Om de nodige gegevens voor het onderzoek te verzamelen werd gebruik gemaakt van een steekproeftrekking. Het is immers onmogelijk alle startende immobiliënkantoren van Vlaanderen te enquêteren. Door de wetenschappelijke achtergrond van het eindwerk is representativiteit echter noodzakelijk. De geografische spreiding van het aantal starters is eerder groot.

Het aantal vastgoedmakelaars is, zoals vermeld bij het onderdeel cijfergegevens en spreiding in deel 1, gelijk aan 4.802. Om een lijst van de starters te bekomen was het noodzakelijk de gegevens aan te kopen bij Coface Belgium. Noch het BIV (beroepsinstituut van vastgoedmakelaars)), noch de Kamer van Koophandel, noch een vakconfederatie, noch de Unie Der Zelfstandige Ondernemers (UNIZO), noch het Nationaal Instituut der Statistieken (NIS), noch het ministerie van economische zaken, noch het Rijksintituut voor de sociale verzekeringen der zelfstandigen (RSVZ), noch de bouwunie, noch Stadim (studies en advies in Immobiliën) konden een dergelijke lijst bezorgen. Dit is gelegen aan het feit dat een makelaar die niet in een eigen bureau werkt ook reeds zelfstandige is en er dus geen statutenverschil is tussen een eigenaar en een zelfstandige werknemer. Echter was het mogelijk via het BIV een lijst te verkrijgen van al de makelaars in Vlaanderen, maar de lijst

bevatte geen data van oprichting. De kruispuntbank kon, wegens inbreuk op de privacy, geen gegevens verschaffen.

Het bestellen van de gegevenslijst bij Coface Belgium verliep zeer vlot. Gevraagd werd om selectiecriteria in te geven en de betaling te doen, vervolgens werd bijna onmiddellijk de data in de mailbox afgeleverd. De lijst bevatte 1.248 namen en bedrijfsnamen. De selectiecriteria gingen echter niet diep genoeg in op de gevraagde gegevens. Daardoor diende de lijst nog sterk bewerkt te worden. Zo kwamen de makelaars en hun makelaarsbureau twee keer voor in de lijst en al de makelaars zonder kantoor die sinds 5 jaar bezig zijn stonden in de lijst maar konden goed geëlimineerd worden aangezien zij geen bedrijfsnaam hadden. Eveneens dienden aannemers, vennootschappen voor nieuwbouwprojecten, projectontwikkelaars, stagiairs en aan- en verkopers van vastgoed in eigen naam verwijderd te worden. Dit bracht de populatiegrootte op 465. De steekproefgrootte moet via de formule van Saunders e.a.⁶⁸ 344 bedragen. Met deze grootte zijn de onderzoeksresultaten representatief voor de volledige populatie.

1.3 Verzending van de vragenlijst

De data verkregen van Coface Belgium bevatte enkel de naam van de makelaar, bedrijfsnaam, adres, geslacht en gesproken taal van de makelaars. Slechts in een aantal gevallen was ook een emailadres aanwezig. Aangezien deze communicatiegegevens onvoldoende aanwezig waren, werden de overige mailadressen op de traditionele, tijdsslopende manier gezocht via de online gouden gids van promedia (www.goudengids.be) en via google (www.google.be).

De starters werden gecontacteerd via email met het verzoek van medewerking. De mail vermeldde eveneens het doel van de enquête en de hyperlink naar de site waar

⁶⁸ Saunders, M., Lewis & Thornhill, A. (2003). *Research Methods For Business Students* (3de ed p 141). London: Financial Times / Prentice Hall

de vragenlijst via SNAP was geplaatst. De webruimte waar de enquête werd gepubliceerd, werd ter beschikking gesteld door de Universiteit Hasselt.

Follow-up

Anderhalve week nadat de mails verstuurd waren werd een herinneringsmail verzonden naar de makelaars van de startende immobiliënkantoren. Naast een herinnering tot het invullen van de vragen, bevatte de mail een dankwoord voor degene die reeds tot de respondenten hoorden. Aangezien de enquête volledig anoniem was, was het niet mogelijk om te weten welke makelaars al dan niet geantwoord hadden. Dit kon echter voor verwarring zorgen voor de personen die het eerste verzoek reeds beantwoord hadden. Via het programma SNAP was het niet mogelijk om een persoonlijke ID te koppelen aan een bepaald vastgoedkantoor. De andere oplossing voor een efficiënte opvolging was de makelaars naam en/of adres te laten invullen, maar dat zou ten koste gaan van de anonimiteit.

De respons was echter nog vrij laag. Om deze te verhogen werd 35% van de personen uit de steekproef opgebeld met de vraag tot medewerking. Op deze manier werd de totale respons op 84 personen gebracht. Van deze 84 vragenlijsten waren er slechts 3 niet of onvolledig ingevuld. Deze werden geëlimineerd uit de verkregen data. Eveneens namen 13 personen contact op om mee te delen dat ze liever niet wensten deel te nemen aan het onderzoek of om zich te excuseren voor het niet invullen wegens tijdgebrek. Dit brengt de totale respons op $((84+13)/344)$ 28,2 % hetgeen veel minder is dan verwacht. De redenen hiervoor zouden kunnen zijn dat starters te weinig tijd hebben om deel te nemen aan onderzoeken, dat deze niet geneigd zijn bepaalde gegevens mee te delen, dat de motivatie ontbreekt door het uitblijven van een vergoeding, dat de oprichting in een ver geheugen zit of omdat de startende makelaar geen zin heeft om deel te nemen.

2 Resultaten profielanalyse

De resultaten van het onderzoek worden behandeld met het programma SNAP en het computerprogramma SPSS. Dit is een ideale combinatie aangezien SNAP de eerder eenvoudige bewerkingen uitvoert en SPSS in staat is statistische bewerkingen uit te voeren.

De centrale onderzoeksvraag, '**Wat is het profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen?**', wordt in dit onderdeel opgelost door een antwoord te zoeken op de deelvragen. De deelvragen luiden, zoals in de probleemstelling reeds is vermeld, als volgt:

- wat zijn de **demografische en persoonlijke gegevens** van de starters;
- in welke mate speelt het **vorige werk** een rol bij het beginnen van een immobiliënkantoor;
- wat zijn de **startmotieven** van de beginnende makelaar;
- hoe verliep de **oprichting** van het kantoor;
- wat zijn de bepalingen van het **kantoor zelf?**

De vragenlijst is opgebouwd in de volgorde van de deelvragen en zal sequentieel worden besproken.

2.1 Demografische en persoonlijke gegevens

In het eerste onderdeel van de profilering komen zowel de demografische als de persoonlijke aspecten van de startende makelaars aan bod. Elementen zoals geslacht, leeftijd en opleiding van de starters maken deel uit van de eerste fase van de profilering.

Geslacht versus leeftijd

Een kruistabel met het geslacht en de leeftijd van de startende makelaar is terug te vinden tabel 14. De vragen werden beide door al de 81 respondenten ingevuld. Het startend immobiliënkantoor wordt in 58 van de 81 gevallen, of in 71,6 %, opgericht door een mannelijke vastgoedmakelaar en in de overige 28,4 % door een vrouwelijke makelaar (voor de precieze gegevens zie bijlage 2).

Tabel 14: Geslacht versus leeftijd

		Welke was uw leeftijd bij de start van uw immobiliënkantoor?					
		18-24 j.	25-30 j.	31-34 j.	35-40 j.	41-45 j.	>45 j.
basis	81	12 14,8%	26 32,1%	7 8,6%	16 19,8%	7 8,6%	13 16,0%
Welk is uw geslacht?							
Man	58	10 17,2%	19 32,8%	5 8,6%	10 17,2%	2 3,4%	12 20,7%
Vrouw	23	2 8,7%	7 30,4%	2 8,7%	6 26,1%	5 21,7%	1 4,3%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

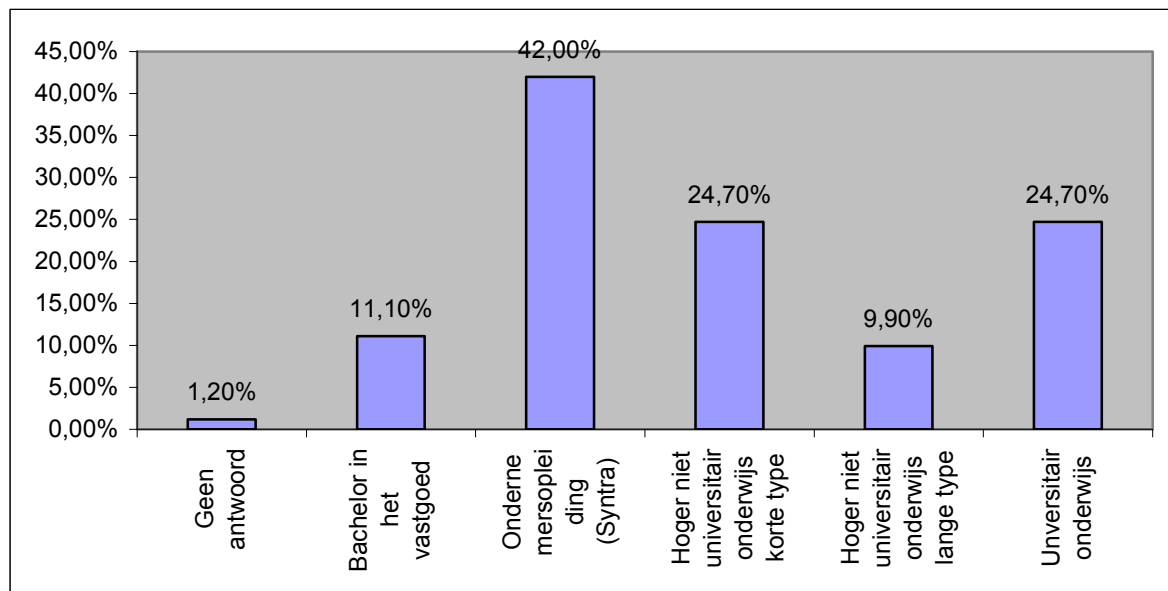
Voor beide geslachten is men bij de oprichting van het immobiliënkantoor voornamelijk tussen de 25 en de 30 jaar oud. De leeftijdscategorie die in het algemeen op de tweede plaats komt is die tussen de 35 en 40 jaar. Voor de mannen is dit echter de categorie 45 plus. Dit is waarschijnlijk te wijten aan het feit dat deze reeds ervaring hebben opgebouwd gedurende hun carrière en vanaf deze leeftijd bereid zijn om de stap te zetten naar een eigen kantoor.

Globaal bekeken is het opvallend dat veel jonge twintigers een eigen kantoor oprichten. Het percentage van 14,8 ligt zelfs hoger dan dat van de categorieën 31-34 en 41-45. Verwacht werd dat makelaars na hun studies eerst enkele jaren beroepservaring zouden opdoen vooraleer de stap naar het oprichten van een eigen kantoor werd gezet.

Opleiding

Naar de opleiding van de startende makelaar werd gepolst door naar het diploma te vragen dat de starter toegang verleende tot het beroep. Uitgezonderd één respondent beantwoordden al de ondervraagden deze vraag. Het was echter mogelijk om meerdere antwoorden te geven zodat het totaal aantal antwoorden 92 bedraagt, waarvan één geen antwoord gaf. De frequenties van de antwoorden zijn af te lezen op onderstaande figuur.

Figuur 3: Opleiding ter verlening toegang tot beroep vastgoedmakelaar



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

42 % van de starters heeft een ondernemersopleiding van de Syntra achter de rug, die hen toegang verleende tot het beroep van vastgoedmakelaar. De ondernemersopleiding vastgoedmakelaars van de Syntra is een specifieke vastgoedopleiding en geeft rechtstreeks toegang tot het beroep (zie ook bijlage 1). De andere specifieke opleiding, bachelor in het vastgoed, is slechts representatief voor 11,1 %. Deze bachelor kan gevolgd worden in de Katholieke Hogeschool Sint Lieven te Aalst, Hogeschool Gent te Gent en in Hogeschool Antwerpen te Mechelen.

Het hoger niet universitair van het korte type en het universitair onderwijs zorgen beide voor om en beide 23 % van de toegang tot het beroep. Relatief weinig, 9,9 % diploma's van het hoger, niet universitair onderwijs van het lange type zorgen voor de toegang. De combinatie 'leeftijd bij start' en 'opleiding' (bijlage 2) leverde geen specifieke patronen op. De verwachting dat universitair opgeleide makelaars na enkele jaren beroepservaring (dus leeftijdscategorie 31-34j) hun kantoor oprichten, gaat niet op.

2.2 Aspecten van het vorige werk

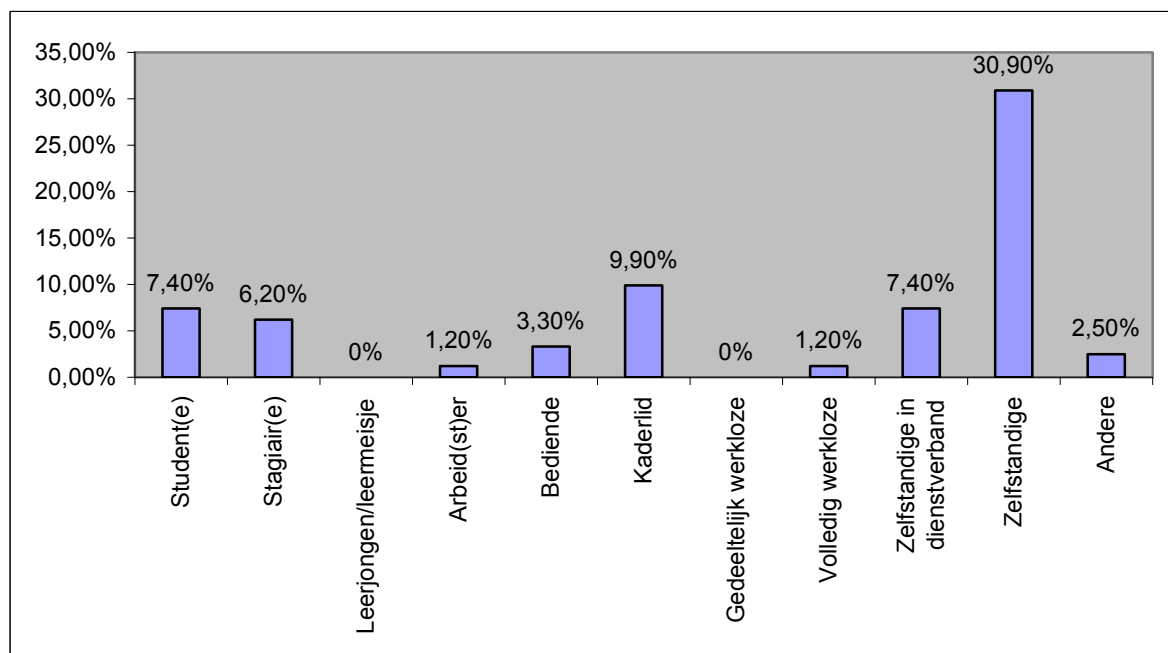
Indien de starter reeds een voorgaande job heeft gehad, kan deze een rol spelen bij het al dan niet starten van een eigen zaak. In 'Aspecten van het vorige werk' wordt een antwoord gezocht op de vraag in welke mate het vorige werk een rol speelt bij het beginnen van een immobiliënkantoor. Er werd onderzoek gedaan naar de laatste functie van de starter en naar het feit als de deze al dan niet een beroep uitoefende vóór de oprichting van het immobiliënkantoor.

Laatste functie

Het onderdeel 'laatste functie' handelt over de laatste functie die de starter had voordat het eigen kantoor werd opgericht. Figuur 4 geeft weer dat de laatste functie noch leerjongen / leermeisje, noch gedeeltelijke werkloze was voor een starter.

Volledige werkloosheid als laatste functie bedroeg eveneens slechts 1,2 %. Student(e) of stagiair(e) kwam in slechts 7,4 respectievelijk 6,2 % voor. Dit wijst erop dat een minderheid van de starters onmiddellijk na het beëindigen van de studies een eigen immobiliënkantoor begint. Eén derde van de oprichters van de startende immobiliënkantoren waren daarvoor bediende. Degene die zelfstandige waren voor de oprichting nemen een percentage van 30,9 in. Wat opvallend is, is dat slechts 7,4 % een zelfstandige in dienstverband was. Verwacht werd dat dit een hoger percentage was omdat aangenomen werd dat de makelaar eerst ervaring had opgedaan in een ander kantoor. Indien dit zo was zou het percentage hoger zijn aangezien de makelaar die in het kantoor van een andere makelaar werkt, reeds zelfstandige is.

Figuur 4: Functies van de makelaars voor het opstarten van het eigen kantoor

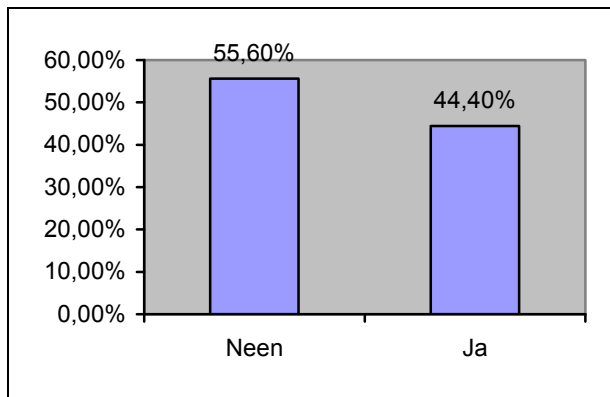


Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Werksituatie voor de start

Onderstaande figuur geeft weer dat 55,6 % van de starters nooit een ander beroep had uitgeoefend voordat het eigen kantoor opgericht werd.

Figuur 5: Aantal personen dat al dan niet een beroep uitoefende voor de oprichting van het kantoor

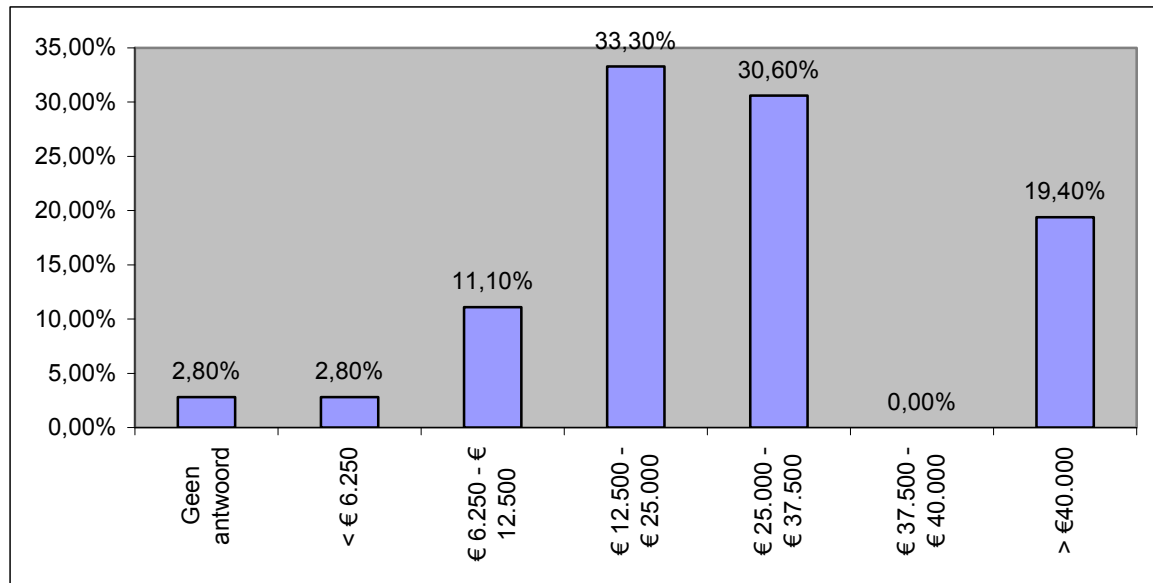


Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Dit antwoord kan in vraag gesteld worden aangezien uit figuur 4, aangaande de functies van de makelaars voor het opstarten van het eigen kantoor, kan afgeleid worden dat slechts 14,8 % van de makelaars niet werkte als vorige functie maar student(e), stagiair(e) of werkloze was. Dit is te wijten aan de vraagstelling. 'hiervoor' werd waarschijnlijk geïnterpreteerd als beroep vóór de vorige functie. Dit verklaart dan ook de vertekening van het antwoord.

De vragen aangaande het vorige werk diende bijgevolg slechts ingevuld te worden door 36 makelaars. De vraag in verband met het netto-inkomen per jaar voor de oprichting van het kantoor werd onbeantwoord gelaten door slechts 1 persoon. Deze hoge responsgraad is waarschijnlijk te danken aan de anonimiteit en de discretie waarmee de gegevens worden gebruikt.

Figuur 6: Netto-inkomen per jaar vóór de oprichting van het kantoor



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

De meeste starters, 63,9 %, verdienen voor de oprichting van het eigen kantoor tussen € 12.500 en € 37.500. De lagere inkomens zijn minder vertegenwoordigd. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat deze inkomenscategorie risico-avers is omdat zij niet over de financiële middelen beschikken om grote risico's te lopen. Figuur 6 geeft weer dat 19,4 % van de starters beschikten over een netto-inkomen per jaar van meer dan € 40.000. Deze personen zijn, in tegenstelling tot de lagere inkomstcategorie, sneller bereid het 'oprichtingsrisico' te nemen.

Over de tevredenheid omtrent dit loon, geeft tabel 15 weer dat vijf makelaars, 14,7 %, 'zeer tevreden' waren over het loon. De meerderheid erkent dat die 'tevreden' was over het inkomen. Slechts een minderheid van 5,9 % geeft te kennen ontevreden te zijn over het vorige loon.

Tabel 15: Mate van tevredenheid m.b.t. vorige werk

	Basis	Ze er tevreden	Tevreden	Noch tevreden, noch ontevreden	Ontevreden	Ze er ontevreden
Basis	274	58 21,2%	130 47,4%	38 13,9%	36 13,1%	12 4,4%
Het werk zelf (inhoud)	36	6 16,7%	23 63,9%	2 5,6%	4 11,1%	1 2,8%
Mate van zelfstandigheid	36	8 22,2%	18 50,0%	4 11,1%	5 13,9%	1 2,8%
Uw statuut	36	8 22,2%	21 58,3%	3 8,3%	3 8,3%	1 2,8%
Mate van afwisseling	36	8 22,2%	14 38,9%	7 19,4%	6 16,7%	1 2,8%
Uw vorige werkgever	31	7 22,6%	13 41,9%	2 6,5%	5 16,1%	4 12,9%
Uw vorige collega's	30	7 23,3%	13 43,3%	6 20,0%	3 10,0%	1 3,3%
De werksfeer	35	9 25,7%	14 40,0%	5 14,3%	6 17,1%	1 2,9%
Uw vorige loon	34	5 14,7%	14 41,2%	9 26,5%	4 11,8%	2 5,9%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

De inhoud van het vorige werk geeft echter eveneens geen reden tot ontevredenheid. 63,9 % is 'tevreden' en 16,7 % is 'zeer tevreden' betreffende deze inhoud. Noch is er heersende ontevredenheid over de mate van zelfstandigheid, het statuut, de mate van afwisseling, de vorige werkgever, de werksfeer en de vorige collega's. Zes personen vulden het onderdeel van de vorige collega's niet in. Dit is te verklaren door het feit dat men geen collega's had of omdat men het moeilijk heeft om een oordeel te vellen over de vorige confraters.

2.3 Startmotieven

In het onderdeel 'startmotieven' wordt nagegaan wat de startmotieven zijn van de makelaar van een recent opgericht kantoor. Er werd onder andere gepolst naar de

verwachtingen van de makelaar, de keuze voor de vastgoedsector en het oprichtingsdoel van het kantoor.

De bespreking geeft een combinatie weer van de motieven die een rol speelden bij de oprichting van een eigen kantoor en van een (beknopte) schets, gegeven door de starters, van de reden waarom deze een eigen immobiliënkantoor heeft opgericht.

Een deel respondenten hebben geen antwoord ingevuld voor de oprichtingsmotieven. De mogelijkheid bestaat dat de lijst te lang was of dat de respondent geen mening had over enkele motieven. De open vraag met betrekking tot de reden van oprichting werd eveneens door minder respondenten, 50 %, ingevuld. Dit is op zijn beurt te wijten aan het feit dat een tekstueel antwoord meer tijd in beslag neemt.

Het belangrijkste startmotief dat aangehaald wordt is 'iets willen realiseren'. 71,8 % vindt dat dit een 'zeer belangrijke rol' speelt (zie onderstaande tabel). De antwoorden met betrekking tot de oprichtingsmotieven geven dit motief enkele malen te kennen. Zo is er een starter die 'graag iets wou bereiken', een andere wou 'eens voor zichzelf een kantoor op starten in plaats van voor andere personen'. Een motivatie die meerdere malen werd aangehaald is 'uitdaging', onder meer omdat het belangrijk is om iets uit te bouwen voor de toekomst en de starter zijn grenzen wilt verleggen (zie bijlage 2).

Andere motieven die een 'zeer belangrijke' rol spelen in 57 % zijn: 'eigen werk kunnen leveren' en 'goede diensten leveren'. Deze elementen hangen ook samen met de 'behoefte aan vrijheid' die in 47,9 % als 'zeer belangrijk' wordt ervaren. Deze makelaars willen op zelfstandige basis iets bereiken wat ze niet mogelijk achten in dienstverband. Ze wensen hun stempel te drukken op de manier van handelen met klanten en potentiële klanten. De antwoorden op de elfde vraag geven deze factoren weer. De makelaar van het startend immokantoor wilt onder andere de vrijheid om zelf keuzes te maken in verband met service, publiciteit en professionaliteit. Sommige starters willen eveneens de controle hebben over alles en eigen

prioriteiten voorop stellen. Een eigen visie hebben is belangrijk. Een uitspraak die hier zeker op inspeelt is de volgende: 'Niet het product, vastgoed, is belangrijk, maar wel de persoon die wordt geadviseerd'.

Tabel 16: Motieven om eigen kantoor op te richten

	Basis	Zeer belangrijke rol	Belangrijke rol	Neutrale rol	Geen rol
Basis	891	275 30,9%	276 22,4%	163 18,3%	253 28,4%
Behoeftte aan vrijheid	73	35 47,9%	22 30,1%	14 19,2%	2 2,7%
Niet graag werken in dienstverband	72	17 23,6%	17 23,6%	24 33,3%	14 19,4%
Graag zelfstandige willen zijn	76	32 42,1%	25 32,9%	15 19,7%	4 5,3%
Eigen werk kunnen leveren	78	45 57,5%	27 34,6%	5 6,4%	1 1,3%
Ontevreden over vorige werkgever	72	11 15,3%	10 13,9%	22 30,6%	29 40,3%
Goede diensten leveren	76	44 57,9%	27 35,5%	4 5,3%	1 1,3%
Iets willen realiseren	78	56 71,8%	18 23,1%	3 3,8%	1 1,3%
Financiële verdiensten	74	16 21,6%	35 47,3%	19 25,7%	4 5,4%
Familietradities in stand houden	74	5 6,8%	4 5,4%	14 18,9%	51 68,9%
Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandige te zijn	70	1 1,4%	6 8,6%	11 15,7%	52 74,3%
Om werk te hebben, zonder meer	71	2 2,8%	2 2,8%	9 12,7%	58 81,7%
Sociaal aanzien	71	5 7,0%	7 9,9%	23 32,4%	36 50,7%
Andere motieven:	6	6 100,0%	/	/	/

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

42,1 % vindt het zeer belangrijk zelfstandige te zijn. Dit is echter in tegenspraak met de bevindingen in verband met 'niet graag werken in dienstverband'. Daar neemt immers 33,3 % een neutrale rol in. Er kan afgeleid worden dat degene die een eigen

kantoor opgericht heeft, toch snakt naar onafhankelijkheid en vrijheid. Eveneens wordt er belang gehecht aan het coachen van medewerkers en wordt de afweging gemaakt tussen loondienst en een eigen zaak te hebben in de vastgoedsector. De eigen zaak komt volgens de respondent veel voordeliger uit.

Financiële verdiensten spelen in 47,3 % een 'belangrijke rol'. De respondenten bevestigen het feit dat er in de vastgoedsector op een korte termijn relatief veel geld te verdienen valt. Ook het feit dat de opbrengst samenhangt met eigen inzet speelt hierbij een rol.

Drie aangehaalde motieven spelen globaal gezien 'geen rol'. Het eerste element, met 81,7 %, is 'om werk te hebben, zonder meer'. Hieruit kan geconcludeerd worden dat een eigen kantoor niet geopend wordt om enkel de kost te verdienen. Motivatie is dus zeker een startmotief. 74,3 % Heeft reeds eerder de kans gehad om zelfstandig te zijn aangezien 'vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn' geen rol speelt. Familietradities worden in 68,9 % van de respondenten niet gezien als motief om een eigen makelaarskantoor op te richten.

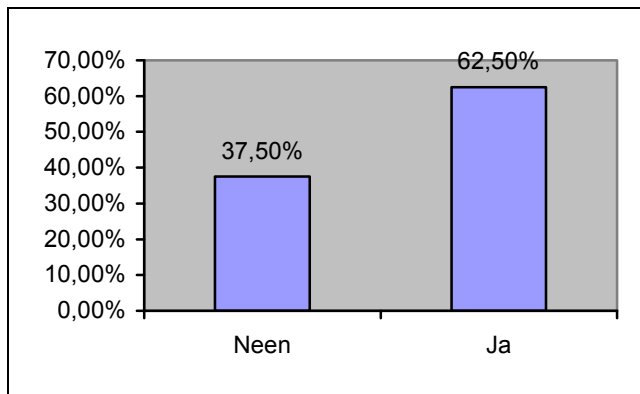
Voor 40,3% speelt de vorige werkgever 'geen rol' en in 30,6 % een 'neutrale rol' in de motivatie voor het oprichten van het kantoor. Eveneens het 'sociaal aanzien' speelt geen of een neutrale rol.

Andere motieven die werden aangehaald tot het oprichten van een eigen kantoor zijn onder andere de interesse in de vastgoedsector, gedrevenheid tot professioneel werk te leveren en het realiseren van een droom.

Beroep ouders

In dit onderdeel wordt nagegaan hoeveel van de starters hun ouder(s) al dan niet ooit zelfstandige zijn geweest. Verwacht werd dat het merendeel van de ouders van de makelaars met een startend agentschap ook zelfstandige waren.

Figuur 7: Aantal makelaars waarvan minstens één ouder zelfstandige was



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Van de respondenten gaf slechts 1 persoon geen antwoord op de vraag met betrekking tot dit onderdeel. 50 respondenten, 62,5 %, (zie figuur 7) gaven te kennen dat één of beide ouders ooit zelfstandige(n) zijn geweest, hetgeen de verwachting bevestigd. In vraag acht werd wel door 68,9 % van de starters verklaard dat familietradities niet gezien werden als motief om een eigen makelaarskantoor op te richten. Deze contradictie is te verklaren door het feit dat er ondernemingsbloed door de aderen van de makelaars stroomt en dat de makelaar eerder is opgegroeid in een ondernemingscultuur⁶⁹. Bij het volgende onderdeel zal duidelijk worden dat een deel van de makelaars kiest voor de vastgoedsector omdat familieleden in diezelfde sector zitten.

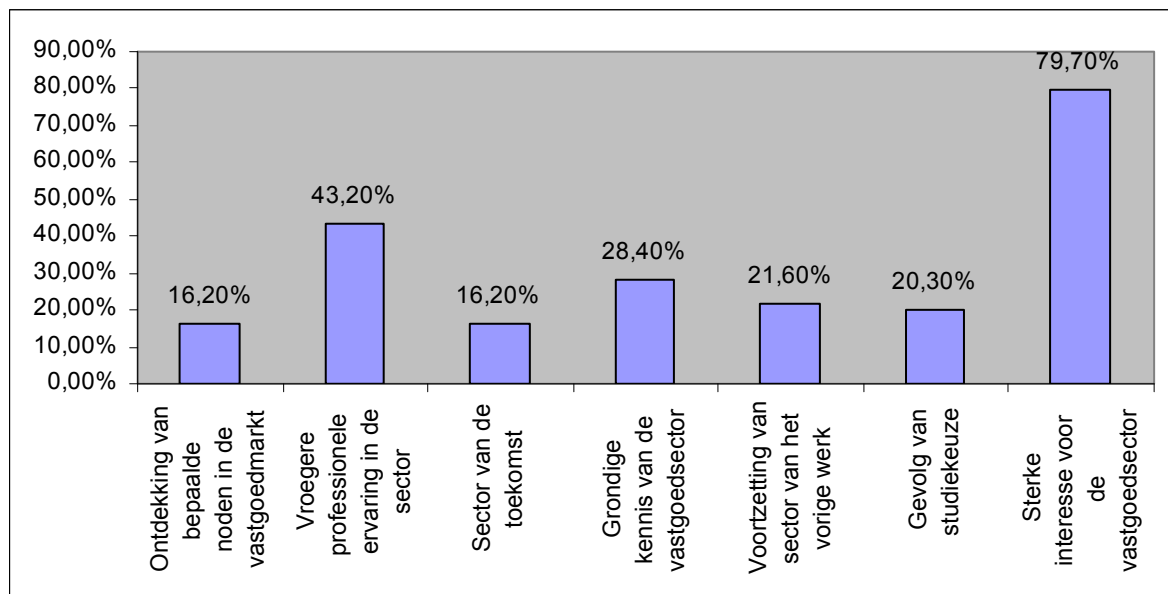
Keuze vastgoedsector

De motivatie om te kiezen voor de vastgoedsector werd onderzocht door zeven mogelijke motieven die de startende makelaar diende te beoordelen. Eveneens kon er een extra tekstueel antwoord worden ingevuld voor de keuze.

⁶⁹ Donckels R. (1999), 'De startersgids, wat je zeker moet weten om ondernemer te worden', Roulerta Books, p 27

De vraag werd door zeven respondenten niet ingevuld. Dezelfde reden als bij de vorige puntenschaal kan aangehaald worden, namelijk dat de respondent hier geen duidelijke mening over had. De personen die wel geantwoord hebben heeft vooral een sterke interesse in de vastgoedsector. 79,7 % van de 74 makelaars ziet dit als motief om voor deze sector te kiezen (zie onderstaande figuur).

Figuur 8: Verklaring keuze vastgoedsector



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Een ander motief dat in 43,2 % van de gevallen belangrijk wordt geacht is 'vroegere professionele ervaring in de sector'. 28,4 % heeft dan weer een grondige kennis van de sector en kiest daarom om een eigen zaak te starten in deze sector.

Andere motieven die bij de tekstuele antwoorden werden aangehaald zijn dat andere familieleden in dezelfde sector of hetzelfde bedrijf zitten en interesse in de sector. Dit laatste stond ook bij de keuzemotieven.

Als de keuze voor de vastgoedsector samen wordt genomen met het feit dat de ouders al dan niet zelfstandigen zijn geweest, wordt tabel 17 bekomen.

Indien één (of beide) van de ouders zelfstandige is geweest, dan vallen enkele verschillen op met de personen wiens ouders geen zelfstandigen waren. In het algemeen valt op voor de eerste categorie makelaars (met ouder(s) zelfstandige(n)) goed voorbereid zijn door hun opleiding en kennis van de vastgoedsector en dat het een voortzetting is van het vorige werk. De tweede categorie koos eerder voor de vastgoedsector door de ontdekking van bepaalde noden in de vastgoedmarkt en omdat er vanuit gegaan wordt dat dit de vastgoedsector van de toekomst is.

Tabel 17: Combinatie mate waarin ouders zelfstandigen waren en verklaring keuze vastgoedsector

		Is één van uw ouders (of beide) ooit zelfstandige geweest?	
		Ja	Nee
Basis	73	47 64,4%	26 35,6%
Ontdekking van bepaalde noden in de vastgoedmarkt	12	4 33,3%	8 66,7%
Vroegere professionele ervaring in de sector	31	18 58,1%	13 41,9%
Sector van de toekomst	12	5 41,7%	7 58,3%
Grondige kennis van de vastgoedsector	20	15 75,0%	5 25,0%
Voortzetting van sector van het vorige werk	15	11 73,3%	4 26,7%
Gevolg van studiekeuze	15	12 80,0%	3 20,0%
Sterke interesse voor de vastgoedsector	58	39 67,2%	19 32,8%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

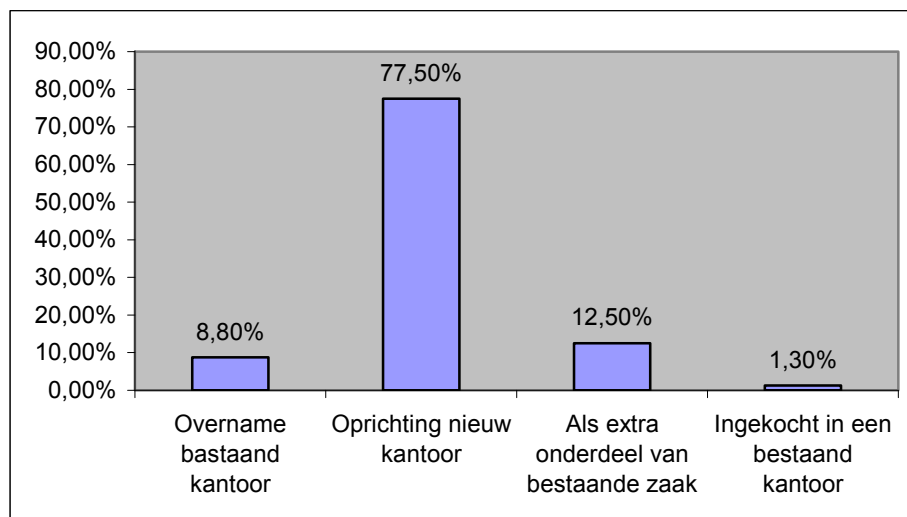
Besloten kan worden dat makelaars met minstens één ouder die zelfstandige is geweest een grote interesse en een grondige kennis van de vastgoedsector heeft opgedaan. Dit kan zijn, zoals supra vermeld, omdat de makelaar is opgegroeid in een ondernemingscultuur en de noodzaak van een grondige kennis van een bepaalde sector ziet.

2.4 Oprichting van het kantoor

Bij 'oprichting kantoor' zullen aspecten zoals overname, ondernemingsplan, financiering en steunmaatregelen aan bod komen. De te beantwoorden vragen van de enquête met betrekking tot deze oprichting zijn vraag twaalf tot en met vraag drieëntwintig.

De resultaten zijn terug te vinden in figuur 9. De overgrote meerderheid heeft, in 77,5 %, een volledig nieuw kantoor opgericht. 12,5 % heeft het kantoor opgericht als extra onderdeel van een bestaande zaak. Voorbeelden hiervan zijn: een bouwbedrijf dat zich ook gaat bezig houden met verkoop en verhuur van vastgoed en makelaars die een extra zaak openen. Het overnemen van een bestaand kantoor is slechts valabel in 8,8 %. Opvallend is echter wel dat deze overname 100 % wordt gedaan door makelaars van wie één van de ouders, of beide, zelfstandige is geweest (zie bijlage 2). Eveneens opent 70 % van deze categorie een kantoor als uitbreiding van de bestaande zaak. Er wordt vanuit gegaan dat deze overname een overname van het ouderlijk kantoor is en dat de uitbreiding een uitbreiding is van de ouderlijke zaak.

Figuur 9: Soort oprichting

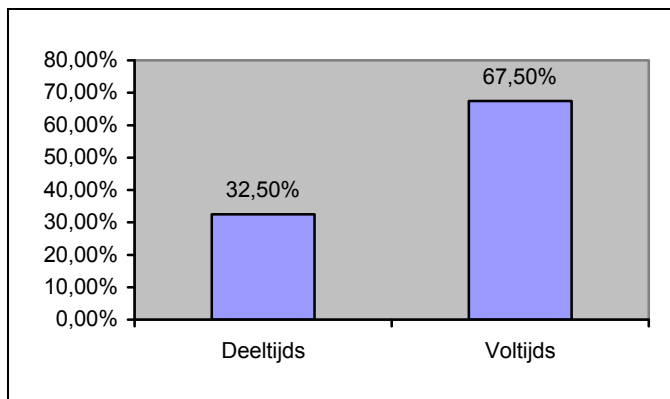


Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Wijze van opstarten

Figuur 10 geeft weer dat 54 makelaars, hetgeen instaat voor 67,5 % van de respondenten, het kantoor opgestart zijn op voltijdse wijze. Het hoofdberoep werd de makelaardij in het pas opgericht kantoor.

Figuur 10: Wijze van opstarten



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

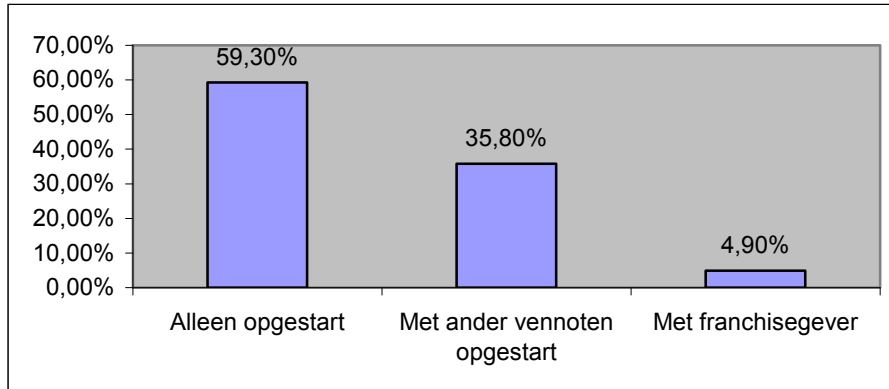
Figuur 11 verklaart dat het merendeel van de makelaars, 59,3 %, de zaak alleen heeft opgestart. 35,8% deed dit met een andere vennoot en slechts 4,9 % deed dit met een franchisegever. Dit laatste is een opmerkelijk feit aangezien de franchisenemer meerdere voordelen heeft ten opzichte van een persoon die dit alleen deed⁷⁰:

- voorkomen van gebrek aan kennis door opleiding van de franchisegever;
- reeds opgebouwde merkbekendheid (reputatie en goodwill);
- verminderen van oprichtingsrisico;
- sneller leningen toegekend krijgen van een financiële instelling;
- reductie in het nodige kapitaal;
- nationale voordelen: onderdeel zijn van een grote organisatie en promotie door franchisegever;

⁷⁰ Mcgoldrick P. (2002), 'Retail marketing', McGraw-Hill Education, 2de editie, p 52

- combinatie van eigen kantoor en ondersteuning van franchisegever.

Figuur 11: Opstarten al dan niet met vennoot



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

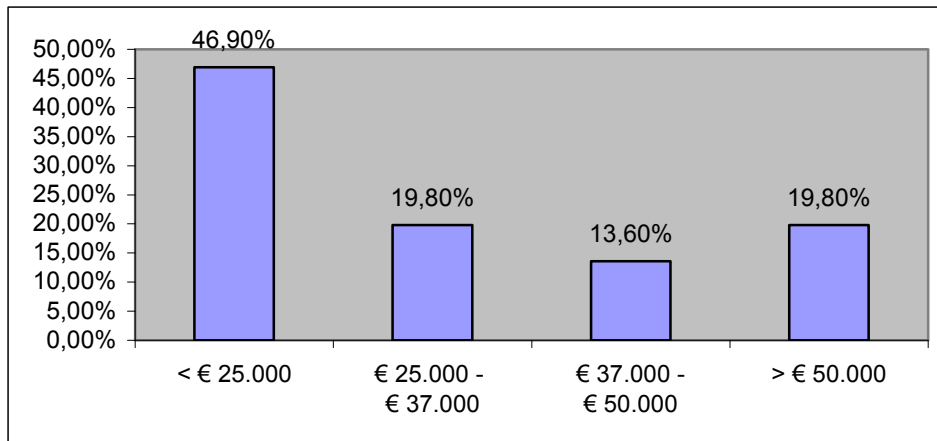
Aantal vennoten

Indien de respondent het kantoor alleen heeft opgestart diende deze het aantal vennoten de makelaar had bij de oprichting, niet in te vullen. Van de overige 33 makelaars gaven er 18 een antwoord. De starter had gemiddeld 1,72 vennoten bij de oprichting. Het maximaal aantal vennoten dat voorkwam bij de respondenten was drie. Er kan geen direct verband gevonden worden tussen het aantal vennoten en de manier waarop men met het kantoor begonnen is (zie bijlage 2)

Opstartkapitaal

Het nodige opstartkapitaal voor een immobiliënkantoor is eerder laag. 46,9 % geeft weer dat dit minder dan € 25.000 is. Wel dient erop gewezen te worden dat deze makelaars hun kantoor waarschijnlijk huren en enkel hebben geïnvesteerd in de kantoorinrichting en de nodige materialen zoals een computer en dergelijke meer.

Figuur 12: Opstartkapitaal

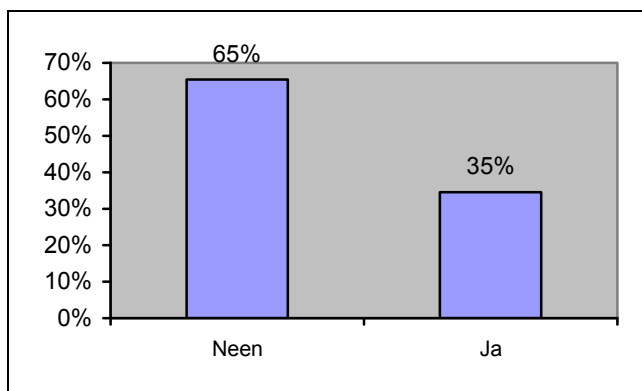


Bron: eigen onderzoek op basis van SNAP

De makelaars die in de volgende twee hogere categorieën komen hebben vermoedelijk meer geld gespendeerd aan de materialen nodig voor de bedrijfsvoering en/of een marktonderzoek laten uitvoeren. Degene die meer dan € 50.000 hebben gespendeerd zullen hun kantoor en dergelijke normaliter hebben aangekocht. Er is niet gevraagd om per uitgavencategorie een bedrag in te vullen omdat veel respondenten hier wat teruggetrokken tegenover staan wegens privacy in verband met geldzaken.

Financiering

Figuur 13: Aantal makelaars die al dan niet beroep deden op een financiële instelling



Bron: eigen onderzoek op basis van SNAP

Slechts 34,6 %, of 27 van de 78 makelaars heeft beroep gedaan op een financiële instelling. Het is interessant om 'het al dan niet beroep doen op een financiële instelling' te linken aan het kapitaal dat nodig was om de eigen zaak te starten. Op deze manier kan er misschien een verband gevonden worden tussen het oprichtingskapitaal en de mate waarin men beroep doet op een financiële instelling. Tabel 18 geeft dit verband weer.

Tabel 18: Startkapitaal versus beroep op financiële instelling

	Basis	Heeft U beroep gedaan op een financiële instelling bij de oprichting van uw kantoor?	
		Ja	Neen
Basis	78	27 34.60%	51 65.40%
Hoeveel kapitaal had U nodig om uw eigen zaak op te starten?			
< € 25.000	37	8 21.60%	29 78.40%
€ 25.000 - € 37.000	15	7 46.70%	8 53.30%
€ 37.000 - € 50.000	11	4 36.40%	7 63.60%
> € 50.000	15	8 53.30%	7 46.70%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Makelaars die slechts een oprichtingskapitaal hadden van maximaal € 25.000 deed slechts in 21,6 % een beroep op een financiële instelling. In de tweede categorie is deze spreiding bijna evenwichtig. Iets minder dan de helft deed beroep op een financiële instelling.

De derde categorie, tussen € 37.000 en € 50.000 doet minder beroep op een financiële instelling dan de tweede categorie, hetgeen tegen de verwachtingen resulteert. De groep die het grootste startkapitaal nodig had, deed wel het meest beroep op een financiële instelling. Dit percentage bedraagt echter nog maar 53,3, hetgeen relatief weinig is. Te concluderen is dat de startende makelaar zelf over een

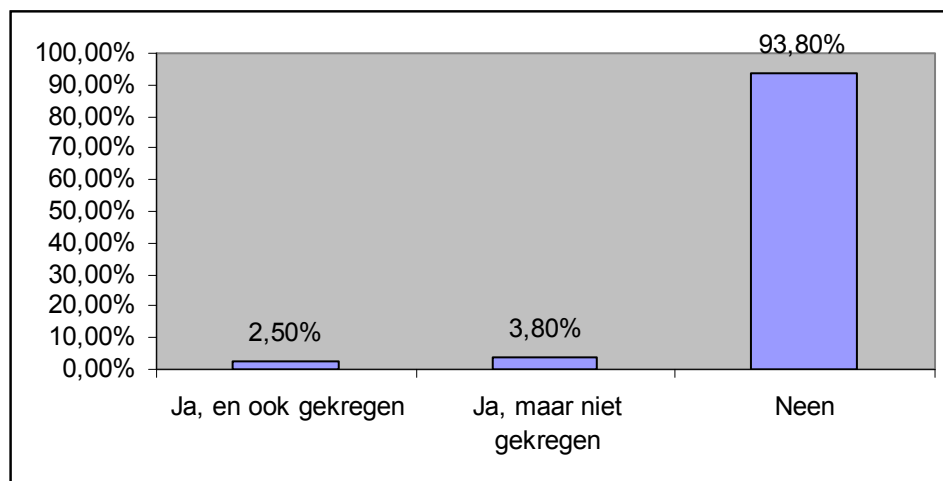
groot deel van het startkapitaal bezit en in mindere mate afhankelijk is van de steun van een financiële instelling.

De personen die beroep hebben gedaan op een financiële instelling hebben in 81 % van de gevallen slechts op één bank beroep moeten doen (zie bijlage 2). In twee van de eenentwintig gevallen heeft de makelaar op twee banken beroep gedaan. In diezelfde verhouding heeft de starter beroep gedaan op vijf financiële instellingen. Verwacht wordt dat dit komt door een vergelijking van de tarieven en/of door het niet kredietwaardig zijn.

Overheidssteun

De vraag in verband met overheidssteun werd door 80 van de 81 respondenten ingevuld. Zoals in figuur 14 wordt weergegeven vroeg 93,8 % geen overheidssteun aan. Van de drie respondenten die overheidssteun hebben aangevraagd antwoordde één makelaar dat de aanvraag handelde over de inrichting en renovatie van een bestaand handelspand in het centrum.

Figuur 14: Aanvraag overheidssteun



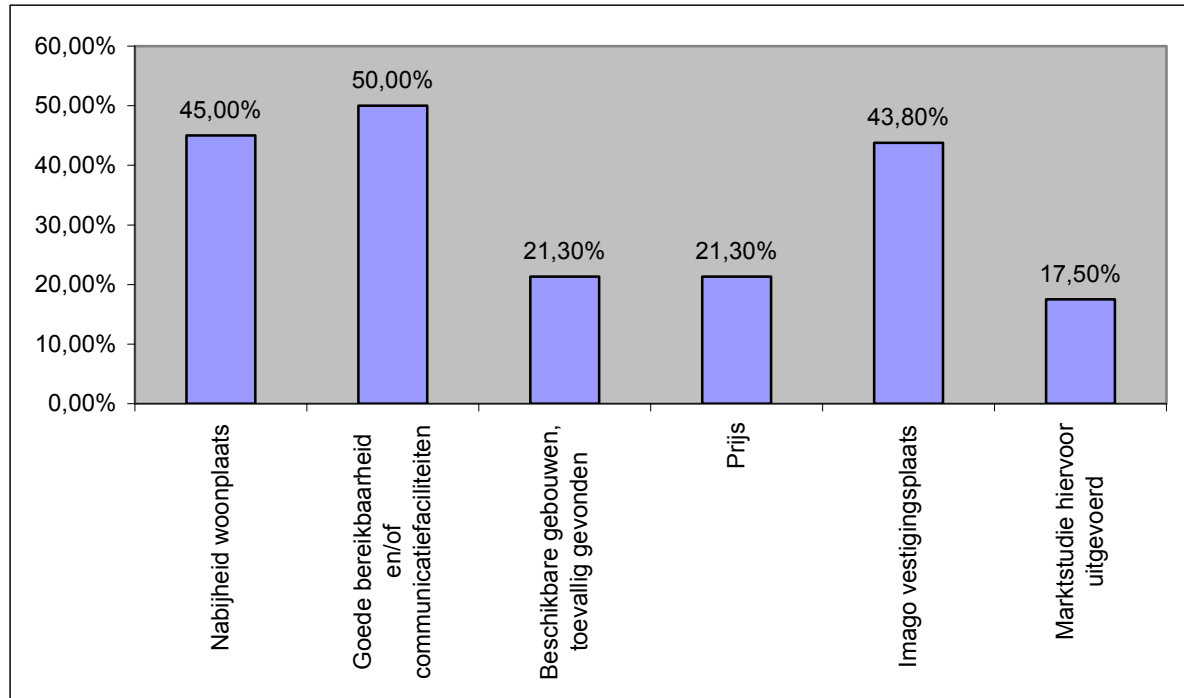
Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Vestigingsplaats

Dit onderdeel handelt over de factoren die een rol spelen bij de keuze van de vestigingsplaats van het eigen kantoor.

Van de 80 respondenten vonden er 40 dat de bereikbaarheid en/of de communicatiefaciliteiten een belangrijk motief spelen bij de oprichtingsplaats van het kantoor. Dit is echter logisch aangezien een makelaar afhankelijk is van de communicatie met de klant en de potentiële klant. Eveneens een etalage en/of een uitstallocatie is zeer belangrijk om beschikbare panden te promoten. Een ander feit dat met deze communicatiefaciliteit samenhangt is dat de eerste indruk met het kantoor vaak de belangrijkste is. In de hedendaagse samenleving is dit eerder de website van het kantoor, maar het immobiënkantoor zelf speelt eveneens nog een grote rol.

Figuur 15: Motieven bij de keuze van de vestigingsplaats



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

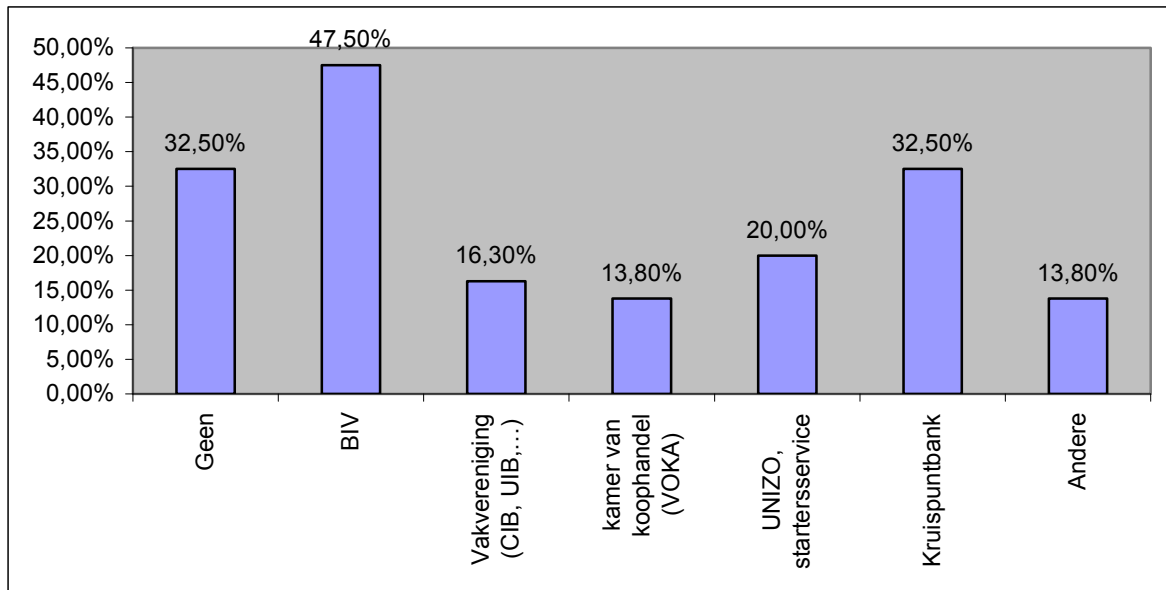
Een ander element dat een grote voorkeur krijgt is de nabijheid van de woonplaats. Een goede beschikbaarheid van de makelaar speelt immers een rol bij de transactie van een onroerend goed. De makelaar dient na de kantooruren ook beschikbaar en paraat te zijn. Dit is enkel mogelijk indien de woonplaats van de vastgoedmakelaar dicht bij de vestigingsplaats van het kantoor gelegen is. Het werk kan misschien ook beter gecombineerd worden met het familiale leven indien het dichterbij de thuisbasis is gelegen.

Het imago van de vestigingsplaats speelt voor 43,8 % van de respondenten ook een rol. Dit hangt samen met de bereikbaarheid en de communicatiefaciliteiten: De eerste indruk telt. 21,3 % kiest de vestigingsplaats op basis van de beschikbaarheid en 17,5 % op basis van een marktstudie.

Begeleiding

Het beroepsinstituut voor vastgoedmakelaars (BIV) is de instelling waar het meeste beroep op is gedaan bij de oprichting van een vastgoedmakelaar. Dit logisch feit is te verklaren doordat deze instelling opkomt voor de rechten en de plichten van de makelaar. Evenveel vastgoedmakelaars doen beroep op de kruispuntbank als op geen instantie. Dit wijst erop dat er toch nog steeds 32,5 % geen beroep doet op instanties voor begeleiding. Het is aan te raden dit percentage te doen dalen door bijvoorbeeld promotiecampagnes van het BIV of de faillissementsgraad meer te kennen geven. Van de makelaars die wel beroep deden op begeleiding consulteerde 20% UNIZO en 16,3% de kruispuntbank. Verwacht wordt dat dit laatste percentage zal verhogen aangezien de kruispuntbank van ondernemingen pas sinds 2003 bestaat en zorgt voor een sterke vereenvoudiging van het papierwerk bij de oprichting.

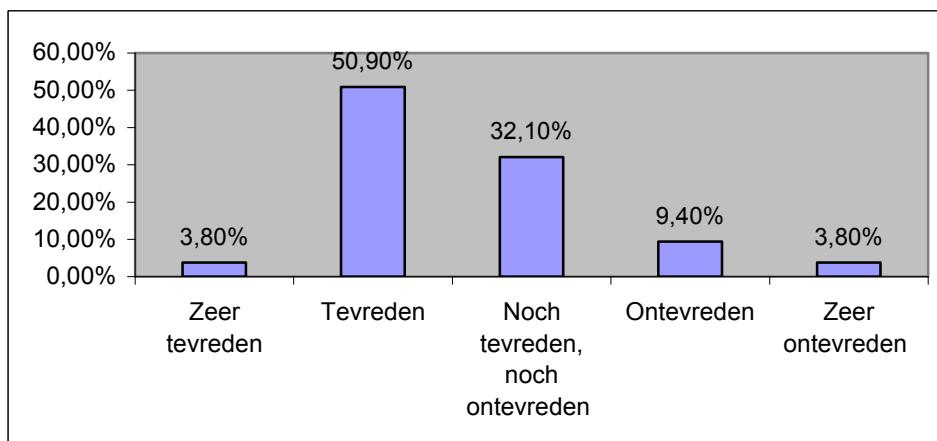
Figuur 16: Beroep op begeleidingsinstellingen



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Degene die beroep heeft gedaan op een instantie ter begeleiding van de oprichting, werd in gevraagd naar de tevredenheid van deze begeleiding. Het merendeel van de makelaars was 'zeer tevreden' tot 'tevreden'. 32,1 % was 'noch tevreden, noch ontevreden' en slechts 13,2 % was 'ontevreden' tot 'zeer ontevreden'.

Figuur 17: Mate van tevredenheid over begeleidingsinstellingen



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Bij het koppelen van deze mate van tevredenheid aan de instelling waar beroep op is gedaan (zie bijlage 2) komt tot uiting dat de starter in 9,1 % 'zeer ontevreden' is over de kamer van koophandel (VOKA). Over de vakverenigingen, de kamer van koophandel en de kruispunt bank is respectievelijk 15,4 %, 9,1 % en 12,5 % 'ontevreden'. Niet enkel dient de promotie omtrent de begeleidingsinstellingen verhoogd te worden, maar ook de service, vooral van de overheidsinstelling, kan nog verbeterd worden.

2.5 Informatie omtrent het kantoor zelf

In het laatste onderdeel van de bespreking van de enquête wordt het kantoor zelf onder de loep genomen. Niet alleen de doelstellingen van het kantoor worden besproken, maar ook het handelsgebied en de bezigheden. Verder horen het personeel en de mogelijke problemen van de oprichting van het kantoor tot het bestek van dit onderdeel.

Doelstellingen kantoor

Het belang dat de makelaar hecht aan bepaalde doelstellingen voor zijn vastgoedkantoor wordt onderzocht in dit onderzoeksonderdeel. De resultaten zijn weergegeven in onderstaande tabel 19.

Twee elementen waar zeer veel belang aan wordt gehecht zijn 'kwaliteit dienstverlening verbeteren' en 'imago verbeteren'. Hoe beter het imago en de reputatie van de vastgoedmakelaar, hoe eerder potentiële klanten geneigd zijn om beroep te doen op deze makelaar. Hetzelfde geldt voor investeerders die in een vastgoedkantoor willen investeren⁷¹. Creativiteit en vernieuwing is voor 45,6 % van de eigenaars van een startende kantoor zeer belangrijk. Aan winst, groei en financiële onafhankelijkheid van het bedrijf wordt 'veel belang' aan gehecht. De

⁷¹ Fombrun C. & Van Riel C. (2004), 'Hoe succesvolle ondernemingen bouwen aan sterke reputaties', Pearson Education Benelux, p 9

doelstellingen waar ‘zeer veel belang’ aan gehecht wordt staan in voor de verhoging van de winst en de groei, dus onrechtstreeks ook voor de financiële onafhankelijkheid van het kantoor. Opmerkelijk is dat aan ‘overleven’ 13,2 % weinig tot helemaal geen belang wordt gehecht. Een verklaring hiervoor is dat makelaars er onrechtstreeks van uit gaan dat dankzij winst, groei en financiële onafhankelijkheid hun voortbestaan wordt gegarandeerd.

Tabel 19: Mate van belang aan doelstellingen voor het kantoor

	Basis	Zeer veel belang	Veel belang	Neutraal	Weinig belang	Helemaal geen belang
Basis	706	280 39,70%	297 42,10%	109 15,40%	15 2,10%	280 39,70%
Winst	80	20 25,00%	44 55,00%	16 20,00%	- -	280 39,70%
Groei	80	29 36,30%	38 47,50%	13 16,30%	- -	280 39,70%
Overleven	76	19 25,00%	24 31,60%	23 30,30%	5 6,60%	280 39,70%
Kwaliteit dienstverlening verbeteren	79	42 53,20%	33 41,80%	4 5,10%	- -	280 39,70%
Imago verbeteren	78	42 53,80%	33 42,30%	3 3,80%	- -	280 39,70%
Financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen	79	31 39,20%	36 45,60%	10 12,70%	2 2,50%	280 39,70%
Flexibiliteit	76	31 40,80%	29 38,20%	15 19,70%	1 1,30%	280 39,70%
Creativiteit en vernieuwing	79	36 45,60%	32 40,50%	9 11,40%	2 2,50%	280 39,70%
Marktaandeel verhogen	79	30 38,00%	28 35,40%	16 20,30%	5 6,30%	280 39,70%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

De doelstelling ‘marktaandeel verhogen’ wordt door 38 % van de makelaars gepercipieerd als een ‘zeer belangrijk’ en door 35,4 % als ‘belangrijk’. Net zoals de voornoemde doelstellingen hangt het marktaandeel samen met winst, groei en financiële onafhankelijkheid. Deze laatste drie kunnen als kernelementen gezien worden aangezien zij de belangrijkste doelstellingen vormen voor het startende makelaarskantoor.

Bedrijfsbeleid

Om het standpunt van de gemiddelde makelaar ten opzichte van bedrijfsbeleid te kennen werd gevraagd om een aantal aspecten te beoordelen op een vijfpunten schaal, gaande van 'zeer veel belang' tot 'helemaal geen belang'. Elke beoordeling werd door ongeveer 76 makelaars gedaan. Dit betekent dat ongeveer vijf personen geen antwoord gaven. Puntenscalen zoals deze scoren in dit onderzoek over het algemeen een mindere responsgraad.

In onderstaande tabel wordt, net zoals in het onderdeel 'doelstellingen kantoor' is bevonden, weergegeven dat er 'zeer veel belang' gehecht wordt aan 'advies- en dienstverlening'. 51,3 % vindt dit 'zeer belangrijk' en 36,8 % vindt dit 'belangrijk'.

Het aspect 'verkoopbeleid' speelt voor de makelaar ook een 'zeer belangrijke' tot 'belangrijke rol'. Dit is te verklaren door het feit dat 98,8 % van de startende kantoren activiteiten uitoefent in verband met bemiddeling aankoop/verkoop (zie infra). De tegenhanger van verkoopbeleid, namelijk aankoopbeleid speelt eerder een 'belangrijke' rol. Een reden hiervoor is dat de vastgoedmakelaar zelden een goed aankoopt om door te verkopen. De makelaar heeft immers een rol als tussenpersoon en moet de belangen van twee partijen behartigen. Dit kan hij niet indien hij zelf de aankoper is. Een vastgoedhandelaar houdt zich eerder bezig met de verkoop en verhuur van onroerend goed.

Mede dankzij de massale opkomst van het internet door het gebruik van email, eigen webpagina's en sites met zoekertjes voor onroerend goed, wordt door 58,4 % 'veel belang' gehecht aan 'informatica'. Eveneens andere bedrijfsfuncties zoals het behandelen van dossiers en de boekhouding worden vereenvoudigd door de informatisering. Opvallend is dat geen enkele respondent weergaf dat hij er 'weinig of helemaal geen belang' aan hecht, hetgeen er op wijst dat deze factor onmisbaar is voor het bedrijfsbeleid.

Tabel 20: Mate van belang aan aspecten in verband met bedrijfsbeleid

	Basis	Zeer veel belang	Veel belang	Neutraal	Weinig belang	Helemaal geen belang
	844	250	382	176	15	6
Basis		29,60%	45,30%	20,90%	3,60%	0,70%
Burgerlijke en handelswetgeving	76	28	32	15	30	-
		36,80%	42,10%	19,70%	1,30%	-
Sociale wetgeving	76	10	29	29	1	1
		13,20%	38,20%	38,20%	9,20%	1,30%
Boekhouding	78	17	36	21	7	280
		21,80%	46,20%	26,90%	5,10%	-
Fiscaliteit	78	21	36	18	4	-
		26,90%	46,20%	23,10%	3,80%	-
Kostenanalyse	75	22	36	16	3	-
		29,30%	48,00%	21,30%	1,30%	-
Financieel beleid	78	24	43	10	1	-
		30,80%	55,10%	12,80%	1,30%	-
Aankoopbeleid	77	24	34	14	1	1
		31,20%	44,20%	18,20%	5,20%	1,30%
Verkoopbeleid	77	36	32	8	1	-
		46,80%	41,60%	10,40%	1,30%	-
Personeelsbeleid	76	15	31	20	6	4
		19,70%	40,80%	26,30%	7,90%	5,30%
Advies- en dienstverlening	76	39	28	7	2	-
		51,30%	36,80%	9,20%	2,60%	-
Informatica	77	14	45	18	-	-
		18,20%	58,40%	23,40%	-	-

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Het belang van de 'burgerlijke en handelswetgeving' primeert op de 'sociale wetgeving' volgens de respondenten. Het mindere belang aan het sociale aspect is terug te vinden in het 'personeelsbeleid'. 26,3 % staat hier neutraal tegenover en 12,9 % hecht er 'weinig' tot 'helemaal geen belang' aan. Verwacht werd dat dit percentage lager was aangezien het personeel instaat voor een deel van de bedrijfsvoering. Het personeel kan gezien worden als naamkaartje van het makelaarskantoor. 40,8 % bevestigt dit laatste en hecht 'veel belang' aan dit beleidsonderdeel.

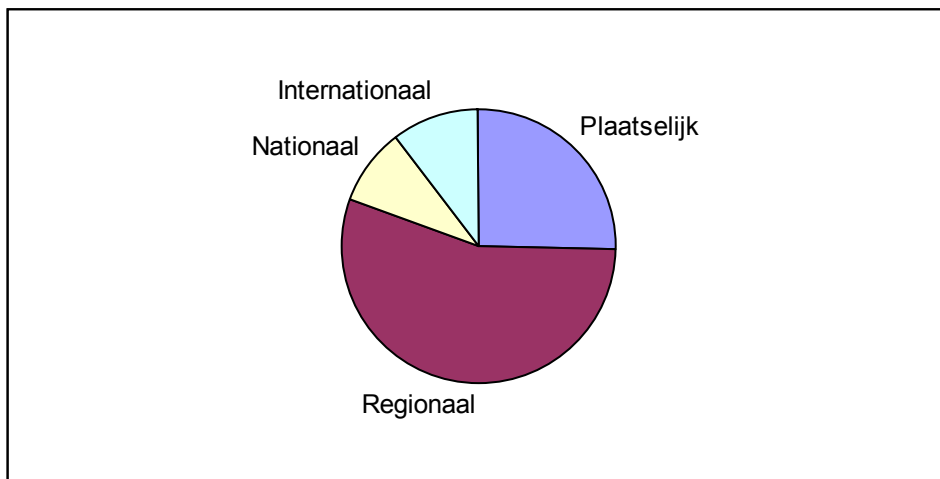
De verdeling van de mate van belang aan de aspecten 'boekhouding', 'fiscaliteit', 'kostenanalyse' en 'financieel beleid' is ongeveer evenredig. De meerderheid hecht

er 'veel belang' aan, ongeveer 20 % minder hecht er 'zeer veel belang' aan terwijl 1 tot 5 % er 'neutraal' tegenover staat.

Keuze markt

Bij de uitbating van een vastgoedkantoor dient er een keuze gemaakt te worden omtrent het handelsgebied. Het heeft immers implicaties als een kantoor plaatselijk, regionaal, nationaal of internationaal handelt. De visuele weergave in figuur, voor precieze gegevens zie bijlage 2, geeft duidelijk weer dat de meeste startende immobiliënkantoren de 'regionale' markt verzorgen. De plaatselijke markt kan verzadigd of te klein zijn voor een voltijdse bezigheid. De meeste makelaars zullen enkele plaatselijke markten koppelen tot een regionale markt. Een nationale markt is zeer moeilijk te bevredigen aangezien het een relatief grote oppervlakte omvat. Dit is echter wel mogelijk indien de vastgoedmakelaar zijn bedrijvigheid via meerdere kantoren en/of personeelsleden laat plaats vinden.

Figuur 18: Aantal starters per markt



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

De internationale markt wordt in de steekproef door één persoon meer bewerkt dan de nationale markt. Vaak spitst men zich toe op enkele projecten in het buitenland waarmee men de bedrijvigheid op het thuisfront kan combineren.

Uit de grafiek kan besloten worden dat de startende makelaars in Vlaanderen vooral op de regionale markt actief zijn.

Activiteiten

De activiteiten van een makelaar zijn uitgebreid besproken in het theoretische deel van het onderzoek. 81 respondent-makelaars vulden de vraag in die een procentuele verdeling van de activiteiten van een startende vastgoedmakelaar beoogde te maken.

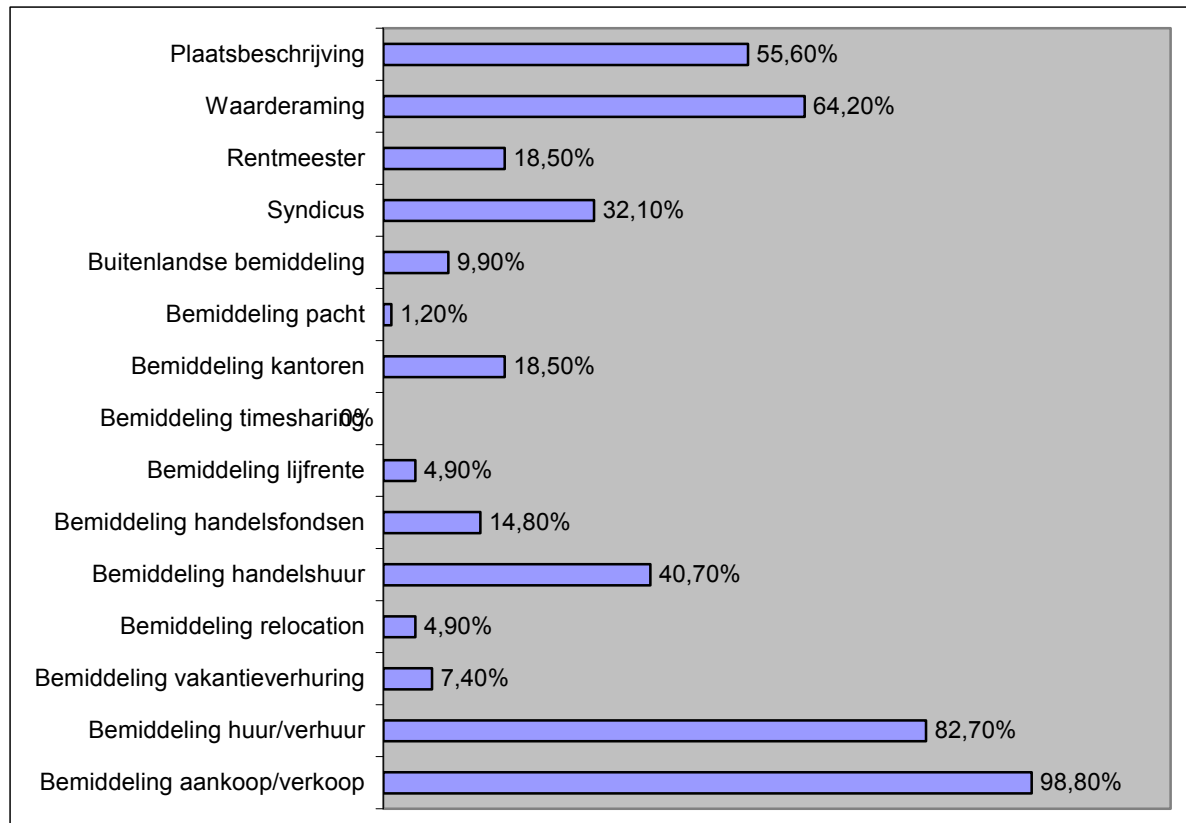
Zoals reeds vermeld houdt 98,8 % van de makelaars zich bezig met de bemiddeling bij aankoop/verkoop. De makelaar gaat op zoek naar een geschikte wederpartij voor de contractant. Te verwachten was dat ongeveer evenveel van de ondervraagde makelaars zou bemiddelen bij de huur/verhuur. Dit is echter niet het geval, het percentage ligt 16 % lager. Hieruit blijkt dat de allerbelangrijkste functie van de makelaar toch de bemiddelingsfunctie is bij aankoop/verkoop.

Twee functies die samenhangen met de bemiddeling bij de verkoop- en verhuurfunctie is waardering en plaatsbeschrijving.

De activiteit die het vijfde meest wordt uitgevoerd is de bemiddeling bij handelshuur. Daarop volgend, met 32,1 %, is het 'syndicus-zijn'. De makelaar als syndicus zorgt voor het beheer en behoud van een gebouw in mede-eigendom.

'Bemiddeling kantoren' en 'rentmeester' hebben een gedeelde zevende plaats met beide 18,5 % van de makelaars. Grote kantoren worden vaak verhuurd/verkocht door gespecialiseerde vastgoedkantoren en deze houden zich dan minder bezig met het onroerend goed van particulieren. De rentmeester treedt in de plaats van de eigenaar(s) of vennootschap voor het beheer van de vastgoedportefeuille.

Figuur 19: Activiteiten vastgoedmakelaar



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

De overige activiteiten, buiten 'bemiddeling handelsfondsen' met 14,8 % vallen allemaal onder de 10 % grens. Deze activiteiten worden in mindere mate uitgevoerd door de globale startende makelaar in Vlaanderen. De vakantieverbod zal voornamelijk in het westen van het Vlaamse landsgedeelte plaatsvinden en de bemiddeling bij pacht in de landbouwstreken. De buitenlandse bemiddeling, 9,9 % ligt iets lager dan het percentage dat in vraag zesentwintig 12,7 % was. Dit kan te wijten zijn aan het feit dat er enkele respondenten meer of minder waren bij het beantwoorden van de vraag.

Investerings

59,5 % van de startende makelaars heeft investeringen in het vooruitzicht. Hiervan wilt 44,3 % investeren in het uitbouwen van de bestaande activiteiten en 15,2 % in

nieuwe activiteiten. De overige 40,5 % heeft geen investeringen in het vooruitzicht.
(gedetailleerde gegevens zie bijlage 2)

Bij het vergelijken met de begininvestering uit vraag zestien wordt onderstaande tabel bekomen:

Tabel 21: Startkapitaal versus investeringen

		Heeft u investeringen in het vooruitzicht?		
		ja, voor de uitbouw van bestaande activiteiten	Ja, voor nieuwe activiteiten	Neen
Basis	79	35 44,30%	12 15,20%	32 40,50%
Hoeveel kapitaal had U nodig om uw eigen zaak te starten?				
< € 25.000	37	19 51,40%	2 5,40%	16 43,20%
€ 25.000 - € 37.000	16	5 31,30%	5 31,30%	6 37,50%
€ 37.000 - € 50.000	11	4 36,40%	2 18,20%	5 45,50%
> € 50.000	15	7 46,70%	3 20,00%	5 33,30%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Er werd verwacht dat de makelaars die een kleiner startkapitaal nodig hadden nu investeringen in het vooruitzicht zouden hebben. Dit was echter een foutieve verwachting aangezien de groep met het hoogste beginkapitaal heeft ook de meeste investeringsvooruitzichten, namelijk 66,7 %. De categorie met het kleiner startkapitaal kan de verwachte extra investeringen ook reeds hebben uitgevoerd. De laatste categorie wordt vervolgens opgevolgd door de tweede groep, vervolgens de eerste groep en om te eindigen de derde categorie. Er kan geen systematiek in gevonden worden in de geplande investeringen.

Aantal personeelsleden

Bij de vraag naar het aantal personeelsleden werd een onderscheid gemaakt tussen het aantal bij de oprichting en het aantal bij de huidige toestand.

Tabel 22: Aantal werknemers

Aantal werknemers	Bij de oprichting	Momenteel
0	59 72,83%	33 40,74%
1 - 2	21 25,93%	26 32,10%
3 - 5	1 1,23	15 18,51%
6 - 10	- -	6 7,41%
>10	- -	1 1,23%

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

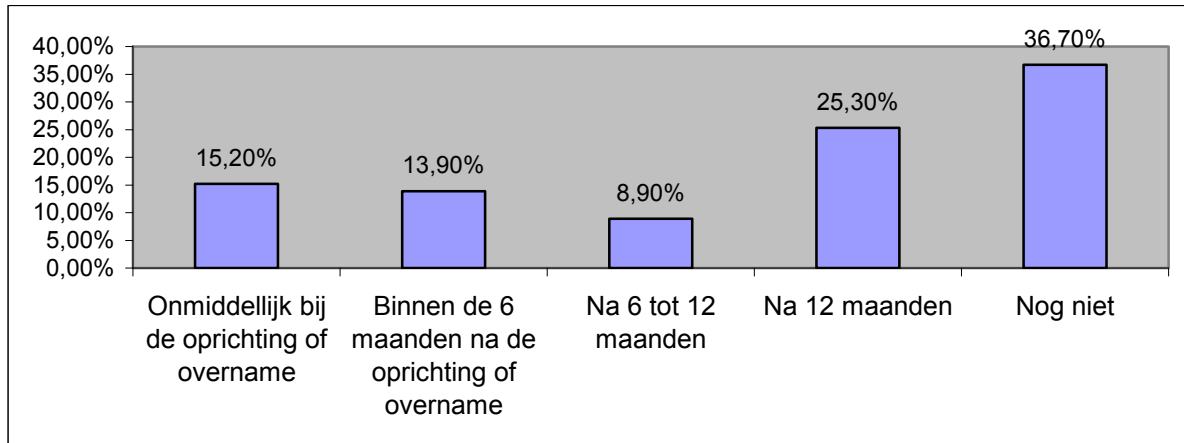
De globale makelaar heeft, volgens tabel 22, bij de oprichting van het eigen kantoor geen werknemer in dienst. 23,5 % heeft één werknemer en slechts 2,5 % heeft twee werknemers in dienst. In de huidige situatie heeft de makelaar van het recent opgericht kantoor in 40 % van de gevallen nog steeds geen personeelslid. 32,1 % runt zijn kantoor met één tot twee werknemers terwijl 18,5 % drie tot vijf werknemers te werk stelt. Een kleine 10 % heeft meer dan zes werknemers in zijn team.

Gesteld kan worden dat de meeste makelaars het vastgoedkantoor beginnen zonder personeel en dat na een aantal jaren het merendeel maximaal twee personeelsleden in dienst heeft.

Het verschil tussen aantal personeelsleden bij de oprichting en huidige aantal kan verklaard worden door ontslagen of door aangeworven werknemers. Slechts één respondent dient het momenteel met minder personeelsleden te stellen dan bij de oprichting. De tijdsduur die vooraf ging aan het aannemen van een nieuw

personeelslid, indien deze aanwerving reeds gebeurd is, wordt in de volgende alinea besproken.

Figuur 20: Periode wanneer de eerste werknemer wordt aangenomen



Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Meer dan één derde van de startende immobiliënkantoren heeft nog geen werknemer aangeworven. Een te hoge loonsdruk, een te klein kantoor, te weinig cliënteel of geen behoefte aan een extra werkracht kunnen oorzaken hiervan zijn.

15,2 % van de vastgoedmakelaars beschikte bij de oprichting of overname van het kantoor reeds over één of meerdere werknemers. Dit percentage ligt iets lager dan in tabel 23 weergegeven is. Binnen zes maanden volgend op de oprichting namen 11 van de 79 makelaars hun eerste personeelslid aan. Bij de overige makelaars werd deze na zes maanden aangenomen.

Specifieke moeilijkheden

De mate waarin moeilijkheden en/of remmingen voorkwamen tijdens de eerste jaren van het immobiliënkantoor werd in de laatste vraag bestudeerd. De resultaten zijn vervat in tabel 23.

Tabel 23: Moeilijkheden tijdens de eerste jaren van het immobiliënkantoor

	Basis	Niet zwaar	Matig zwaar	Ze er zwaar
Basis	1430	871	437	122
		0,609	0,306	0,085
Te laag startkapitaal	79	48	25	6
		0,608	0,316	0,076
Vestigingsproblemen	78	61	15	2
		0,782	0,192	0,026
Te snel in eigen gebouw geïnvesteed	72	59	13	-
		0,819	0,181	-
Te impulsief gestart	78	66	10	2
		0,846	0,128	0,026
Overheidstegemoetkomingen	68	57	9	2
		0,838	0,132	0,029
Het waar moeten maken bij de klant	78	28	35	15
		0,359	0,449	0,192
Gebrek aan ervaring	77	48	25	4
		0,623	0,325	0,052
Werk moeilijk te combineren met familiale toestand	77	49	23	5
		0,636	0,299	0,065
Tekort aan financiële middelen	78	42	32	4
		0,538	0,41	0,051
Fiscale druk	76	37	32	7
		0,487	0,421	0,092
Schrik en onzekerheid van niet slagen	76	34	34	8
		0,447	0,447	0,105
De lange duur vooraleer men klanten heeft	77	30	41	6
		0,39	0,532	0,078
Veel uren moeten werken	77	43	29	5
		0,558	0,377	0,065
Zware loonkost	75	30	26	19
		0,4	0,347	0,253
Problemen met personeel	70	48	15	7
		0,686	0,214	0,1
Problemen met vergunningen	71	56	10	5
		0,789	0,141	0,07
Problemen met slechte betalers	74	52	17	5
		0,703	0,23	0,068
Te veel onvoorziene kosten	75	42	24	9
		0,56	0,32	0,12
Grote verantwoordelijkheid	74	41	22	11
		0,554	0,297	0,149

Bron: Eigen onderzoek op basis van SNAP

Uit de resultaten kunnen slechts enkele specifieke moeilijkheden afgeleid worden. Dit kan mede te verklaren zijn door het feit dat gefailleerde makelaars niet ondervraagd werden. Deze laatstgenoemde categorie heeft de moeilijkheden niet kunnen overwinnen en werd gevelde door externe of interne problemen.

Een moeilijkheid die in 25,3 % van de gevallen als 'zeer zwaar' gepercipieerd werd, is de zware Belgische loonkost. Dit is echter een externe factor waar de makelaar zelf geen oplossing voor kan bieden. Het kan wel zorgen voor een belemmering bij het aannemen van een extra werkkraft. Het feit dat 40 % van de starters (zie onderdeel 'aantal personeelsleden') nog geen personeelslid aannamen kan hieraan te wijten zijn.

Een volgende probleem dat werd erkend door 19,2 % als 'zeer zwaar' en door 44,9 % als 'zwaar', is 'het waar moeten maken bij klanten'. Faalangst vormt een mogelijk hindernis bij het opstarten en het doen slagen van een eigen immobiliënkantoor. Deze faalangst kan ook een positief punt zijn: indien faalangst volledig ontbreekt zullen de makelaars te impulsief beginnen aan het opstarten van een nieuw kantoor. Een impulsieve start werd niet als een zwaar probleem gecategoriseerd. Bij 'doelstellingen kantoor' werden 'kwaliteit dienstverlening verbeteren' en 'imago verbeteren' ook aangegeven als zeer belangrijk. Het verhogen van deze twee aspecten zal het gepercipieerde beeld van de potentiële klanten verbeteren, hetgeen leidt tot meer klandizie en 'het waar maken bij klanten'.

De lange duur vooraleer het pas opgericht kantoor de nodige klandizie heeft, baart 53,2 % van de makelaars 'matig zware' zorgen. Het kantoor is immers afhankelijk van klanten.

De overige aangehaalde moeilijkheden en remmingen werden globaal gezien als 'niet zwaar'. Één opmerkelijk feit is wel dat men, wel in mindere mate, problemen heeft met het personeel. Dit kan te wijten zijn, zoals in vraag vijftwintig werd

aangehaald, aan de mindere interesse die getoond wordt aangaande personeelsbeleid.

Het kon leerzaam zijn geweest om eveneens een open vraag te stellen in verband met voorkomende moeilijkheden, problemen of remmingen. Op die manier konden andere elementen aan het licht gebracht worden waar tijdens het opmaken van de vragenlijst niet aan gedacht was.

3 *Multivariate analyses*

De multivariate analyses worden gebruikt om een typologie van de makelaars van startende immobiliënkantoren te bekomen. Eerst komt de factoranalyse aan bod, waarna de clusteranalyse zal worden behandeld. De factoranalyse wordt vaak in tandem gebruikt met de clusteranalyse. Eerst worden de gegevens gereduceerd waarna deze in groepen met min of meer dezelfde kenmerken worden ingedeeld.

3.1 Factoranalyse

3.1.1 Beschrijving analyse

Factoranalyse is een algemene techniek om data te reduceren en/of samen te vatten⁷². Deze reductietechniek wenst slechts een minimum aan informatie te verliezen. Het doel is bondigheid winnen en op deze manier onderliggende dimensies te vinden.

Volgens Malhotra en Birks wordt de factoranalyse gebruikt om:

- onderliggende dimensies te identificeren die de correlatie tussen een set van variabelen verklaart;
- de mogelijkheid te bieden om een nieuwe, kleinere set van niet gecorreleerde variabelen te gebruiken in plaats van de oorspronkelijke, gecorreleerde variabelen;
- gebruik te maken van een kleinere set van variabelen, zonder verlies aan informatie, in andere multivariate analyses.

De factoren uit de analyse worden verklaard door de variabelen met hoge, in absolute waarde, ladingen. Dit zijn de variabelen die hoog gecorreleerd zijn met de factor. Na het bekomen van de ladingen worden de factoren individueel verklaard.

⁷² Malhotra N.K. & Birks D.F., 'Marketing research', 2de editie, Pearson Education Limited, 2006, p 572

De factoren met hoge ladingen dienen op één of enkele factoren geplaatst te worden.

Malhotra en Birks⁷³ beschrijven enkele hoofdstappen in de factoranalyse:

- het construeren van een correlatiematrix;
- de methode van de analyse bepalen en het aantal factoren bepalen;
- de factoren roteren om een eenvoudigere interpretatie te bekomen
- factorscores berekenen en deze interpreteren

3.1.2 Uitvoering

De factoranalyse kan worden uitgevoerd op vragen met een waardeschaal. Deze vragen waar een dergelijke analyse op verricht kunnen worden hebben betrekking op startmotieven, doelstellingen van het kantoor, bedrijfsbeleid en problemen tijdens de eerste jaren van de onderneming. Voor zowel de factor- als de clusteranalyse worden de *startmotieven* van de makelaar van het beginnend kantoor geanalyseerd.

In een correlatiematrix staan alle onderlinge correlaties tussen de items van de schaal weergegeven. Indien hoge correlaties worden gevonden voor sommige paren van variabelen is het eenvoudiger om bepaalde items correct te kunnen samenvoegen tot één factor.

De correlatiematrix (bijlage 3) geeft weer dat vier items met geen enkele andere variabele een voldoende hoge correlatie, norm 0,3, hebben. Deze vier variabelen zijn:

- ontevreden over vorige werkgever;
- vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn;
- om werk te hebben, zonder meer;
- sociaal aanzien.

⁷³ Malhotra N.K. & Birks D.F. (2006), 'Marketing research', 2de editie, Pearson Education Limited, p 575 e.v.

Voor de startmotieven zijn er wel degelijk variabelen die een significante correlatie vertonen, doch in het algemeen zijn er weinig hoge correlaties.

Tabel 24: KMO en Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,691
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	202,942
	df	66
	Sig.	,000

Bron: Eigen onderzoek op basis van SPSS

De test van Bartlett gaat na of de correlatiematrix significant afwijkt van de eenheidsmatrix. Dit is hier, zoals meestal uit deze test blijkt, het geval. De KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) maatstaf geeft weer dat de norm van 0,5 behaald wordt. De gegevens zijn dus uitermate geschikt voor het verrichten van de factoranalyse.

De oorspronkelijke methode uit tabel 25 is op zoek naar een 100 % verklaring, vandaar dat initieel de communaliteit, hetgeen de variantie verklaard, op 100 % wordt geplaatst. Na afleiding van de factoren geeft de tabel 'extraction' weer dat de factoranalyse niet is geslaagd voor een aantal factoren. Voor deze variabelen wordt immers minder dan 70 % van de variantie verklaard.

De keuze van het aantal factoren, factoren zijn groepen met gelijksoortige motieven, kan worden afgeleid uit bijlage 4. Het aantal factoren kan gelijkgesteld worden aan vier. Deze vier zijn in staat om meer te verklaren dan de variantie in één veranderlijke. Vanaf de vijfde factor heeft het verder afleiden van factoren weinig betekenis.

Tabel 25: Communaliteiten

	Initial	Extraction
Behoefte aan vrijheid	1,000	,661
Niet graag werken in dienstverband	1,000	,766
Graag zelfstandige willen zijn	1,000	,685
Eigen werk kunnen leveren	1,000	,743
Ontevreden over vorige werkgever	1,000	,421
Goede diensten leveren	1,000	,709
Iets willen realiseren	1,000	,711
Financiële verdiensten	1,000	,595
Familietradities in stand houden	1,000	,616
Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn	1,000	,387
Om werk te hebben, zonder meer	1,000	,573
Sociaal aanzien	1,000	,651

Bron: Eigen onderzoek op basis van SPSS

Onderstaande tabel van de 'Rotated component matrix' is belangrijk voor de interpretatie van de factoroplossing. De rotatie heeft er voor gezorgd dat de factoren vrij goed te interpreteren zijn. Met andere woorden: het is duidelijk met welke variabelen de factoren wel of niet gerelateerd zijn. Er is in twee gevallen, bij 'graag zelfstandig willen zijn' en bij 'sociaal aanzien', wel een mogelijke overlapping. Echter wordt geadviseerd om de vier factoren, componenten, te laten bestaan uit de gearceerde cellen.

Tabel 26: Rotated Component Matrix

	Factoren			
	1	2	3	4
Goede diensten leveren	,841			
Iets willen realiseren	,834			
Eigen werk kunnen leveren	,768	,390		
Niet graag werken in dienstverband		,855		
Behoeftte aan vrijheid	,252	,772		
Graag zelfstandige willen zijn	,542	,580		,214
Om werk te hebben, zonder meer	-,296		,675	
Ontevreden over vorige werkgever			,615	
Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn			,575	
Familietradities in stand houden				,775
Financiële verdiensten		,232	-,404	,611
Sociaal aanzien			,521	,590

Bron: Eigen onderzoek op basis van SPSS

Eerste factor: motieven van kwaliteit en goed werk te leveren

- goede diensten leveren;
- iets willen realiseren;
- eigen werk kunnen leveren.

Tot deze eerste factor horen motieven van de vastgoedmakelaars die wijzen op het feit dat de makelaar een uitermate goede service wil leveren. Daarenboven wilt deze vastgoedmakelaar graag zelf iets realiseren. Onder 'eigen werk kunnen leveren' kan verstaan worden dat de vastgoedkantoorhouder de dingen op zijn eigen, volgens hem goede, manier wil doen. Dit laatste motief zou ook onder de tweede factor geplaatst kunnen worden. Vanuit dit perspectief heeft deze dan eerder de betekenis van zelfstandig werk kunnen leveren. De motieven van factor één kunnen omschreven worden als dynamische, zelfrealiserende motieven. De makelaar wil

zijn cliënteel zo goed mogelijke diensten leveren en zal het kantoor met hart en ziel leiden.

Opgemerkt kan worden dat de vastgoedmakelaars die belang hechten aan de motieven behorende tot factor één, eerder geen belang hechten aan 'om werk te hebben, zonder meer', hetgeen wijst op de motivatie van de starter.

Tweede factor: motieven van zelfstandige te zijn

- niet graag werken in dienstverband;
- behoefte aan vrijheid;
- graag zelfstandige willen zijn.

De tweede factor staat voor het feit dat de makelaar van het startend vastgoedkantoor nood heeft aan vrijheid en aan het zelfstandige zijn. 'Graag zelfstandige willen zijn' kan ook, wel in mindere mate, geklasseerd worden onder factor één. De classificatie kan echter beter gericht worden op factor twee aangezien de andere elementen er beter mee overeen komen. Hetzelfde geldt voor 'eigen werk kunnen leveren'.

Derde factor: ontevredenheidsmotieven

- om werk te hebben, zonder meer;
- ontevreden over vorige werkgever;
- vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandige te zijn.

De eerste twee motieven van de derde factor wijzen erop dat de makelaar die belang hecht aan deze motieven, ontevreden was met de vorige situatie. De oorzaak hiervan kan zijn dat de makelaar geen werk had of dat deze onenigheden had met de vorige werkgever. Eveneens kan de makelaar ontevreden zijn geweest over zijn vorige statuut. De makelaar kon mogelijk geen zelfstandige worden door het feit dat hij niet over de mogelijk kennis en/of de nodige financiële middelen beschikte om

zelfstandige te worden. Gesteld kan worden dat deze starters minder gemotiveerd of geëngageerd zijn.

De motieven van deze factor zijn negatief gecorreleerd met 'financiële verdiensten'. Hiermee wordt bedoeld dat een makelaar die belang hecht aan de motieven van factor drie, mindere interesse heeft in de financiële verdiensten.

Vierde factor: sociale en financiële motieven

- familietradities in stand houden;
- financiële verdiensten;
- sociaal aanzien.

De laatste factor bestaat enerzijds uit 'familietradities in stand houden' en 'sociaal aanzien', de sociale motieven, en anderzijds uit 'financiële verdiensten', het financiële motief. De correlatie voor de drie motieven zijn positief. Dat wil zeggen dat een makelaar die één van deze motieven belangrijk acht, eveneens belang hecht aan de overige twee motieven.

3.2 Clusteranalyse

3.2.1 Beschrijving analyse

Het doel van de clusteranalyse is de makelaars van de startende kantoren indelen in zo homogeen mogelijke groepen. De kenmerken van de personen dienen zo homogeen mogelijk te zijn binnen de cluster of groep, terwijl het verschil tussen de groepen zo groot mogelijk dient te zijn⁷⁴. Het verschil met de factoranalyse is dat we nu respondenten in groepen gaan indelen in plaats van variabelen samen te nemen.

⁷⁴ Malhotra N.K. & Birks D.F. (2006), 'Marketing research', 2de editie, Pearson Education Limited, p 596 e.v.

In een marketingafdeling wordt de clusteranalyse vaak gebruikt voor een aantal doelgroepen te onderscheiden. Op deze manier kan de marketeer een specifieke marketingcampagne naar een specifieke doelgroep richten. Het verschil tussen de segmenten moet groot genoeg zijn aangezien de aparte campagnes anders weinig tot geen nut hebben.

Malhotra en Birks⁷⁵ beschrijven enkele hoofdstappen in de factoranalyse

- een meting met betrekking tot de gelijkenissen of verschillen
- kiezen van een clusterprocedure en het aantal clusters
- interpreteren en profileren van de clusters

Voor de clusteranalyse wordt dezelfde vraag als bij de factoranalyse, in verband met de oprichtingsmotieven van het kantoor, gebruikt. De antwoorden worden voorzien van een puntenschaal zodat voor elk startend immobiliënkantoor een gemiddelde berekend kan worden naargelang de antwoorden die gegeven werden.

De clusterprocedure die gekozen wordt is de hiërarchische clustering. Deze methode rangschikt de respondenten op basis van het gemiddelde in dalende volgorde. Het kenmerk van de hiërarchische clustering is dat de toewijzing tot een cluster permanent is. Eens dat de cluster is samengevoegd kan deze niet meer worden aangepast. Voor de procedure wordt de methode van Ward gekozen. Deze 'Ward linkage rule' is een hiërarchische clusteringmethode waarbij de variatie binnen de groepen wordt geminimaliseerd. Op deze manier worden relatief homogene clusters bekomen. Het software programma SPSS beslist welke respondenten tot welke cluster behoren.

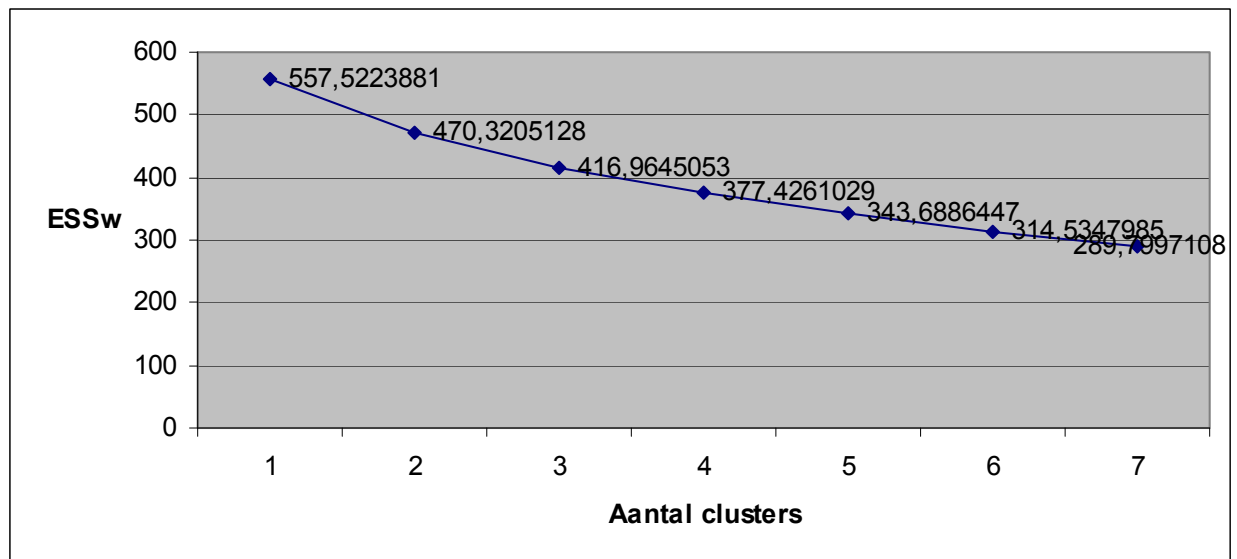
3.2.2 Uitvoering

Een eerste probleem dat dient opgelost te worden bij het uitvoeren van de clusteranalyse is de keuze van het aantal clusters. Dit is echter geen eenvoudig

⁷⁵ Malhotra N.K. & Birks D.F. (2006), 'Marketing research', 2de editie, Pearson Education Limited, p 599 e.v.

probleem en er bestaat geen eensluidend antwoord. Een belangrijk criteria wordt aangereikt bij de gekozen Ward methode: de ESSwithin, hetgeen de variatie binnen de clusters onderzoekt. De visualisatie van de ESSwithin wordt weergegeven in onderstaande figuur 21.

Figuur 21: Ward linkage - evolutie ESSwithin



Bron: Eigen onderzoek op basis van vragenlijst – SPSS - Excel

Uit de scree plot van de ESSwithin kan afgeleid worden dat er een serieuze daling in ESSwithin bij het creëren van twee clusters. De volgende stappen in het clusteringproces leiden nog tot een daling van de ESSwithin, maar de daling wordt beduidend kleiner. Drie, vier of vijf cluster zou eventueel ook overwogen kunnen worden, maar vanaf de zesde cluster is de daling echter té klein. Aangezien we bij de clustering van de oprichtingsmotieven slechts over een beperkt aantal variabelen beschikken, wordt het aantal clusters mede bepaald door de interpreteerbaarheid en de profilering naar de kenmerken. Het aantal gekozen clusters is twee.

Voor de clusters te kunnen interpreteren is het noodzakelijk deze een betekenis te geven door het beschrijven van de variabelen die werden gebruikt om te clusteren. Zoals reeds eerder gezegd is het noodzakelijk de centroïdes, of de rekenkundige gemiddelden, per cluster te berekenen.

Om de verschillen tussen de berekende gemiddelden te testen wordt in dit geval, door het gering aantal clusters, gebruik gemaakt van een t-test (zie bijlage 5).

De test geeft weer dat vijf motieven niet significant zijn op een significantieniveau van 1 %. Deze motieven zijn dus niet verantwoordelijk voor het bepalen van de verschillen van de clusters. Voor de bespreking van de clusters worden de niet-significante motieven daarom niet aangewend voor het verschil tussen beide groepen. De motieven die wel een rol spelen bij het verklaren van de differentie zijn:

- behoefte aan vrijheid;
- niet graag werken in dienstverband;
- graag zelfstandige willen zijn;
- eigen werk kunnen leveren;
- goede diensten leveren;
- iets willen realiseren;
- om werk te hebben, zonder meer.

Bij het elimineren van de niet-significante motieven wordt de tabel Ward centroides aangepast aan significante motieven.

De eerste cluster bestaat slechts uit dertien van de zevenenzestig vastgoedmakelaars die de vraag in verband met startmotieven hebben ingevuld. Beide clusters hechten veel belang aan 'goede diensten leveren' en 'iets willen realiseren'. De mate van belang is voor de eerste cluster echter wel minder dan voor de tweede.

De tweede cluster van vierenvijftig makelaars wordt grotendeels gekenmerkt door de motieven in verband met het zelfstandige zijn en goede diensten leveren. Voor deze makelaars is het belangrijk kwalitatief werk te leveren waarmee iets bereikt kan worden. De cluster wordt gekenmerkt door het feit dat de makelaars behorende tot deze groep graag op eigen benen werk verricht en dat het geleverde werk en de

geleverde dienst van zeer hoge kwaliteit dient te zijn. Twee kernwoorden waarmee de cluster omschreven kan worden zijn motivatie en zelfstandigheid. Het is echter opvallend dat 'niet graag werken in dienstverband' niet als zeer belangrijk wordt gepercipieerd.

Beide clusters hechten weinig belang aan het startmotief 'om werk te hebben, zonder meer'. De startende vastgoedmakelaar is, zeker in cluster twee, gekenmerkt door motivatie en doorzettingsvermogen.

Niet gebruikte variabelen in het clusterproces

Het is eveneens mogelijk de clusteroplossing te beschrijven aan de hand van variabelen die niet werden gebruikt in het clusterproces. In marktsegmentatieonderzoek kunnen profielen worden opgesteld aan de hand van demografische gegevens zoals leeftijd, inkomen, opleiding, woonplaats en geslacht, maar ook aan de hand van geografische, psychografische en gedragsmatige elementen.

In dit onderzoek wordt gekozen voor de volgende aanvullende factoren:

- geslacht;
- leeftijd bij oprichting;
- type diploma – scholingsgraad;
- functie voor de start van het eigen kantoor.

Geslacht

De χ^2 –toets geeft weer dat er geen significant verband bestaat tussen de gevonden clusters en het geslacht. Opvallend is echter wel dat de tweede cluster uit 64,8 % mannelijke makelaars bestaat, hetgeen weergeeft dat 35,2 % van deze cluster vrouwelijk is. Bij de eerste cluster is deze verhouding 84,6 % ten opzichte van

14,4%. Dit wijst toch op een verschil in verhoudingen ten opzichte van geslacht voor beide clusters, ondanks dat dit verschil niet significant is.

Leeftijd bij oprichting

De leeftijd in de eerste cluster is vrij gelijkmatig verdeeld. In de groep van 41 – 45 jaar zit echter geen enkele starter. De overige leeftijdscategorieën worden ongeveer in vijf gelijke delen verdeeld. In de tweede cluster is de vooral de groep van vijftientwintig tot dertig jarigen goed vertegenwoordigd. Zij maken 35,2 % uit van de cluster. Samen met de groep 35 – 40 jaar maken zij meer dan de helft uit van de tweede cluster.

Samengevat kan worden dat de eerste cluster niet bestaat uit een specifieke leeftijdscategorie, terwijl de tweede cluster vooral personen tussen vijftientwintig en dertig jaar, maar ook tussen vijfendertig en veertig jaar bevat.

Type diploma – scholingsgraad

Het diploma van de ondernemeropleiding (Syntra) verleent voor 43,3 % van de respondenten de toegang tot het beroep vastgoedmakelaar. Voor cluster één is dit percentage nog tien hoger, terwijl het voor cluster twee slechts 3 % lager is. Eveneens kenmerkend voor cluster één is een diploma van het hoger, niet universitair onderwijs van het korte type. 92,3 % van de respondenten van cluster één behoren tot de groep van de ondernemersopleiding of het hoger, niet universitair onderwijs van het korte type. De tweede cluster bevat 88,2 % van de makelaars met een universitair diploma, hetgeen 27,8 % uitmaakt van cluster twee.

De conclusie hieruit getrokken is dat makelaars uit cluster één hoofdzakelijk een diploma van de ondernemersopleiding of van het hoger, niet universitair onderwijs van het korte type hebben. Cluster twee bevat zo goed als al de universitair.

Functie voor de start van het eigen kantoor

De correlatietabel tussen de clusters en de functie voor de start van het eigen kantoor geeft weer dat cluster één voornamelijk bestaat uit makelaars die voorheen bediende waren. De overige functies komen ongeveer in dezelfde mate voor. In cluster twee worden twee vroegere functies sterk vertegenwoordigd. Het zijn de functies 'bediende' en 'zelfstandige'. Deze sterk gemotiveerde cluster kan zijn motivatie te danken hebben aan het feit dat de makelaar van het startend kantoor in zijn vorige functie ook reeds makelaar was.

4 Conclusie

De centrale onderzoeksvraag, **‘Wat is het profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen?’**, wordt in dit onderdeel opgelost door conclusies te trekken uit de bespreking van de deelvragen. Eveneens worden enkele aanbevelingen met betrekking tot de sector van de vastgoedmakelaar gegeven.

4.1 Profiel van een startend immobiliënkantoor in Vlaanderen

4.1.1 Demografische en persoonlijke gegevens

De globale startende makelaar is mannelijk en voornamelijk tussen 25 en 30 jaar oud. Opvallend is dat één derde van al de startende immobiliënkantoren wordt opricht door jonge twintigers. De verwachting dat makelaars na hun studie eerst enkele jaren beroepservaring zouden opdoen, gaat niet op.

De opleiding die voor de meeste makelaars van een startend kantoor toegang verleent tot het beroep is de ondernemersopleiding vastgoedmakelaars van de Syntra. Dit is een specifieke vastgoedopleiding en geeft rechtstreeks toegang tot het beroep. Opleidingen uit het hoger, niet universitair onderwijs van het korte type en universitair onderwijs zijn eveneens populair bij de starters.

4.1.2 Aspecten van het vorige werk

Het merendeel van de makelaars die maximaal vijf jaar geleden een eigen kantoor oprichtten hadden voor de start van het eigen kantoor nog nooit een andere functie gehad. De overigen waren voorheen voornamelijk zelfstandige. Dit duidt er op dat deze makelaars waarschijnlijk één of twee jaar werkten bij een vastgoedkantoor om daarna een eigen bureau op te richten.

De makelaars die voorheen ander werk hebben gehad, bevonden zich in de gemiddelde loonscategorie. Deze gemiddelde categorie ligt tussen € 12.500 en € 37.500. De lage inkomenscategorie is weinig vertegenwoordigd, terwijl de allerhoogste categorie voor ongeveer 20 % aanwezig is. Over het vorige inkomen waren de makelaars globaal gezien tevreden.

De reden waarom de makelaar van beroep of functie veranderde verschilde voor de meeste makelaars. Er heerste in het algemeen weinig ontevredenheid over het vorige werk.

4.1.3 Startmotieven

Het belangrijkste startmotief dat aangehaald wordt door de starters is 'iets willen realiseren'. De uitdaging die hier mee samenhangt is zeer belangrijk voor de starter. Hij wil iets uit bouwen voor de toekomst.

Behoeftte aan vrijheid waardoor de makelaar zijn eigen tijd kan indelen en goede diensten kan leveren vormt ook een motief om een eigen kantoor op te richten. Die behoefte aan vrijheid kan gerealiseerd worden door op zelfstandige basis te gaan werken. De vastgoedmakelaar heeft wel degelijk behoefte aan onafhankelijkheid, vrijheid en zelfstandigheid om zijn creativiteit te uiten.

Een goed immobiliënkantoor zorgt voor de nodige winst. Deze financiële verdiensten spelen voor de globale makelaar eveneens een belangrijk startmotief. Er valt relatief veel geld te verdienen op een korte termijn.

Motivatie speelt een belangrijke rol voor de starter. Deze wilt immers niet gewoon een kantoor oprichten om te werken zonder meer. De motivatie gaat veel dieper dan enkel de kost verdienen. De makelaar is sterk geïnteresseerd in de vastgoedsector en is gedreven om professioneel werk te leveren.

De keuze voor de vastgoedsector kan onder andere door de voornoemde interesse geschieden. Deze keuze kan eveneens een gevolg zijn van de vroegere professionele ervaring in de sector of door de kennis van de onroerend goed markt die de makelaar reeds heeft opgebouwd.

De kans op het oprichten van een eigen kantoor is groter indien minstens één van de ouders ooit zelfstandige is geweest. Niet alleen is de kans tot oprichting groter, maar ook de interesse en de kennis ligt hoger dan voor makelaars wiens ouder(s) niet zelfstandige is (zijn) geweest.

4.1.4 Oprichting van het kantoor

De overgrote meerderheid van de startende makelaars richten een volledig nieuw kantoor op. Een opvallend feit is dat als een zaak is overgenomen, één van de ouders van de starter zelfstandige is geweest.

De makelaar die een eigen zaak opricht doet dit voornamelijk op voltijdse basis en zonder vennoot of franchisegever. De vastgoedmakelaar die toch koos voor een vennoot had gemiddeld 1,72 vennoten bij de oprichting.

Het oprichten van een vastgoedkantoor vraagt, volgens de respondenten, een eerder laag, minder dan € 25.000, startkapitaal. Dit is dan ook de reden waarom de starters weinig beroep moeten doen op een financiële instelling bij de oprichting.

Overheidssteun is bij het oprichten van een vastgoedkantoor niet erg relevant. De vestigingsplaats daarentegen is voor de oprichter van het nieuwe kantoor des te belangrijker. Deze wordt voornamelijk gekozen op basis van bereikbaarheid en van communicatiefaciliteiten. Verder speelt de nabijheid van de woonplaats van de makelaar en het imago van de vestigingsplaats een rol.

Bij de oprichting van een vastgoedkantoor wordt vooral op het beroepsinstituut voor vastgoedmakelaars (BIV) beroep gedaan. Op de kruispuntbank wordt in mindere mate beroep gedaan. Verbazend is dat bijna één derde van de starters geen beroep doet op bepaalde instanties voor begeleiding. De makelaars waren het minst tevreden over de informatie bekomen bij de kamer van koophandel (VOKA). Niet enkel dient de promotie omtrent de begeleidingsinstelling verhoogd te worden, maar ook de service, vooral van de overheidsinstellingen, kan nog verbeterd worden.

4.1.5 Informatie omtrent het kantoor zelf

De twee belangrijkste doelstellingen van een recent opgericht vastgoedkantoor zijn de kwaliteit van de dienstverlening optimaliseren en het imago steeds verbeteren. Andere doelstellingen die het kantoor heeft zijn winst maken en groei en financiële onafhankelijkheid creëren.

Het bedrijfsbeleid van de starter staat vooral in het teken van advies- en dienstverlening. Het verkoopbeleid speelt eveneens een belangrijke rol gezien bijna al de startende kantoren activiteiten uitoefenen in verband met bemiddeling aankoop/verkoop. Het laatste element dat het bedrijfsbeleid van de globale startende vastgoedmakelaar bepaalt is informatica. Deze informatisering is een kernbegrip voor de meeste starters.

Het handelsgebied van de starters is voornamelijk de regionale markt. De meeste makelaars zullen enkele plaatselijke markten koppelen tot een regionale markt.

De bemiddeling bij aankoop/verkoop is de belangrijkste taak van de makelaar. De makelaar gaat op zoek naar een geschikte wederpartij voor de contractant. De bemiddeling bij huur/verhuur is de belangrijkste functie volgend op de bemiddeling bij aankoop/verkoop. Twee functies, die met beide soorten bemiddeling samenhangen, waaraan de makelaar veel belang hecht, zijn de waardering en plaatsbeschrijving.

Indien de makelaar investeringen in het vooruitzicht heeft, zijn deze voornamelijk voor het uitbouwen van de bestaande activiteiten. Ongeveer 60 % van de makelaars heeft deze investeringen in het vooruitzicht.

Een gemiddeld kantoor begint zonder personeel. Na een aantal jaren heeft het merendeel van de makelaars maximaal twee personeelsleden in dienst. Meer dan één derde van de startende immobiliënkantoren heeft echter nog geen werknemer aangeworven. Een te hoge loonsdruk, een te klein kantoor, te weinig cliënteel of geen behoefte aan een extra werkkracht kunnen oorzaken hiervan zijn.

Het startend kantoor kan echter ook met moeilijkheden te kampen krijgen tijdens zijn eerste levensjaren. Aangezien echter niet-gefaillieerde makelaars ondervraagd zijn, zijn uit het onderzoek slechts enkele moeilijkheden tot uiting gekomen. De voornaamste moeilijkheid die ervaren wordt door de starters is de zware loonkost. Deze externe factor is niet beïnvloedbaar door de makelaar zelf. Hetgeen de makelaar wel kan beïnvloeden is 'het waar maken' bij klanten. Faalangst vormt voor een groot deel van de makelaars een hindernis bij het opstarten en het doen slagen van het eigen kantoor. De nodige klandizie opbouwen en het verhogen van de kwaliteit van dienstverlening en het imago zijn andere hinderpalen die makelaars tegenkomen. Zoals reeds vermeld is de kwaliteit van de service en het imago erg belangrijk voor de starter.

4.2 Aanbevelingen met betrekking tot de vastgoedsector

Na de conclusie komen enkele aanbevelingen met betrekking tot de vastgoedsector aan bod.

Opvallend is dat 93,8 % van de startende vastgoedmakelaars geen beroep doet op overheidssteun. De steun die werd aangevraagd had voornamelijk betrekking op renovatiewerken en andere, minder relevante aspecten met betrekking tot de

oprichting. De overheid heeft echter een belangrijke taak te vervullen aangezien zij rechtstreeks op een aantal factoren kan inspelen waaronder kapitaal, management en informatie. Door helpend op te treden, kan de overheid het percentage vastgoedkantoren dat uiteindelijk zal slagen, opdrijven.

Een mogelijkheid waarmee de overheid de startende makelaar van dienst kan zijn, is het fungeren als informatiebron. 32,5 % van de starters deed echter geen beroep op een dergelijke instantie. Wel werd er gebruikt gemaakt van de overheid via het beroepsinstituut van vastgoedmakelaars, de Kamer van Koophandel en de Kruispuntbank. Een starter zou de kans op slagen kunnen vergroten door meer informatie in te winnen. Een goede voorbereiding resulteert immers in een hoger slaagpercentage. Niet enkel dient de promotie omtrent de begeleidingsinstellingen verhoogd te worden, maar ook de service kan nog verbeterd worden. De starters gaven aan dat deze vaak te laag is.

De federale overheid kan de starter helpen door de loonkost omlaag te halen. De startende makelaars gaven aan dat het grootste probleem tijdens de eerste jaren na de oprichting de zware loonkost is. De loonkost maakt het moeilijk om werknemers aan te werven, hetgeen de groei van het kantoor kan belemmeren. Het feit dat 40 % van de starters nog geen personeelslid heeft aangenomen kan hieraan te wijten zijn.

Ook lokale overheden en autoriteiten, zowel als andere ondernemingen kunnen meewerken om een klimaat te creëren dat het ondernemerschap stimuleert. De gemiddelde startende makelaar handelt immers regionaal. De regionale instellingen kunnen onder andere een bijdrage leveren, door de startende makelaars de faciliteiten aan te bieden om opgenomen te worden door de lokale gemeenschap. Een andere mogelijkheid is de lokale belasting op het bedrijfsresultaat van de startende immokantoren te beperken.

Lijst van geraadpleegde werken

Boeken

- Bhide A. (2000), 'Vragen die elke ondernemer moet beantwoorden', uit 'Harvard Business Review over ondernemerschap', Schouten en Nelissen
- Burch, J.G. (1986), 'Entrepreneurship', Wiley
- Cooper D.R. & Emory C.W. (1995), 'Business Research Methods', 5de editie, Chicago
- Crijns H. (2001), 'De durf om te ondernemen, nieuwe aspecten van ondernemerschap en goeimanagement', Lannoo/scriptum
- Donckels R. (1999), 'De startersgids, wat je zeker moet weten om ondernemer te worden', Roularta Books
- Donders, L.J. en Schuit, J.W.R. (1995), 'Vastgoedcertificaten: bakstenen van papier', 's-Gravenhage: Delwel
- Fombrun C. & Van Riel C. (2004), 'Hoe succesvolle ondernemingen bouwen aan sterke reputaties', Pearson Education Benelux
- Janssens P. en De Wael P. (2005), '50 jaar Belgische vastgoedmarkt 1953-2003', Roularta Books, Roeselare
- Kent C.A. (1984), 'The environment for entrepreneurship', Lexington Books
- Kotler P. e.a. (2003), 'Principes van marketing', derde editie, Pearson Education Benelux
- Laveren E. e.a. (2004), 'Handboek financieel beheer', Intersentia Antwerpen-Oxford
- Limère, A. (2004), 'Financiële analyse, een statistische analyse van de Belgische jaarrekening', Antwerpen, Uitgeverij De Boeck nv
- Malhotra N.K. & Birks D.F. (2006), 'Marketing research', 2de editie, Pearson Education Limited
- Mcgoldrick P. (2002), 'Retail marketing', McGraw-Hill Education
- Meulemans D. (2003), 'Recente ontwikkelingen betreffende vastgoed en landeigendom', Intersentia
- Middag, J.M. (1995), 'Makelaardij en notariaat: over partijen in het onroerend verkeer', N.J.B.
- Saunders, M., Lewis & Thornhill (2003), A. *Research Methods For Business Students*, London: Financial Times / Prentice Hall, 3de editie
- Schutte A. (2006), 'Commercieel vastgoed', Standaarduitgeverij
- Tiest R. (2006), 'Vademecum voor de vennootschap 2006', Intersentia
- Timmermans R. (1995) 'Het juridisch statuut van de vastgoedmakelaar', Kluwer
- Van Hoecke, M. en Bouckaert, B. (2001), Inleiding tot het recht, Acco Leuven / Leusden

Websites

- Ban Vlaanderen VZW, <http://www.banvlaanderen.be/content/BanVlaanderen/site/1744>
- Bureau Van Dijk 'Jaarrekening van bedrijven (Belfirst)', <http://www.bvdep.com/be-nl/index.html>
- Bureau van Dijk, 'Belfirst', <http://www.bvdep.com/be-nl/BEL-FIRST.html>
- De BIV leden: 'Cijfergegevens', http://www.biv.be/web/biv/web/nl/instituut/cijfers-chiffres/Inschrijvingen%20op%20Lijsten-01012006-31032006_NL.pdf
- Nationale Bank van België, NBB, <http://www.nbb.be/pub?l=nl&t=ho>
- Participatiefonds, <http://www.fonds.org/FDP-SITE/setlanguage.do?lang=nl>,
- Pro Natura netwerk, <http://www.pronatura.be/page?&orl=1&ssn=&lng=1&pge=388>
- Van Dale, 2006, <http://www.vandale.nl/opzoeken/woordenboek/?zoekwoord=makelaar>
- Vastgoed is een markt van 100 miljard euro per jaar, http://www.tijd.be/mijn_geld/vastgoed/artikel.asp?Id=2220560
- Vlaamse Vastgoed Federatie, <http://www.VVF.be>
- Vlerick Management School, 'Ondernemerschap in België en Vlaanderen', http://www.vlerick.be/news/more/2006/worddoc/20070110_VlaanderenPressDefinitiefDocument.doc
- Vlerick management school, <http://www.vlerick.be/news/more/2002/gem2001/figs/t4.htm>

Overige

- Bedrijfsprofiel, vastgoedbemiddeling en –beheer', studie; iov SERV, 2006
- Bedrijfsprofiel, vastgoedmakelaar, studie 171 iov VLOR, 2000
- BIV jaarverslag 2005 (2005)
- BIV news n° 2, 9de jaargang, afgiftekantoor Doornik, 2006
- Bollen, N., 'De prijzen ontcijferd', bijlage de Tijd, De grote vastgoed gids 2007, 21-04-2007
- Cleeren E., Starters struikelen al te vaak over gebrek aan visie, de Tijd,, 31-10-2006
- De Rijcke C., 'Vastgoedcertificaten, vastgoedbevaks of vastgoedfondsen', de Tijd, 29-03-2006
- Jamers J. en Vercammen N. (1996), 'Startende ondernemers in Limburg', eindverhandeling, Limburgse Universiteit Diepenbeek, LUC
- Mathieu, F., 'Markt met 2 snelheden', bijlage de Tijd, De grote vastgoed gids 2007, 21-04-2007
- Rendement en risico in 2007, nota van FRD, december 2006
- Startersbrochure Unizo, 9de editie, maart 2006
- Timmermans R. (september, 2003), 'Makelaars in onroerend goed', OGP- afl 145
- Van den Broele E., persbericht, Faillissementen in oktober: inhaalbeweging, <http://gateway.graydon.be/download/studies/180.doc>
- Van Driel A. (2003), 'Makelaars in onroerend goed', OGP- afl 145

- Verschueren S., Word immobiliënmakelaar, zeker geen koerier', Het Laatste Nieuws, 06-10-2006

Bijlagen

Bijlage 1: Diploma's voor de toegang tot het beroep vastgoedmakelaar

Bijlage 2: Tabellen bij de verklaring van de resultaten

Bijlage 3: Correlatiematrix

Bijlage 4: Eigenwaarden

Bijlage 5: T-test

Bijlage 1: Diploma's voor de toegang tot het beroep vastgoedmakelaar

- licentiaat of doctor in de rechten;
- licentiaat in notariaat;
- handelsingenieur;
- licentiaat in de handelswetenschappen, in de economische wetenschappen of in de toegepaste economische wetenschappen;
- burgerlijk ingenieur;
- landbouwkundig ingenieur;
- ingenieur voor de scheikunde en de landbouwindustrieën;
- licentiaat in bedrijfsbeheer;
- licentiaat in stedenbouwkunde en ruimtelijke ordening;
- licentiaat in de wetenschappen, groep aardrijkskunde, optie landmeetkunde of licentiaat in de geometrologie;
- architect;
- technisch of industrieel ingenieur;
- gegradueerde in vastgoed;
- gegradueerde in bouwkunde of openbare werken;
- gegradueerde in de handelswetenschappen;
- gegradueerde in de rechten;
- gegradueerde in de boekhouding;
- gegradueerde in de topografie;
- gegradueerde in de architectuur;
- meetkundige-schatter van onroerende goederen, uitgereikt door de Centrale examencommissie van de Staat;
- binnenhuisarchitect;
- diploma dat toegang verleent tot het beroep van accountant;

b) een getuigschrift dat gelijkwaardig is aan een der bovenvermelde akten en

dat is uitgereikt door een examencommissie van de Staat of van een Gemeenschap;

c) een diploma van ondernemingsopleiding dat overeenstemt met het beroep van vastgoedmakelaar en dat uitgereikt is overeenkomstig de regelingen betreffende de voortdurende vorming in de Middenstand;

d) een diploma uitgereikt door enige andere instelling van vergelijkbaar niveau en erkend door de Koning, na advies van het Beroepsinstituut der vastgoedmakelaars;

e) een diploma voorgeschreven door een andere lidstaat van de Europese Gemeenschap of een andere Staat die partij is bij de overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, hierna " Staat " te noemen om tot het beroep van vastgoedmakelaar op zijn grondgebied te worden toegelaten, dan wel deze activiteit aldaar uit te oefenen, en dat in een Staat behaald is.

Bijlage 2: Tabellen bij de verklaring van de resultaten

Vraag 1: 'Welk is uw geslacht?'

Absolute Analysis % Respondents	
Basis	81 100.0%
Welk is uw geslacht	
Man	58 71.6%
Vrouw	23 28.4%

Combinatie vraag 2 ('Welk was uw leeftijd bij de start van uw immobiliënkantoor?') en vraag 3 ('Welk type diploma verleende U de toegang tot het beroep vastgoedmakelaar?')

Absolute Analysis % Respondents	Basis	Welk type diploma verleende U de toegang tot het beroep v...				
		Bachelor in het vastgoed	Ondernemersopleiding (Syntra)	Hoger niet universitair onderwijs korte type	Hoger niet universitair onderwijs lange type	Universitair onderwijs
Basis	80	9 11.3%	34 42.5%	20 25.0%	8 10.0%	20 25.0%
Welke was uw leeftijd bij de start van uw immobiliënkantoor						
18 - 24 j.	12	2 16.7%	4 33.3%	4 33.3%	- -	3 25.0%
25 - 30 j.	26	4 15.4%	9 34.6%	5 19.2%	3 11.5%	7 26.9%
31 - 34 j.	7	- -	5 71.4%	2 28.6%	2 28.6%	1 14.3%
35 - 40 j.	16	1 6.3%	7 43.8%	5 31.3%	- -	6 37.5%
41 - 45 j.	7	2 28.6%	3 42.9%	2 28.6%	1 14.3%	- -
ouder dan 45 jaar	12	- -	6 50.0%	2 16.7%	2 16.7%	3 25.0%

Vraag 12: 'Hoe bent u met uw kantoor begonnen?'

Absolute Analysis % Respondents	Basis	Is één van uw ouders (of beide) ooit zelfstandige geweest?	
		Ja	Nee
Basis	79	49 62.0%	30 38.0%
Hoe bent U met uw kantoor begonnen?			
Overname bestaand kantoor	7	7 100.0%	- -
Oprichting nieuw kantoor	61	34 55.7%	27 44.3%
Als extra onderdeel van bestaande zaak (bv als uitbreiding bij bouwbedrijf)	10	7 70.0%	3 30.0%
Ingekocht in een bestaand kantoor	1	1 100.0%	- -

Combinatie vraag 12 ('Hoe bent u met uw kantoor begonnen?') en vraag 14 ('Heeft u het kantoor alleen opgestart (éénmanszaak) of heeft u dit samen met andere personen gedaan?')

Absolute Analysis % Respondents	Basis	Heeft U het kantoor alleen opgestart (éénmanszaak) of hee...		
		Alleen opgestart	Met andere vennoten opgestart	Met franchisegever
Basis	80	47 58.8%	29 36.3%	4 5.0%
Hoe bent U met uw kantoor begonnen?				
Overname bestaand kantoor	7	5 71.4%	1 14.3%	1 14.3%
Oprichting nieuw kantoor	62	37 59.7%	22 35.5%	3 4.8%
Als extra onderdeel van bestaande zaak (bv als uitbreiding bij bouwbedrijf)	10	5 50.0%	5 50.0%	- -
Ingekocht in een bestaand kantoor	1	- -	1 100.0%	- -

Combinatie vraag 22 ('Op welke instanties heeft U bij de oprichting van uw kantoor beroep gedaan?') en vraag 23 ('In welke mate was U tevreden van de begeleiding die U heeft gekregen)

Absolute Analysis % Respondents	Basis	In welke mate was U tevreden van de begeleiding die U hee...				
		Zeer tevreden	Tevreden	Noch tevreden, noch ontevreden	Ontevreden	Zeer ontevreden
Basis	52	2 3.8%	27 51.9%	16 30.8%	5 9.6%	2 3.8%
Op welke instanties heeft U bij de oprichting van uw kant...						
Geen	-	-	-	-	-	-
BIV	36	2 5.6%	18 50.0%	12 33.3%	4 11.1%	-
Vakvereniging (CIB, UIB, ...)	13	1 7.7%	8 61.5%	2 15.4%	2 15.4%	-
Kamer van koophandel (VOKA)	11	1 9.1%	5 45.5%	3 27.3%	1 9.1%	1 9.1%
UNIZO, startersservice	16	-	9 56.3%	6 37.5%	1 6.3%	-
Kruispuntbank	24	1 4.2%	13 54.2%	6 25.0%	3 12.5%	1 4.2%
Andere	10	-	6 60.0%	2 20.0%	1 10.0%	1 10.0%

Vraag 26: 'Is uw markt:'

Absolute Analysis % Respondents	
Basis	79 100.0%
Is uw markt:	
Plaatselijk	25 31.6%
Regionaal	54 68.4%
Nationaal	9 11.4%
Internationaal	10 12.7%

Vraag 28: 'Heeft U investeringen in het vooruitzicht?'

Absolute Analysis % Respondents	
Basis	79 100.0%
Heeft U investeren in het vooruitzicht?	
Ja, voor de uitbouw van bestaande activiteiten	35 44.3%
Ja, voor nieuwe activiteiten	12 15.2%
Neen	32 40.5%

Bijlage 3: Correlatiematrix

		Het werk zelf (inhoud)	Mate van zelfstandig- heid	Uw statuut	Mate van afwisseling	Uw vorige werkgever	Uw vorige collega's	De werksfeer	Uw vorig loon
Het werk zelf (inhoud)	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 . 36	,607(**) ,000 36	,672(**) ,000 36	,689(**) ,000 36	,775(**) ,000 31	,757(**) ,000 30	,703(**) ,000 35	,459(**) ,006 34
Mate van zelfstandigheid	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,607(**) ,000 36	1 . 36	,572(**) ,000 36	,800(**) ,000 36	,678(**) ,000 31	,639(**) ,000 30	,668(**) ,000 35	,303 ,082 34
Uw statuut	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,672(**) ,000 36	,572(**) ,000 36	1 . 36	,612(**) ,000 36	,473(**) ,007 31	,601(**) ,000 30	,425(*) ,011 35	,384(*) ,025 34
Mate van afwisseling	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,689(**) ,000 36	,800(**) ,000 36	,612(**) ,000 36	1 . 36	,600(**) ,000 31	,538(**) ,002 30	,602(**) ,000 35	,300 ,085 34
Uw vorige werkgever	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,775(**) ,000 31	,678(**) ,000 31	,473(**) ,007 31	,600(**) ,000 31	1 . 31	,719(**) ,000 29	,764(**) ,000 31	,362(*) ,050 30
Uw vorige collega's	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,757(**) ,000 30	,639(**) ,000 30	,601(**) ,000 30	,538(**) ,002 30	,719(**) ,000 29	1 . 30	,905(**) ,000 30	,477(**) ,008 30
De werksfeer	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,703(**) ,000 35	,668(**) ,000 35	,425(*) ,011 35	,602(**) ,000 35	,764(**) ,000 31	,905(**) ,000 30	1 . 35	,415(*) ,015 34
Uw vorig loon	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,459(**) ,006 34	,303 ,082 34	,384(*) ,025 34	,300 ,085 34	,362(*) ,050 30	,477(**) ,008 30	,415(*) ,015 34	1 . 34

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

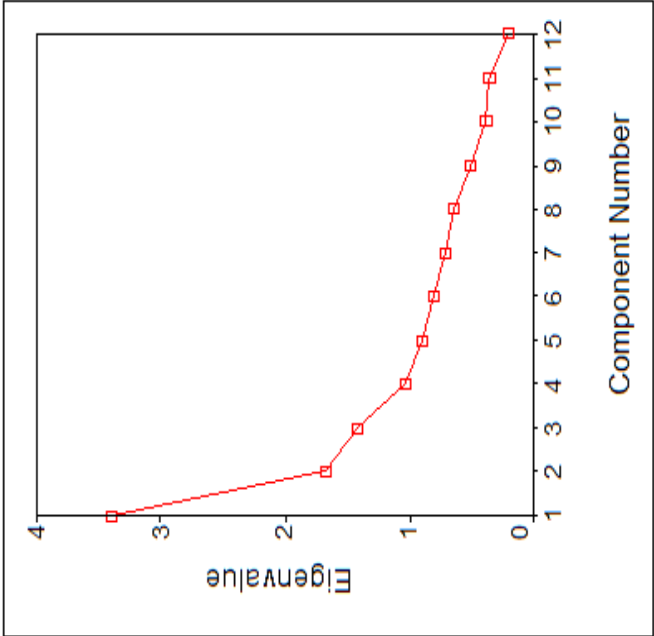
* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Bijlage 4: Eigenwaarden

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,396	28,302	28,302	3,396	28,302	28,302	2,498	20,814	20,814
2	1,673	13,942	42,244	1,673	13,942	42,244	1,933	16,108	36,922
3	1,410	11,751	53,995	1,410	11,751	53,995	1,635	13,623	50,544
4	1,038	8,652	62,648	1,038	8,652	62,648	1,452	12,103	62,648
5	,897	7,478	70,126						
6	,808	6,732	76,858						
7	,708	5,899	82,757						
8	,638	5,321	88,078						
9	,502	4,181	92,258						
10	,375	3,121	95,380						
11	,365	2,962	98,342						
12	,199	1,658	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.



Bijlage 5: T-test

Tabel: Independent samles test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)
Behoefte aan vrijheid	Equal variances assumed	,176	,676	3,422	65	,001
	Equal variances not assumed			3,515	18,835	,002
Niet graag werken in dienstverband	Equal variances assumed	5,457	,023	3,671	65	,000
	Equal variances not assumed			4,835	28,693	,000
Graag zelfstandige willen zijn	Equal variances assumed	1,190	,279	7,059	65	,000
	Equal variances not assumed			7,204	18,680	,000
Eigen werk kunnen leveren	Equal variances assumed	3,532	,065	7,268	65	,000
	Equal variances not assumed			6,071	15,362	,000
Ontevreden over vorige werkgever	Equal variances assumed	,084	,772	,798	65	,428
	Equal variances not assumed			,761	17,290	,457
Goede diensten leveren	Equal variances assumed	,152	,698	4,959	65	,000
	Equal variances not assumed			4,183	15,481	,001
Iets willen realiseren	Equal variances assumed	14,567	,000	7,265	65	,000
	Equal variances not assumed			4,590	13,091	,000
Financiële verdiensten	Equal variances assumed	,326	,570	,772	65	,443
	Equal variances not assumed			,827	19,892	,418
Familietradities in stand houden	Equal variances assumed	6,778	,011	1,301	65	,198
	Equal variances not assumed			2,058	46,637	,045
Vroeger niet de mogelijkheid	Equal variances assumed	1,823	,182	,448	65	,656

gehad om zelfstandig te zijn	Equal variances not assumed			,590	28,714	,560
Om werk te hebben, zonder meer	Equal variances assumed	15,989	,000	-3,095	65	,003
	Equal variances not assumed			-1,947	13,069	,073
5.5.1.1.1 Sociaal aanzien	Equal variances assumed	5,645	,020	,564	65	,575
	Equal variances not assumed			,829	37,756	,412

Bron: Eigen onderzoek op basis van vragenlijst - SPSS

Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen, de gevraagde informatie in te vullen (en de overeenkomst te ondertekenen en af te geven).

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Profiel van een startend immobiënkantoor in Vlaanderen

Richting: **Licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen**

Jaar: **2007**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Ik ga akkoord,

Joris GEENS

Datum: **04.06.2007**