

FINANCIEEL-ECONOMISCH WEEKBLAD

50 JAAR

# Trends

VASTGOEDGIDS LENTE 2026

Met **alle**  
**prijzen** per  
gemeente



## EERSTE HULP BIJ MEDE-EIGENDOM

Waar u als kandidaat-eigenaar  
maar beter op let

**EXTRA BIJLAGE**

104 PAGINA'S

AANDACHTSPUNTEN BIJ DE **KEUZE EN EVALUATIE** VAN DE SYNDICUS

## Een goede syndicus is goud waard

De rol van de syndicus is cruciaal voor het goed functioneren van een mede-eigendom. Maar hoe kies je de juiste syndicus? En wanneer is vervanging aan de orde? **LAURENZ VERLEDENS**

[Een goede syndicus combineert bereikbaarheid, transparantie, onafhankelijkheid en emotionele intelligentie. Hij of zij is ook duidelijk over het takenpakket en biedt stabiliteit. Onze drie gesprekspartners – advocate Astrid Clabots, Tom Vandermeersch van Appartementor en Katelijne D'Hauwers, algemeen directeur van

Verenigde Eigenaars – zijn het er dan ook over eens: zo iemand is goud waard.

Bij kleine ergernissen is het daarom zelden een goed idee de syndicus meteen aan de kant te schuiven. “Syndicus is een knelpuntberoep”, merkt Katelijne D'Hauwers op. “Een goede syndicus heeft *l’embarras du choix*.”

“Vecht geen ruzies uit op WhatsApp, maar ga in overleg”, adviseert Vandermeersch. “Leg de klachten gestructureerd op tafel. En koppel er een actieplan met deadlines aan vast.”

Ligt het toch gevoeliger, dan pleit Astrid Clabots voor bemiddeling als een niet-agressieve aanpak om





problemen uit te klaren. "Dat kan via een juridisch raadgever, maar ook via eigenaarsverenigingen als de Eigenaarsbond of Verenigde Eigenaars", zegt ze. Maar wat als het echt niet meer botert tussen de VME (Vereniging van Mede-Eigenaars) en de syndicus? Hoe kies je dan een nieuwe syndicus?

### Kijk verder dan de kavelprijs

De prijs is uiteraard een belangrijk criterium, maar staar je niet blind op het bedrag per kavel. "Die kavelprijs is een basisvergoeding per appartement", legt Astrid Clabots uit. "Hij dekt alleen de wettelijke taken van de syndicus. Sinds 2019 mag de syndicus een forfaitaire prijslijst hanteren voor diensten die buiten het wettelijke takenpakket vallen, bijvoorbeeld de opvolging van grote renovaties." Om appels met appels te vergelijken, adviseert Katelijne D'Hauwers te werken met standaardoffertes. "Laat kandidaat-syndici eenzelfde offerte-formulier invullen", zegt ze. "Zo kun je echt vergelijken." Een opvallend lage kavelprijs bekijk je het best met extra aandacht en een dosis wantrouwen, geeft Tom Vandermeersch mee: "Vraag in zo'n geval zeker de volledige prijslijst op." Ook Katelijne D'Hauwers waarschuwt voor syndici die 'braderen'. "Soms is dat een tactiek om binnen te raken in een mede-eigendom", zegt ze. "De werkelijke kostprijs wordt dan pas later duidelijk." Nog een rode vlag, volgens Vandermeersch: een offerte die al binnen het uur in de mailbox zit. "Een goede syndicus maakt zijn huiswerk, en in zo'n korte tijdspanne kan niemand een gefundeerde prijs opstellen." Welke criteria spelen nog mee bij

de keuze van een syndicus? "In de praktijk blijken vooral de beschikbaarheid en de bereikbaarheid doorslaggevend voor de tevredenheid van mede-eigenaars", zegt D'Hauwers. Volgens haar hebben kleinere kantoren daarbij vaak een streepje voor op grotere spelers, omdat ze doorgaans nauwer betrokken zijn en het personeelsverloop er lager ligt. Ze raadt ook aan te kijken naar de ligging van het kantoor. "Een syndicus die in de buurt van het gebouw gevestigd is, kan gemakkelijker ter plaatse gaan. Dat maakt frequenter bezoek mogelijk en beperkt de verplaatsingskosten."



## 'Veel mensen zien de syndicus als een soort klusjesman. Dat is hij uiteraard niet'

ASTRID CLABOTS, ADVOCaat

Tom Vandermeersch nuanceert dat: "De syndicus moet op een haalbare afstand gevestigd zijn, maar anno 2026 hoeft dat niet noodzakelijk om de hoek te zijn. Bereikbaarheid is belangrijker en dat kan vandaag ook grotendeels digitaal ingevuld worden."

### Nieuwbouw: wees kritisch voor de huis-syndicus

Bij een nieuwbouw is het simpel: er valt weinig te kiezen. Het is de taak van de projectontwikkelaar om de eerste syndicus aan te stellen. Volgens Tom Vandermeersch betreft een goede promotor de syndicus al vrij vroeg in het project. "Op basis van het lastenboek kan een syndicus een realistische raming maken van de gemeenschappelijke kosten in het gebouw. Dat is belangrijke informatie voor kandidaat-kopers. Als verkopers van de projectontwikkelaar die

inschatting maken, is dat vaak nattevingerwerk en ligt het bedrag doorgaans lager dan de werkelijke kosten."

Dat de projectontwikkelaar de eerste syndicus aanwijst, is op zich logisch – iemand moet nu eenmaal de eerste algemene vergadering leiden – maar het roept ook vragen op over de onafhankelijkheid. Vandermeersch raadt mede-eigenaars daarom aan om zich goed te informeren over de reputatie van de voorgestelde syndicus. "Is die twijfelachtig, dan kun je al op de eerste algemene vergadering een vervanging op de agenda zetten." Hij pleit er ook voor om het

eerste mandaat kort te houden. "Een syndicus wenst continuïteit, wat ook voordelen biedt voor de mede-eigenaars", zegt hij. "Maar je wilt toch vooral dat die syndicus zich in dat eerste jaar bewijst." Katelijne D'Hauwers gaat nog een stap verder. "Wij adviseren sterk om bij de eerste algemene vergadering de aangestelde syndicus meteen te vervangen", zegt ze. "Bij eventuele gebreken van de bouwheer zal die immers geneigd zijn de mede-eigendom onvoldoende te verdedigen. Vanuit de gedachte 'wiens brood men eet, diens woord men spreekt'."

### Koester realistische verwachtingen

Een goede relatie tussen de syndicus en de mede-eigenaars begint bij duidelijke verwachtingen. "Het is daarom cruciaal dat de syndicus bij de start – bijvoor-



beeld tijdens de eerste vergadering – op een laagdrempelige manier uitlegt hoe de wet op de mede-eigendom werkt”, vindt Astrid Clabots. “Want daar bestaat veel onwetendheid over. Veel mensen zien de syndicus als een soort klusjesman. Dat is hij niet.” Ze vindt het ook belangrijk dat de mede-eigenaars zicht hebben op het type syndicus waarmee ze in zee gaan. Grote syndicuskantoren beschikken doorgaans over meer interne expertise dan kleine spelers. Maar volgens Clabots is een kleiner syndicuskantoor daarom nog niet per se een slechte keuze. “Zo’n kantoor met een kleinere backoffice kan perfect werk leveren, zolang het zich beperkt tot de wettelijke taken, zoals facturen in- en uitboeken en een kasboek bijhouden.” Maar voor de complexe dossiers waar sommige verenigingen van mede-eigenaars vandaag voor staan – denk aan grote renovatieprojecten – is zo’n kantoor soms onvoldoende gewapend. Kiest een VME in zo’n geval toch voor een kleinere syndicus, dan moet ze beseffen dat die bij zulke uitdagingen het best mee wordt ondersteund door andere dienstverleners, zoals architecten of een Energiehuis.”

## Doe het zelf

Behalve in uitzonderlijke gevallen moet elke VME een syndicus aanstellen. Die verplichting betekent echter niet dat de VME met een betaalde, professionele syndicus in zee moet gaan. Een mede-eigenaar kan perfect optreden als vrijwillige syndicus. Vooral in kleinere en minder complexe gebouwen is dat een te overwegen scenario. “Voor kleine VME’s is het soms zelf een noodoplossing”, stelt Tom Vandermeer. “VME’s met minder dan tien

appartementen vinden steeds moeilijker een professionele syndicus. Vaak rendert het voor de syndicus niet, of wordt het te duur voor de mede-eigenaars.” Overigens betekent ‘vrijwillig’ niet per se onbezoldigd. Onkosten kunnen uiteraard vergoed worden. “Soms krijgt de vrijwillige syndicus ook een cadeaubon als blijk van waardering”, weet Vandermeersch. Maar ook een meer structurele vergoeding komt voor. “Wij adviseren wel zeker onder de

Platformen en apps als OpenVME, Mymmo, Synt en Syndic Yourself kunnen helpen bij de administratie, de boekhouding en de communicatie, maar het blijft toch een extra taak en verantwoordelijkheid. Katelijne D’Hauwers wijst daarbij op een belangrijke wettelijke grens: zodra een gebouw meer dan twintig kavels telt, wordt een dubbele boekhouding volgens een gestandaardiseerd boekhoudplan verplicht. “Dat verhoogt aanzienlijk de complexiteit.” **t**



## ‘In de praktijk blijken vooral de beschikbaarheid en de bereikbaarheid doorslaggevend voor de tevredenheid van mede-eigenaars’

KATELJNE D’HAUWERS, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN VERENIGDE EIGENAARS

helft te blijven van de prijs van een professionele syndicus”, zegt D’Hauwers. “Zo vermijd je dat het beschouwd kan worden als zwartwerk. Een bedrag van bijvoorbeeld 8 tot 10 euro per maand per kavel is acceptabel.”

Sowieso levert het voor de VME een mooie besparing op. Katelijne D’Hauwers ziet nog een voordeel: “Als medebewoner ken je het gebouw door en door en ken je de burens. Het is dus allemaal wat persoonlijker. Het contact en de besluitvorming verlopen meestal heel informeel en eenvoudig, bijvoorbeeld via een groepje op WhatsApp.”

Die nabijheid heeft ook wel een keerzijde: de bewoner-syndicus wordt al snel het aanspreekpunt voor alles. “Het sociale aspect is fijn zolang alles vlot verloopt, maar kan zwaar wegen bij problemen”, waarschuwt D’Hauwers. Daar komt nog de werklust bij.







ENERGETISCHE RENOVATIE IS EEN GROTE UITDAGING  
VOOR MEDE-EIGENAARS

# Tijd voor een renovatiekompas

Een energetische renovatie van een appartementsgebouw is doorgaans complex en kostelijk. Ondanks de urgentie botst ze daardoor vaak op weerstand bij mede-eigenaars. Een planmatige aanpak kan de discussie objectiveren en tegelijk kansen zichtbaar maken. LAURENZ VERLEDENS

Eind 2025 overschreed Vlaanderen de grens van 1 miljoen appartementen. Met een aandeel van 30 procent is het appartement nu ook voor het eerst de dominante woontypologie. Door de versnelling van de bouw van appartementen in de voorbije tien jaar lijkt het misschien een recente evolutie, maar ze is al decennia aan de gang. “In de centrumsteden is al 46 procent van de woningen een appartement. En bijna driekwart van de appartementsgebouwen is er ouder dan veertig jaar”, zegt Antoon Soete, mede-oprichter van Wattson, een Energy Service Company (ESCO).



Hij waarschuwt voor “een dreigende midlifecrisis” van ons appartementenpatrimonium. “Vanaf veertig jaar bereiken heel wat onderdelen het einde van hun levensduur: de gevel, het dak enzovoort.” Het gaat daarbij vaak om collectieve delen, waarvoor de vereniging van mede-eigenaars (VME) bevoegd is. “Dat is nu eenmaal de realiteit van een appartementsgebouw”, zegt Soete. “En het betekent dat je met een groep mensen tot besluitvorming moet komen.”

Dat is niet simpel, weet Katelijne D'Hauwers, algemeen directeur van de belangenvereniging Verenigde Eigenaars. “Voor beslissingen over werkzaamheden is een

### Instrumenten, maar nog geen plan

Het goede nieuws is volgens Antoon Soete dat beleidsmakers het probleem beginnen te erkennen. “Het woonbeleid in ons land was altijd sterk gericht op de eengezinswoning”, zegt hij. “Dat is nog maar recent veranderd. Het is nog weinig concreet, maar de mentale klik is er.”

Op Vlaams niveau zijn er wel al enkele instrumenten en initiatieven om renovaties van appartementsgebouwen te faciliteren (zie *kaderstuk*). Zo biedt de Vlaamse overheid VME's hulp bij het opstellen van een renovatiemasterplan. En sinds 2022 zijn de Vlaamse Mijn VerbouwLening



## ‘Heel veel VME's hebben totaal geen zicht op wat op hen afkomt en varen dus blind’

ANTOON SOETE, MEDE-OPRICHTER VAN WATTSON

tweederdemeerderheid nodig”, zegt ze. “Bovendien gaat het vaak om grote investeringen, waarvoor het reservefonds niet volstaat.”

Vooraf in gebouwen met een divers publiek – jong, oud, eigenaar-bewoners, investeerders, tweeverblijvers – blijkt het erg lastig om de VME op een lijn te krijgen. “Aan de kust zie je dat het scherpst”, vervolgt D'Hauwers. “Eigenaars die er alleen in de zomer verblijven, zijn soms moeilijk te overhalen om te investeren in energiebesparing.”

Maar dat probleem beperkt zich niet tot de steden en onze kust, merkt Soete op. “De appartementisering schuift almaar verder op naar het buitengebied. Zonder actie kampen ze daar over twintig of dertig jaar met dezelfde problemen.”

en -Premie ook beschikbaar voor VME's.

De appartementswet van 2018 versoepelde al de meerderheidsvereisten in VME's, onder meer met het oog op de renovatieuitdaging, en verplicht ook de aanleg van een reservefonds. Maar die wetgeving is volgens Antoon Soete te vrijblijvend: “Met een akkoord van 80 procent van de mede-eigenaars blijft een opt-out mogelijk.” Ook de berekeningsbasis van het reservefonds – 5 procent van de werkingskosten van het voorgaande jaar – vindt hij problematisch. “Die kosten staan maar heel losjes in verhouding tot de werkelijke noden. De herbouwwaarde, zoals bepaald door brandverzekeraars, lijkt me een relevantere maatstaf.”



### DE VME STAAT ER NIET ALLEEN VOOR

Een ingrijpende energetische renovatie is complex en technisch. Begeleiding is daarom geen overbodige luxe. VME's kunnen daarvoor terecht bij een van de 22 Vlaamse Energiehuizen. Zij kunnen ondersteunen bij de opstart en uitvoering van een renovatiemasterplan via Mijn VerbouwBegeleiding. Voor de effectieve opmaak van een renovatiemasterplan kunnen ze de VME doorverwijzen naar gespecialiseerde studie bureaus.

**Antoon Soete** merkt op dat een renovatiemasterplan soms ook intern getrokken kan worden door een team binnen de VME.

“Ik ken een case in Nederland waarbij enkele bewoners – een jurist, een ingenieur en een econoom – het volledige traject zelf in handen namen. Dat kan dus ook. Ook voor syndici ziet hij een rol. “Het is complexe materie en een extra uitdaging voor syndici, die al veel op hun bord hebben. Maar voor een syndicus die zich erop toelegt en de expertise in huis heeft of haalt, kan dit een unique selling point zijn.”



Het raakt volgens hem aan een fundamenteel probleem: het planmatige ontbreekt, zowel in de regelgeving als op het terrein. "Heel veel VME's hebben totaal geen zicht op wat op hen afkomt en varen dus blind." Het is dan ook uitkijken naar de concrete uitwerking van het voor-nemen van de federale regering

inclusief btw (maximaal 60 procent van de kostprijs). Die subsidie is er wel alleen voor gebouwen met minstens vijftien wooneenheden. En VME's die er een beroep op willen doen, moeten snel zijn, want de termijn loopt tot 1 juni 2026. Maar ook zonder subsidie loont zo'n plan, benadrukt Antoon

## 'Zonder die basis dreig je vast te lopen in eindeloze debatten op de algemene vergaderingen'

ASTRID CLABOTS, ADVOCaat

om VME's aan te zetten tot meer-jarige investeringsplannen voor klimaatgerelateerde ingrepen. Soete verwijst naar Nederland als voorbeeld. "Daar is het meerjaren-onderhoudsplan wettelijk veran-kerd, waardoor eigenaars ver-plicht worden op de lange termijn te denken en te handelen."

### Koppelkansen

Zover is het bij ons nog niet, maar dat betekent niet dat VME's met renovatie-uitdagingen bij de pak-ken moeten blijven zitten. VME's die een renovatiemasterplan wil-len opmaken, krijgen een financi-eel duwtje in de rug van het Vlaams Energie- en Klimaatagent-schap (VEKA). Zo'n plan bundelt de renovatienoden- en prioriteiten en omvat drie delen: een conditie-staatmeting (analyse van de tech-nische staat van het gebouw), een meerjarenonderhoudsplan (over-zicht van noodzakelijke investe-ringen over 20 jaar) en een duur-zaam renovatiescenario (stappen-plan richting 2050). VME's kun-nen daarvoor aankloppen bij zes geselecteerde studiebureaus. VEKA subsidieert tot 12.000 euro

Soete: "Het is het noodzakelijke kompas voor VME's die voor een renovatie-uitdaging staan." En volgens advocaat Astrid Clabots helpt met name de conditiestaat-meting om discussies te objective-ren. "Zonder die basis dreig je vast te lopen in eindeloze debatten op de algemene vergaderingen."

Een professioneel renovatiemas-terplan kost al snel 20.000 euro, maar dat is allesbehalve wegge-smeten geld, stelt Katelijne D'Hauwers: "Door werken plan-matig en in de juiste volgorde uit te voeren, vermijd je dubbele of nutteloze ingrepen."

"Het is ook de manier om grotere kosten te voorkomen", vult Soete aan. "En het studiewerk brengt ook vaak meteen rendabele ingrepen aan het licht. No-regret-maatregelen noem ik dat. In veel gebouwen gaat bijvoorbeeld enorm veel energie verloren via niet-geïsoleerde schachten. Door dat aan te pakken, bespaar je onmiddellijk."

Een plan maakt ook 'koppelkan-sen' zichtbaar. "Als je bijvoorbeeld de gevel moet herstellen, kun je best ook meteen isoleren", legt

Soete uit. "Zo vermijd je dubbele kosten, zoals twee keer stellingen plaatsen. Bovendien zorgt die isolatie er misschien voor dat een lichtere en dus goedkopere warmte-pomp volstaat."

Een ander voordeel van een plan-matige aanpak is dat die ruimte biedt voor een slimmere financie-ring. Door het reservekapitaal te combineren met premies en lenin-gen en kosten te spreiden, wordt de financiële last draaglijker.

Voor Astrid Clabots is het grootste voordeel de perceptieverschuiving bij de mede-eigenaars: "Een reno-vatie wordt niet langer gezien als een loutere kostenpost, maar als een investering die de waarde van het vastgoed verhoogt." **i**



46  
PROCENT

van de  
woningen in  
centrumsteden  
zijn apparte-  
menten.

