

NOV '18

smartmedia

FOKUS.

PERSONAL FINANCE

Karel Van Eetvelt

De Belg, een slimme spaarder?

Investeren in vastgoed?

De aantrekkingskracht van bakstenen

Olivier Marquet

Een nalatenschap dat voortleeft

PAUL DE GRANDE

"Veel galerijen en musea bezoeken om kennis op te doen is een voorwaarde om collectioneur te worden."

Lees meer op [Fokus-online.be](https://fokus-online.be). #fokusfinance

We never settle for just 'OK'.



provas.be
immo management

MUSEUMSTRAAT 14B | 2000 ANTWERPEN | 03 237 48 00 | INFO@PROVAS.BE

De Belg, een slimme spaarder?

De Belg spaart meer dan ooit. Er staat maar liefst 266 miljard euro op onze spaarboekjes. Nochtans is de opbrengst op het eerste zicht historisch laag. Is de Belg tegen beter weten in historisch verknocht aan zijn spaarboekje? De realiteit is genuanceerder. De Belg blijft een slimme spaarder maar er is een aandachtspunt.

Om met de deur in huis te vallen: het spaargedrag van vandaag wordt in belangrijke mate bepaald door het lage rentebeleid van de centrale banken. Door dit beleid is de hele rentecurve abnormaal laag en vlak. Dit betekent dat wie een hogere opbrengst zoekt voor zijn spaargeld risico's moet durven nemen. Veel Belgen hebben echter een 'defensief' profiel, en defensieve beleggingen brengen nauwelijks meer op dan een spaarboekje. Het grote volume op spaarboekjes kan in zekere mate omschreven worden als wachtgeld: de spaarders wachten op een normalisering van de intrestomstandigheden. Bovendien biedt een spaarboekje enkele handige 'klassieke' voordelen: het is veilig, het spaargeld is beschermd tot 100.000 euro, het is onmiddellijk beschikbaar en het biedt een buffer bij onvoorziene tegenspoed.

Het moet ook gezegd dat de overheid niet bepaald aanzet tot een dynamische beleggingsaanpak. De fiscale druk op beleggen is in België de voorbije 10 jaar alsmear in stijgende lijn gegaan. Het laatste voorbeeld in een lange reeks is de taks op effectenrekeningen. Het fiscale beleid in België ten aanzien van beleggen boezemt niet bepaald vertrouwen in en onzekerheid is iets waar beleggers niet bepaald gelukkig van worden.

En laten we ook niet blind zijn voor de financiële crisis van 10 jaar geleden. Die zit bij heel veel Belgen nog vers in het geheugen, wat niet direct uitnodigt tot meer risico's nemen.

Moeten we dan allen zweren bij de goede oude



“ We moeten
werk maken
van een
veel betere
financiële
geschooldheid
van de
gemiddelde
Belg

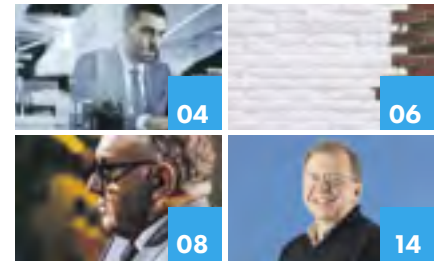
spaarrekening? Uiteraard niet. En voor de goede orde, dit gebeurt ook niet in de praktijk. Belgen stallen inderdaad recordbedragen op spaarboekjes, maar wat minder geweten is: ze vertrouwen een nog groter bedrag van hun vermogen toe aan vermogensbeheerders.

De belegger is dus verre van verdwenen in België. Er is ook een breed palet aan beleggingsmogelijkheden, afgestemd op diverse beleggersprofielen. Maar zoals gezegd, is er een aandachtspunt.

Het aantal beleggers dat beslagen op het ijs komt, blijft eerder beperkt. We moeten werk maken van een veel betere financiële geschooldheid van de gemiddelde Belg. Zijn financiële kennis moet omhoog. In die context is het lovenswaardig dat het Vlaams Gewest 'financiële geletterdheid' in de eindtermen heeft opgenomen. Hopelijk volgt het Zuiden van het land snel dit voorbeeld.

Maar ook voor onze banken is een rol weggelegd. Zij zijn zeer goed geplaatst om hun klanten financiële vorming te geven. Die rol moeten ze actiever dan ooit opnemen. Bijvoorbeeld door lokaal in hun kantoren basisvorming te voorzien voor hun klanten. Als dit goed gebeurt, kunnen ze nadien hun rol als 'beleggingsadviseur' volop spelen en de noden, wensen en betere kennis van de belegger rijmen met passende beleggingsvormen.

TEKST **KAREL VAN EETVELT**,
CEO FEBELFIN
BEELD **WIM VAN ESBECK**



LEES MEER...

- 04** Bankieren voor grote en heel grote vermogens
- 06** De aantrekkingskracht van bakstenen
- 08** Profielinterview: Paul De Grande
- 12** Op zoek naar een lucratieve investering?
- 13** More money, more problems?
- 14** Olivier Marquet: Een nalatenschap dat voortleeft

COLOFON.

PRODUCTIELEIDER:

Christian Nikuna Pemba

HOOFDREDACTIE:

Astrid Goossens

TEKST:

Marc Van Riel, Frederic Petitjean

Ellen Van Hoegaerden

COVERBEELD:

Ian Hermans

LAYOUT:

Baïdy Ly

DRUKKERIJ:

Roularta

SMART MEDIA AGENCY

SMART STUDIO

Leysstraat 27, 2000 Antwerpen

Tel +32 3 289 19 40

redactie@smartmediaagency.be

studio@smartmediaagency.be



Veel leesplezier
Niels Diependaele
Project Manager

ADVERTORIAL

Bouw bewust aan je financieel welzijn

Heb je soms het gevoel dat je dagelijkse financiële huishouding niet loopt zoals je het zou willen? Zit je met vragen over hoe je een mogelijk pensioentekort kan wegwerken door te investeren?

Wat zou je ervan vinden als er **een huis** zou bestaan waar je terecht kan met al je vragen over je **vermogen**?

Goed nieuws! Bij **Het Financieel Huis** en met name de **Financial Well-Being Academy** zijn we hierin gespecialiseerd. Onze **Financial Well-Being coaches** leren je hoe je **zélft je financieel welzijn in handen neemt**.

We helpen je inzicht te verwerven in je situatie en gaan op zoek naar de elementen die jouw welzijn bepalen. We analyseren stressfactoren en gewoontes en bekijken het totaalplaatje om zo tot een **plan** te komen dat je **zélft samenstelt** om je totaalwelzijn te verbeteren.

Wij helpen graag iedereen die zelfbewust het roer van zijn vermogen in handen wil nemen, omdat wij overtuigd zijn dat dit een positieve invloed heeft op het totaalwelzijn. Daarom ook een warme uitnodiging aan **werkgevers** en **HR-managers** om samen na te denken over "**Employee Financial Well-Being**".

Wil je leren om financieel welzijn te ervaren, een leven zonder financiële zorgen? Kom dan naar een **infosessie** of bezoek onze websites en laat je inspireren. Precieze data vind je op **facebook/hetfinancieelhuis**.

**Wij zijn een neutrale partij, geen aanbieder of bemiddelaar van financiële producten. Indien je wenst, werken we samen met erkende experts, makelaars en tussenpersonen om samen je plan te realiseren.*

Successieplanning: voor de bescherming van uw dierbaren

Nu al nadenken over wat er met uw bezittingen moet gebeuren na uw overlijden? We geven het toe, het is niet de meest opbeurende bezigheid. Wilt u uw dierbaren echter beschermen na uw dood, is het absoluut wel een noodzakelijke oefening, zegt Bart Chiau, Senior Expert van het Competence Center NN en auteur van "Successieplanning voor beginners".

Minder dan één Belg op vier doet aan successieplanning. Dat is meer dan vroeger, maar nog steeds een ontstellend laag cijfer, zegt Chiau, zeker in deze tijden. "Buiten het gewone huwelijk zijn er tegenwoordig veel meer samenlevingsvormen: nieuw samengestelde gezinnen, LAT-relaties, singles, pleegouders... Als je geen maatregelen neemt, vallen deze allemaal onder het wettelijke erfrecht. Recent is dat wel gemoderniseerd, maar de basis stamt nog altijd uit de tijd van Napoleon en is dus niet aangepast aan dat soort van specifieke situaties. Zo is er bijvoorbeeld nog altijd geen automatisch erfrecht voor een stiefkind. Ook voor de feitelijk samenwonenden is er eigenlijk bitter weinig geregeld."

Aan successieplanning doen, is niet eens zo moeilijk, zegt Chiau. "Begin met je bezittingen op te lijsten. Waarvan ben ik

eigenaar? Van wat heb ik vruchtgebruik? Wat staat er in mijn huwelijkscontract, als dat er is? Is er al een testament? Lees dat dan nog eens na. Daarna is het zaak om de successierechten te gaan berekenen, best in samenspraak met een fiscalist, notaris of *estate planner*. Veel mensen schrikken van

die tarieven, zeker als ze iets willen nalaten aan indirecte familie. Daarna kunt u samen met uw specialist technieken zoeken om die fiscale druk te milderen. En die zijn er ook, alleen weten veel mensen dat niet. Je kunt je testament aanpassen, je kunt schenkingen doen, er zijn allerlei manieren. Wat je ook

doet: herhaal deze oefening regelmatig, want je vermogen verandert ook geregeld."

Een minder gekende techniek is bijvoorbeeld het afsluiten van een levensverzekering, zoals die van Nationale Nederlanden. "Dat is een interessant alternatief voor het testament, waarmee het bijvoorbeeld mogelijk is om de successierechten te financieren", zegt Chiau. "De premie daarvoor wordt berekend op basis van de leeftijd, het kapitaal en de gezondheid van de verzekerde. Er bestaan bij de levensverzekering ook technieken om successierechten te vermijden. Een ander groot voordeel is dat zo'n verzekering buiten de nalatenschap valt. Eventuele schulden kunnen niet door de overheid ingehouden worden, wat bijvoorbeeld bij een bankrekening wel zo is. Tot slot heeft u bij bepaalde levensverzekeringen ook recht op een rendement en zijn de fiscale taken en lasten vrij gunstig."



IN SAMENWERKING MET...

Als levensverzekeraar biedt NN bescherming door innovatieve oplossingen (invaliditeit en overlijden, pensioensparen en tak 23) en een breed netwerk van makelaars en partners in de banksector.

NN telt 1,4 miljoen klanten in België en valt onder NN Group, een internationale verzekeraar en vermogensbeheerder met een uitstekende kapitaalpositie die actief is in 18 landen over de hele wereld.



ADVERTORIAL

Cindy
lerares

kooivechtster

Een vakje, daar past niemand in. Want er is zoveel dat jou uniek maakt. Daarom willen wij de meest persoonlijke verzekeraar zijn, met een aanpak die bij jou past. Meer weten? Kijk op nn.be

Voor alles wat jou uniek maakt



Verzekeren en beleggen



Bankieren voor grote en heel grote vermogens

Private banking en personal banking zijn twee groeiende segmenten in het bancaire landschap van vandaag. Wat zijn de verschillen tussen deze twee diensten? Vanaf welk vermogen kun je er beroep op doen? En wat mogen de klanten hiervan verwachten?

Dat banken voor grotere vermogens aparte afdelingen oprichten, laat zich eenvoudig verklaren, zegt Yves Van Laecke van Bank Nagelmackers. “Hoe groter het vermogen, hoe complexer het is om het te beheren, te beschermen en te doen groeien. Een klant met een vermogen van 50.000 euro heeft andere noden dan een met een vermogen van vijf miljoen. In het eerste geval kom je er meestal wel met algemeen advies, in het tweede duiken soms heel gecompliceerde juridische en fiscale kwesties op die nauwgezet opgevolgd moeten worden.”

Bank Nagelmackers hanteert een drempel van 500.000 euro voor private banking en 75.000 euro voor personal banking. “Het verschil is vooral dat je voor personal banking bij je vertrouwde bankdirecteur terecht kunt”, legt Van Laecke uit. “En dat hij de meeste kwesties zelf zal oplossen. We voorzien ook uitgebreide brochures over bijvoorbeeld erfrecht waarmee we klanten informeren en er staat steeds tweedelijns hulp ter beschikking via mail of telefoon.”

De klanten van private banking daarentegen hebben recht op bijvoorbeeld een eigen *estate planner*. Die klanten kunnen ook kiezen voor discretionair beleggen: de bank krijgt dan een mandaat om in hun naam beleggingen uit te voeren, uiteraard in nauw overleg. Klanten van personal banking zullen eerder naar bijvoorbeeld klassieke fondsen doorverwezen worden.

“Vaak zien we ook dat personal banking een opstapje is naar private banking”, zegt Van Laecke. “Een vermogen van een miljoen komt helaas zelden uit de lucht vallen, daar moet voor gewerkt worden. Een deel van

onze klanten begint met personal banking en maakt na een aantal jaren de overstap naar private banking.”

Ook de grootbanken bieden dit soort van diensten aan. “Bij KBC hanteren we een minimum van een miljoen euro belegbaar vermogen voor private banking”, zegt woordvoerder Stef Leunens. “Voor premium banking ligt de ondergrens op 250.000 euro. Er is daarnaast ook een

specifiek aanbod ‘wealth management’ voor zeer grote vermogens vanaf vijf miljoen euro.”

Ten opzichte van premium zijn er bij KBC private banking een aantal extra's. Leunens: “Zo kunnen klanten beroep doen op financiële planning, waarbij we het vermogen vanuit een ruim perspectief benaderen, zoals de zorg voor de familie, het vastgoed, de zaak, gezondheid en welzijn, schenkingen, passies,

carrièreplanning... Vervolgens kijken we naar de evolutie van de inkomsten en uitgaven om een traject uit te zetten dat overeenstemt met de grote levensdoelen van de klant. Voor ondernemers is er een optimalisatie mogelijk tussen privé en bedrijf op fiscaal-juridisch vlak, inclusief successie- en planning. Tot slot is er de vastgoedservice, de aandelen- en obligatieservice en krijgen klanten toegang tot een aantal exclusieve beleggingsproducten, van eigen huis of wereldwijde vermogensbeheerders.”

Blijft de vraag: wat kost dit? “Bij personal banking spelen vooral de klassieke instap- en beheerkosten van de beleggingsfondsen”, zegt Van Laecke. “Voor private banking hangt het af van het profiel en belegde bedrag. Om een idee te geven: een vermogen van 500.000 euro dat *fiftyfifty* gemengd belegd is (dynamisch-defensief), komt op 1,2 procent op jaarbasis. Dat is inclusief transactiekosten, makelaars-, beheer- en bewaarlonden. Belangrijk: de retrocessies, de vergoeding die wij van andere fondsenbeheerders krijgen als we in hun fondsen beleggen, storten we aan de klant terug, dat is al snel 0,3 à 0,4 procent.”

Bij KBC is de basisdienst voor personal banking gratis, maar afhankelijk van hoe de klant wil beleggen (zelf, samen of laten beleggen) en in functie van het aantal diensten (successieservice, aandelen- en of obligatieservice...) biedt de bank ook een gamma van betalende contracten aan. De adviesvergoeding voor private banking bedraagt ongeveer 1.000 euro per jaar. Daarbovenop komen de transactiekosten voor beleggingen.

“Een klant met een vermogen van 50.000 euro heeft andere noden dan een met een vermogen van vijf miljoen.”

— YVES VAN LAECKEN



TEKST FREDERIC PETITJEAN

ADVERTORIAL

Meer dan 10% rendement mét zekerheid? Ongeloofwaardig? Nee, enkel onbekend.



Veel ondernemers worden na de crisis door banken niet meer bediend. Dat heeft vaak niet met de ondernemer te maken. Geld is bijna gratis maar je krijgt het niet. Alternatieven zijn nodig. Crowdfunders proberen de rol over te nemen. Geld spreiden over de massa. Een mooi instrument als alternatief voor sparen. Een procent of 6 levert het altijd wel op. De ondernemer en zijn plan worden vooraf getoetst. Zekerheidstelling is een vereiste. Wij werken bij Kasku eveneens met zekerheid en toetsen ook het ondernemersplan. Wij bieden ondernemers tenminste 10%, vaak 12 tot 15% en soms zelfs 20% effectief. En met zekerheid. Soms ook enorme rendementen maar met risico.

Enkele actuele voorbeelden:

- Voor een onderneming in smart glas zoeken wij investeerders in gewone aandelen. De verwachting is een waardestijging van 30x de inleg in 4 jaar met een terugverdientijd door dividenduitkering van 2 jaar. Looptijd: zo lang men geïnteresseerd is.
- Voor een projectontwikkelaar zoeken wij voortdurend kapitaalporties van 100.000 tot 150.000 euro ter financiering van vastgoedprojecten. Zekerheid wordt door vestiging van hypotheek. Het rendement bedraagt 10% met vaak een winstbonus. Looptijd 12 tot 18 maanden.
- Voor een ondernemer met een race zeilschip zoeken wij 200.000 euro in porties. Als zekerheid wordt pandrecht gegeven. Het rendement bedraagt 20% effectief. Looptijd 9 maanden.

Neem contact met ons op voor actuele casussen of schrijf u in voor onze Inner Circle Mailings zodat u als eerste geïnformeerd wordt.

Kasku bv | +31 (0)46 206 0000 | info@kasku.nl | www.kasku.nl



Smart glas



Projectontwikkeling



Raceboot

“Wie grote verliezen kan vermijden, wint het vaakst”



Wat is het geheim van een optimale verhouding tussen risico en rendement? Werner Wuyts legt uit hoe Dierickx Leys Private Bank als vermogensbeheerder aantrekkelijke rendementen haalt door grote verliezen te vermijden en zich ver weg te houden van hypes op de markt.

U gelooft dat een vermogen optimaal rendeert door verliezen te vermijden?

Wie de vruchten van zijn vermogen wil blijven plukken op lange termijn, moet in de eerste plaats duurzame verliezen vrezan. Niet-recupereerbare verliezen zijn de grootste vijand van elke belegger.

Het zijn turbulente tijden op de beurzen. Is uw pleidooi daarop gebaseerd?

Niet echt, onze filosofie blijft overeind in goede en slechte tijden. Of je als belegger mikt op kapitaalbehoud, een vast maandelijks inkomen of vermogensaan groei maakt relatief weinig verschil: een kwalitatief sterke portefeuille is steeds een hoeksteen. Daarom gaat ons team van analisten elke dag weer op zoek naar beleggingsopportuniteiten bij bedrijven met een goed businessplan en een lange staat van dienst. Dikwijls vinden wij die juist in de minder opwindende sectoren...

Niet op zoek gaan naar snelle stijgers garandeert optimale rendementen?

Wij spreken van optimaal rendement als we mooie opbrengsten kunnen realiseren bij een lager dan gemiddeld risicopeil. Een voorbeeld: eind oktober haalde een gemiddelde portefeuille met neutraal profiel in discretionair beheer over de laatste vijf jaar een rendement van circa 4% netto! Een dynamische portefeuille haalde over die periode 6%, een zeer dynamische die volledig uit aandelen bestaat zelfs 8%. Vergelijk het met tennis: de speler die minder fouten maakt, wint meestal de match van de tegenstander die af en toe eens groot uithaalt. Grote, niet-recupereerbare verliezen vermijden, is belangrijker dan de grootste stijgers van een bepaald jaar in bezit te hebben.

Hoe vertaalt jullie visie zich in de samenstelling van een typische portefeuille in 2019?

Wij zijn daar heel transparant over. Elk van onze cliënten heeft volledig zicht op de samenstelling van zijn portefeuille. En krijgt inzage in alle onderliggende waarden, met uitgebreide studies. Iedereen kan trouwens zien hoe we begrippen als kwaliteit en stabiliteit interpreteren via onze website.

Wilt u Dierickx Leys beter leren kennen? Op 10 januari organiseren wij ons jaarlijks Outlook event, waar specialisten als Sven Sterckx en Peter De Keyser hun strategische inzichten voor volgend jaar zullen delen. De eerste vijftig inschrijvingen via onderstaande link ontvangen van ons een uitnodiging.

Inschrijven voor Dierickx Leys Outlook 2019?
www.dierickxleys.be/nl/outlook-2019

DIERICKX LEYS
PRIVATE BANK



Wilink: over de grenzen van het vermogensbeheer kijken

Het beheren van een vermogen omvat zoveel meer dan enkel het beleggen van geld. Er zijn fiscale implicaties, er komen verzekeringstechnische aspecten bij kijken, er zit een bancaire luik aan en dan hebben we het nog niet eens gehad over het verwerven van vastgoed. Wilink sloop graag de grenzen van het klassieke vermogensbeheer en staat zijn klanten bij in al deze zaken.

Wilink is een vrij jonge financiële dienstverlener die in 2015 ontstond uit het samengaan van BFO Family Office, actief in levensverzekeringen en vastgoed, FINB, makelaar in kredieten en verzekeringen en vermogensbeheerder Elitis. Het bedrijf heeft 17 kantoren in de meeste grote steden en zo'n 450 medewerkers.

‘Wat wij doen, noemen we zelf graag financial guiding’, zegt Business Unit Manager Rutger Desmet. ‘Naast het expert zijn in allerlei productcategorieën (verzekeringen, beleggingen, vastgoed, kredieten,...) willen we voornamelijk en vooral advies geven rond deze thema's. En dat met een heel brede, holistische kijk op de zaak. Of het nu gaat over een pensioenplan opstellen, een belegging, de aankoop van vastgoed...er zitten altijd verschillende invalshoeken aan deze zaken. Sommige mensen denken aan rendement, andere vooral aan risico's en valkuilen, nog anderen aan de impact van een sterfgeval of een faillissement. Voor iedereen zijn andere zaken belangrijk. Financial guiding is het antwoord op dit zeer moeilijk vraagstuk.’

Wilink werkt vanuit een totaalvisie en staat de cliënt bij met raad en daad rond iedere beslissing over hun patrimonium, legt Rutger Desmet uit. ‘We analyseren welke beslissingen gemaakt moeten worden en houden rekening met alles wat hierop een impact heeft. Een praktisch voorbeeld: een jong gezin waar een van de partners zelfstandig is, heeft heel veel kosten. Er zijn jonge kinderen, er is de eigen woning, de dagdagelijkse uitgaven. Ze krijgen van alle kanten te horen dat ze moeten sparen voor later, want het pensioen zal onvoldoende zijn. Om belastingen te besparen, zegt hun boekhouder dat ze kosten moeten maken. Via hun verzekeringsmakelaar hebben ze al eens gehoord dat ze aan pensioensparen moeten doen, eventueel via de vennootschap en hij heeft uitgelegd dat je daar ook belastingen mee kunt besparen. Maar wat ze eigenlijk vooral zelf willen, is een grote verbouwing doen aan hun woning. Zie je, dat kluwen van advies, raad en aanbevelingen en eigen wensen op één lijn brengen, zodat men weer de bomen door het bos ziet...dat is onze taak. Zodat mensen nu een gefundeerde beslissing kunnen nemen en niet binnen vijftien jaar moeten zeggen: had ik het maar anders gedaan.’

Wilink verkoopt geen eigen producten, maar werkt voor elk dossier met de beste oplossingen die op de markt zijn. Er is ook geen minimumgrens voor het vermogen om klant te “mogen” worden. ‘We mikken in de eerste plaats vooral op ondernemers en zelfstandigen, maar je moet niet minstens een bepaald bedrag bezitten’, zegt Rutger Desmet. ‘Als je alles in acht neemt, zijn de meeste mensen trouwens veel rijker dan ze zelf denken. Een patrimonium omvat zoveel meer dan wat op je bankrekening staat.’



Rutger Desmet
Business Unit Manager

wilink

You live.
We secure.



Woningprijzen zitten stevig in de lift

Op nauwelijks drie maanden tijd is de gemiddelde Belgische woning zo'n 2,7 procent duurder geworden. Dat blijkt uit cijfers van het Belgische notariaat. Een woonhuis in België kost nu gemiddeld 257.452 euro of 7.000 euro meer dan voor de vakantie. De stijging komt door de grote vraag naar woningen: door de economische hausse is er weinig werkloosheid en veel gezinnen willen ook een verwachte rentestijging nog voor zijn.



Appartementen doen het rustiger aan

Bij de appartementen was de prijsstijging een stuk minder uitgesproken. Een gemiddeld Belgisch appartement komt nu op 220.295 euro of 0,8 procent meer dan in het vorige trimester. De beperkte stijging heeft veel te maken met het grote aanbod, wat de prijzen stabiliseert. Het is wel de eerste keer dat de grens van 220.000 euro wordt doorbroken. Over een spanne van vijf jaar werden appartementen gemiddeld zowat 9,5 procent duurder.

De aantrekkingskracht van bakstenen

Het aantal investeerders dat naar de vastgoedmarkt trekt, neemt hand over hand toe. Waar moet je op letten als je je spaargeld in bakstenen wil stoppen? En zijn er nog andere mogelijkheden dan het traditionele huis of appartement om in te investeren?

Het aantal vastgoedtransacties is al een tijdje in stijgende lijn. In het derde trimester van dit jaar werden er 5,7 procent meer transacties genoteerd bij de notarissen, vergeleken met 2017. "En dat terwijl 2017 al een bijzonder druk jaar was", zegt notaris Bart Van Opstal uit Oostende. "Een deel van dat vastgoed wordt natuurlijk door gezinnen gekocht om zelf te bewonen, maar ook investeerders zien er almaar meer brood in."

Van Opstal verwacht ook dat die trend zal doorzetten. "Het beursklimaat is al niet meer wat het geweest is en sommige experts verwachten daar zelfs een correctie. Investeerders zijn dus op zoek naar alternatieven. Twee zaken zijn daarbij belangrijk: het vrijwaren van je kapitaal en een rendement behalen. België heeft een zeer stabiele vastgoedmarkt, met weinig echt spectaculaire prijsstijgingen, maar ook weinig dalingen. Die zekerheid trekt investeerders aan. Vastgoed biedt daarnaast ook een rendement door de verhuur van je pand."

Over de grootte van dat rendement hebben sommige investeerders wel eens irreële verwachtingen. Kopers verliezen nogal eens uit het oog dat vastgoed ook kosten met zich

meebrengt: onderhoud, taxes, verzekeringen, eventuele diensten van een immokantoor... Van Opstal pleit voor realisme. "Ga voor een huis of appartement uit van 2 à 4 procent", zegt hij. "Commercieel vastgoed, zoals kantoren en winkelpanden, zitten tussen de 3 à 5 procent. De

een bepaalde buurt, maar als er geen vraag is naar dat soort van panden, heb je een probleem. Vergelijk ook de vraag met het bestaande aanbod, is dat aanbod te groot, laat het dan maar zitten. Verder zou ik ook eerder drie appartementen van 200.000 euro kopen dan eentje van

in te schatten", zegt hij. "Maar wees voorzichtig. In de zeer dure winkelstraten zien we bijvoorbeeld dat de huuropbrengsten aan het teruglopen zijn. Ondanks dus dat je zagezegd op een toplocatie zit."

Tot slot, op de vastgoedmarkt duiken ook almaar meer 'alternatieve' investeringsvormen op: studenten-koten, parkeerplaatsen, garageboxen of zelfs hotelkamers. Hoe staan onze gesprekspartners daar tegenover? "Dat zijn vaak producten die het midden houden tussen een zuivere vastgoedinvestering en een financiële investering", weet Van Opstal. "Door te investeren in een hotelkamer, deel je bijvoorbeeld meestal ook mee in de winst van het hotel, om het risico in te perken. Zulke investeringen kunnen interessant zijn, maar ook hier zou ik me toch zeer grondig informeren vooraleer toe te happen."

"Veel hangt ook af van je interesse in vastgoed en de tijd die je eraan wil spenderen", zegt Cook. "Als je vijf garageboxen koopt, zal je dat allicht een stuk minder tijd, werk en onderhoud kosten dan wanneer je een appartement koopt."

“ In de zeer dure winkelstraten zijn de huuropbrengsten aan het teruglopen. ”

— NOTARIS BART VAN OPSTAL

aankoop van commercieel vastgoed kan echter flinke fiscale gevolgen met zich meebrengen voor de koper. Ook dat beïnvloedt het rendement en daar moet je je dus goed over laten informeren."

Iain Cook van het makelaarsnetwerk ERA heeft ook enkele vuistregels waar investeerders rekening mee moeten houden. "Locatie is uitermate belangrijk", zegt hij, "in pakweg Brussel of Antwerpen denk ik dat het risico op overaanbod vrij klein is de komende tijd. Bekijk echter de lokale marktsituatie: je kunt een prachtig appartement hebben in

600.000 euro. Je zult veel sneller een huurder vinden voor de goedkopere appartementen en ze zullen ook veel vlugger verkocht raken als je je geld plots nodig hebt. Tot slot: de markt van de kwalitatieve huurder situeert zich tussen de 600 à 1.000 euro per maand. Daar zou ik me op richten. Hou er daarbij wel rekening mee dat de betere huurder meestal maar voor een beperkte periode huurt, omdat hij vaak ook wil kopen."

Notaris Van Opstal geeft ook nog enkele tips mee voor commercieel vastgoed. "Ook daar is locatie uitermate belangrijk om je opbrengst

TEKST **FREDERIC PETITJEAN**

ADVERTORIAL

Investeer in
**het
nieuwe
hart**
van Antwerpen

**D
O
K
T
O
R
E
N**

Impact stelt trots project Doktoren voor. Een architecturale parel die hoogwaardige afwerking koppelt aan unieke vergezichten. Gelegen op 't Eilandje met zorgcentra, scholen, winkels, openbaar vervoer en restaurants letterlijk naast de deur. Met de auto bent u bij alle belangrijke uitvalswegen, en dankzij de 1700 nieuwe jobs die o.a. door het nieuwe ziekenhuis in deze wijk gecreëerd worden, bent u voor jaren verzekerd van een ruim potentieel aan huurders en kopers. Onze eigen verhuurservice Inclusive staat tot uw dienst voor een zorgeloze verhuur.

Benieuwd? Contacteer ons en koop als eerste in deze nu al iconische woontoren.

1 slpk vanaf **€169.500*** | 2 slpk vanaf **€219.000***

Voor meer info:
surf naar **doktoren.be** of bel **03 285 95 00**

Vastgoedinvesteringen zonder zorgen met een visie voor morgen

Verhuren en beheren: de twee keynotes die de fundering vormen van een goede investering. De vastgoedmarkt blijft na al die jaren namelijk nog steeds een stabiele en vrij risicoloze kanjer te midden van alle investeringsopportuniteiten. Het kopen en verhuren van woningen kan een meerwaarde met mooie rendementen bieden, zeker als je het in handen legt van Investvast, een ervaren rentmeester met dertig jaar ervaring op de teller.

Weg van de klassieke huurmarkt

Natuurlijk ga je niet eender wat voor soort vastgoed kopen. Zeker niet met de demografische bewegingen die de laatste jaren subtiel doorheen de markt kronkelen. De klassieke huurmarkt is namelijk zo goed als helemaal verzadigd, met 80 procent die ondertussen eigenaar is en de (ver)huurmogelijkheden dus een pak beperkter maakt. Verder zoeken op de kwaliteitsmarkt wordt met andere woorden de aangewezen richting om uit te gaan.

Beginontwikkelingsgebied

Investvast begeleidt je doorheen de wijde vlakte van het investeringsvastgoed. Waar je dan samen op uitkomt? Het noorden van Brussel blijkt een meer dan prima plek te zijn, waar de vastgoedexpert 1.200 appartementen beheert met een bezettingsgraad van liefst 95 procent. Deze kanaalzone in Brussel is precies waar de groeikansen voor het rapen liggen, met een stijgende economie en tewerkstelling, een heel aantal lopende en komende projecten en een goede bereikbaarheid. Een regio

in ontwikkeling dus, met een prachtig toekomstbeeld. Zéker op vlak van vastgoedkansen.

Expat-uitzicht

Als onafhankelijke vastgoedpartner werkt Investvast vooral op de nieuwe markt en heeft ondertussen een uitgebreide kennis over de professionele markten vergaard. Expat-appartementen, bijvoorbeeld, vormen de uitgelezen kans om je prominent op die nieuwe markt te zetten. Brussel behuist maar liefst 125.000 expats, die als professionele huurders in een toegankelijke regio vol multinationals een groeiende markt vormen. Als agent-schap staat Investvast je bij om op die markt meerwaarde te creëren.

Toekomstanalyses

Wonen voor nu én later is wat telt bij Investvast, die met een gegronde expertise inspeelt op de woonvereisten van een nieuwe generatie. Nu is dan ook het uitgelezen moment om te investeren in degelijk vastgoed, in vergelijking met een spaarrekening en de aandelenmarkt die niet enkel zeer zenuwachtig wankelt, maar ook mogelijks op een hoogtepunt is gekomen.

Een vastgoedinvestering houdt bovendien geen risico in, je vermogen kan enkel stijgen en wordt verspreid en ieder jaar volgt een indexaanpassing. Daarbij wordt je hele dossier persoonlijk beheert tot in de puntjes door experts bij Investvast.



Voor een volledige en op maat gemaakte vastgoedkansen-service, "aartzel niet om onze website www.investvast.be te bezoeken.

Kris Borgers
+32 475 69 82 54
kris@investvast.be



Guldendijk: ruime appartementen met betaalbare zorg

In een rustige omgeving op een boogscheut van Mechelen-centrum ontwikkelt Willemen Real Estate het project Guldendijk: twee gebouwen met 59 erkende assistentiewoningen. Voor de uitbating wordt een beroep gedaan op de vzw AWPro.

"De appartementen van Guldendijk worden ingeplant in een nieuwe wijk die recent door Willemen Real Estate gerealiseerd en uitverkocht werd", vertelt projectleider Kristin Goovaerts. "Hierdoor ontstaat een interessante generatie-mix. Ook lokale handelaars en dienstverleners zullen betrokken worden, zodat er een echte verankering is in de buurt."

De insteek was om Guldendijk als een traditioneel project op te bouwen én het betaalbaar te houden. "De appartementen zijn qua indeling hetzelfde als andere 1- of 2-slaapkamer-units met aparte inkomhal en gastentoilet, vestiaire en berging", zegt Goovaerts. "Het concept is dat van een appartementsgebouw met extra service en, indien nodig, zorg op maat, afgestemd op de bewoner. In andere concepten zagen we ook dat het aanbod van zaken als sauna, zwembad of kapsalon (en dus ook het onderhoud daarvan) soms erg groot was. Comfort schuilt voor ons niet in deze extra's, maar in het voorzien van een stevige uitvalsbasis waar je als senior zélf kan bepalen hoe je wil leven en hoe je appartement mee evolueert."

De servicecomponent van Guldendijk is in handen van vzw AWPro. "Wij staan garant voor alle diensten rond vragen of problemen over wonen, diensten en zorg te registreren, te coördineren en op te volgen", zegt directeur Marc Driesen. "Op vra-

gen van bewoners, hun kinderen, investeerders,... bieden wij antwoord. Ook bijvoorbeeld het noodoproepsysteem om een verpleegkundige te verwittigen, is onze verantwoordelijkheid."

Ook Driesen wijst op de "vraaggesteunde", concurrentiële prijszetting van Guldendijk. Dat staat innovatieve en bewonersvriendelijke dienstverlening echter niet in de weg, integendeel. "Guldendijk is een van de eerste projecten waar we onze Digitale Woonassistent full-option inzetten", zegt hij. "Zo kunnen ook buiten de kantooruren vragen gesteld worden aan ons gespecialiseerd contactcenter. De verwarming die het niet doet, poetshulp die wordt aangevraagd, een rollator bestellen... dat zijn zaken die we zo gemakkelijk kunnen opvolgen. Niet alleen wij, ook de bewoners en hun kinderen. Want ook senioren beetje bij beetje meer tablets en smartphones. Tegelijk blijft natuurlijk ook de fysieke woonassistent aanwezig, die zo trouwens meer tijd heeft om bij de bewoners te zijn."

Driesen wijst erop dat een kwart van de bewoners van Guldendijk wettelijk gezien jonger mag zijn dan 65. "Bijvoorbeeld een dertiger die in een rolstoel zit of een medior van 55 jaar die door omstandigheden nog moeilijk alleen thuis kan wonen... zo'n mix maakt het project zeer interessant."

Investeerders moeten weten dat de bewoner centraal staat in dit verhaal, zegt Goovaerts. "De cijfers liegen niet: om de enorme groei aan 65-plussers en hun noden op te vangen, zijn projecten zoals dit broodnodig. Tegen 2020 komen er 600.000 tachtigjarigen bij. Voor de actieve senior die comfortabel en zonder zorgen wil bouwen aan zijn/haar toekomst, biedt Guldendijk een interessant perspectief."



Woon onze infosessies bij:

Do 22/11 om 19u: voor investeerders

Woe 28/11 om 19u: voor kopers/bewoners

Locatie: Willemen Real Estate - Kraanstraat 3 - 2800 Mechelen
Inschrijven via guldendijk@willemen.be of www.guldendijk.be



Paul De Grande: op zoek naar schoonheid, warmte en identiteit

Zijn naam alleen al straalt 'grootseheid' uit. De antiquair was altijd al bekend bij *insiders*. Al jaren zorgt het programma *Stukken van Mensen op Vier* ook voor uitstraling bij het brede publiek. Volgens De Grande primeert identiteit op rendement. Zo gaat hij steeds op zoek naar kunst met een ziel.

TEKST MARC VAN RIEL BEELD IAN HERMANS

Een carrière van 50 jaar wordt getypeerd door hoogtepunten en mogelijk dieptepunten?

"Als ik terugkijk op mijn carrière lijkt alles zo normaal, terwijl er soms enorme gebeurtenissen waren. Het begon op mijn zeventiende, toen ik zocht naar koper en tin en dat bij antiquairs probeerde te verkopen. Daarna huurde ik een winkeltje en reisde naar Engeland. Daar leerde ik bekwame antiquairs kennen, die mij objecten bezorgden waarop ik winst kon maken. In de jaren 70 ontdekte ik in de States, en in de jaren 80 in Argentinië, Europese kunst van hoge kwaliteit. Dankzij de lage dollar vulde ik containers met stukken die mijn collega's niet kenden. Het ging mij voor de wind. Tot ik in 1987 een zwaar auto-ongeval had en een halfjaar immobiel was. 1995 betekende voor mij, naast een echtscheiding,

“ De tijd van de verkoop van overgerestaureerde meubelen, verkeerd gedateerde objecten of zelfs vervalsingen is gelukkig allang voorbij.

een nieuwe start. Veilinghuis Christie's verkocht de inboedel van mijn kasteel in Snellegem en daar kwamen enorm veel belangstellenden op af. Mensen waren toen bijvoorbeeld nieuwsgierig naar die scheiding en haar gevolgen. Ze kwamen kijken en kochten stukken op. Dat betekent voor mij het negatieve omzetten in iets positiefs."

Vorig jaar opende u een nieuwe toonzaal, Doks in Zeebrugge, nabij de oude vissershaven.

"Door een aantal veranderingen in de markt was dat nodig. De toonzaal is laagdrempelig



**AGENTUUR PHILIPS
NIEUWPOORT**

ADVERTORIAL

**VERHUUR - VERKOOP
VERKOOP - BEHEER**

**Albert I laan 126a Tel 058 23 58 28
Leopoldplein 6 Tel 058 23 35 03**



Luxueuze realisatie van de GROUP AP in navolging van het succesvolle Sailors' Beach. Het nieuwe appartementencomplex Sailors' Park zal uitblinken door zijn moderne architectuur en zijn oase aan groen. Het biedt een nog ruimere recreatiezone (2.500 m²) met verwarmde zwembaden, jacuzzi, sauna en stoombad.

Prachtige appartementen met ruime terrassen.

Ecologisch verantwoorde voorzieningen: oplaadpunten voor elektrische auto's en fietsen, modern afvalleiland, zonnepanelen voor gemeenschappelijke elektriciteit....

Laat u overtuigen door dit uitzonderlijk project en kom eens langs voor meer info of raadpleeg onze website op www.agentuurphilips.be.



en makkelijker bereikbaar dan het kasteel, dat ook openblijft op afspraak. Op de 1.500 m² in Zeebrugge bevindt zich een erg gevarieerd aanbod aan antiek en decoratieve voorwerpen. Alle smaken komen er aan bod. De grenzen van antiek zijn trouwens veranderd, de term ‘antiek’ werd breder. Vroeger was alles meer gericht op een periode. Antiek moest ook zeker 100 jaar oud zijn. Nu is alles meer gericht op de originaliteit van het meubel. Restauraties zoals vroeger worden nu niet meer aanvaard. Ik ben een enorme generalist, ik ben niet in alles gespecialiseerd maar mijn kennis is geconcentreerd op wandtapijten, meubelen, decoratieve objecten en sculpturen. Het tv-programma *Stukken van mensen* opende ook enige deuren. Zo krijg ik een groot aanbod van privépersonen die mij hun antiek willen verkopen. Meestal moet ik ze teleurstellen, want de smaak is de laatste decennia erg veranderd. Voor mij is dat dan moeilijk te verkopen. Toch heb ik op die manier al zeer mooie stukken kunnen vinden.”

Neemt een klant van u risico bij het aankopen van antiek? Bestaat er fraude?

“De tijd van de verkoop van overgerestaureerde meubelen, verkeerd gedateerde objecten of zelfs vervalsingen is gelukkig allang voorbij. Dat klanten zich lieten verleiden door certificaten of beloftes om terug te kopen, zou verleden tijd moeten zijn. De liefhebbers die vroeger enkel aan de meerwaarde van hun aankoop dachten, misten de liefde voor antiek en kochten daardoor verkeerd. De generatie van nu koopt datgene waarmee ze graag wil leven in haar interieur. Ze kopen naargelang hun eigen gevoel, en zien het als een gebeurtenis waarop ze met trots terugkijken. Dat stelt mij als handelaar meer tevreden, koudweg investeren in antiek vind ik minder boeiend.”

En de verkoopsmogelijkheden zijn ongetwijfeld ook veranderd.

“Inderdaad. Het internet was ook voor onze sector vrij revolutionair en online antiekwebsites en online veilingen zijn nu wel in. Vroeger wou men zien, voelen en ruiken. Nu worden gewoon secure,

betrouwbare beschrijvingen toegevoegd. Eis dan ook telkens een ‘*condition report*’, de exacte beschrijving van wat je koopt. Ook mag je bij de veilingen de hoge commissies niet uit het oog verliezen. Het internet mag de sector toegankelijker gemaakt

zouden veel beter bij mensen thuis staan, zodat ze ervan kunnen genieten, trots dat ze dat allemaal hebben kunnen kopen. Dus als je mij vraagt: privébezit of openbaar kunstbezit, dan zeg ik ‘beiden’. Waarom zou men de burger het recht niet gunnen

“ Musea zijn overvol en hebben kelders met stukken die nooit getoond worden. Die zouden beter bij mensen in huis staan, zodat ze ervan kunnen genieten.

hebben, goed investeren vergt natuurlijk kennis. Je moet weten wat je koopt en de markt volgen. Er zijn steeds trends, golfbewegingen. Tapijten en wandtapijten zijn nu bijvoorbeeld goedkoper geworden, doordat de kinderen-erfgenamen van de bezitters ze meestal niet willen. Mijn advies als je collectionneur wilt worden: veel galerijen en musea bezoeken om kennis op te doen is een voorwaarde.”

U handelt met de hele wereld. Wat met grenzen en douane?

“Niets is makkelijker dan antiek importeren en exporteren. Het vervoer gaat vanzelf, vrij van invoerrechten. De enige kost is het transport en een goede verpakking. We ondervinden wel problemen met ivoor. Daar zijn nu strikte regels voor: geen enkel meubel waarin ivoor verwerkt is, mag nog in- of uitgevoerd worden in vele landen, zoals de VS. Hopelijk wordt die wetgeving aangepast voor de antieke stukken. Wij schieten toch geen olifanten dood om die meubels te maken. Ik heb nog veel dergelijke stukken in voorraad, met biesjes of een lichte decoratie in ivoor. Ik hoop dus dat de wet wordt versoepeld.”

Een deel van de bevolking vindt dat antiek thuis hoort in musea, als getuige van het verleden.

“Dan beseft men niet dat de musea al overvol staan en over kelders beschikken, gevuld met stukken die ze niet gebruiken of kunnen tentoonstellen. Al die dingen

om mooie stukken uit het verleden te bezitten, stukken met een ziel? Men dweept weleens met IKEA-meubelen als ‘je van het’. Om zaken te klasseren zijn die wel nuttig, denk ik. De meeste jonge gezinnen starten daarmee, maar vergeten dat je een modaal huis ook kunt inrichten met stukken die karakter hebben en een eigen stempel drukken. Ze kunnen naar een antiekhandel of antiekmarkt gaan en voor de IKEA-prijs een degelijke kast kopen. Er wordt me weleens gevraagd om woningen in te richten, en dan neem ik de volle verantwoordelijkheid. Let op: dat betekent niet dat ik het huis zal vullen met dure spullen. Wel met objecten die een zekere schoonheid, een ziel hebben. Ik leg de basis, waarop de bewoners zelf enthousiast kunnen verderbouwen.”

SMART FACT.

Als u geen antiquair geworden was, dan was u...

“Ik heb echt geen enkel alternatief. Ik ben een geboren antiquair en ik ga sterven als antiquair. Ik kan me niets anders voorstellen om te doen. Een goed student was ik niet. Een echte manager ben ik ook al niet, al heb ik een behoorlijk uitgebouwde zaak. Voor tal van zaken laat ik me bijstaan, net zoals ik anderen bijsta als antiquair en adviseur.”



Een kapitaaltje opbouwen met Lego

Lego verzamelen is meer dan leuk. Vooral ongeopende dozen garanderen een jaarlijks gecumuleerd rendement van meer dan 15 procent. Op *limited editions* en items die uit productie gingen wordt gejaagd. Een kwestie van vraag en aanbod, maar in een tijd van schaarste – die soms door Lego zelf gecreëerd wordt – stijgt de waarde voor de concurrerende verzamelaars ongelimiteerd. Je koopt best bij kortingsacties of in koopjesperiodes. Zelfs na korte tijd kan de aankoop tientallen procenten opleveren.



Winst opstrijken met violen

De violen van Antonio Stradivari behoren tot het summum van de vioolbouwkunst, omwille van hun klankschoonheid, evenwicht en volume. Op veilingen halen unieke exemplaren meer dan 15 miljoen dollar en de prijs van een echte Stradivarius stijgt na 10 jaar met 154 procent. De trotse bezitter-investeerder moet wel hierop letten: het instrument moet met veel zorg bewaard worden. En om in topconditie te blijven, moet het bespeeld worden door een getalenteerde muzikant.

ADVERTORIAL

Laat vrouwen vooruitgaan, neem Mamas for Africa op in uw testament

Door een stukje van uw erfenis na te laten aan Mamas for Africa maakt u een groot verschil in het leven van kwetsbare vrouwen en meisjes in Oost-Congo. Uw nalatenschap is er een lichtpunt in de strijd tegen seksueel geweld en vrouwonvriendelijke leef-

omstandigheden. Ze garandeert dat Mamas for Africa zich kan inzetten om slachtoffers van seksueel en gendergerelateerd geweld op te vangen, medisch te laten behandelen en psychologisch te begeleiden. **Voor onze werking is uw beslissing cruciaal.**

Hebt u vragen of wenst u meer informatie over Mamas for Africa? Neem dan vrijblijvend contact op met Sandra Nelles (016 20 63 43 of info@mamasforafrica.be)

Mamas for Africa, Nieuwstraat 26 B, 3150 Wespelaar
www.mamasforafrica.be

NIEUW VOOR INVESTEERDERS: INSTANT RENDEMENT BIJ AANKOOP OP PLAN



Wie in een nieuwbouw investeert, moet vaak een jaar tot anderhalf jaar wachten op de oplevering. En dan is het pand in kwestie nog niets eens afgewerkt of verhuurd. Investeer je dan toch niet beter in financiële producten, waar je sneller resultaat van ziet?

Projectontwikkelaar Imoya werkte een nieuwe manier van vastgoedinvestering uit, waarbij je 'instant' van een rendement geniet en nadien ook gespaard blijft van huisbaas-taakjes: 'Instant Realty Return'. Wat betekent het nu precies?

2,5% rendement vanaf je eerste betaling

Michel Vanstallen, CEO van Imoya: "Imoya heeft een goeie relatie met onze investeerdersklanten. We horen van hen vaak dezelfde bedenkingen: ik wil graag een nieuwbouwappartement waarbij ik lange tijd van kosten gespaard blijf. En ik wil graag vroeg kiezen na de lancering van een project. Maar het duurt nog zo lang voor ik kan beginnen te verhuren." "Daarom zijn we gaan praten met onze financiële partners, met als resultaat: de 'Instant Realty Return'-formule," aldus nog Michel Vanstallen.

Hoe werkt dit dan precies?

"Wel, als potentiële investeerder kies je een appartement uit onze beste

verhuurappartementen. Je ontvangt een voltooiingswaarborg van een Belgische grootbank. Betalen doe je in schijven volgens de vordering der werken. Na elke betaling en tot de voorlopige oplevering wordt 2,5 procent intrest op het betaalde bedrag, op jaarbasis uitbetaald. 2,5 procent rendement dus vanaf dag één op elke uitgave."

"Je appartement is volledig afgewerkt bij de voorlopige oplevering, inclusief schilderwerken, gordijnen etc. Instapklaar dus," duidt Vanstallen. "Zo kan je bij wijze van spreke, je sleutel meteen aan de eerste huurder overhandigen. Om die te vinden werken we samen met onze plaatselijke immopartners. Ook wordt voor een verhuurderslijst gezorgd. Imoya betaalt de kosten van de eerste verhuring. Voor rentmeesterbeheer kan ook gezorgd worden," besluit Vanstallen.

Meer info over dit product:

www.imoya.be/instant of bezoek onze stand op Finance Avenue, zaterdag 17 november, Tour & Taxis Brussel.



Onder meer in Vilvoorde wordt heel wat interessant investeringsvastgoed ontwikkeld. Zo zullen eigenaars in het Kantikwartier aan het stadspark kunnen profiteren van de sterke bevolkingstoename en de grote vraag naar huurappartementen.



CEO van Imoya Michel Vanstallen

Deze publicatie valt onder de verantwoordelijkheid van Imoya



Wil je nóg meer weten?
Surf dan snel naar

FOKUS-ONLINE.BE

#fokusfinance



ADVERTORIAL

Decostere Accountancy: ook uw adviseur in vermogensplanning

Heeft uw schenking onder het nieuwe erfrecht (in werking 1/9/2018) nog dezelfde gevolgen/waarde als onder het oude erfrecht? Indien niet, kan u nog actie ondernemen? Wat zijn de concrete gevolgen van schenkingen gedaan vóór 1/9/2018 op twee verschillende tijdstippen?

Hebt u schenkingen gedaan tijdens uw leven, dan zullen deze schenkingen bij uw overlijden verrekend worden bij het openvallen van uw nalatenschap. Dit om na te gaan of bepaalde erfgenamen niet benadeeld zijn geweest door deze eerdere schenkingen. Maar aan welke waarde worden deze eerdere schenkingen verrekend in de nalatenschap?

Volgens het oude erfrecht wordt een schenking van roerend goed (aandelen, gelden, effectenportefeuille) gewaardeerd aan de waarde op de dag van de schenking en wordt een schenking van een onroerend goed (vastgoed) gewaardeerd aan de waarde op de dag van overlijden. Het nieuwe erfrecht maakt komaf met deze verschillende behandeling in die zin dat de waardering gebeurt de dag van de schenking, evenwel met een indexatie tot de dag van het overlijden. Deze

regels gelden zowel bij de inbreng van schenkingen gedaan als voorschot op erfenis (om een gelijkheid te realiseren tussen de kinderen), als voor de inkorting (om te vermijden dat er teveel aan anderen is geschonken ten nadele van de kinderen). Mogelijks hebben deze waarderingsregels andere gevolgen dan u in gedachten had bij het verrichten van de schenking. De nieuwe waarderingsregels zijn immers ook toepasselijk op schenkingen gedaan vóór 1/9/2018. Geeft u voorkeur aan de toepassing van de oude waarderingsregels dan moet een verklaring van behoud afgelegd worden vóór 1/9/2019 voor de notaris. Opgelet, schenkingen gedaan onder voorbehoud van vruchtgebruik (of met vervreemdingsverbod) worden nog anders behandeld.

Uw gewone volmacht vervalt bij onbekwaamheid bv. dementie, coma, geestesziekte. De zogenaamde "zorgvolmacht" kan hier een uitweg bieden en kan daarenboven worden gebruikt als planningstechniek op het ogenblik dat u niet meer bekwaam bent om nog handelingen te stellen. Door de opmaak ervan vermijdt u bovendien inmenging van derden bij het beheer van uw vermogen. U kan ook specifieke instructies geven aan uw

lasthebber bv. verbod tot verkoop van verhuurd vastgoed, verrichten van schenkingen op vooraf bepaalde tijdstippen, ...

Bovenstaande items zijn maar enkele voorbeelden van zaken die vaak in familiale planning naar boven komen.

Decostere Accountancy staat reeds vele jaren haar klanten bij in het structureren van het familiaal vermogen. Gemoedsrust en een lange termijnvisie staan daarin centraal. Een team van gespecialiseerde juristen staat garant voor een kwaliteitsvolle uitwerking. Bovendien kan elke situatie vanuit verschillende invalshoeken belicht worden door de vele kennisdomeinen die Decostere Accountancy in huis heeft: fiscaliteit, vennootschapsrecht, vermogensplanning, financieel beleid en een warme menselijke aanpak.



DECOSTERE ACCOUNTANCY

AVELGEM - ROESELARE - DRONGEN - IEPEL



‘Trending interieurs om in te wonen en te werken’

Coelembier specialiseert zich in de productie en plaatsing van maatmeubilair van residentiële en commerciële projecten en dit in zowel renovatie als nieuwbouw.

Ons team omvat een dertigtal medewerkers, bestaande uit ongeveer 20 gepassioneerde schrijnwerkers en plaatsers.

Alle productieplannen worden in detail uitgewerkt door een team van 5 technische tekenaars die tevens de functie van projectleider op zich nemen.

Iedere dag staan zij klaar om uw project naar een hoger niveau te tillen en dit vanaf het ontwerp tot de oplevering. Coelembier staat voor vakmanschap, hoogwaardige afwerking en een oog voor detail.

Naast onze expertise in maatmeubilair kunnen wij ook de afbraak van het huidige interieur, de verhuis alsook het schrijnwerk, zoals het plaatsen van deuren, gyprocwanden en – plafonds, voor onze rekening nemen.

Andere diensten die deel uitmaken van de totaalinrichting – elektriciteitsvoorzieningen, sanitair, HVAC, vloer-, schilderwerken etc. – worden tevens door ons gecoördineerd en uitgevoerd door vaste partners waarmee we een jarenlange relatie hebben opgebouwd.

Vijverhoek 45-47
8520 Kuurne
+32 56 35 33 41
info@coelembier.com
www.coelembier.com

coelembier
Trending interieurs om in te wonen en te werken

Op zoek naar een lucratieve investering?

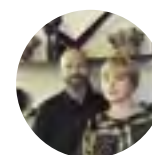
Een spaarrekening verhoogt je kapitaal niet. Investeren in bouw- en hotelprojecten? Aandelen op de beurs? Een investering mag ook een beetje leuk zijn en aansluiten bij je interesse. We vroegen aan drie experts of investeren in oldtimers, kunst of design zinvol is.



XAVIER MOLENAAR.
Zaakvoerder
Oldtimerfarm in Aalter



PATRICK VAN DER VORST.
Kunsthandelaar en ceo-founder
Valuemystuf



DAVID DE BRAUWER & NATASCHA BREES.
Vintage Design Point

Waarom nu investeren in uw sector? Waarin concreet?

“De markt van de collectiewagens bleek de laatste jaren erg volatiel. Sinds de crash van 1989 kon je tot 2015 jaarlijks prijsstijgingen optekenen. De markt van Ferrari en Porsche, het meest verhandelde merk, verloor echter over de laatste twee jaar telkens 30 procent. Voor de meeste investeerders was dat geen probleem, omwille van hun kortetermijndoelstelling. Een collectiewagen betekent: uitbundige interesse en een investering in plezier. Bovendien biedt hij een toegangsticket tot allerlei manifestaties, bruisend van *networking*. Mijn investeringstips voor rustige, evenwichtige huisvaders: de Alfa Spider, het Jaguar E-type, de Austin Healey. Die zijn stabiel over de jaren heen en bieden een apart rendement.”

De markt van de kunst is ingrijpend geëvolueerd de laatste 10 jaar: traditionele kunst (antiek, porselein, zilver, meubilair, wandtapijten...) trekt minder aan, terwijl moderne en hedendaagse kunst boomt. De permanente instroom van nieuwe, jonge kopers van hedendaagse kunst heeft de prijzen drastisch verhoogd. Vandaar dat deze collecties nog steeds de moeite waard zijn om in te investeren. Ze evolueren in een gezonde markt. Als je houdt van traditionele antiek, is het nu een goed moment om te kopen. De prijzen zullen echter niet stijgen op korte termijn. Koop dus voor je eigen plezier en investeer tegelijk op lange termijn.”

“Design is toegepaste kunst. Investeren in vintage design is een avontuur en biedt veel voordelen. Je koopt best een mooi designobject waarvan je dagelijks kunt genieten: een meubel, een decoratieve vaas, een unieke lamp... Het object blijft zijn waarde behouden en momenteel neemt de waarde op middellange termijn enorm toe. Tevens is het een vorm van duurzaam investeren. Het verleden en de mooie patine van een designobject creëren een meerwaarde. Wijzelf voelen ons erg aangetrokken tot Belgisch design, zowel vintage als hedendaagse ontwerpen. Er zijn veel interessante Belgische ontwerpers: Willy Van Der Meeren, Jules Wabbes, Christophe Gevers, Pieter De Bruyne, Maarten Van Severen...”

Waarop moet je als investeerder zeker letten?

“Het belangrijkste is: wat is precies de bedoeling van de toekomstige investeerder? Wil hij binnen de twee jaar de wagen terug verkopen of een vermogensschenking doen aan zijn kinderen? Essentieel is de beoordeling van de staat van de wagen bij aankoop, gerelateerd aan de prijs en de verwachte verkoopsservice. Voor een recente restauratie van professionele kwaliteit mag men gerust 30 procent meer betalen. Daarin ligt de winst: het bepalen van de staat van de wagen op het moment van aankoop. Het ergste scenario is een aankoop waarvan men later ontdekt dat het een restauratie-object betreft. Een wagen restaureren om op korte termijn met een meerwaarde te verkopen, zou ik sterk afraden.”

“Bij het kopen van kunst volg ik zelf vier gouden regels. Ten eerste, koop wat je bevalt. Misschien vanzelfsprekend, maar veel mensen kopen kunst louter voor de investering. Volg gewoon je hart maar daag jezelf ook uit. Ten tweede, koop nooit overhaast. Onderzoek eerst. Velen klagen: “Ach, ik kocht dat *gauw gauw*. Het was een ‘folietje’. Doe eerst speurwerk en vraag om advies. Ten derde, zorg ervoor dat het kunstwerk een duidelijke herkomst heeft, in goede staat is en idealiter terug te vinden is in literatuur, zeker bij zware investeringen. En *last but not least*, vergeet niet dat de kunstmarkt werkt zoals iedere andere markt, met vraag en aanbod. Als de vraag dus daalt en je weinig plezier beleeft aan je kunstwerk, dan is het tijd om te verkopen.”

“Geef de voorkeur aan een authentiek object van een designer, liefst uit eigen atelier of in beperkte oplage uitgebracht. Stukken die vernieuwend waren of zijn voor hun tijd, zijn het interessantst. Koop vooral wat je mooi vindt en geniet ervan. Vintage design heeft een zeer ruim stijlaanbod: van de industriële ontwerpen van Jean Prouvé tot de exclusieve luxeartikelen van Ado Chale en Maison Armand Jonckers. Vergis je niet: industrieel staat niet per se voor goedkoop. Je laat je best adviseren door een expert. Kopen bij een betrouwbare galerie is een *must*. Het kan interessant zijn om stukken van minder bekende ontwerpers te kopen. Die hebben meer groeipotentieel.”

Wat met de verkoopbaarheid na bijvoorbeeld 10 jaar? Wat is het rendement dan?

“Een aantal omgevingsfactoren spelen op de markt. De laatste jaren kregen vooral de *youngtimers* van rond de 20 jaar de aandacht van wilde investeerders, omdat er tot nu altijd een grote waardensprong was bij sportwagens rond hun 25 jaar. Dat is vandaag niet meer zo. Door onder meer de lage-emissiezones en andere keuringen heeft de overheid paal en perk gesteld aan de oldtimermarkt. De slimme investering is een wagen van minstens 40 jaar, met een sportief karakter, coupé of open en liefst in perfecte staat. Die behoudt zijn waarde, garandeert gratis plezier en de terugbetaling van de onderhoudsfacturen.”

“Ik adviseer de mensen altijd om de helft van hun kunstwerken te kopen tegen de markttrends in en de andere helft in overeenstemming met de markttendenzen: nu is het een goed moment om te investeren in 18de-eeuws porselein, Japanse kunst, antiek meubilair... Eigenlijk alles wat jongeren aanzien als ‘ouderwets’. Echte koopjes zijn hier te doen. Op sommige markten daalt de waarde tot de helft van 5 jaar geleden. Voor een sterk rendement zal je echter 10 tot 20 jaar moeten wachten. Koop ook werken die extreem trendy zijn, zoals die van de belangrijkste hedendaagse kunstenaars. Prints bieden een makkelijke instap en als het budget het toelaat, koop je originelen.”

“De vraag naar vintage design blijft toenemen. De interesse van bijvoorbeeld de Aziatische markt in naoorlogs Europees design groeit. Het internet zorgt voor een gigantische wereldwijde vraag en het aanbod van goede stukken blijft beperkt. Het rendement op middellange termijn is dus gegarandeerd. Als je je designobject respecteert, zijn er geen extra kosten aan de investering verbonden. Een ruim aanbod van galerieën en veilinghuizen, nationaal en internationaal, staan te springen om authentieke (top)stukken te verkopen. Een voorbeeld: 10 jaar geleden betaalde je voor een Standard Chair van Jean Prouvé 4.000 euro; nu geef je gauw rond 12.000 euro uit. Probleempje: wil je wel je designobject verkopen? Verzamelen is verslavend.”



More money, more problems?

Hoe zit het met het financiële parcours van de millennial?

Beter één gat in je hand, dan tien dromen die opgaan in de lucht? Als het over geld gaat, lijkt dat wel een spreekwoord aangepast aan deze tijd. Met de uitbreiding van zowat alle soorten winkelketens en het daarbij horende gemak van online shoppen, zijn we er anno 2018 niet bepaald minder op beginnen consumeren. Ook de stijgende werkdruk zorgt er misschien wel voor dat er meer geïnvesteerd wordt in ontspanning of beloning. Dat lijkt althans voor de gemiddelde millennial zo te zijn.

'Mo money, mo' problems': de perfecte inspirational quote om naar te leven als je jezelf probeert te overtuigen dat het goed is om iets aan te schaffen of jezelf iets te gunnen. Natuurlijk had rapper Biggie – The Notorious B.I.G. – het hier niet over de 'kom-we-doen-eens-zot'-kant van de millennial. Want die generatie, vaak afgebakend tussen de geboortejaren 1980 en 2000, staat ondertussen bekend om de spaarkantjes er goed af te lopen.

Luxepaardjes

'Millennials spenderen graag geld bij Louis Vuitton en Gucci', kopte De Standaard eerder deze maand nog. Blijkt in de rest van het artikel dat deze generatie Y het vooral gemunt heeft op luxegoederen, nog meer zelfs dan de oudere generatie. Vooral Chinese millennials geven een groot aandeel van hun inkomen aan weelde: 20 procent van hun beschikbaar inkomen gaat integraal naar luxegoederen, in vele gevallen designerkledingstukken. Volgens een uitgevoerde enquête zal tegen 2025 zo'n 45 procent van de high-end consumenten bestaan uit millennials. Toegegeven, die enquête bestreek slechts 3.000 consumenten uit Europa, China en de VS, dus globaal toepasselijk is het alvast zeker niet. Toch zet het je misschien wel aan het denken.

Nu leven, nu kopen

Want Generatie Y pakt het er wel degelijk graag van. Meer dan vorige generaties is de millennial er eentje die in het nu leeft. Dat komt vooral omdat de mogelijkheden er zijn, denk maar bijvoorbeeld aan de steeds goedkoper wordende langeafstandsvluchten naar alle uithoeken van de wereld. En

wie kent er nu niet iemand die, al is het maar voor een relatief korte tijd, alles even achterlaat en naar het buitenland trekt om zichzelf te zoeken? Het hangt vrijwel standaard vast aan de nood aan ontspanning en een greintje escapisme, een nood die hoger is in deze tijden waar de werkdruk je vergezelt tot 's avonds in je zetel.

Brood op tafel

Ook uiteten gaan – ontbijten, brunchen,

lunchen of dineren met aangepast wijntje of biertje – is typisch de millennial. Genieten van het leven wanneer het kan, lijkt zowat het enige dat er op het menu staat. Het loopt evenredig met de nood om het leven te versimpelen: het tekort aan tijd dankzij de vele sociale verplichtingen en druk van de maatschappij om met alles mee te zijn zorgt daarvoor. Dat alles leidt natuurlijk tot de conclusie dat er van sparen in veel gevallen niet veel in huis komt. Daarbovenop komt het ook steeds vaker voor dat twintigers en dertigers baantjes

op korte termijn aannemen – carrières die tientallen jaren lopen is niet echt aan de orde. Het opbouwen van een pensioen is dan geen topprioriteit.

Betalen in bakstenen

Zijn de millennials dan financieel gedoemd? Het lijkt misschien zo, maar dat is het niet helemaal zo. Meer nog: millennials kopen steeds jonger een eerste woonst. Ook dat hangt vast aan het idee van vrijer leven. Het komt namelijk niet vaak meer voor dat er eerst getrouwd wordt alvorens samen te hokken, en ook het maken van kinderen gebeurt op latere leeftijd dan de generaties voor de Y. Daardoor blijft er een grotere reserve om het eerste stekje aan te kopen. Bovendien is lenen ook een pak goedkoper geworden, waardoor het huisje-tuintje-boompje veel toegankelijker wordt.

Geld dat gelukkig maakt

Luxeproducten, fijne maaltijden en eerste woonsten: het lijkt een recept dat wel zou kunnen werken om van 'gelukkig zijn' te kunnen spreken. En op dat vlak slaat de gemiddelde millennial de bal niet mis. De tijden dat er luidkeels werd geroepen dat geld niet gelukkig maakt, wordt nu overstemd door het aangename geruis van generatie Y die haar geld spendeert aan ervaringen en het kopen van tijd en ontspanning. Zaken die veel meer bijdragen aan geluk dan materiële zaken. Dat ze dat gat in hun hand toch een beetje in toom moeten houden, staat buiten kijf. Maar met een beetje financiële planning en logisch nadenken, kan de millennial gerust genieten van het leven zonder schrik te hebben voor de toekomst als gepensioneerde.



“ **Meer dan vorige generaties is de millennial er eentje die in het nu leeft.** ”

Een nalatenschap dat voortleeft

Over de laatste jaren ontving UNICEF België meerdere schenkingen en vooral legaten gaande van enkele duizenden euro's tot een huis in Spanje en een kasteel in België. De trend is stijgend en het concept raakt steeds meer ingeburgerd.

Wie een deel van zijn patrimonium aan een goed doel wil geven kan dit doen via een schenking of een legaat. Een schenking betekent dat u een som geld of een voorwerp geeft aan een goed doel. Als u verkiest om het geld of het voorwerp na uw dood over te maken aan een goed doel, spreken we van een legaat en doet u dat via een testament. Een schenking kan per handgift of overschrijving gebeuren en de begunstigde moet hier dan geen rechten op betalen voor zover de schenker niet binnen de 3 jaar van de gift overlijdt.

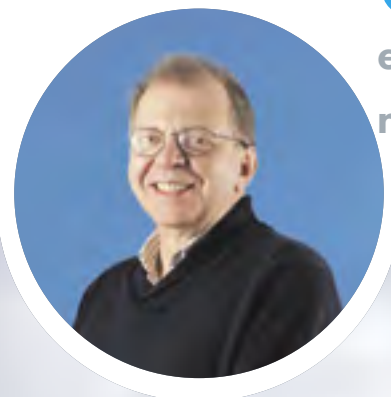
We merken de laatste jaren een stijgende trend van legaten naar goede doelen. De toename van de informatie rond de legaten verklaart dit voor een deel: steeds meer organisaties en verenigingen publiceren informatie over testamenten. Een tweede motief is waarschijnlijk de leeftijd van de erflaters, geboren voor 1940. Een generatie die veel gespaard heeft, genoten heeft van de naoorlogse jaren en zo een mooi patrimonium opgebouwd heeft. Diezelfde generatie is dikwijls gevoelig voor humanitaire thema's zoals armoede, kinderwelzijn en honger omdat ze de oorlog meegemaakt hebben. In hun kielzog beslist ook de generatie van hun kinderen, de baby-boomers,

om legaten over te maken naar goede doelen. Gedreven door de wens om een impact te hebben op of terug te geven aan de maatschappij.

Soms bespreken de erflaters hun testament met hun kinderen en beslissen ze samen voor welk goed doel ze willen gaan. Bij de keuze van de organisatie is de doelstelling van de organisatie belangrijk, maar ook de soliditeit van de organisatie: ze moet nog bestaan en haar doel even efficiënt ondersteunen op het ogenblik dat het testament uitgevoerd wordt (soms pas na 30 of 40 jaar). Afhankelijk van de regio kan het juridisch statuut van de organisatie ook een impact hebben op de successierechten die de organisatie zal moeten betalen op het legaat.

Tot slot nog dit: het belangrijkste motief dat onze erflaters ons opgeven is dat ze zich goed voelen wanneer ze zeker weten dat hun patrimonium zal ingezet worden om de kinderen ten dienste te zijn. En hun nagedachtenis leeft voort bij deze geholpen kinderen. Zo krijgen ze een beetje het eeuwige leven...

TEKST **OLIVIER MARQUET,**
ALGEMEEN DIRECTEUR
UNICEF BELGIË



“ We merken de laatste jaren een stijgende trend van legaten naar goede doelen.



ADVERTORIAL

**MAKE
~~POVERTY~~
HISTORY**
NELSON MANDELA

1 op de 3 mensen op de wereld leeft in armoede.

Oxfam is vastbesloten om dit te veranderen door de kracht van mensen te bundelen tegen armoede.

We werken aan praktische en vernieuwende oplossingen om mensen de kans te geven zich uit de armoede op te werken en een betere toekomst op te bouwen.

**NEEM OXFAM
IN JE TESTAMENT OP
EN MAAK EEN EINDE
AAN ONRECHT EN ARMOEDE**



OXFAM
Solidariteit

Een afspraak met ons vertrouwenspersoon?
Bel of mail **Philippe Schyns** : 02 501 67 03
philippe.schyns@oxfam.org
www.oxfamsol.be/testament

Binnenkort bij De Standaard

FOKUS.

IT



Lees meer op Fokus-online.be

#fokusit

Dankzij uw gebaar zetten anderen een stap

**Schenk onze missies
een toekomst over
de hele wereld:**



Protheses leveren en
revalidatiezorg verlenen



Hulp bieden in
noodsituaties



Oorzaken van handicaps
voorkomen



Actievoeren tegen
mijnen

Een waardig leven
voor mensen met een
handicap

Door Handicap International
in uw testament op te nemen,
geeft u de meest kwetsbare
mensen de kans op een beter
leven in een menselijke en
inclusieve wereld.

handicapinternational.be
BE80 0000 0000 7777



ADVERTORIAL

Geef het
leven
door!



HEBT U VRAGEN OF WIL U HIEROVER PRATEN ?

Neem contact op met **Nicole Luyckx**
per telefoon: 02 233 01 02
per e-mail: n.luyckx@hi.org



De opgevraagde informatie wordt intern verwerkt door Handicap International conform de Algemene Verordening Gegevensbescherming en de daarmee samenhangende Belgische wetten.

U hebt te allen tijde het recht om uw gegevens te consulteren, te verbeteren en te verwijderen. Het volstaat om onze afgevaardigde voor de bescherming van het privéleven te contacteren via dpo@hi.org.

Of bestel onze brochure door onderstaande bon
op te sturen naar Handicap International – Nicole Luyckx
Gewijde-Boomstraat 44, bus 1 – 1050 Brussel

NAAM

VOORNAAM

ADRES

TELEFOONNUMMER

MAILADRES

Een gift van 40 euro of meer is fiscaal aftrekbaar.

FOKUS 2018



YOUR HOME®

Samen bouwen.



WONINGBOUW - BOUWGROND - BESTAAND VASTGOED - APPARTEMENTEN



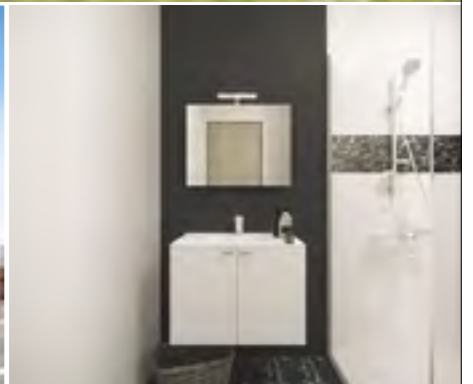
Samen bouwen.

**RESIDENTIE
DE CASTOR
WAREGEM**

RESIDENTIEËLE APPARTEMENTEN (BEVEREN-LEIE)
WWW.RESIDENTIEDECASTOR.BE

- Appartementen - penthouses - duplexen
- 1, 2 of 3 slaapkamers
- Inclusief privéparking
- 18 appartementen
- 40% verkocht
- Oplevering zomer 2019

**Ideaal als
investering**



BOUWPLANNEN? BEZOEK ONZE KIJKWONING

Bezoek onze kijkwoning te Stasegem.
Elke zondag van 14u00 tot 17u00 open
(muv. feestdagen, zie yourhome.be)

Kortrijkseweg 154 | 8791 Waregem (Beveren-Leie)
056 755 788 | aanvraag@yourhome.be

www.yourhome.be