

HET CHARTER VAN RENDIMMO

“Hoe bouw ik op een veilige manier een passief inkomen op voor later?”

Goed en comfortabel kunnen leven zonder nog te “moeten” werken om den brode.... Dromen we daar niet allen van ?

Lang geleden werd reikhalzend uitgekeken naar het vermeende voldoende en toereikend pensioen, maar die tijd is al lang voorbij. Ons karig pensioen zal beslist niet volstaan. Maar dat betekent niet dat er geen oplossingen zijn.

Hoe kan je in deze nieuwe tijden waar alles sneller gaat, ervoor zorgen dat je ook sneller met pensioen kan gaan en toch je levensstandaard op peil houden? Een kleine greep uit de diverse mogelijkheden:

Sparen

Een veelgehoord advies. Maar heb je dit al eens doorgerekend? Als je vanaf je 65^{ste} € 3.000 per maand wil ter beschikking hebben om te consumeren gedurende 25 jaar (dan ben je 90 jaar), heb je op je pensioengerechtigde leeftijd € 900.000 nodig. Als je die systematisch wil opbouwen tijdens je actieve carrière, dan moet je gedurende 40 jaar maandelijks € 1.875 aan de kant leggen. Dit is toch wel een meer dan behoorlijke spaarinspanning en op uitzondering van de “happy few” eerder onrealistisch en onhaalbaar te noemen!

Ondanks de fiscale stimuli eigen aan pensioenspaarplannen , zal je op pensioengerechtigde leeftijd en rekening houdende met een steeds langere levensverwachting, niet toekomen en moeten interen.

Passief inkomen via het aanbieden van online diensten

Veel ondernemers die digitaal handig en creatief zijn, proberen een passief inkomen op te bouwen via internet. Maar het echte succes is slechts voor weinigen weggelegd. En de meesten begrijpen na een tijdje dat ze hier permanent tijd (en dus geld) in moeten investeren om niet uit de markt te worden geduwd. Een hele klus dus.

Beleggen

Tal van zelfverklaarde “financiële experts” waagden het vroeger te beweren dat het fortuin aan je voeten lag als je hun (gekleurd en niet geheel onafhankelijk) financieel advies volgde.

Ingewikkelde zaken zoals opties, warrants, shorten, speculatieve beursverrichtingen, etc. werden wat graag “summier” toegelicht en gingen verpakt met een rode strik als zoete broodjes vervolgens over de toonbank. “Vertrouwen is goed, controle is beter” is een mooi spreekwoord. We herinneren ons toch nog allemaal wat er gebeurd is met het gelauwerde “goede-huisvaderaandeel” van Fortis en/of het zelfs aanvankelijk door het Koningshuis bejubelde Lernout&Hauspie-verhaal, niet? ... Om slechts enkele in het publieke geheugen gegrifte geschiedkundige “topics” ter herinnering te brengen.

Een stabiel passief inkomen uit roerende waarden verkrijgen, is absoluut niet zeker en al zeker niet zonder risico.

Onroerend goed

Zo komen we uit bij een laatste mogelijkheid, t.t.z. vastgoed waarbij je een stabiel huurinkomen krijgt en waarbij een mooie meerwaarde bij wederverkoop heel reëel is. Dit is volgens ons de enige juiste optie. Op voorwaarde dat je in zee gaat met de juiste partij en niet alleen tijdens het aankooptraject maar ook nadien, een goede begeleiding krijgt. En op voorwaarde dat je ook, omwille van talrijke redenen, buiten de landsgrenzen kijkt. En dat is nu net waarin Rendimmo het verschil maakt als internationaal erkend aankoopmakelaar met Belgische erkenning door het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars ([BIV](#)).

1. DE MISSIE VAN RENDIMMO

Als vastgoedcoach en buyer’s agent staan we uitsluitend aan de zijde van de koper/investeerder. Het is onze missie om:

- mensen een veiligere weg te tonen naar een investering met stevige fundamenten om zo financiële vrij- en onafhankelijkheid op te bouwen voor de toekomst,
- gevestigde ondernemers en kaderleden te helpen om hun slapende actieve middelen beter te laten renderen, zodat ze op een veilige manier een mooi passief inkomen kunnen uitbouwen.

We doen dit middels een persoonlijke begeleiding doorheen alle fasen van het aankoopproces en ook daarna. We hebben een uitgekiend aanbod van beheerd vastgoed in het buitenland en bieden

de kans om te investeren met een minimum (begin)kapitaal, al dan niet onder begeleiding van onze kredietexperten. Deze vorm van begeleiding en ondersteuning is uniek op de markt.

Bij Rendimmo zijn we ervan overtuigd dat iedereen kan investeren in vastgoed. Deze overtuiging is gebaseerd op 2 inzichten:

INZICHT NUMMER 1: INVESTEREN IN VASTGOED LIGT BINNEN IEDERS BEREIK

Belgisch residentieel vastgoed kent een structureel overaanbod en is peperduur. Voor een eenvoudig rijhuis betaal je al snel € 300.000, voor een garagebox in Nieuwpoort al bijna € 100.000... En dus zijn we met Rendimmo over de grenzen heen gaan kijken. Zodra je dat doet, krijg je een heel ander verhaal en vind je panden die heel wat betaalbaarder zijn. De landen waar Belgische investeerders hun gading kunnen vinden via Rendimmo, zijn momenteel Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Kaapverdische eilanden. Je kan al iets kopen vanaf € 60.000 “all-in” en tussen € 100.000 en € 200.000 is er een nog ruimer aanbod. Je kan alvast eens een kijkje nemen op de website van [Rendimmo](https://www.rendimmo.be).

INZICHT NUMMER 2: JE KAN OOK INVESTEREN MET EEN MINIMAAL BEGINKAPITAAL

Heb je als jonge ondernemer/investeerder nog niet genoeg opzij staan? Dat hoeft niet langer een obstakel te zijn. Immers, er zijn tal van financieringsmogelijkheden om dit te omzeilen (zie verder). Rendimmo heeft kredietexperten in huis die in contact staan met diverse banken in binnen- en buitenland. Ze hebben bij voorbeeld toegang tot meer dan 200 banken op de Duitse markt.

Geef hen gerust een seintje op info@rendimmo.be, zij helpen je graag verder. Wees overtuigd dat je waarschijnlijk veel meer kunt investeren dan je denkt als je je vermogen zou inventariseren en gebruik zou maken van één of meer van onze aanbevelingen. Ook wat het inventariseren en optimaliseren van uw vermogen, hebben we een gespecialiseerde partner die daarbij kan van dienst zijn. (www.FWBA.be)

2. ZO MAAKT RENDIMMO HET VERSCHIL

1. WE ZIJN EEN ECHTE BUYER'S AGENT

In tegenstelling tot de traditionele immomakelaar die op verzoek van en in het belang van een verkoper handelt, is een buyer's agent een tussenpersoon die uitsluitend opkomt voor een koper-investeerder. Die geeft ons zijn wensen weer, op basis waarvan wij dan voor hem of haar op zoek gaan naar een gepast opbrengstpand. Na de aankoop blijven we de investeerder verder bijstaan en kan deze ons op elk moment om bijkomend advies en/of bijstand vragen, waar dit nog niet spontaan van onzentwege zou gebeurd zijn.

2. VIA RENDIMMO BELEG JE UITSLUITEND IN BEHEERD VASTGOED

Rendimmo's investeringsconcept zet énkél in op "beheerd" vastgoed. Dit wil zeggen dat we uitsluitend samenwerken met projectontwikkelaars die een volledige service aanbieden waarbij verhuur en onderhoud van de gebouwen, rentmeesterschap, conciërge, syndicus en immomakelaar in wederverkoop, etc. vervat zijn in het totaalpakket

Met alle bijbehorende voordelen... Je hebt immers geen tijd en zin om je zélf met deze welswaar belangrijke "details" bezig te houden. Niemand wil klusjesman spelen, sukkelen met respectloze huurders of wanbetalers, vechten tegen een gebrek aan potentiële kandidaat-huurders ... We nemen je echt alle zorgen uit handen. Het Rendimmo-concept bezorgt elke investeerder dus een "passief" inkomen in de échte betekenis van het woord.

3. IN LANDEN WAAR JE INVESTERING VEILIG IS EN MAXIMAAL RENDEERT

Veel Belgen dromen van een appartement, villa of huisje aan de Spaanse Costa's. Ginds een tweede woning hebben, kan leuk zijn, maar als investering is het allesbehalve geschikt. Juridisch zijn er in Spanje immers minder garanties wat je eigendomstitel betreft. De rol van de notaris is er heel beperkt. Zodat veel mensen voor vervelende verrassingen komen/kwamen te staan. Bij Rendimmo investeren we uitsluitend in landen waar alles juridisch optimaal geregeld is!

Omdat de huurprijzen in België ongeziene hoogtes kennen en er een onevenwicht bestaat tussen vraag en aanbod, leek het ons interessant om bij onze burens een grondig onderzoek te doen. Deze kennis delen we graag met onze klanten (zie verder).

4. MET GESPECIALISEERD ADVIES IN ELK LAND

Voor vastgoedinvesteringen in het buitenland is specifieke "tailor-made" fiscale en juridische kennis nodig . Niet élk land is immers op de zelfde leest geschoeid. Daarom werken we bij Rendimmo samen met onafhankelijke experts in elk land waar we onroerend goed aanbieden. We brengen je ook in contact met een gespecialiseerde boekhouder of fiduciaire voor je belastingaangifte.

5. MET GARANTIE OP EEN PERIODIEK AANVULLEND INKOMEN

Bij Rendimmo zijn de panden meestal reeds verhuurd bij aankoop en komen de huurinkomsten binnen zodra de aankoopsom betaald is. We zorgen mee voor de onderhandeling van de huurcontracten waardoor je kan rekenen op stevige huurgaranties over een lange termijn. Nog een bijzondere troef is dat in al onze projecten het huurinkomen onafhankelijk is van de bezettingsgraad van je pand. Je ontvangt dus steevast 12 maanden huurinkomen, of het nu gaat om residentieel- of toeristisch vastgoed, hotelkamers, serviceflats of studentenkamers.

Ook onze gepensioneerde klanten krijgen zo een "nieuw" maandelijks of driemaandelijks aanvullend inkomen. Wat van pas komt, omdat zij immers niet langer kunnen rekenen op periodieke inkomsten via kasbons, obligaties of Belgische staatsleningen. Bemiddelde

bejaarden doen er vandaag dus beter aan om hun portefeuille te herbekijken en een deel financiële producten desgevallend af te bouwen of winst te nemen ten voordele van opbrengstvastgoed.

Ook goed om te weten.... in de diverse landen bestaan er interessante fiscale technieken van vermogensoverdracht. Voor meer informatie hierover kan je ook terecht bij ons op info@rendimmo.be

6. MET UNIEK MEERWAARDEPOTENTIEEL

Het is primordiaal emoties achterwege te laten als je investeert in vastgoed. Je kan “verliefd worden” op een tweede verblijf, maar bij investeringsvastgoed mag je alleen naar het rendement kijken.

Een tweede verblijf is trouwens geen opbrengsteigendom doch een kost! Hoe vaak ga je naar je appartement aan zee? Hoe vaak staat het leeg? Hoe vaak verhuur je het aan de normale prijs en niet aan een vriendenprijsje? Reken maar eens na ... “verlatingsangst” en andere emotionele factoren weerhouden vaak echter de eigenaars er afstand van te doen.

Het unieke aan een vastgoedinvestering is het meerwaardepotentieel. Omdat je niet verknocht bent aan je aangekocht goed, zal je er ook makkelijker afscheid van nemen als er zich verkoopopportunities voordoen. Rendimmo heeft ook deze service volledig voorzien. In elk land hebben we een dienst die zich daarmee volop bezighoudt. Rendimmo geeft op het juiste moment de incentive tot wederverkoop aan, maar de investeerder beslist uiteindelijk!

3. IN DEZE LANDEN KAN JE INVESTEREN VIA RENDIMMO



Duitsland

Laten we van start gaan met Duitsland. In Duitsland en meer bepaald in de deelstaat [Noordrijn-Westfalen](#) heerst er nog altijd een “huurderscultuur”, 60 procent van de Duitsers huurt nog altijd! De aankooprijzen van een woonpand zijn er nog uiterst laagdrempelig en aantrekkelijk voor investeerders.

Samen met onze projectontwikkelaar ter plaatse zoeken we naar woningen die onmiddellijk gerenoveerd en snel verhuurd kunnen worden, dit in opdracht van onze klanten. Goed gelegen panden voor de bescheiden middenklasse zijn qua investering het meest aantrekkelijk, omdat zij het makkelijkst verhuurd worden.

Wat we ook hebben vastgesteld, is dat een Duitse huurder zijn *rechten* kent en die zijn uitgebreider en zeker socialer dan bij ons, maar hij kent ook zijn *plichten*. Fout gedrag als debiteur of als buur tegenover medebewoners, kan hem in “woningnood” brengen. Nalaten om de huur correct te betalen, kan hem letterlijk op straat doen belanden.

Residentiële huurrendementen tussen vijf en zes procent zijn in Duitsland niet ongewoon als je de grote A-centrumlocaties (steden zoals München, Berlijn, Hamburg, Frankfurt en Köln) vermijdt.

Onderzoek heeft ons geleerd dat de waarde van het Duitse vastgoed in de categorie die we aanbevelen, gelegen in een druk bevolkt en economisch zeer bedrijvig gebied zoals de deelstaat Nordrhein-Westfalen, aanzienlijk kan stijgen in prijs. De Duitse vastgoedprijzen zijn zwaar achtergebleven in vergelijking met andere grote Europese landen.

Dit is beter te begrijpen als je bedenkt dat Duitsland 15 jaar na het vallen van de muur nog “de arme man” van Europa werd genoemd. Er was dus ook geen ruimte voor spectaculaire prijsstijgingen. Deze werden immers begrensd door de koopkracht van het moment.

Vandaag is deze economische situatie volledig omgeslagen en staat Duitsland economisch op de vierde plaats van de wereld. Sinds een aantal jaren zien we overal een duidelijke positieve prijsbeweging op gang komen. Een meerwaardepotentieel tussen 2 en 5 procent per jaar is zonder meer realistisch te noemen in de volgende jaren. Wie pas na 10 jaar zijn Duits pand verkoopt, krijgt er een belastingvoordeel bovenop, nl. géén meerwaardebelasting!

Kies voor rendement (vanaf 5,5% bruto) en zekerheid door een investering in residentieel vastgoed in Duitsland. Volg [deze link](#) en bekijk alvast enkele projecten die we hebben aangeboden in het verleden. Niet alle projecten worden systematisch online geplaatst omdat wij steeds op zoek gaan naar investeringspanden die nauw aansluiten bij de wensen van de klant, de koper/vastgoedinvesteerder.

Frankrijk

Frans vastgoed leunt sterk aan bij het Belgische vastgoed. Maar Rendimmo heeft ontdekt dat onze Franse burens een bijzonder interessant fiscaal gestimuleerd “vastgoed-pensioenplan” kennen met het [LMNP-model](#), kort voor “*location meublée non professionnelle*”. Dit zorgt voor een passief inkomen met een huurrendement tussen vier en vijf procent en opbouw van patrimoniale waarde.

Je kan een vakantiepand kiezen waar je maar wil... in de Alpen met haar skigebieden, aan de Middellandse zee of aan de Atlantische oceaan, doorheen het hele land, en dit in verschillende prijsklassen. Het mooie van het systeem is dat je 12 maanden huur per jaar ontvangt, ook als je pand *niet* zou verhuurd worden. Bovendien ligt de huurprijs voor 9 tot 12 jaar vast. Overigens, als je zelf even met vakantie wil in je eigendom, kan je het huren voor een interessante eigenaarsprijs. Het is een model dat veel Belgen aanspreekt, een huurrendement van gemiddeld 4% bruto gecombineerd met de mogelijkheid van een persoonlijk verblijf.

Investeren in Frans vastgoed heeft vooral in het begin veel fiscale voordelen. De Franse BTW (20%) wordt binnen de 6 maand volledig gerecupereerd en gedurende de beleggingsperiode kunnen er diverse kosten ingebracht worden die het netto belastbaar inkomen tot een minimum herleiden. Zo is er bijvoorbeeld een jaarlijkse afschrijving ter waarde van drie procent van het gebouw mogelijk. De meerwaardebelasting is er echter degressief over een periode van 30 jaar, wat weliswaar lang is in vergelijking met de buurlanden. Frans vastgoed is dan ook eerder interessant voor de investeerder die dit pand zo lang mogelijk in eigendom wil houden en op termijn meer en meer ervan wil gaan genieten.

Na 20 jaar is het LMNP-statuut gemakkelijk om te vormen naar een traditioneel beheer of kan je er zelf gaan wonen. Een appartement in de Alpen wordt ook vaak beschouwd als een investeringspand dat doorgegeven kan worden aan de kinderen voor of na overlijden, in het kader van successieplanning.

Laat je alvast inspireren door enkele projecten die we op onze website hebben omarmd. Uiteraard nemen wij niet alle projecten op. Het zou onmogelijk zijn om dit bij te houden, gegeven het gigantisch aanbod waaruit we kunnen selecteren voor onze klanten. Wil je meer te weten komen over investeren in Frankrijk? Neem dan contact op met ons via info@rendimmo.be of ga naar de website om [contact](#) op te nemen.

Kaapverdië

Wist je dat de Gentse broers Vynckier de basis voor het toerisme legden in [Kaapverdië](#) en als dank een standbeeld kregen? België en Kaapverdië hebben veel gemeenschappelijke belangen. Op het [eiland Sal](#) bouwden ze in de jaren '60 de eerste vakantiehuizen, aanvankelijk voor zichzelf en voor hun vrienden. Daarna verhuurden ze aan de bemanning van South African Airlines.

In deze “Europese Caraïben”, met heel veel zon, witte stranden en opaalblauwe zee, is de hotelsector in volle ontwikkeling. Vlaamse en Waalse (particuliere) investeerders kopen er hun hotelstekje, onder meer bij Melia Hotels, Hilton, Steigenberger Hotels en Radisson Sas. “De verwevenheid met België is en blijft ingebakken in ons DNA zegt een fiere Kaapverdiër.

Vandaag zetten we samen met de overheid, The Resort Group Plc en onze adviseurs in België en Kaapverdië onze gezamenlijke inspanningen verder om deze duurzame blauwe economie te ondersteunen en verder te laten groeien. Bekijk via deze [link](#) de foto's van de laatste diplomatieke missie van België in Kaapverdië.

Actueel hebben wij het White Sands hotel in portefeuille op Boa Vista, neem [contact](#) op met ons voor meer informatie en laat je alvast wat [inspireren](#) op de website van Rendimmo.

Tijdens de eerste 5 jaar strijk je contractueel 7% rendement op en daarna participeer je in de nettowinst van de suiteverhuur (van het 6de tot het 10^{de} jaar, met een minimumrendement van 4%).

Volg [deze link](#) en bekijk onze projecten in Kaapverdië op de website. Bekijk de [video](#) van The Resort Group Plc over investeren in Kaapverdië. Enkele luxe 5* resorts, die reeds voor honderd procent werden uitverkocht, komen uitgebreid aan bod in deze video.

Groot-Brittannië

In Groot-Brittannië zijn huurrendementen van 10% in de sector van de premiumflats voor senioren met 5*-hotel service geen uitzondering. De uitbating van dergelijke residenties kan dus erg lucratief zijn. Zo volgen we sinds twee jaar een nieuw bedrijf in het Verenigd Koninkrijk dat zich focust op luxeverblijven voor welstellende bejaarden, de Carlauren Group. Bekijk de uitgebreide FAQ's over deze groep en hun aanbod aan investeringen via [deze link](#).

Goed om te weten is dat de Brexit de niet-residentiële investeerder volledig heeft gespaard. Hij of zij valt onder de vrijstelling van personenbelasting tot £ 11.850 pp of £ 23.700 per koppel.

In het Verenigd Koninkrijk, waar andere eigendomsvormen bestaan dan bij ons, zoals de "Leasehold" - vergelijkbaar met onze erfpachtconstructie – wordt de terugkoopoptie contractueel beschreven van bij het begin. Zowel de koper als de verkoper mogen vanaf het 5^{de} jaar een terugkoopoptie inroepen. De prijs is vooraf al bepaald. Bij voorbeeld na 5 jaar 110% en na 10 jaar 125%.

Bekijk enkele van de [projecten](#) die wij selecteerden op deze markt.

België

Toch hebben we ook in België een goed verborgen parel ontdekt. Wie herinnert zich nog de tijd dat bouwgronden in Vlaanderen nog toegankelijk waren in aankoop? Deze Vlaamse gronden zijn quasi onbetaalbaar geworden.

De Belgische Ardennen daarentegen zijn hun opmars nog maar net begonnen. Een bouwrijp perceel kopen op de mooiste hellingen van de provincie Luxemburg, valt nog wel best mee. Tussen €50.000 en €85.000, behalve in de omgeving van Durbuy waar koning Coucke regeert en de prijzen enorm beïnvloedt. De vraag is daar al flink gestegen, de prijzen dus ook.

Luxemburgers betalen in eigen land tot vijfmaal meer, voor Vlamingen en Nederlanders zijn de Ardennen een vakantieparadijs. De lokale bevolking ziet de gevolgen van de economische groei, KMO-zones schieten als paddenstoelen uit de grond – wie wil niet in de omgeving van zijn werk wonen? Deze parameters wijzen erop dat hier binnen enkele jaren aanzienlijke meerwaarde kan gegenereerd worden, potentieel tot 10% per jaar. (Historisch)

Ook hier is Rendimmo aanwezig met een concept van "beheerd vastgoed". We volgen de prijzen op de voet en geven de investeerders een seintje wanneer ons inziens de tijd rijp is om winst te nemen. Bovendien zorgen we ook ervoor dat je grond onderhouden wordt. Dit alles zonder enige vorm van bouwverplichting. Bekijk ons overzicht via [deze pagina](#). We proberen steeds

mooie luchtopnames te voorzien zodat je sneller een duidelijk beeld krijgt van de investeringsopportuniteiten. Interesse? Neem dan [contact](#) op met ons voor meer informatie.

4. ALTERNATIEVE FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN

Veel mensen denken dat ze alleen kunnen investeren in opbrengstvastgoed met eigen liquide middelen. Maar dat klopt niet. Je kan net zo goed andermans middelen gebruiken, meer bepaald die van een bankier of verzekeraar. Je creëert zo een hefboom op je eigen middelen en optimaliseert je investering.

Interesse? We maken graag een concrete simulatie van wat het je kan opleveren. Contacteer ons via info@rendimmo.be.

Er bestaan verschillende mogelijkheden om te financieren. Je kan ze ook combineren:

1. Financiering op eigen woning via hypothecair krediet in België:

Weinig mensen weten dat ze rendement kunnen realiseren met hun eigen woning, zeker als het hypothecair krediet helemaal of quasi helemaal betaald is. Op het einde van de rit heb je immers een groot deel van het ontleend kapitaal terugbetaald, zodat er flink wat hypotheekvrije waarde of overwaarde op je huis ontstaat. Dit kan je opnieuw opnemen of reactiveren, meestal aan vrij gunstige condities. Een door de bank aangestelde schatter kan de overwaarde prima vaststellen.

Onze kredietspecialist geeft je graag meer concrete informatie: info@rendimmo.be Hij bekijkt samen met jou of je opnieuw best kiest voor een lening met mensualiteiten en/of er eventueel een ander type krediet mogelijk is, zoals een vaste termijn- of (semi-)bulletkrediet. In dit geval betaal je enkel interesten en gebeurt de kapitaalsaflossing op het einde van de leenovereenkomst, m.a.w. bij de verkoop van het onroerend goed.

Omdat je voor je opbrengstvastgoed een overeenkomst afsluit met gegarandeerde huurinkomsten, onafhankelijk van de bezettingsgraad van jouw pand of van het huurbedrag van de uiteindelijke huurder, kan je onbezorgd een bancair krediet opnemen met jouw eigen huis als onderpand.

Rendimmo heeft zijn projecten zorgvuldig gekozen en vooral onderzocht welke garantievooraarden de huurder - vaak de projectontwikkelaar of professionele uitbater zelf - geeft. In onze Duitse projecten is het huurcontract met huurgaranties en andere voorwaarden zelfs notarieel geacteerd en is er een verzekeringsmaatschappij die wanbetaling en aangerichte schade vergoedt.

De eigenaar komt in feite niet in contact met de eigenlijke huurder (onderhuurder), hij kent hem zelfs niet. Al deze mogelijke zorgen zijn overgedragen aan de desbetreffende rentmeester ter plaatse.

Omdat de rente nog altijd aantrekkelijk laag staat en de huuropbrengsten reëel hoger liggen, is deze financieringsoptie het onderzoeken waard. Overigens zijn de intrestlasten van de Belgische

banklening voor de aankoop van een onroerend goed fiscaal aftrekbaar in je aangifte in de personenbelasting in het buitenland (Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk), en eveneens onder code 1146/2146 in België. De kapitaalsaflossingen (indien lening met mensualiteiten) zijn onder te brengen in de Belgische belastingaangifte onder de gemeenschappelijke rubriek van kapitaalsaflossingen hypothecair krediet op eigen woning en langetermijnsparen. Deze zijn wel beperkt tot een bedrag van € 2.310 (aanslagjaar 2018), en bovendien afhankelijk van je belastbaar inkomen.

2. Financiering via een IPT – VAPZ – GROEPSVERZEKERING

Een extra aanvullend pensioen voor ondernemers in vennootschap via een IPT – (Individuele Pensioen Toezegging) of voor zelfstandigen zonder vennootschap via een POZ (sedert 1 juli 2018) of via een Groepsverzekering voor werknemers, is al lang gekend in ons financieel landschap ter voorbereiding van een passief inkomen.

De Belgische wetgever moedigt deze extralegale pensioenvoorziening ook sterk aan en heeft een investering in een privé-vastgoed via één van deze bovenvermelde pensioenverzekeringen mogelijk gemaakt indien dit onroerend goed in de Europese Economische Ruimte (E.E.R.) gelegen is.

Een investeerder kan een voorschot vragen van 60 à 70% (soms zelfs tot 90%, zie de polisvoorwaarden) van de opgebouwde reserve in zijn groepsverzekering of IPT. Iedereen die kan genieten van een dergelijke verzekering, doet er dus goed aan om deze polis maximaal vol te storten, ook al is de gewaarborgde opbrengst vandaag erg laag. In oudere polissen zijn soms nog iets betere rentevoorzwaarden van toepassing. In dat geval kan je beter ervoor kiezen om deze verzekering in onderpand te geven voor een bancair krediet.

3. Nieuwe lening met het buitenlandse vastgoed als onderpand via buitenlandse bank

Zoals bij ons, is voor de Duitse banken de financiële draagkracht van de ontlener (Bonität) primordiaal, maar wordt er zeker rekening gehouden met de huurinkomsten van het aangekochte pand.

Als de solvabiliteit goed zit, kan er tot 80% krediet gegeven worden voor de financiering van het appartement. Wie bijvoorbeeld een appartement heeft kunnen aankopen met eigen middelen, kan er nog 3 gelijkaardige bijkopen via een krediet!

De Duitse banken kennen een variant op de vaste-termijnkredieten die aangeboden worden door enkele banken in België, meer bepaald het “semi-bullet model”, waarbij de ontlener zélf de zwaarte van de kapitaalsaflossing vastlegt. Zo kies je ervoor dat slechts een gedeelte van het ontleende bedrag op het einde van het krediet terugbetaald zal worden. Het saldo wordt dan vereffend met de opbrengst van de wederverkoop van het appartement.

Het is dus duidelijk dat je je patrimonium flink kan doen groeien door jouw onroerend goed te laten financieren door derden. Zo kan je een aanzienlijk passief inkomen opbouwen voor de toekomst.

CONCLUSIE: DE 10 GEBODEN OP WEG NAAR FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID

1. Maak een vermogensplan en onderzoek hoeveel passief inkomen je vanaf een bepaalde leeftijd wilt verwerven.
2. Bouw een minimum aan beschikbare, liquide middelen op tussen € 50.000 en € 60.000 of bekijk je financiële portefeuille en selecteer de minst rendabele producten voor een aankoop van een investeringspand.
3. Bepaal hoeveel eigen middelen je nu kan en wil activeren.
4. Informeer bij jouw verzekeraar(s) hoeveel voorschot je kan opnemen of hoeveel reserve(s) je als waarborg kan inbrengen.
5. Ga na welke bijkomstige financieringsbronnen je kunt gebruiken bij een binnen- of buitenlandse bank.
6. Investeer eerst in residentieel vastgoed. Zoals bekend, biedt dit de grootste zekerheid, weliswaar niet persé de grootste opbrengst.
7. Diversifieer. Koop eerder kleinere panden in verschillende projecten of, bij een groter budget, zorg dat je alléén-eigenaar wordt van een volledig gebouw zodat je geen rekening moet houden met mede-eigenaars.
8. Spreid de beschikbare middelen over diverse soorten projecten. Leg niet al je eieren in de zelfde mand.
9. Overweeg de voordelen van de kracht en de evolutie van de markt van “vakantieverblijven”, al dan niet in het luxe-segment.
10. Maak voor jezelf uit of je meer waarde hecht aan regulier rendement of potentiële meerwaarde op het einde van jouw investering.

Kies voor Rendimmo, laat je begeleiden en geniet van je investeringsopbrengsten!

CONTACTEER RENDIMMO VOOR MEER INFORMATIE

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL

Jozef Demeyerestraat,1 B-8500 Kortrijk

Telefoon: 00 32 (0)56 / 32 00 16

E-mailadres: info@rendimmo.be

Website: www.rendimmo.be



PIETER DE CLERCK

Zaakvoerder

E-mail: pieter.de.clerck@rendimmo.be

Erkend BIV-vastgoedmakelaar – 204200

Tel: + 32 475 38 19 77

MICHEL VERHEGGEN

International Sales Director

E-mail: michel.verheggen@rendimmo.be

Internationaal Vastgoedexpert

Tel: + 32 495 51 77 37