

house of 
finance

Inhoud

3

Voorwoord

4

De Tafel van Roberto

Introductie in de wereld van private equity

10

Reportage

Yves Van Gelder over investeren in bakstenen

13

Dossier

Vastgoed financieren met beperkte eigen inbreng

15

Interview

Gwendolina Willems over investeren in Kunst

18

Blik op de toekomst

Herman De Cnijf over de basics van het fiscale oerwoud

20

Klantenervaringen

Twee klanten delen hun ervaringen

22

Dossier

Pensioenplanning voor zorgberoepers

26

Column

Econoom Peter De Keyser



Colofon

Editie september 2024

Verantwoordelijke Uitgever: House of Finance

Redactie en opmaak: Story Fwd

© House of Finance

Voorwoord

Beste ondernemer,
Beste medicus,
Beste lezer,

Onlangs vroeg Het Belang van Limburg me voor een interview, open en bloot, over de weg die ik als ondernemer heb afgelegd. Door erover te vertellen, kon ik voor mezelf maar één iets concluderen: we hebben verdorie toch wel al wat watertjes doorzwommen. Vandaag werken we vanuit een aanstekelijke en inspirerende locatie, maar ooit begon het op een zolderkamertje. Met op de tafel een HP-printer, een investering van 50 euro, gescoord bij "den Aldi" tijdens de woensdagdeals.

Zoals zovele collega-ondernemers komen we van ver. En zijn we blijven gaan, tot vandaag, en morgen ook nog. Maar hoe hard we er ook voor gaan, stevast denk ik weer: met het oog op de toekomst staan we nog nergens. Ondernemerschap vanuit het streven naar perfectie, en vanuit de drive om steeds de lat hoger te leggen, heeft een prijs. Ook de lat verlagen, komt trouwens met een prijs. Maar iedereen bepaalt best voor zichzelf hoe hij of zij zijn leven wil aanpakken.

Het ondernemerschap bracht mij persoonlijk zowel vreugde als verdriet, zowel pijn als plezier. Nieuwe mensen verwelkomen en afscheid nemen op manieren die ik liever anders had gezien. Maar het belangrijkste: ondernemen brengt me altijd weer voldoening en geeft de mogelijkheid om elke dag het beste te mogen geven. Dat is waarom ik het doe: om elke dag meer mensen te bereiken en de kennis te delen die we in huis hebben. Dat is nodig, zo blijkt alleen al uit recent onderzoek dat we deden bij kinesisten en zelfstandige thuisverplegers. 93% - je leest het goed: 93% - beweert nood te hebben aan financiële basiskennis.

Dat maakt het nog belangrijker om die ene vraag te stellen: waarvoor doe jij het?



Daarover bewust nadenken, ook dat is ondernemen. Net zoals hard werken. Wie kiest om niet gewoon mee op de trein te springen en echt mee de kolen wil scheppen en de motor van de locomotief wil blijven voeden, beleeft altijd wel een rit vol avontuur, uitdagingen, jezelf tegenkomen, groeien en vooruitgaan.

In dit magazine spraken we met verschillende experts en ondernemers - met dank aan een absolute inspirator en topondernemer zoals Wouter Uten - die hun inzichten delen. We kunnen er alleen maar van leren, en zo als mens blijven groeien.

De afgelopen 24 maanden ontwikkelden we bij House of Finance onze eigen methodiek om vermogensopbouw voor ondernemers, medici, vrije beroepen en zelfstandigen toegankelijk, laagdrempelig, en misschien soms zelfs plezierig te maken. Alweer een stap vooruit. Binnenkort lanceren we trouwens ook onze formule waarbij je toegang krijgt tot exclusieve content via een besloten leerplatform, tot onze vier hoogstaande congressen over financiën en fiscaliteit, enz.

Steve Jobs zou zeggen: **Stay hungry, Stay foolish!**

Roberto Musardo

Managing Partner van House of Finance

Introductie in de wondere wereld van private equity

Vier experts aan het woord

Wat krijg je als je vier experts samen rond de tafel zet over private equity en hen carte blanche geeft? Inderdaad, vuurwerk. We nodigden daarom Wouter Uten, de man achter het Hasseltse softwarebedrijf UgenTec en mede-oprichter van het investeringsfonds C for Growth, uit aan de zogeheten “Tafel van Roberto”. Net zoals Katrien Willoqué, bedrijfsfiscalist en partner bij consultant LDS Advisory, en Holger Heene, Director Wealth Monitoring & Investment bij Van Havermaet. Moderator van dienst - en de man die af en toe een stok in het hoenderhok durft gooien: Roberto Musardo, Managing Partner van House of Finance. Hadden we deze setting al een perfect recept voor vuurwerk genoemd?



Wouter Uten:
“Ik ben de voorbije 10 jaar actief geweest als oprichter en gedelegeerd bestuurder van UgenTec. Vandaag ben ik ook bezig met C for Growth, een investeringsfonds dat kapitaal ophaalt en inzet als hefboom voor veelbelovende ondernemingen. Maar, bovenal ben ik een ondernemer, en ik hoop dat zolang mogelijk te blijven.”



Katrien Willoqué:
“Ik ben mijn carrière gestart als advocaat en heb een hele tijd als consultant bij Deloitte gewerkt. Sinds een jaar ben ik partner bij LDS Advisory, een boutique consultancybureau. We zijn met een 40-tal mensen en leveren financieel, strategisch en fiscaal advies aan ondernemingen.”



Holger Heene:
“Ik ben actief als Director Wealth Monitoring & Investment bij Van Havermaet, meestal gekend voor accountancy en audit, maar ook in de advisory tak zijn wij zeer actief. Zo zijn we o.a. bezig met family office, het begeleiden van vermogende families.”



Roberto Musardo is de ideale sparringpartner als het over fiscaliteit, beleggen, vastgoed of financiële ‘foliekes’ gaat. Roberto: “De meeste ondernemers die ik over private equity aanspreek, weten niet waarover het gaat. Dus laten we daarmee beginnen, dacht ik: gewoon uitleggen wat private equity is en hoe je er slim op inspeelt (of niet).”



“Private equity, dat gaat in de basis over het investeren in private bedrijven, in bedrijven die niet op de beurs noteren”, zo vat Wouter Uten het debat aan. “Binnen private equity heb je een heel gamma aan soorten bedrijven en specialisaties, maar het is vooral een heel sterk groeiende markt die alle toelichting verdient.”

“Iedereen kent de beurs”, pikt Holger Heene in. “En dat noemen we misschien best ‘public equity’. Maar daarnaast heb je de hele wereld van directe investeringen, waaronder private equity. En misschien wel belangrijk om mee te geven: private equity is veel meer dan investeren in start-ups. Als er een boodschap is die ik prioritair wil geven, dan is het: kijk zeker ook naar private equity fondsen, waar dikwijls ook hele grote mooie bedrijven tussen zitten. Meer dan eens vind je er heel wat pareltjes, die niet op de beurs te vinden zijn. Het is dus niet onlogisch dat er steeds meer aandacht naar die markt gaat.”

Roberto Musardo: *“Holger, je zei daarnet dat iedereen de beurs kent. Ik durf dat in twijfel te trekken. We merken dat niet iedereen de beurs echt kent. Zeker als we heel dicht bij de cliënt gaan staan die heel zijn leven heeft ondernomen en voor de rest niets met zijn overschotten heeft gedaan.”*

Holger Heene: “Klopt, wat zowel de beurs als private equity gemeen hebben, is dat je het kan zien als een bedrijf dat geld gaat ophalen. Het verschil is: beursaandelen koop je omwille van het bedrijf dat het is, terwijl je bij een private equity fonds in het team van die private equity managers investeert en vertrouwen hebt in de kunde van die mensen. En dan breng je samen met die ondernemers de bedrijven naar een volgende fase.”

Katrien Willoqué: “Het grootste stuk van die private equity markt bestaat effectief uit private equity fondsen. Die brengen middelen samen en gaan dat geld dan vaak in een tiental bedrijven investeren. Soms zijn dat allemaal start-ups, soms zijn dat eerder mature bedrijven.”

Wouter Uten: “Het draait altijd om geld ophalen, net zoals op de beurs. Maar er zijn ook bedrijven die gewoon zeggen - en dan kom je eigenlijk in die buy-out- en growth-fondsen: *Kijk, wij zijn intussen matuur geworden, wij zijn een gezond bedrijf, en nu willen we internationaal gaan.* Daar hebben ze dan hulp bij nodig. Dan voel je dat het niet enkel om geld ophalen gaat, maar dat ze ook kennis willen binnentrekken. Dat is een interessant verschil met beursinvesteringen. Bij private equity of in private equity fondsen ga je ook in de mensen achter die bedrijven investeren. Meer nog: bij

private equity kan het perfect zijn dat er een investerende partij mee aan boord komt, echt als een partner. En dat je als investerende ondernemer zo'n bedrijven dan ook kan helpen groeien en samen naar een volgende fase brengt.” Roberto Musardo: “Private bedrijven kunnen via private equity geld ophalen om te groeien: dat biedt voor die bedrijven - en voor hun investeerders - heel wat potentieel. Maar in welke mate merken jullie dat de ondernemers achter die bedrijven die geld ophalen ook gewoon eens willen cashen?”

Katrien Willoqué: “Dat gebeurt zeker. Elke ondernemer wordt permanent geconfronteerd met een zeker risico en op bepaalde momenten kan het effectief zijn dat hij of zij aan een volgende fase denkt, geen opvolging heeft, enz. Dan kan private equity helpen om die successieproblematiek op

te lossen. Maar soms wil men als ondernemer ook groeien, zoekt men een partner, wil men tegelijk een stapje terugzetten, en dan breekt het moment aan om te valoriseren. Dan kan het interessant zijn om je bedrijf open te stellen voor private equity, en ook nieuwe skills in huis te halen.”

Wouter Uten: “Vandaag is men niet enkel met de exit bezig als men richting pensioen gaat. Er zijn wel meer ondernemers die zeggen: *Ik ben 40, ik heb een mooi bedrijf opgebouwd, maar eigenlijk zit 99% van mijn vermogen in dat bedrijf.* Door de juiste structuur op te zetten, kan die ondernemer dan een stukje veiligstellen wat hij heeft opgebouwd. Bovendien krijgt hij via private equity een partner aan boord, waarmee hij het volgende hoofdstuk voor zijn bedrijf kan schrijven.”



“Via private equity investeer je vaak in echte pareltjes, die niet op de beurs te vinden zijn”



Roberto Musardo: *“Het klinkt ironisch, maar wanneer wij bij onze klanten een vermogensanalyse maken en een introductie richting beurs of vastgoed voorstellen, vinden ze dat op het eerste gezicht vaak risicovol. Ons antwoord is dan steevast: Dus jij vindt investeren in de NASDAQ 100 of een S&P 500 - waar de grootste bedrijven in zitten - risicovoller dan 99% van je eieren in je eigen mand leggen? Maar dus, waarom zou een investeerder in private equity stappen?”*

Holger Heene: “Ik moet opletten met wat ik nu ga zeggen, maar dus: de gemiddelde rendementen in private equity liggen hoger dan die van de beurs. Daarom kijken heel veel mensen vandaag naar private equity. Omdat die rendementen een pak hoger liggen, historisch gezien, over alle fondsen heen. Maar uiteraard, het woord ‘gemiddeld’ is een heel gevaarlijk woord. Want als je gemiddeld voor en achter een konijn schiet, schiet je er langs. Dus, binnen die private equitymarkt ga je goed het kaf van het koren moeten scheiden.”

Roberto Musardo: *“Is private equity voor iedereen weggelegd?”*

Holger Heene: “Nee, je kan voor langere tijd niet aan je geld. Dat moet je als investeerder weten wanneer je dit soort beslissingen neemt: je stapt daar niet in om er morgen weer uit te stappen.”

Wouter Uten: “Via private equity fondsen spreid je natuurlijk ook je vermogen over meerdere bedrijven. En dan is het leuk als je kan investeren in bedrijven die je kent en het bijgevolg erg tastbaar wordt. Maar je moet natuurlijk voldoende kennis en kunde hebben vooraleer je begint te investeren. Het risico van start-ups bijvoorbeeld is heel anders dan van internationale bedrijven. Als je slim spreidt, over verschillende bedrijven, kan je super rendementen behalen zonder dat je er dagdagelijks mee moet bezig zijn en je de verantwoordelijkheid hebt om in een bedrijf ook mee in de raad van bestuur te zitten.”

Katrien Willoqué: “Je gaat ook nooit lichtzinnig in bedrijven investeren. Je stelt eerst de juiste vragen. Hoe sterk is dat bedrijf strategisch op de markt? Wat zijn de concurrenten? Wat zijn de groeimogelijkheden? En hoe zien we dit bedrijf en deze business verder evolueren? Een vervolgstap is om een due diligence te doen, dus een boekenonderzoek waar men gaat kijken naar de financiële kant. Zo kan je bepalen of het een financieel gezond bedrijf is. Maar belangrijker: zo kan je ook bepalen hoeveel je bereid bent om te betalen. Want de juiste prijs is natuurlijk het begin van een goed rendement. En daar zijn ook weer bepaalde mechanismen voor om de juiste beslissingen te kunnen nemen. Stel dat er wel veel groeipotentieel is, maar de zekerheid is er nog niet, dan zou je met bepaalde technieken kunnen werken om het risico te beperken.”

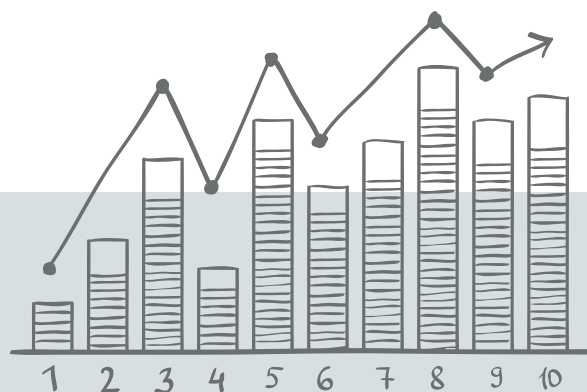
Roberto Musardo: “Als we het dan toch over rendement hebben: onze lezers horen graag een concreet getal.”

Wouter Uten: “Ik investeer zelf breed in private equity, en dat is heel divers. Ik kan wel zeggen dat de rendementen bijna altijd hoger zijn dan de 7 of 9% op de beurs. Je hebt fondsen die aan 40-50% rendement zitten en die dan early stage in bijvoorbeeld gezondheidszorg, of in heel specifieke sectoren, investeren. Als je daar enkele meevallers hebt, dan zie je bedrijven waar die fondsen ooit ingestapt zijn aan 2,5 miljoen euro en die vervolgens voor 100 miljoen verkocht worden. Lees dus: je krijgt een gigantische meerwaarde. Als je er zo twee hebt op een portefeuille van tien bedrijven, dan krijg je vanzelfsprekend een fantastisch rendement.”

Roberto Musardo: “Hoe kan je slim investeren in private equity? En dan kijken we ook naar het fiscale?”

Katrien Willoqué: “Private equity wordt dikwijls gezien als een iets risicovoller investeringstype, en dat heeft met de fiscaliteit te maken. Die is zeer complex. En in veel gevallen ook niet duidelijk. Zeker als we over investeringen in buitenlandse fondsen spreken, kom je in een kluwen van complexe juridische structuren terecht. Maar, het moet gezegd: België heeft een relatief gunstig klimaat om te investeren in private equity. Heel veel Belgische fondsen zijn gestructureerd in de vorm van een private privak. Ik ga jullie de technische details besparen, maar het geniet vaak een zeer specifiek gunstig belastingregime.”

Wouter Uten: “Ik wil er nog aan toevoegen dat er bij private equity fondsen minder sprake is van volatiliteit dan op de beurs. Je zou misschien het omgekeerde durven denken, maar we investeren bij private equity vaak in een lokale omgeving, met bedrijven met een andere dynamiek. Dus qua volatiliteit is het zelden zo dat je ‘s morgens opstaat, je je app opent en ziet dat er een -10 heeft plaatsgevonden. Dat kan toch ook geruststellend zijn.”



We hebben slechts een deel van het volledige debat in dit magazine kunnen weergeven. Het volledige debat kan je bekijken op de website van House of Finance. Scan de QR-code en kom je rechtstreeks uit op “De Tafel van Roberto”.





“België heeft een
relatief gunstig
klimaat om te
investeren in
private equity”

Vastgoedexpert Yves Van Gelder over investeren in bakstenen

De vastgoedmarkt is volop in beweging en dan vooral richting huurdersmarkt. Hoe ga je daar als investeerder in deze tijden mee om, vroegen we aan Yves Van Gelder, CEO van high end projectontwikkelaar V2-Construct. Van Gelder, die naast het opzetten van bouwprojecten ook investeerders begeleidt in hun zoektocht naar rendementsvastgoed, houdt de vinger aan de pols. De geknipte man dus voor een 360° view over de sector.

In vastgoed is locatie altijd al het heilige mantra geweest. Dat is op zich niet veranderd, maar liever kijkt Van Gelder voorbij de A-locaties. “We proberen projecten zo te kiezen dat ze beantwoorden aan een specifieke nood in de regio. Dat maakt ons altijd zeer selectief: in het ruime aanbod laten we veel passeren, omdat we niet willen bouwen waar iedereen dat doet. We screenen onze locaties grondig. Bouwen in een landelijke gemeente? Zeker, zolang er in het dorpscentrum een bakker, apotheek, kinesist, belbus enz. op wandelafstand te vinden zijn. Ook investeringsvastgoed met een zorgcomponent blijkt steeds aantrekkelijker. Geen serviceflats, maar residenties voor mensen met een beperking, volledig aangepast aan hun noden.”

“De vastgoedprijzen zullen niet dalen,
wel integendeel”





Voor investeerders is een nieuwbouw of vernieuwbouw met een sociale component zeer interessant, zegt Van Gelder. “De btw wordt verlaagd van 21% naar 6% en via de vzw die de verhuur regelt krijgen ze er het rentmeesterschap bij wijze van spreken automatisch bij. Daardoor noteert de return on investment makkelijk tussen de 5 à 6% per jaar, terwijl dat bij een traditionele nieuwbouw door de gestegen bouwkosten in het best case scenario ergens tussen de 2,5 en 3,5% ligt.”

Vastgoed op termijn

De vastgoedmarkt is volop in beweging, richting een groter segment huurders. De baksteen in de Belgische maag wordt dus stilaan kleiner. Voor veel jonge mensen is een eigen woonst een verre droom, al is dat niet noodzakelijk te wijten aan een gebrek aan inkomsten. Van Gelder: “Jonge tweeverdieners mikken soms liever op meer levenscomfort dan op een eigendom. Ze zijn bereid om x aantal tijd een degelijke huurprijs te betalen voor comfortabel en modern vastgoed, tot ze financieel en mentaal klaar zijn voor een eigen woonst. Mikken op dat specifieke huursegment biedt voor investeerders veel zekerheid: de ROI ligt er hoger, het verloop lager, er zijn minder huurgeschillen, enz.”.

Daarnaast staan er in Vlaanderen vandaag zo'n 2 à 300.000 woningen leeg of te verkommeren. Op termijn dienen hele woonwijken afgebroken en opnieuw ontwikkeld te worden, aangepast aan de huidige energienormen. “Daarbij moet zeker ook voldoende aandacht gaan naar ventilatie en koeling, aspecten die in het hele duurzaamheidsverhaal nog teveel over het hoofd worden gezien. Willen we de shift maken naar energiezuinig wonen, dan ligt er de eerstvolgende 20 à 30 jaar dus behoorlijk wat werk op de plank, met de bouwsector als belangrijke katalysator.”

Die transitie zal niet voor iedereen betaalbaar blijken, meent Van Gelder. “Maar vermits de huurprijzen minder snel zullen stijgen dan de bouw- en materiaalkosten, zal huren wel democratisch blijven, ook door de wettelijke bescherming. Mijn advies? Schuif je droom om in vastgoed te investeren niet op de lange baan. Op termijn zullen de vastgoedprijzen niet dalen, wel integendeel.”

5 tips van Yves Van Gelder voor investeerders

1 Locatie is bij wijze van spreken alles

“De keuze voor een vastgoedinvestering moet goed onderbouwd zijn: ofwel mikken op een triple A locatie, ofwel op een locatie die beantwoordt aan een specifieke nood die in die regio leeft, en die potentieel biedt om meerwaarde te creëren. Dat is meteen ook de reden waarom we grote steden eerder links laat liggen: het opwaartse rendementspotentieel voor meerwaarde is daar veeleer beperkt.”

2 Kwaliteit en comfort zijn het nec plus ultra

“Stel je de vraag: wat zit er allemaal in het lastenboek vervat? Uiteraard zien we toe op de wettelijke isolatienormen, maar ook de aanwezigheid van ventilatie, een doordachte indeling van de ruimtes, en goed geïsoleerde schachten met nutsvoorzieningen die geen geluid produceren zijn van onschatbare waarde. Investeerders durven daar soms minder om te malen. Een grote denkfout, want vastgoed met voldoende kwaliteitsvol comfort kent beduidend minder verloop.”

3 Maak gebruik van het hefboomeffect

“Wie centen investeert in een project, moet dat investeringstechnisch slim aanpakken. M.a.w., gebruik de huurgelden om de aankoop af te lossen: op die manier financier je de investering zonder aan de eigen middelen te raken, en pas je met succes het hefboomeffect toe door vreemd vermogen in te zetten.”

4 Weeg het rendement en het doel van je aankoop goed af

“In het voordeel van vastgoed spreekt het standvastige karakter: de waarde zal minder fluctueren dan bij beursbeleggingen. Maar over het algemeen, zeker bij nieuwbouw, zijn de rendementen vaak beperkt, tenzij bij zeer specifieke projecten. Als de potentiële huuropbrengst geen 1,5 à 2% boven de inflatie uittoert, heb je maar beter andere beweegredenen om vastgoed te kopen, zoals bv. als investeerder die een koopappartement na 10 jaar verhuur zelf wil bewonen. Dat is een heel ander type investering dan iemand die louter mikt op rendement.”

5 Hou rekening met de investeringscyclus

“Over het algemeen adviseren wij om investeringsvastgoed niet langer dan 10 tot 15 jaar aan te houden. Waarom? Na die periode verschijnen doorgaans de eerste kosten en komt het gebouw op dat moment in een nieuwe investeringscyclus terecht. Kosten die aan het rendement knabbelen, tenzij je het pand natuurlijk zelf gaat betrekken. Gebruik de meerwaarde na verkoop voor een nieuwe aanwinst, in een regio waar voldoende rendementspotentieel aanwezig is. Goed mogelijk dat die zal verschillen van de regio waarin je aanvankelijk investeerde. Die overweging moet je elk moment opnieuw maken.”



Vastgoed financieren

4 mogelijkheden om inbreng van eigen middelen zo beperkt mogelijk te houden

Is het mogelijk om vastgoed te verwerven en compleet van nul, dus zonder eigen middelen, te starten?

Het antwoord luidt: nee. Voor alle luiertiken die denken op een passieve manier vermogen te verwerven zonder de nodige input te leveren, raden we aan om niet verder te lezen. Zet je wekker morgenvroeg wat vroeger, begin met arbeid te verrichten en start met vermogen te verwerven. In alle andere gevallen: lees verder, want er zijn heel wat opportuniteiten om slim in vastgoed te investeren

We stellen het uiteindelijk wat scherp en met een eigen-zinnige noot, maar wat we in de inleiding schrijven klopt als een bus. Alleen: het vermogen dat je hebt - hoe groot of klein ook - moet niet per definitie in "cash" voorhanden zijn. En dat verandert de situatie al voor velen. Enkel de kosten zoals registratierechten dien je in België sinds 2020 zelf te financieren met spaargelden. Het overige deel mag in andere activa vast zitten en kan toch nog meetellen als eigen inbreng. Indien je dus wel vermogen bezit maar dit zit reeds in vastgoed of in beleggingen, dan zijn er nog opportuniteiten om in vastgoed te investeren.

Naast het feit dat je in België op de één of andere manier moet kunnen voorleggen hoe je je krediet zal terugbetalen, wil men ook nog extra waarborgen. Eén daarvan is dat de quotiteit in orde moet zijn. De quotiteit wordt altijd uitgedrukt in een percentage en is de verhouding tussen het ontleend bedrag en de waarborg die daartegenover staat. Dit is dus eigenlijk wat er wordt bedoeld met 'een hypotheek nemen'.

Stel dat de waarde van je vastgoed 300.000 euro is en de quotiteit die de kredietverlener vraagt is 80%, dan mag je 80% van 300.000 euro ontfen of 240.000 euro. Je geeft in dit geval je vastgoed in pand of zoals men dat noemt 'in hypotheek'. Je opgebouwde reserves in beleggingen, spaarplannen, IPT, VAPZ, pensioensparen en langeter-

mijnsparen kunnen allemaal in pand gegeven worden als eigen inbreng voor de aankoop van vastgoed, los van de kosten zoals registratiekosten, edm. We geven bondig vier oplossingen mee om je vastgoedinvestering waar te maken en de eigen inbreng zo beperkt mogelijk te houden.

Oplossing 1: fiscaal vriendelijke pensioencontracten

Een concreet voorbeeld: je bent arts en hebt je eerste vijf jaar van je carrière doorgebracht als geconventioneerde arts. Je had toen recht op een RIZIV-contract. De premies die in dat contract werden gestort, bouwden een reserve op van enkele tienduizenden euro's. Daarnaast spaarde je allicht in je jaren als assistent in een sociaal vrij aanvullend pensioen voor loontrekkenden. En ook daar bouwde je doorheen die jaren een reserve op. Daarna werd je actief als zelfstandige arts - met een vennootschap. Het RIZIV-contract werd een slapend contract - er werden geen nieuwe premies meer gestort, maar de reserve bleef behouden - en je startte vrij zeker ook met IPT.

Normaliter blijven al deze contracten en reserves onbenut tot men deze gaat uitbetalen op pensioenleeftijd. Echter, je kan je deze contracten in pand geven om te voldoen aan de quotiteit. De voorwaarden voor dit soort constructies is dat je bank of verzekeringsmaatschappij 100% van

de BTW mee leent, en dat je de opgebouwde reserves in pand mag geven. Gezien het grote voordeel van deze constructie raden we aan om op zoek te gaan naar een bank of verzekeringsmaatschappij die deze mogelijkheid biedt. Het zet een turbo op je vermogen. Want: de “in slaap gewiegd” contracten benutten, zorgt voor een optimaal beheer en groei van je vermogen.

Oplossing 2: je beleggingsportefeuille inzetten

Een strategie die vaak over het hoofd wordt gezien bij het financieren van vastgoedprojecten, is het in pand geven van je bestaande of nieuwe beleggingsportefeuilles. Stel, je hebt een beleggingsportefeuille geërfd of zelf opgebouwd, dan biedt het in pand geven van de volledige portefeuille vaak interessante mogelijkheden. We adviseren dan ook actief om een financiële instelling of verzekeringsmaatschappij te zoeken die deze optie accepteert. Gezien er voldoende partijen zijn die dit aanbieden, zou het zonde zijn om deze kans onbenut te laten.

Regelmatig komen we tot de ontdekking dat in het verleden beleggingsportefeuilles zijn omgezet in “cash” om een grotere eigen inbreng in vastgoed te financieren. Deze handelswijze verschuift vermogen van de ene activaklasse naar de andere, terwijl een combinatie van beleggen en investeren in vastgoed juist voor meer spreiding zorgt, wat resulteert in een minder volatiele totaalportefeuille. De aanpak van het in pand geven van een beleggingsportefeuille zou dus nog vaker moeten gebeuren, want ook voor de kredietverlener (bank of verzekeringsmaatschappij) is het enkel maar een win-win: de kredietverlener krijgt een extra belegging in pand en kan een hoger kredietbedrag verstrekken.

Oplossing 3: een wederopname van je bestaand krediet nemen

Onder het motto ‘u bent rijker dan u denkt’, kan een wederopname van je bestaande hypotheek - bijvoorbeeld op je gezinswoning - een aantrekkelijke optie zijn. Een wederopname stelt je in staat om de bedragen die je al hebt afgelost op je hypotheek, opnieuw te lenen. Stel, je sloot 10 jaar geleden een hypotheek af van €300.000 tegen een rentevoet van 3% met een looptijd van 20 jaar. Vandaag is het openstaande saldo €173.535,25, wat betekent dat je al €126.464,75 hebt afgelost. Hoewel dit bedrag wellicht

niet voldoende is om een volledige nieuwe vastgoedinvestering te financieren, biedt het toch mogelijkheden.

In de praktijk laat men vaak het bestaande vastgoed herwaarderen om een totaalbeeld van de financiële situatie te krijgen. Vervolgens worden de totale waarden - die van uw gezinswoning en uw nieuwe investering - samengevoegd en de quotiteit opnieuw berekend. De quotiteit in deze context zal allicht meer dan voldoende zijn om veiligheid te bieden aan de kredietverstrekker.

Oplossing 4: de afbetaalde (gezins)woning inschakelen

De eenvoudigste en snelste financieringsoplossing ontstaat wanneer je gezinswoning of een ander pand vrij is van hypotheek. Dit stelt je in staat de waarde van je woning als onderpand te gebruiken, wat resulteert in het behalen van een lage quotiteit. Echter, als je van plan bent om meerdere vastgoedinvesteringen te doen, is het verstandig dit van tevoren te bespreken met de kredietverstrekker die je eerste hypotheek verstrekt. Je moet er rekening mee houden dat u een pand slechts één keer als eerste rang in hypotheek kunt geven. Hypotheekstellingen zijn namelijk onderhevig aan ‘rangen’, die bepalen in welke volgorde schuldeisers aanspraak kunnen maken op de opbrengsten bij wanbetaling.



Meer info:

www.houseoffinance.be

Gwendolina Willems, Art Collections Manager bij KBC Private Banking & Wealth, deelt haar kennis over investeren in Kunst

Is kunst als investering een goed idee?

Gwendolina Willems, Art Collections Manager bij KBC Private Banking & Wealth, helpt klanten op weg naar een eigen kunstverzameling.

“Maar meer nog dan de mogelijke meerwaarde in de toekomst, biedt kunst in de eerste plaats een mooi rendement op esthetisch, emotioneel en intellectueel vlak.”

Dus: is kunst als investering een goed idee?

“Dat is een veelgestelde vraag. Belangrijker dan het vooruitzicht om er winst mee te behalen, is hier het persoonlijke aspect: wat trekt me aan, wat vind ik intrigerend? Wie een kunstwerk voor jaren aan de muur wil hangen, kan maar beter iets kopen wat hij of zij mooi vindt. Een schilderij of sculptuur louter herleiden tot een puur financiële investering doet afbreuk aan wat kunst kan betekenen. Kunst draagt emotionele waarde, weet intellectueel uit te dagen, en het esthetische aspect kan voor jaren van genot zorgen. Ook dat is een return on investment. Los daarvan is geduld in deze zeker een mooie zaak: de meerwaarde van een kunstwerk wordt pas soms na jaren, of zelfs decennia later duidelijk.”



Zijn er kunsttakken die meer dan andere goed in de markt liggen?

“Actuele kunst is populair: hedendaagse kunstenaars weerspiegelen natuurlijk onze tijd door maatschappelijk relevante thema’s aan te kaarten. Al valt zeer moeilijk te voorspellen wat daar binnen pakweg 40 jaar nog steeds zal van aanslaan. Momenteel is er ontegensprekelijk een vervrouwelijking aan de gang: veel musea zijn zich bewust van de dominante mannelijke aanwezigheid in hun collecties, waardoor een inhaalbeweging zich opdringt. Vandaag krijgen getalenteerde vrouwen eindelijk erkenning voor hun creatief talent, en net als de toenemende maatschappelijke diversiteit vindt dat zijn weg naar de kunsten. Daarnaast is in de artistieke wereld vaak een slingerbeweging gaande tussen figuratief en non-figuratief. Op kunstbeurzen is nu weer wat meer aandacht voor het abstracte. Al heb je ook kunstenaars die daar behendig tussen laveren, zoals Flora Yukhnovich: in haar kleurrijke schilderijen in rococostijl zijn net zo goed figuren te herkennen. Nu, het hoeven niet altijd beeldende kunsten te zijn. Ook een collectie topwijnen, oldtimers of – zoals bij de jongere generaties al eens gebeurt – designerhandtassen of merkschoenen zijn uiteraard een mogelijkheid.”

Nog een andere evolutie is die van de digitale kunst.

“Digitale kunst is vrij jong, ze bezit nog niet de enorme voorgeschiedenis die aan de andere kunsttakken kleeft. Intussen zitten we wel met een generatie die veel tijd online doorbrengt: het begint met games waarvoor ze attributen aankopen, en het eindigt met Sotheby’s die vorig jaar avatars geveild heeft. De prijsvork ligt nog laag, maar er is zeker een publiek voor. Steeds vaker bewegen mensen zich in de virtuele wereld, en dus willen ze die ook opsmukken. Die trend is niet meer te stoppen, en is dus zeker iets om in de gaten te houden.”

Kan je met een relatief eenvoudig budget al een kunstcollectie beginnen?

“Zeker. Wat dat betreft zijn we in België enorm verwend, de hedendaagse kunstwereld is hier uiterst toegankelijk. Op de koop toe is ons kunstonderwijs top, komen in ons land heel wat nationaliteiten samen, en zijn tal van Belgische kunstenaars artist in residence in het buitenland, waar ze in contact komen met internationale collega’s. Het gros van de kunstwerken wordt trouwens onder de €5.000 verkocht. Belangrijk is wel dat je de kunstenaar nadien blijft opvolgen, om te zien hoe het oeuvre zich verder

ontwikkelt, welke prijsevolutie hij of zij doormaakt en of de werken internationaal worden opgemerkt.”

Dreig je soms niet teveel te betalen? Of anders gesteld: worden de prijzen door galerijen soms kunstmatig opgeklapt?

“Het is absoluut niet verkeerd om te informeren naar hoe een prijs wordt opgebouwd. Ik adviseer kunstenaars om daar heel bewust mee bezig te zijn, zodat ze hun klanten correct kunnen informeren. Soms heeft de prijs te maken met de grootte van het doek, de gebruikte materialen, de mate van verfijning. Aan een klein maar uiterst gedetailleerd schilderijtje in olieverf kan gemakkelijk een maand zijn gewerkt. Maar ook hoe vaak de kunstenaar al heeft tentoongesteld, solo of in groep, in binnen- of buitenland, ... Dat kan allemaal de prijs beïnvloeden. Galerijen die begaan zijn met hun kunstenaars zullen trouwens zeer zorgvuldig omspringen met de prijszetting, want niemand heeft baat bij te hoge bedragen. Een beginnend kunstenaar die te snel in het hogere segment belandt, dreigt door de kunstmarkt niet langer te worden opgepikt wegens te duur, en dat is voor alle partijen nefast. Een gesprek aangaan over het prijskaartje is dus zeker geen overbodige luxe.”

Welk advies zou je collectioneurs meegeven?

“Zeker niet wat ze moeten kopen, want dan zit je in de sfeer van beleggen en daar zijn strikte regels aan verbonden. Ik wijs vooral op aandachtspunten die ze kunnen meenemen in hun zoektocht. Zoals: volg je buikgevoel en laat je persoonlijke interesse doorwegen. Maar ook – en dat wordt weleens vergeten in de euforie van de aankoop: haal de nodige certificaten in huis, zorg voor foto’s van de voor- en achterzijde, denk aan het afsluiten van de juiste verzekering. Bewaar het werk in de best mogelijke omstandigheden: een schilderij zal uiteraard veel van zijn waarde verliezen wanneer het boven de radiator of in de volle zon komt te hangen. Ook belangrijk: zorg voor de overdracht naar de volgende generatie. Verzamelaars zijn vaak gepassioneerde connaisseurs, maar daarom heeft zoon- of dochterlief die kennis nog niet in huis. Door het gesprek aan te gaan of een catalogoog op te maken – soms louter informatief, soms directief, om aan te geven hoe de collectie na het overlijden moet afgehandeld worden – ontzorg je de volgende generatie, en kan de kunstverzameling zijn toekomstige waarde beter behouden.”

“Verzamelaars zijn vaak gepassioneerd. Maar ze mogen niet vergeten voor de overdracht naar de volgende generatie te zorgen”



Meer info:

www.kbc.be/private-banking



“Beslis nooit enkel en alleen op basis van de actuele bestaande fiscale wetgeving”

Herman De Cnijf, directeur van de Fiscale Hogeschool Brussel, over de basics van het fiscale oerwoud

Samen met Herman De Cnijf zoomen we in op een aantal basisregels rond roerend investeren, de baksteen in de maag, en pensioensparen.

Uiteraard zijn het slechts de basics, die je nog veel meer kan uitspitten. Maar we starten bij het begin... En misschien nog deze kanttekening: “Neem nooit een beslissing op basis van de huidige bestaande fiscale wetgeving”, zegt De Cnijf stellig. “Die heeft nl. de neiging om na verloop van tijd flink te wijzigen. Wie zich dan vastzet in een bepaalde fiscale context, kan daar meer financieel nadeel van ondervinden dan oorspronkelijk gedacht. Het wijzigen van de tarieven van de roerende voorheffing, de saga rond de aftrekbaarheid van de autokosten e.a. hebben in het verleden aangetoond dat beslissingen enkel en alleen op basis van fiscale motieven, op termijn wel eens nadelig kunnen uitvallen.”

1 De basics over investeren met roerend vermogen

“Het grote voordeel van roerend investeren is dat de meerwaarde die je als privépersoon bij aandelen realiseert, vrij van belastingen is. Enkel op de dividenden wordt een roerende voorheffing van 30% afgehouden. Dat is zo wanneer je van beleggen geen professionele activiteit maakt. Wie echter bijvoorbeeld een lening aangaat om aandelen te kopen, zeer frequent aan- en verkoopt, mensen in dienstverband inschakelt, diverse abonnementen op Reuters e.d. aanschafft, kan wel belast worden. Daarbij zal de fiscus nooit één facet als een contra-indicatie beschouwen, maar kijken naar het geheel van factoren. Bij roerende investeringen in een vennootschap wordt de meerwaarde wel belast - à ratio van 25%.”

“Er gaan stemmen op om niet alleen het roerend inkomen marginaal te belasten, maar ook de meerwaarde. België is zo ongeveer het enige land in West-Europa waar dat nog niet het geval is. Tegen welk percentage? Dat zal deel uitmaken van onderhandelingen. Naar mijn aanvoelen zal het nooit marginaal zijn (i.e. het hoogste

belastingpercentage op je inkomsten), want dat zou de volledige dynamiek uit het investeringsklimaat halen. In België zitten we nl. met een sterk KMO-landschap, en dat verdient bescherming.”

“Door de hoge fiscale druk in de personenbelasting werden vroeger heel wat ondernemers in een structuur met een vennootschap geduwd. Dat was niet altijd hun keuze, veeleer het advies van fiscale raadgevers of accountants. Die mensen hebben daar hun vermogen opgebouwd, maar willen ze de aandelen van hun eigen vennootschap bij hun pensioen verzilveren, dan kan de verkregen meerwaarde aardig belast worden. Een oplossing dringt zich op: bv. een soort van coëfficiënt die een bepaald rendement per jaar belastingvrij houdt. Op die manier kan je mensen toelaten om uit die vennootschapsstructuur te stappen zonder zware fiscale bestraffing.”

2 En wat als u in bakstenen investeert...

“Een eerste belangrijke opmerking: steek de gezinswoning nooit in een vennootschap. Helaas zien we dat af en toe gebeuren. Loopt de relatie fout, dan zijn er slechts 2 winnaars: de advocaten van beide partners. Alle anderen zijn verliezers. De gezinswoning geniet immers een bijzondere bescherming, ook en vooral als woning voor de kinderen. Een ander gevolg is het verliezen van de vrijstelling in de erfbelasting, en het recht op het vruchtgebruik door de langstlevende partner.”

“Los daarvan: investeer je eigen middelen in onroerend goed, dan maakt de fiscus een onderscheid tussen privématig of beroepsmatig verhuren. Bij dat laatste kan de huurder de huur aftrekken van zijn belastbaar inkomen. De overheid redeneert dan: die aftrek moet bekostigd worden, dus heft ze belasting op de huurinkomsten bij de eigenaar van het onroerend goed – in bijna alle gevallen bedraagt die meer dan 40%. Bij de privéverhuur van een onroerend goed, aangekocht of geërfd, wordt de ontvangen huur niet belast: als grondslag wordt het geïndexeerd kadastraal inkomen genomen, verhoogd met 40%.”

“Opnieuw is het grote voordeel in de personenbelasting, dat wanneer dat onroerend goed ná 5 jaar verkocht wordt, de meerwaarde onbelast blijft. Verkoop je binnen de 5 jaar na aankoop, dan wordt een vlakke belastingvoet van 16,5% afgehouden.”

“Breng je onroerend goed in een vennootschap onder, dan zijn er een aantal voordelen. De winst die de vennootschap genereert door de ontvangen huurgeden wordt belast aan 25%, maar de vennootschap kan wel afschrijven en herstellingswerken in rekening brengen: hierdoor blijft er minder belastbare winst over, wat een grotere cashflow kan genereren. Maar ieder voordeel heb z'n nadeel: de huurinkomsten blijven in de vennootschap zitten en worden daar beschouwd als belastbare inkomsten, al worden ze voordeliger belast dan beroepsinkomsten en zijn er geen sociale bijdragen op verschuldigd. Maar, één grote kanttekening: ook hier wordt de meerwaarde na verkoop van het pand opnieuw belast aan 25%.”

3 En ook dat nog: pensioensparen

“VAPZ en VAPZ+ vormen het aanvullend pensioen voor zelfstandigen: wat je stort in zo'n VAPZ is volledig aftrekbaar van je belastbaar inkomen. Dit belastingvoordeel kan, samen met de lagere sociale bijdragen die je daardoor betaalt, oplopen tot een totale besparing van 64% van de betaalde premie. Wel is er een plafond van 3.965€ per jaar. Op pensioenleeftijd krijg je de volledige 100% plus het ongebouwde rendement uitbetaald.”

“Een IPT is eigenlijk van dezelfde orde, alleen geldt daar de verplichting om jezelf een bezoldiging toe te kennen. Een IPT wordt toegekend door de vennootschap: die laat je betalen voor het aanvullend pensioen, de premies trek je af als beroepskost. Zodra de pensioenleeftijd wordt bereikt, is er een zeer gunstige fiscale uitkering: een eenmalige eindbelasting op het kapitaal, variërend tussen de 10% en 20% afhankelijk van de leeftijd, naast de RIZIV-bijdrage en een solidariteitsbijdrage.”



“Dankzij House of Finance werkt mijn inkomen nu voor mij. Precies wat ik zocht”

Naam: Hilde Quirijnen

Leeftijd: 29

Beroep: Zaakvoerder van Farmamatch en Eyematch (selectiekantoor voor de apotheek- en opticiensector)

Zelfstandige: Sinds januari 2020

Familiale situatie: Wettelijk samenwonend

Woonplaats: Turnhout

“Als 10-jarige die toen al snoepjes verkocht, stond het allicht wel in de sterren geschreven dat ik ooit een eigen zaak zou starten. Een jaar na mijn studies werkte ik al als zelfstandige in bijberoep, vier jaar geleden werd het mijn hoofdactiviteit: met mijn bedrijven Farmamatch en Eyematch maak ik vandaag de link tussen werkgever en werknemer. Die overgang van zelfstandige in bijberoep richting hoofdberoep heb ik, onder begeleiding van mijn boekhouder, rustig aangepakt. Ook al had ik geen benul van hoe je een zaak opricht, eigenlijk is dat best vlot gegaan.

Ik hield me al bezig met vastgoed-investeringen, maar nog niet met fiscale optimalisatie. Een reclame op Instagram stuurde me de richting van House of Finance uit. Tijdens het eerste gesprek werd ik gewezen alle mogelijkheden die ik nog niet benutte. Een warrantenplan bijvoorbeeld,

of simpelweg het uitkeren van maaltijdcheques. Iets wat ik als recruiter vaak aanraad aan klanten, maar bij de impact voor mezelf stond ik eigenlijk nooit stil. Het rapport van House of Finance maakte zonneklaar hoe groot de weerslag is van elke ingreep, hoe klein ook, op de lange termijn. Met de jaren cumuleren die voordelen: dus zo jong mogelijk beginnen is de boodschap. Daarom heb ik vrij snel alle aanbevelingen in het rapport uitgevoerd.

In vele kleine dingen maakt House of Finance voor mij het verschil. Dat ze thuis langskomen bijvoorbeeld. Dat ze je koppelen aan een vaste contactpersoon, die snel en doelgericht al je vragen beantwoordt. Hun uitgebreide rapporten en de uitvoering ervan. Want zo'n warrantenplan opstellen is niet gemakkelijk. Ik geef mijn klanten altijd mee: iets doen wat niet tot je expertise behoort, kost geld. De tijd en energie die ik niet aan kapitaalop-

bouw hoeft te besteden, benut ik voor mijn eigen zaak. Op de koop toe laat House of Finance je altijd meevolgen wat er met je centen gebeurt. Geen nare verrassingen daar, nooit.

De grootste drijfveer om met House of Finance in zee te gaan? Mijn focus op de lange termijn. Op dit moment hoeft ik geen grote luxe en mijn koopkracht hoeft niet zo nodig te verbeteren, tenzij dan om te investeren. De zorg om later, de zorg voor mijn toekomstige kinderen, dat houdt me bezig. Waar ik dacht dat vooral met vastgoed te kunnen realiseren, heeft House of Finance nu een mooie combinatie van optimalisatiemogelijkheden uitgewerkt, waardoor dat proces nog kan versnellen. Zodat ik hetzelfde kan verkrijgen op een meer passieve manier: mijn inkomen dat voor mij werkt. Precies wat ik zocht!”

“Dit soort gedegen expertise kan je financiën een regelrechte boost geven”



Naam: Michael Liekens

Leeftijd: 42

Beroep: Strategisch directeur bij communicatiebureau Hotel Bonka

Zelfstandige: Sinds 2021

Familiale situatie: Gehuwd

Woonplaats: Hasselt

“Vrijheid bij het selecteren van opdrachten: drie jaar geleden werd kiezen voor een zelfstandig statuut voor mij een logische verdere stap. Zekerheid is natuurlijk aantrekkelijk, en wanneer je in loondienst werkt wordt de hele papierwinkel voor jou in orde gebracht. Maar die drempel moet je over: als zelfstandige moet je immers zelf je hele boekhouding up-to-date houden. Het heeft zeker een jaar geduurd voor ik die klik in m'n hoofd kon maken: dat je qua omzet naar het jaartotaal moet kijken, om op basis daarvan zicht te krijgen op je bezoldiging en de gezondheid van je business.

Gedegen advies krijgen is verre van evident. Vanuit die frustratie ben ik bij House of Finance gaan aankloppen. Spreek je met een boekhouder, dan wil die vooral dat zijn Excelsheet klopt. Ga je met de bank praten, dan wil die zijn producten verkopen. Een adviesbureau zoals

House of Finance legt jouw situatie minutieus onder de loep. Ze kijken dus ook naar de ambities die je hebt met je zaak, maar ook in je leven. Op basis daarvan geven ze advies over alle mogelijke stappen om het beste resultaat te boeken. Zonder druk.

Tot nu toe ben ik uiterst tevreden over de geboden service: mijn vragen worden altijd zeer transparant en direct beantwoord. Nooit heb ik het gevoel dat mij iets wordt aangesmeerd, tenzij dan advies met duidelijke voor- en na schema's, die glashelder de impact aantonen van potentiële keuzes. Er wordt niet gepusht, wel heel mooi gerationaliseerd wat voor jou de benefits kunnen zijn.

Ik volg hun online seminars, ik lees de nieuwsbrieven en ik scroll door de social media content. Helaas, door mijn job heb ik mij voorlopig nog niet kunnen vrijmaken voor de

fysieke seminars. Nochtans zou ik ze intellectueel bijzonder interessant vinden om bij te wonen.

Omdat je altijd van mekaar kunt leren, heb ik House of Finance al meermaals aanbevolen aan collega's. Ik werk in een sector met veel zelfstandigen, en daar botsen we eigenlijk allemaal op hetzelfde probleem: hoe we onze zaak kunnen structureren en optimaliseren, en de nood daarbij aan de juiste work-life balans. Ik merk dat de financiële geletterdheid nog altijd laag is, zelfs bij mensen die al jaren als zelfstandige aan de slag zijn. Vooral bij hen kan de onafhankelijke expertise van House of Finance hun financiën een regelrechte boost geven.”

Kinesisten en thuisverplegers schieten te laat in actie met pensioenplanning

Vastgoed, beleggingen, fondsen, trackers, private equity. Allemaal interessante termen voor de ietwat doorgewinterde investeerder. Maar voor velen is het een 'ver-van-mijn-bedshow', zo blijkt o.a. uit één van de onderzoeken van Columbus Group - dat binnenkort hoogstwaarschijnlijk wordt omgevormd tot House of Finance Medical - bij 500 kinesisten en thuisverplegers. Ironisch genoeg is het net die laatste doelgroep die het meest baat heeft bij dit soort financiële kennis.

Kinesisten, thuisverplegers en gelijkaardige zorgberoepen: het is een groep harde werkers die op heel wat vlakken verschilt van de gemiddelde ondernemer. Die laatste zal onderweg wel een deel van zijn bedrijf verkopen en op die manier voldoende pensioenkapitaal bijeen gewerkt hebben. De arts of arts-specialist die zelfs wat later aan zijn of haar pensioenplanning begint, zal sowieso nog meer dan voldoende bijeen kunnen sparen voor zijn oude dag. Maar de zelfstandige thuisverpleger of kinesitherapeut die te laat in actie schiet? Die heeft vaak nog maar weinig opties. Meestal zelfs geen.

"Het is, merkwaardig genoeg, dikwijls ook die doelgroep die het minst openstaat voor financieel advies", zegt Roberto Musardo van Columbus Group en House of Finance. "Zonder iedereen binnen deze doelgroep over dezelfde kam te scheren, ondervinden we meer dan eens bij deze beroepsgroepen weerstand tegenover onze adviezen of ons begeleidingstraject. Er heerst een standaard wantrouwen, of een gevoel dat beleggingen, vastgoed en alle andere mogelijkheden om je middelen aan het werk te zetten niet geschikt zijn voor de gemiddelde thuisverpleger of kinesist. En dat is jammer, want de mogelijkheden zijn er wel."

"Ik sta bekend om geen blad voor de mond te nemen, dus bij deze ... Soms wil ik mijn klanten die niet luisteren echt

eens door elkaar schudden. Zien ze het dan echt niet in dat er een dag komt dat ze op pensioen gaan en het moeten rooien met gemiddeld 1500 euro wettelijk pensioen? En dat terwijl hun levenskwaliteit en -standaard gemiddeld wel meer dan 5000 euro per maand bedraagt. Vooral gefinancierd door de vennootschap waardoor het minder opzichtig maar toch niet minder reëel is. Daar zit je dan op je 70ste, twee weken ver in de maand en je budget dat helaas helemaal besteed is. En pasop, dat is geen verzinzel maar een verhaal waar we wekelijks mee geconfronteerd worden."

Ideale constructie

Vanaf wanneer is er nog hoop voor al die kiné's en thuisverplegers die nog niet in actie zijn geschoten? "Wie met een budget zit van 3000 euro voor belastingen voor zijn 50e levensjaar met nog 17 jaar werk op de teller: dan komen we op een grens waarbij "alles" nog mogelijk is", stelt Roberto. Maar wel op één belangrijke voorwaarde: dat House of Finance haar eigen ontwikkelde methodiek rond financial planning kan toepassen, waarbij ze op zoek gaat naar de ideale constructie om zowel je opgebouwd vermogen als een vorm van pensioenkapitaal te genereren dat ervoor zorgt dat je levenskwaliteit ook na je 67ste kan bewaard blijven. En dan komen we automatisch terecht in de meer langere termijn investeringen zoals vastgoed en beleggingen.



Roberto Musardo: “De eerste stap bestaat erin om fiscaal vriendelijk geld uit de vennootschap te halen en ervoor te zorgen dat er per direct kan beschikt worden over de middelen. En, dat we niet meer dan 32% belastingen betalen om de middelen van bruto in de vennootschap over te hevelen naar netto in de privé.”

Op die manier wordt een bruto / netto van 3000 naar 2000 euro per maand gerealiseerd. De eerste vier jaar zullen de vrijgekomen middelen dan in een exchange tracker fund geïnvesteerd worden, zoals bijvoorbeeld de Ishares Msci World met een gemiddeld rendement* van 7% per jaar.

“Na vier jaar realiseer je dan een vermogen van 110.000 euro. We gebruiken vervolgens een deel van dit kapitaal om vastgoed aan te kopen en de kosten te betalen die je dient in te leggen. Daarnaast geven we je belegging in onderpand om op pensioenleeftijd het vastgoed te kunnen terugbetalen. Zo gebruiken we 45.000 euro voor de kosten en blijft er 65.000 euro in je belegging zitten, die we in onderpand geven. Vervolgens wordt er vastgoed aangekocht en om het simplistisch te houden gebruiken we de huurinkomsten om de rente van het krediet terug te betalen. Dit verhaal herhalen we vier jaar later, wat betekent dat er twee vastgoedpanden kunnen aangekocht worden en we nog steeds kunnen beleggen. Die belegging zal op einddatum integraal gebruikt worden

om het krediet terug te betalen.”

Niet enkel voor grootverdieners

Long story short: door slim in te zetten op hefboomen, heb je in ons voorbeeld over 17 jaar zo'n 30K per jaar of 510K zelf geïnvesteerd en realiseer je twee afbetaalde vastgoedpanden met een huurwaarde die vandaag 2000 extra pensioenkapitaal zou opleveren. Niet alleen zorg je zo voor je eigen pensioen, ook zorg je voor een interessante nalatenschap waar je kinderen trots op zullen zijn. “En zo wordt al dat harde werken dus echt beloond.”

“En nee, deze technieken zijn niet enkel weggelegd voor de grootverdieners”, aldus Musardo. “Dat is net een gedachtegang die ervoor zorgt dat je blijft staan waar je staat en financiële professionals zoals ons de focus verleggen naar doelgroepen die wel openstaan om financieel advies ter harte te nemen. “Absolute zonde als je het mij vraagt.”



House of Finance plant samen met u uw financiële toekomst.

We zorgen ervoor dat de financiële output van uw harde werk optimaal rendeert. We

luisteren intens naar uw doelstellingen en graven diep naar uw noden en behoeftes.

We bieden de tools om uw ervaring met geld werkbaar en plezierig te maken.



Uw financiële partner

Door onze lidmaatschappen en door het aanstellen van een persoonlijke mentor heeft u een **sparringpartner**, een financieel klankbord en een mentor aan uw zijde. Uw mentor zal u begeleiden door uw financieel traject en bijsturen waar dat nodig is.

Uw financiële planner

House of Finance behoudt zicht op uw groter plaatje en zorgt ervoor dat de keuzes die u maakt passen in de grotere financiële puzzel. Welke milestones wilt u afvinken en wanneer? Op welke manier zullen deze **milestones** gefinancierd worden? Welke type van vermogensopbouw past binnen uw profiel en op welke manier dient uw vermogen gestructureerd te worden?

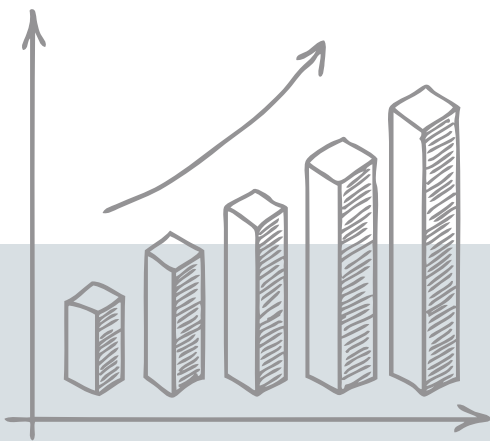


Uw financiële navigator

House of Finance begrijpt de financiële, fiscale en juridische markt en laat dit perfect passen binnen het groter geheel. Door onze complete **onafhankelijkheid** hoeft u geen partijen waarvan u in het verleden reeds tevreden bent opzij schuiven. U kunt uw relaties behouden en House of Finance de puzzelstukken aan elkaar laten leggen.



“In begrijpbare en klare taal en met een neutrale objectieve kijk behouden we een 360° overzicht over uw vermogen.”



Verrijk uw financiële kennis

Door onze congressen, kennissessies en onze online leeromgeving verrijken we uw financiële kennis. Op deze manier begrijpt u wat er met uw vermogen gebeurt en zult u financieel bewuster door het leven kunnen gaan. Door op een neutrale wijze helderheid te creëren, ervaren onze cliënten rust in het nemen van hun beslissingen.



Fiscaliteit

Wat doet u het best met gelden in de vennootschap en hoe betaalt u het minimale aan belastingen? Leer uw gelden strategisch inzetten.



Vastgoed

Hoe investeert u in privé vastgoed met gelden uit de vennootschap? Leer uw patrimonium opbouwen met dit E-book.



Contacteer ons

Ontvang een vrijblijvend kennismakingsgesprek en ontdek welke fiscale en financiële mogelijkheden u heeft om uw vermogen te maximaliseren

COLUMN

“The times, they are a changin’. Of toch niet?”

Peter De Keyzer



Het zijn – op z’n zachtst gezegd – woelige tijden. De klimaatopwarming versnelt, de polarisatie neemt toe, hoe de presidentsverkiezingen in Amerika zullen uitdraaien is koffiedik kijken en de oorlogen in Oekraïne en Gaza gaan onverminderd door. Het lijkt wel of oude zekerheden op de schop gaan en de angst voor wat komen gaat de enige juiste raadgever is.

Niets is minder waar. Wie van pakweg de beurs of het economische klimaat de lange termijngrafieken bekijkt, kan in de verleiding komen om die te brandmerken als een aaneenschakeling van crisissen. Mensen worden immers getriggerd door slecht nieuws. Want die stam in de savanne, die miljoenen jaren geleden eerst uitkeek naar gevaarlijke dieren en pas dán naar eten: daar stammen wij van af. Zo wisten we te overleven. De voorpagina’s van de kranten illustreren dat nog elke dag: if it bleeds, it leads.

Maar de grafieken illustreren ook nog een andere evolutie. Een die te maken heeft met een tweede belangrijke eigenschap van de mens: zijn vermogen om oplossingsgericht te handelen. Gezondheid, levensverwachting, technologie enz.: de voorbije eeuw zijn we er alleen maar op vooruit gegaan, dankzij onze capaciteit om de zaken beter te maken. Kijk je metafysisch naar de beurs, dan zie je hoe de mensheid steeds weer experimenteert en innoveert. Precies daarin schuilt de spirit van de ondernemer: zijn geloof om oplossingen te vinden voor bestaande of toekomstige bottlenecks.

Een derde belangrijke factor is de kracht van tijd. Een beurs kan crashen: gisteren, vandaag of volgend jaar, maar op de lange termijn verdwijnen de gevolgen van die setbacks. We raken er altijd weer bovenop. Wie investeert, onafhankelijk of er volgend jaar al rendement te behalen valt of niet, geeft bedrijven die oplossingen zoeken de wind in de zeilen. Je hoeft geen fan te zijn van Elon Musk, maar met zijn Starlink heeft hij honderden miljoenen mensen wél internet gegeven, en daarmee de toegang tot informatie en communicatie.

Ik geloof niet in het einde van onze economie en onze welvaartstaat. Die wordt al decennialang voorspeld. Het klopt dat we onze fabrieken naar China hebben verkast, maar dat proces heeft ook miljoenen Chinezen uit de armoede getrokken: middenklassers die nu onze producten kopen en naar hier afreizen. Altijd mensen iets vinden waarin ze meer uitblinken dan anderen. Maar het soms lastige en tijdrovende adaptatieproces, daar houden we niet van. Het is een paradox: wij zijn de meest flexibele soort, maar aan verandering hebben we een broertje dood.

Laat angst dus nooit een raadgever zijn, wel potentieel: er zullen altijd ondernemers opstaan om datgene waarover we struikelen, te verbeteren. Neem vooral hen in de arm, als gids op je investeringstocht.

Peter De Keyser, econoom en oprichter Growth Inc.

