

HOOFDSTUK 3

**WAAROM
INVESTEREN IN
VASTGOED?**

Zodra je hebt beslist dat je substantieel meer geld wil verwerven, volgt een eerste vraag: op welke manier wil ik dat bereiken? Door harder te werken, via de beurs, speculeren op cryptomunten, door te handelen in kunst of oldtimers, via vastgoed, of kies je voor nog een andere opportuniteit? In dit boek beperk ik me tot de immobiëlenmarkt. Uit het bovenstaande lijstje is vastgoed de manier waarbij de factor speculatie het minst een rol speelt en waarbij je het makkelijkst een vast maandelijks passief inkomen kan genereren.

ER ZIJN DIVERSE REDENEN OM ONROEREND GOED TE KOPEN

De eerste en meest voorkomende reden is de aanschaf van je eigen woning. De meeste mensen beschouwen dit als hun grootste investering ooit. Dat is het nooit. Het is wellicht de grootste en fijnste aankoop (kost) die ze ooit maakten. Er is wel degelijk een verschil tussen een kost en een investering, maar dat leg ik uit in een volgend hoofdstuk. Hiermee heb ik ook niet gezegd dat het per definitie fout is om behoorlijk veel geld uit te geven aan je eigen woning. Je moet je vooral bewust zijn van het verschil met investeren in vastgoed. Als je voor jezelf een woning verwerft, hetzij als woonplaats, hetzij als tweede verblijf, dan is dat uiteraard met als doel om daar gelukkig te zijn en dat gebeurt dus altijd op basis van persoonlijke keuzes en voorkeuren. Voor je eigen woning zullen die keuzes altijd gebaseerd zijn op economisch-, emotioneel- en ego-gerelateerde gronden. Ik noem ze dan ook de eco-, emo- en ego-argumenten.

Als je bakstenen beschouwt als basis van je investeringen, dan moet je streng zijn voor jezelf en de ego- en emo-argumenten bannen. Het komt er dan op neer om enkel economische en rationele overwegingen in beschouwing te nemen.

Na mijn studies koos ik bewust om met mijn partner in het centrum van Leuven te gaan wonen. Neen, niet alleen om het beruchte uitgangleven, maar vooral om een antwoord te bieden aan mijn beperktere mobiliteit ten gevolge van mijn nakende blindheid. Vanuit Leuven kun je vlot het hele land bereiken, en zeker Brussel waar ik mijn eerste job vond. Elke maand betaalde ik keurig

de huur, die in Leuven ook toen al de pan uit rees, maar toch telkens met het wrang gevoel dat ik ging werken om mijn huisbaas zijn flat te betalen. Daarom begonnen we anderhalf jaar later te zoeken om een eigen appartement of huis te kopen. De keuze werd uiteindelijk een nog op te trekken moderne driegevelwoning in een recente woonwijk in Kessel-Lo. Die keuze kwam als volgt tot stand.

Hoewel de intrestvoet toen ongeveer 5% was, zou ik na het vergelijken van wat banken maandelijks ongeveer evenveel betalen, maar nu aan de bank en niet langer aan een huisbaas. En na vijftien jaar zou het volledig onze eigendom zijn. Dit was duidelijk mijn stempel op de keuze, namelijk de meer economisch gerelateerde benadering. Op het lijstje van mijn partner stond een onderhoudsvriendelijke tuin met voldoende speelruimte en -tuigen voor kinderen, maar ook gezellige ruime kinderkamers, een praktisch uitgeruste keuken met zicht op de eethoek en een kindelhoek in de living. De emo-argumenten werden dus mee gebetonneerd in de fundamenten van het nieuwe huis.

Het bijzondere design met zijn overstekende piramide in glas, de tweekleurengevel en een ronde muur die de living een extra cosy effect gaf en van waaruit je een prachtig zicht had op de Kesselse bergen, maakte dat ons nest fel contrasteerde met de andere huizen in de wijk, haast allemaal gekenmerkt door eenzelfde opbouw (deur met een raam en garage erlangs en twee identieke ramen op de verdieping). Hierdoor kregen we vele leuke spontane reacties van burens, vrienden, kennissen en voorbijgangers. Pas 25 jaar later bij het schrijven van dit boek besef ik dat daar wellicht de ego-elementen van onze keuze lagen. En zo zie je dat eco-, emo- en ego-argumenten altijd aan de basis liggen bij de keuze van een eigen woning.

Een tweede reden om een flat of huis te verwerven, is vaak als tweede verblijf bedoeld. Een vakantiewoning kopen is meestal om jezelf plezier en rust te gunnen en dat vaak in combinatie met het innen van huurinkomsten. Dus ook hier zijn puur emotionele redenen absoluut aan de orde. En het staat chic om te zeggen dat je het verlengd weekend hebt doorgebracht in je vakantiehuis, dus ook je ego wordt weer gestreeld.

In alle andere situaties waar je een woonst gaat verwerven, en je dus niet het doel hebt om er zelf in te wonen of er geregeld op vakantie te gaan, spelen er andere meer economische en dus rationele achtergronden mee. Enkele voorbeelden:

- Je wil een extra pensioen opbouwen, of de mogelijkheid creëren tot vervroegd pensioen;
- Je zou graag een appeltje voor de dorst hebben, iets achter de hand houden voor het geval er zich een tegenslag zou voordoen in je leven. Mensen die dit als drijfveer hebben, zullen meestal niet zoveel panden kopen;
- Je wil je kinderen helpen, want je weet dat het voor hen later niet zo evident zal zijn om zich van een eigen stekje te voorzien. Je bouwt dus al iets op voor je nageslacht en plukt er intussen zelf de vruchten van;
- Je wil snel af en toe een mooie som geld verdienen door een flat of huisje te kopen en snel weer te verkopen met winst;
- Je wil je nalatenschap tijdig en fiscaal vriendelijk regelen, of noem het optimaliseren van successierechten;
- Je wil een maandelijks inkomstenbron, of dus een passief inkomen opbouwen.

De eerste twee redenen om onroerend goed te kopen, een eigen woonst of een tweede verblijf, kunnen we moeilijk investeringen noemen. Je besteedt wel geld aan vastgoed, maar dit kost je geld en zal je dus niet snel geld opbrengen.

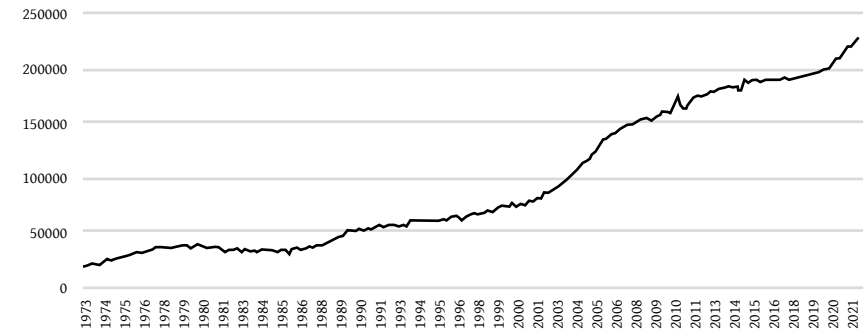
De andere opgesomde redenen om onroerend goed te verwerven zijn wel investeringen. Panden kopen met als doel om er huurinkomsten uit te genereren en zo een vermogen op te bouwen, werkt identiek voor twee of drie panden als voor een heel patrimonium.

WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN INVESTEREN IN VASTGOED?

1. Meerwaarde

Sinds 1970 zijn de vastgoedprijzen in Vlaanderen haast continu gestegen, jaarlijks ongeveer met 2%. Merk zeker de nooit geziene stijging op in 2020 en zeker in 2021, die respectievelijk opliepen tot 7,8% en 15,2%. Om volledig te zijn, wijs ik er ook op dat er gedurende de laatste vijftig jaar slechts drie keer een prijsdaling was. Een eerste keer van 1980 tot 1984. Toen daalden de vastgoedprijzen met gemiddeld 2,7% per jaar. In 2009, het jaar van de financiële en vastgoedcrisis, was er een korte periode met een zeer beperkte prijsdaling tot 0,3%. De crisis was toen te wijten aan massaal toegestane, te zwakke hypotheekkredieten. Heel opvallend is dat in de rest van Europa het negatief effect op de vastgoedmarkt veel sterker was. Een derde prijsdaling deed zich voor op het moment dat ik dit boek schreef, namelijk het eerste kwartaal van 2022, en was het gevolg van de enorme inflatie gecombineerd met de snel stijgende rentevoeten. En we weten allemaal waar dit vandaan komt. Ten eerste waren er al de gevolgen van de prijsstijgingen zowel tijdens als na het coronatijdperk door productielijnen die lang hebben stilgelegen en de transportsector die plots niet meer kon volgen. Daarop volgde ook nog eens de oorlog in Oekraïne met als direct effect de energiekosten die de pan uit rezen en die op hun beurt, naast het directe effect op het gezinsbudget, ook de productiekosten weer de hoogte in jaagden. Zeker toen begin 2022 de rentevoeten snel gingen stijgen, kwam er in Vlaanderen sinds lang terug een prijsdaling op de huizenmarkt (0,8%). In Wallonië en Brussel ligt dit cijfer hoger. Bekijk je het hele jaar 2022, dan valt op dat de prijzen bleven stijgen.

Mediaanprijs appartementen, flats, studio's België 1973-2021



Mijn eerste eigendom, de eerder beschreven halfopen bebouwing in Kessel-Lo, kocht ik in 1993 voor 6,4 miljoen Belgische frank, of zo'n slordige 160.000 euro. Toen ik in 2001 scheidde, kocht ik mijn partner uit en bleef ik de woning nog een tijdlang verhuren. In 2010 verkocht ik het huis omdat ik geld nodig had. De makelaar schatte een realistische of haalbare prijs op 270.000 euro, maar stelde voor om hoog in te zetten met een vraagprijs van 290.000 euro.

Ikzelf, of vooral mijn ego, weet je nog, was ervan overtuigd dat mijn woning meer waard moest zijn. Enerzijds omdat ze in het oog sprong door haar bijzondere architectuur, anderzijds omdat mijn vader de zolder tot mooie kinderkamer en de garage tot kantoor had omgetoverd en een nieuwe volwaardige garage had aangebouwd. De samenwerking met de makelaar ging niet door. Ik kocht het gekende oranje aankleefbiljet met als titel 'TE KOOP' en maakte volgende advertentie voor *De Streekkrant*:

Postmodernistische bel-etagewoning: inkomhal met gastentoilet, berging en waspl., 4 slpk., 1 ruime badk., grote living in L-vorm met prachtig uitzicht en terras, modern uitgeruste keuken, grote kantooruimte (ook inzetbaar als buidelfunctie in kangoeroewoning), garage voor 2 wagens en leuk stadstuintje met speeltuigen. Nabij oprit E314, park met speeltuin, zwembad en vijvers, SPAR, school, bushalte en station. Grote markt Leuven op 3 km.

Toen ik de aankondiging nog een keer nalas, taxeerde ik de woning op 310.000 euro. Ik lanceerde deze prijs onder meer omdat ik geloof in het psychologisch effect van getallen en waarden. Ik denk dat iemand veel makkelijker 270.000 euro durft te bieden als je 290.000 euro vraagt, dan 290.000 euro bij een vraagprijs van 310.000 euro. In beide gevallen is dat 20.000 euro onder de vraagprijs. Het is zelfs zo dat in de tweede situatie de eventueel gevraagde korting minder is, namelijk 6,4%, terwijl die in de eerste situatie 6,9% bedraagt. Maar veel mensen zullen de tweede situatie als lastiger ervaren.

En mijn gevoel werd bewaarheid, want slechts drie dagen nadat ik het oranje TE KOOP-bordje had opgehangen, werd er in de vooravond aangebeld. Een jong koppel stond aan de deur en toonde interesse. Na een aansluitend bezoek vroegen ze of ze een bod mochten doen, maar ik argumenteerde dat het nog niet in *De Streekkrant* stond en dat ik dus zeker nog niet wou zakken in prijs. Diezelfde avond nog belde de aanstaande mama mij op. Ze wilden deze mooie kans niet mislopen en aanvaardden de vraagprijs.

Volgens mij werd er die avond aan beide kanten van de lijn nadien een fles ontkurkt. Van één kant ben ik alvast zeker. Ik won die dag 40.000 euro meer dan ik zou verdiend hebben als ik de makelaar had gevolgd. En dit zonder een commissie van 3% te betalen, dus dat is nog eens ongeveer 9.000 euro extra.

Ik realiseerde dus een meerwaarde van 150.000 euro of bijna 100% op 17 jaar, of 5,5% per jaar. Toch was dit huis niet gekocht als investering. Ik heb het oranje TE KOOP-bordje altijd bewaard als herinnering aan deze overwinning.

2. Inflatiebestendig

In tijden van inflatie, waar we in 2022 keihard mee worden geconfronteerd, staan heel wat soorten investeringen of beleggingsvormen onder druk. Obligaties met hun vast rendement en vaste verkoopwaarde doen het slecht. Je verkoopwaarde aan het eind van je periode ligt vast en door het lage risico is ook je jaarlijks rendement al niet te hoog. Als er dan inflatie komt, wordt die beperkte winst die je maakte deels of geheel tenietgedaan omdat 100 euro vandaag in een periode van inflatie morgen minder waard zal zijn.

Bij aandelen ligt dit complexer, maar die komen ook onder druk te staan. De meeste bedrijven moeten duurder inkomen, maar kunnen hun goederen en diensten ook duurder verkopen. Dus daar zit het probleem niet meteen. Maar als gevolg van de inflatie stijgt ook de loonkost, zeker daar waar er een automatische indexkoppeling geldt. Hierdoor zal de winst dalen met lagere dividenden als gevolg. Deze aandelen worden minder interessant, met minder vraag en een lagere koers tot gevolg. Dit proces zal gelden voor vele bedrijven, behalve voor die met een jarenlange structurele grote winstgenerator. Eén ding is duidelijk: beleggen op de beurs in tijden van een galopperende inflatie is een erg onzekere bezigheid.

Zoals je weet, worden huurprijzen steeds geïndexeerd waardoor ze met de inflatie mee stijgen. Je investeert dus in een product waarvan je jaarlijks rendement gegarandeerd mee in waarde stijgt, en dat is een zeer sterke eigenschap. Het totale rendement op vastgoed wordt bepaald door je huurinkomsten en je te realiseren meerwaarde. Die twee samen bieden een zeer sterke buffer tegen inflatie. Alleen al daarom blijft beleggen in stenen veel zekerder dan vele andere investeringsvormen.

Ter volledigheid dient gezegd dat bij een hyperinflatie de prijzen zo sterk stijgen, dat overheden ter correctie de rentes de hoogte in jagen. Daar schuilt dan eventueel het addertje onder het gras, want afbetalingen aan de bank voor nieuwe leningen worden ook duurder. Je zal nu je hogere huurinkomsten moeten afzetten tegen je hogere afbetalingen aan de bank, waardoor je rendement eventueel toch nog wat onder druk komt te staan. Maar dit is enkel in het geval van een hoge inflatie. Hoewel deze situatie zelden voorkomt,

bevinden we er ons bij het uitbrengen van dit boek in 2023 volop in. Corona zorgde al voor een inflatie en die wordt door de gevolgen van de oorlog in Oekraïne naar torenhoge niveaus gestuwd, met als gevolg dat de langetermijnrente zeer snel stijgt.

3. Hefboom

Kort door de bocht gesteld, wil een hefboom zeggen dat je andermans kapitaal (lees: dat van de bank) gebruikt. Niet alleen om vastgoed te kunnen kopen, maar vooral om het rendement op je eigen geld exponentieel te verhogen.

Zeker wanneer geld ontlene relatief goedkoop is, moet je de hefboom zoveel mogelijk zijn werk laten doen. Maar ook bij hogere rentevoeten blijven hefboomen interessant.

Klinkt dit voor jou al vertrouwd, of is het toch eerder Chinees? Geen nood, in het volgende hoofdstuk kom je er alles over te weten.

4. Continue cashflow

‘Cash is king.’ Het is een gezegde dat in de financiële wereld veel wordt gebruikt. Maar wat bedoelt men er eigenlijk mee? Het klonk bij mij vroeger als: je moet geld op je rekening hebben staan. En dat gevoel wrong bij mij. Want als je geld al vele jaren op je rekening staat, brengt het toch weinig of niets op?

Je kan een bedrijf hebben dat verlies draait maar toch een positieve cashflow heeft, en dat is veel belangrijker dan het boekhoudresultaat. Het kan zelfs wijzen op slim beheer, want er kunnen een aantal kosten in de boekhouding staan die het resultaat naar beneden trekken, maar die geen invloed hebben op je huidige kasstromen (zoals de afschrijving van een auto die toch al volledig is betaald). Vastgoed is een uniek iets om in te investeren omdat het bij verhuur een maandelijkse geldstroom genereert. Maandelijks ontvang je huurgeld (inkomende stroom) terwijl je bijvoorbeeld vijftien jaar lang maandelijks ook een afbetaling doet aan de bank (uitgaande stroom).

Bij andere investeringen ga je aan het begin vaak wel een uitgave doen en heb je er daarna voor lange tijd geen inkomsten van.

Helemaal interessant wordt het wanneer het verschil nog eens positief is, wat in tijden van historisch lage rente voor mij een must is. Want zo verdien je elke maand een kleine som terwijl intussen iemand anders (vaak zelfs twee mensen) gaat werken om jouw eigendom te financieren. Zodra jouw krediet volledig is terugbetaald, creëer je echt een extra inkomen per maand, namelijk bijna de volledige huur.

5. Kapitaalopbouw

Kapitaal mag je hier niet puur als geld zien, eerder als vermogen. Maar wat is vermogen precies, of hoe kunnen we iemands vermogen meten? Want 100.000 euro heeft voor jou vermoedelijk een heel andere betekenis dan voor Lionel Messi, die anno 2022 over een vermogen van 214 miljoen euro zou beschikken. Zelf ben ik nogal fan van de definitie van Robert Kiyosaki, een Amerikaans vastgoedmagnaat en trainer in dit domein:

Jouw vermogen op heden is het aantal maanden of jaren dat je vanaf nu zou kunnen verder leven aan je huidige levensstandaard, zonder dat je nog enige vorm van inkomsten hebt uit arbeid.

Door te investeren in stenen, groeit je vermogen continu op de volgende drie manieren:

1. Door de waardevermeerdering uit het eerste voordeel (zie p.32) dat ik toelichtte.
2. Door de delen van het ontleende kapitaal die je hebt terugbetaald aan de bank via je maandelijkse aflossingen, hetgeen je kon doen dankzij de huurinkomsten. Elke maand betaal je een overeengekomen bedrag aan de bank (mensualiteit). De mensualiteit bestaat altijd uit een deel terugbetaling van het ontleende bedrag (aflossing) en een stuk intrest. Elke keer je dat deel kapitaal hebt terugbetaald, is dat een klein stukje meer eigen vermogen dat je hebt

verworven. Zodra je alles hebt afbetaald, behoort het hele gebouw, inclusief de gecreëerde meerwaarde, tot je vermogen.

3. Door de wederopname van het afbetaalde deel in je hypotheek. Stel dat je een woning koopt voor 250.000 euro en je mag 200.000 euro lenen. Dan zal de bank een hypotheek vestigen, een soort garantie dat het huis nog in het bezit van de bank blijft zolang het niet volledig is afbetaald. Als jij het niet kan terugbetalen, kan de bank het dus verkopen. Veel mensen vergeten dat je dus bij de bank een deal hebt waarin staat dat jij, zolang het huis niet is verkocht, altijd voor 200.000 euro krediet mag opnemen, want de bank heeft een garantie van 200.000 euro genomen via de hypotheek op jouw huis. Dus stel dat jij na vijf jaar al 50.000 euro kapitaal hebt terugbetaald, dan kan jij die 50.000 euro terug opeisen om in een volgend pand te investeren.

6. Optimalisatie van successierechten

Stel dat je pas op je 57e begint met je eerste investering en dat je maar op tien jaar mag of wil lenen. Dan zou je een regeling kunnen treffen waarbij de naakte eigendom al op naam van je erfgenamen staat, terwijl jij nog alle figuurlijke vruchten ervan mag plukken, namelijk: het innen van de huurinkomsten. Je zou zelfs, afhankelijk van de privésituatie, een akkoord kunnen sluiten met je kinderen dat zij een klein deel van de afbetalingen aan de bank betalen zodat jij elke maand een mooi positief saldo overhoudt, terwijl zij voor een zeer klein bedrag per maand na tien jaar een eigendom hebben verworven en jij zolang je nog leeft de huur bekommt.

7. Verzekeraar

Je kan je pand laten verzekeren tegen storm en brandschade. Bij andere investeringsvormen is het veel moeilijker om het voorwerp van je investering te laten verzekeren. Als je aandelen van een bedrijf koopt, kan je onmogelijk een verzekering afsluiten die jou vergoedt, mocht dat bedrijf verlies maken. Meer nog, indien je goed verzekerd bent en je krijgt te maken met een totaal verlies van één van je panden door brand, dan zal je vergoed worden voor de nieuwbouwwaarde en soms zelfs meer.

8. Garantie tot blijvend succes

Ruimte is schaars en er is dus steeds minder plaats voor nieuwbouw. Maar ook steeds minder mensen kunnen zich de aanschaf van een bestaande woning veroorloven, laat staan inclusief de vereiste dure renovatie. De toekomst zal uitwijzen hoe dit al dan niet nog erger zal worden, aangezien de voorbije twee jaar de bouwmaterialen met 25 tot 50% zijn gestegen. Zo blijft de huurmarkt nog voor vele jaren een stabiele en stijgende markt. Ook zien we volgende evoluties die deze trend alleen maar versterken. Jongeren stichten minder snel hun eigen gezin. Ze blijven na hun studies langer bij de ouders inwonen of gaan een paar jaar alleen wonen.

Anderen gaan een tijd samenwonen met enkele vrienden vooraleer hun eigen stek te zoeken. Jongeren gaan zich ook minder snel vast vestigen, vaak omdat ze minder regiogebonden zijn door studie, vrienden en carrière.

Dan is er de groep van bejaarden die plots alleen komen te staan na het verlies van hun geliefde. Vaak verhuizen zij dan nog voor een aantal jaren naar een kleinere flat. Deze kleinere wooneenheden zijn vaak ook voor een paar jaar erg gezocht ten gevolge van het hoge aantal echtscheidingen, waar dan een van de partijen voor een tijd alleen gaat wonen.

Het federaal planbureau heeft berekend dat er tegen 2050 zo'n 450.000 extra wooneenheden moeten komen. Ongeveer 70% van de gezinnen beschikt over een eigen woning. Dit betekent dat deze groep mee kan of mag zorgen om de 30% van de gezinnen die huren, te voorzien van een kwaliteitsvolle woning. Slechts een fractie wil of kan zich hiermee bezighouden.

Hier ben jij er een van, of misschien zal je er een van worden. Het is toch een geruststellende gedachte voor investeerders dat de nood aan betaalbare huurwoningen hoog blijft.

SYNTHESE:

DE VOORDELEN VAN INVESTEREN IN VASTGOED

- Meerwaarderealisatie
- Inflatiebestendig
- Je kan een hefboom toepassen op het eigen vermogen
- Vastgoed genereert een continue cashflow
- Het laat toe om successierechten te optimaliseren
- Je genereert kapitaalopbouw of vermogen
- De basis van je investering is verzekeraar
- Blijvende garantie: huurwoningen blijven nodig

HOOFDSTUK 4

DOEL EN CRITERIA

Als je het al niet was, dan ben je nu wellicht net als ik overtuigd dat bakstenen en beton de ideale solide basis vormen om een passief inkomen mee te verwerven. Vooraleer jij je eerste of volgende investeringspand gaat aankopen, is het van belang dat je duidelijk jouw persoonlijk doel bepaalt. Waarom wil jij investeren in immobiliën? Wat is je doel? Wat wil je ermee bereiken? Het antwoord hierop is wellicht een van de antwoorden op de vraag uit het vorig hoofdstuk *Waarom investeren in vastgoed?*, maar verschilt erg van persoon tot persoon. Ik geef hierna twee voorbeelden van wat zo'n doel kan zijn of hoe dat kan klinken.

- **Voorbeeld 1**

Ik wil zorgen dat ik een extra appartementje of huis heb, zodat ik dit kan verkopen zodra ik geld nodig heb (het bekende appeltje voor de dorst).

- **Voorbeeld 2**

Ik wil in de toekomst elke maand een passief inkomen uit vastgoed bekomen.

CONCRETISEER JE DOEL

Vervolgens ga je dat doel concreter maken door het op korte termijn (één à vijf jaar) en op langere termijn (vijf à twintig jaar) te verfijnen. Durf dit ook echt op papier te zetten (of leg het digitaal vast). Uiteraard mag je dit voor jezelf houden, maar schrijf het op en zorg ervoor dat je jezelf er geregeld mee confronteert. Kleef het op het scherm van je spelconsole in je mancave of op de binnenzijde van een deur van je dressing, of leg het in een schuifje van je juwelenkistje op jouw make-up tafel. Een mogelijke concretisering van de twee voorgaande voorbeelden zou kunnen zijn:

- **Voorbeeld 1**

Ik wil binnen de vier jaar een extra flat in dezelfde blok waar ik momenteel woon, of een extra huisje in mijn wijk. Zo kan ik het van dichtbij opvolgen en er de eerste jaren huurinkomsten uit halen. Mocht er zich na pakweg tien jaar een financiële tegenslag aandienen, dan kan ik het nog altijd verkopen

om cash ter beschikking te hebben. Als het na vijftien jaar niet nodig blijkt te zijn, dan kan ik het sowieso verkopen om mezelf wat extra te gunnen.

In dit voorbeeld is de korte termijn niet erg kort, aangezien het voor deze persoon niet de bedoeling is om veel panden op langere termijn te gaan verwerven. Dat is helemaal prima als dat je duidelijk doel is.

Voorbeeld 2

Met de extra panden die ik koop, wil ik extra cashflow en dus een passief inkomen genereren. Concreet wil ik binnen de twee jaar een eerste extra flat gekocht hebben. In de drie daaropvolgende jaren wil ik er nog eens twee bij. Deze moeten mij gezien de huidige relatief lage rente een passief inkomen kunnen genereren van elk ongeveer 75 euro per maand. Nog eens tien jaar later wil ik dit verhoogd hebben naar een passief inkomen van 4.500 euro per maand.

Zoals ik al zei, is het van kapitaal belang dat je jouw doel vastlegt en jezelf er geregeld mee confronteert. Al wil dat niet zeggen dat jouw doelen voor altijd vast moeten liggen. Recent nog wijzigde ik mijn doel om mijn passief inkomen te verhogen, naar het creëren van extra cash ter financiering van mijn privéwoonproject in Spanje. Jij alleen bent de baas over jouw doelen en strategie.

Leg nu dit boek even neer en prik een moment in je agenda om over deze doelstellingen na te denken en ze op papier te zetten. Plan dit niet straks in, maar op een moment dat je vermoedt dit boek volledig gelezen te hebben.

VERSCHILLENDE CRITERIA

Zodra jij jouw doelen op korte en lange termijn hebt bepaald, ga je ook criteria vooropstellen waaraan elk te verwerven pand of je gehele portefeuille moet voldoen. Wat je doel ook is, het verwerven van je eerste of zoveelste pand moet altijd voldoen aan de vooropgestelde criteria en zal altijd verlopen volgens een stappenplan: mijn vastgoedwizzard die ik in het laatste hoofdstuk voorstel.

Wat die criteria kunnen zijn, leg ik je hierna graag uit.

Een jager schiet niet zomaar op elk stukje loslopend wild dat hij in het vizier krijgt. Hij gaat zorgvuldig te werk volgens bepaalde criteria zoals de tijd van het jaar, het soort wild (hert, ree, everzwijn, haas, fazant enz.), de geschatte aantallen per soort, de leeftijds categorie, de verhouding tussen de geslachten (vb. de reeënpopulatie kan uit te veel bokken bestaan in vergelijking met het aantal geiten, of onder de everzwijnen kunnen er soms te veel zeugen zijn ten opzichte van het aantal beren).

Ook tijdens jouw huizenjacht moet je zorgvuldig te werk gaan. Om jezelf te beschermen, doe je dat het best volgens criteria die je voor jezelf hebt bepaald. Die criteria verschillen van persoon tot persoon en van karakter tot karakter. Ze moeten dan ook matchen met je persoonlijkheid. Maar als je bij je investeringen een goed gevoel wil blijven hebben, zal je deze goed moeten vastleggen en je eraan houden.

Stel jezelf daarom de volgende vragen:

1. Vastgoedmix

Tot welk type van onroerend goed wil je je beperken, of kies je eerder voor een mix van soorten? Zonder volledig te willen zijn, heb je de keuze uit verschillende soorten onroerende goederen zoals parkeerplaatsen, garageboxen, studio's, studentenkamers, tiny houses, modulaire woonunits, assistentiewoningen, appartementen, rijhuizen, vrijstaande huizen, villa's, winkelruimtes, kantoren, bedrijfshallen, bouwgronden, niet-verkavelde gronden enzovoort.

Ikzelf begon ooit met een buitenparkeerplaats, daarna een overdekt exemplaar, vervolgens een box, dan een paar studio's enzovoort.

Begin klein, ga stap voor stap en gebruik de verschillende stappen als leerschool. Al zijn er ook heel wat investeerders die bij verschillende kleine panden zoals studio's blijven, omdat dan elke individuele investering goed te overzien is. Anderen verkiezen dan weer een blokje van drie of vier flats van zodra ze dat financieel aankunnen, zodat ze zelf alle touwtjes maar vooral het kostenbeheer