

RIJK WORDEN MET VASTGOED

IVO VAN GENECHTEN

RIJK WORDEN met **VASTGOED**



UPDATE
CONFORM
NIEUWE
MARKTSITUATIE

INTRODUCTIE	7	HOOFDSTUK 6 - Je vastgoedteam	79
HOOFDSTUK 1 - Money mindset	11	De tovenaar	81
HOOFDSTUK 2 - Creëer je eigen Win for Life	23	Man in black	82
HOOFDSTUK 3 - Waarom investeren in vastgoed?	27	De 'motaris'	83
Er zijn diverse redenen om onroerend goed te kopen	29	Pietje precies	84
Wat zijn de voordelen van investeren in vastgoed?	32	Sus en Klus	84
1. Meerwaarde	32	Bob de bouwer	85
2. Inflatiebestendig	35	De vastgoedmentor	85
3. Hefboom	36	De goudzoekers	85
4. Continue cashflow	36	De schatkistbewaarder	87
5. Kapitaalopbouw	37	De champetter	87
6. Optimalisatie van successierechten	38	HOOFDSTUK 7 - Vier soorten vastgoedinvesteringen	91
7. Verzekeraar	39	Koop en doorverkoop	93
8. Garantie tot blijvend succes	39	Koop en verhuur	107
HOOFDSTUK 4 - Doel en criteria	43	Koop op lijfrente	109
Concretiseer je doel	45	HOOFDSTUK 8 - Financiële weetjes bij investeren in vastgoed	113
Verschillende criteria	46	HOOFDSTUK 9 - Soorten leningen en kredieten	125
1. Vastgoedmix	47	Waar vind ik het geld?	127
2. Regio	50	Verschillende soorten leningen of kredieten	131
3. Zelf beheren of uitbesteden	53	Nog enkele begrippen	135
4. Te renoveren, instapklaar of nieuwbouw	54	HOOFDSTUK 10 - Voor klein en groot, voor jong en oud	139
5. Verwacht rendement	60	Voor klein en groot	141
HOOFDSTUK 5 - Het Hexagon-fundament	63	Voor jong en oud	143
Stabiliteit van de zeshoek	66	HOOFDSTUK 11 - Inkopen onder de marktwaarde	145
1. Consumeer bewust	67	Het belang van laag inkopen	147
2. Gebruik het hefboomeffect!	69	Labele panden leren ruiken	148
3. Gebruik het sneeuwbaaleffect!	70	Jouw vastgoedvijver	158
4. Sta altijd achter je laatste deal!	73	Zes elementaire regels om laag in te kopen	160
5. Laat de tijd zijn werk doen	74	HOOFDSTUK 12 - Positieve cashflow	171
6. Ga voor 'triple winst'	75	HOOFDSTUK 13 - Verkopen boven de marktwaarde	181
		De SPIN-verkooptechniek	183

INTRODUCTIE

HOOFDSTUK 14 - Stressloos verhuren	189
Registratie	191
Huurwaarborg	192
Opzegging	192
Huurprijs	193
Onderhoud en herstellingen	194
Overlijden	196
Tips bij verhuring	196
HOOFDSTUK 15 - Rendementsberekening	201
Bruto vs. netto ROI	203
Multipliers	208
Weet wie waarom, waar, wanneer waarin wil wonen	213
Types onroerend goed en hun rendement	215
Privé-eigendom of patrimonium	235
HOOFDSTUK 16 - De vastgoedwizard	239
Stap 1: panden verzamelen	241
Stap 2: bruto ROI's berekenen	244
Stap 3: labiele panden selecteren	244
Stap 4: prioriteiten toekennen	246
Stap 5: lijst beperken	247
Stap 6: panden bezichtigen	247
Stap 7: panden becijferen	248
Stap 8: ondergrens aftasten	248
Stap 9: bod	251

Zou jij rijk willen zijn? Heb je er al eens bij stilgestaan dat dat misschien zou kunnen via investeren in vastgoed? Of vind je het voldoende om financieel rond te komen, met andere woorden om geen financiële zorgen te hebben? Wat versta jij onder financieel gezond zijn? Lastige vraag, niet?

Meer voor de hand liggend is wellicht de vraag: wat versta jij onder fysiek gezond zijn? Misschien voel jij je kiplekker en dus fysiek gezond omdat je geen last hebt van kwaaltjes en een eventueel overgewicht binnen de perken kan houden. Maar je buur, partner of collega legt de lat hoger en vindt dat hij of zij pas gezond is als hij of zij extreem gezond eet, de perfecte BMI op peil houdt en bepaalde sportieve doelen bereikt.

Het gevoel rond financiële gezondheid verloopt naar analogie. Ouders van een gezin kunnen tevreden zijn en zich financieel gezond voelen als hun inkomsten volstaan om de maandelijkse kosten te dekken. Als je hierin slaagt, ben je al goed op weg. (Je wil de gezinnen die hier elke maand opnieuw moeite mee hebben de kost niet geven.) In zo'n situatie ben je misschien niet echt financieel ziek, maar ook niet kerngezond.

Financieel gezond zijn kan je ook interpreteren als financieel vrij zijn. Financieel vrij zijn betekent dat je het voor elkaar hebt dat er maandelijks voldoende geld, maar niet uit arbeid, op je rekening wordt gestort om je courante maandelijkse kosten te dekken. Dit noemen we ook vaak een passief inkomen genereren. Verder in dit boek gaan we vooral deze interpretatie voor ogen houden als we het hebben over financiële vrijheid.

De meesten onder ons kregen tijdens hun opvoeding wel een zekere bagage (tips, goede raad en regeltjes) mee rond fysieke gezondheid, maar in het geld gerelateerde domein zijn weinigen opgevoed. Zelden geven ouders of de school aan de kinderen mee hoe ze later hun maandbudget het best kunnen beheren of hoe ze systematisch kunnen sparen, laat staan hoe ze een vermogen kunnen opbouwen.

Nergens in onze schoolcarrière komt financiële opvoeding aan bod, zelfs niet in de hoogste economische opleidingen, of misschien heb ik toen net niet goed opgelet. Wel heb ik veel geleerd over bedrijfsbudgetten beheren en winstoptimalisatie. Massa's oefeningen gemaakt op het uitpluizen van jaarrekeningen en balansen lezen, maar over hoe je je eigen vaak zuurverdiende centen kan laten renderen, werd met geen woord gerept.

Dit is dan ook meteen het hoofddoel van dit boek: jou de financiële kennis bijbrengen of jouw actuele kennis op dat vlak verruimen en je zo de tools aanreiken om financieel vrij te kunnen worden, of jou helpen aan je financiële gezondheid te werken. Er zijn diverse wegen om dit te bereiken maar in dit boek gaan we ons beperken tot de weg via vastgoed.

Deze geüpdatete versie neemt je mee op een boeiende ontdekkingsreis door de altijd veranderende vastgoedmarkt. Ik deel niet alleen de nieuwste regels en trends, maar voeg ook enkele verrassende elementen toe, waaronder: het ontrafelen van de regels rond de berekening van meerwaardebelastingen, verkooprecht voor beroepsverkoop, privé- of patrimoniumverkoop en slimme vergelijkingen tussen nieuwbouw en renovatie.

Duik dieper de nieuwe onderwerpen als de rendementen bij het investeren in KMO-units, vakantiewoningen en verkennen van de mogelijkheden tot samenwerking met AirBnb.

Jouw financiële gezondheid is toch meer waard dan geen tekort aan geld hebben, niet? Net zoals fysiek gezond zijn; dat is ook meer dan alleen maar niet ziek zijn.

Bedankt om dit boek te kopen.



HOOFDSTUK 1

MONEY MINDSET

Hoe denk jij over iemand die heel veel geld verdient of bezit? Wat is jouw mening over iemand die al jaren met financiële zorgen kampt? Maak jij dan soms de bedenking: doe er dan iets aan? Heb je het moeilijk met iemand die veel geld heeft van thuis uit? Vind jij het ook triest als iemand een dik loon heeft en toch kreunterig leeft? Of vind je het nog erger dat iemand die nauwelijks rondkomt, toch de grote jan uithangt? De vraag is: wat is jouw *money mindset*? Wat betekent een *money mindset* en hoe ontstaat ze? Dat licht ik graag toe aan de hand van mijn jeugd.

Ik mag zeggen dat ik best een vredige jeugd heb gekend, maar een tekort aan geld was altijd sluimerend aanwezig, waarover ik dan gejammer hoorde. Anderzijds vernam ik nooit iets goeds over de paar mensen in het dorp die wel altijd geld genoeg hadden.

Ik groeide op in Averbode, ken je die Kempense oase van rust? Een klein vredig dorpje bij Scherpenheuvel gekend van zijn lekdreef, de abdij en de uitgestrekte bossen. Voor alle duidelijkheid, met lekdreef bedoel ik de dreef met zijn kleurrijke ijskarren. Het verwijst dus niet naar het wandelpad dat uitgaat op de Mariakapel, waar verliefde koppeltjes hun liefde voor elkaar betuigen met hetzelfde werkwoord waarmee iets verderop toeristen genieten van hun mix van vanille-, citroen- en mokka-ijs.

Boven op de berg schittert de abdij, waarvan de prachtige kerktoren in hooggotiek uittorent boven de streek en zo stilzwijgend zijn stempel van vroomheid, devotie en soberheid op ieders ziel drukt. Onderaan de berg het nonnenklooster. Paters en nonnen, slechts gescheiden door een klein romantisch park waarin levensgrote beelden enkele bijbeltaferelen vertolken. Als je dan weet dat mijn moeder ging poetsen in zowel de abdij als het nonnenklooster en pa actief was bij KWB, ACV en in hevige discussies zijn CVP-partijkaart trok, voel je al de sfeer waarin ik ben opgegroeid.

Slechts op een boogscheut van deze vrome zone woonde ons gezin, bestaande uit onze ouders, de vijf kinderen en de inwonende grootouders van moederszijde, die het huis in 1930 hebben gebouwd. Het was aanvankelijk een groot woonhuis met stallingen eraan en een zeer diepe tuin, of beter gezegd *den hof* vol met groenten, fruitbomen en koterijen voor kippen, konijnen, schapen en

wat varkens. Dankzij hard labeur op hun mini-erf slaagden mijn grootouders erin om hun huis en een groot gezin te onderhouden.

Zodra mijn ouders getrouwd waren, gingen ze inwonen bij mijn grootouders en verbouwde pa de stallingen tot tweede woonst en werd het één groot woongeheel. Wetende wat hij in zijn mars had, was zijn leuze: als pa iets doet, doet hij het goed. Dus die verbouwing werd een groots project, zelfs een levenswerk. Samen met de opvoeding van vijf kinderen moest dit ongetwijfeld een grote hap uit het maandbudget wegnemen. Ik herinner me dat er aan het eind van haast elke maand wat wrevel was en discussies over hoe de eindjes aan elkaar te knopen.

De oplossing lag zoals altijd in harder werken. Daarom ging ma poetsen in de twee boven ons uittorende heiligdommen. Een aantal jaar later combineerde ze daar nog eens het onderhoud en koken in twee gezinnen bij. Dat rondkomen, laat staan sparen lastig was, had niet zo zeer te maken met onvoldoende verdienen, maar eerder met te veel consumeren. Pa verdiende zeker niet slecht, vooral ook door hard te werken. Eerst vele jaren in de bouw- en de laatste dertig jaar van zijn loopbaan in de chemiesector in een vierploegen regime met welverdiende risico- en andere premies zoals voor nacht- en weekendwerk. Ik hoor hem nog vertellen hoeveel een nacht op een zon- of feestdag op de loskade doortelde.

In bijberoep verkocht pa nog boeken en zelfgemaakte wijn. Met andere woorden, voor een doorsnee arbeidersgezin van die tijd kwam er best vlot geld binnen. Maar het vloog ook meestal even snel weer buiten. Ik herinner me de bezoeken aan de markt, de GB, de Makro of de Brico. Keer op keer was ik verbaasd door de vrolijkheid en behulpzaamheid van pa, dit in tegenstelling tot zijn eerder nors karakter en ik-laat-me-graag-bediene-houding thuis. Eenmaal in een winkel kon zijn gulheid niet op en graaide hij diverse producten uit de rekken om ze zonder enige controle van vervalddag noch prijs te deponeren in de kar.

Zelfs drie reuzekarren van de Makro konden nauwelijks de behoefte van een groot gezin dragen. Gelukkig paste het telkens net in die grote stationwagen van het intussen verdwenen merk Simca. Deze werd soms zelfs verlengd met

de bijpassende aanhangwagen. Mocht er al twijfel bestaan of er niet te veel verse vis was ingeslagen, dan werd die twijfel na een paar dagen door een sterk penetrerende ranzige geur uit de richting van de koelkast bevestigd. Net zo ging het met vijzen, scharnieren en deurkrukken die jaren later met hun roodbruin getinte uitstraling hun valse belofte van ‘vervaardigd uit roestvrij staal’ verraadden.

Zo kwamen wij dus altijd zwaar beladen terug van de Makro of de Brico. Op een van die terugritten werden we voorbijgestoken door een zwarte blinkende bolide van een bekend Duits merk, gekenmerkt met een iets te opzichtige ster van chroom. Pa lanceerde een vloek die het gebrul van de tweehonderd paarden oversteeg, waarna een scheldtirade volgde aan het adres van de ster-ruiter die vervolgens uitdoofde in een mompelende verklaring waar niemand om had gevraagd.

“Waarom denk je dat die dikke nek met zo’n dure auto kan rijden? Oneerlijke praktijken, of het is weer een van die zelfstandigen die toch altijd minstens de helft in het zwart werken, of hij heeft hem van zijn baas gekregen omdat hij hem als fiscalist een dienst heeft bewezen met een zoveelste nieuwe truc uit de belastingontduikingsdoos.” Dat waren een paar van de mogelijke verklaringen die pa zelf naar voren schoof. Deze werden beantwoord door een ijzige stilte, want niemand durfde te antwoorden op pa’s monoloog. Hij zou een repliek ook niet geduld hebben.

In ons eigen dorp behoorde slechts een handvol inwoners tot dat slag van mensen die veel geld verdienen zonder echt te werken, of met pa’s woorden ‘zonder dat ze ooit één poot uit de mouwen hadden gestoken’, zoals de dokter, een aannemer, de apotheker en de notaris. Zij, net als de meeste politici, verdienen met wat blabla of erger nog, gesjoemel, op korte tijd grote sommen geld waar de gewone man in de straat maanden hard voor moest werken. Niet iedereen durfde het te zeggen, maar pa wel: “Zeker de helft van de Wetstraat waren zakkenvullers.” Het begrip ‘graaicultuur’ gebruikte pa toen al avant la lettre.

In die tijd begon de invloed van mijn biotoop zijn vruchten af te werpen, want ik deed mijn intrede als misdienaar. Maar dat duurde niet zo lang, want op

mijn negende ging ik noodgedwongen op internaat in Brussel. Mijn zicht ging achteruit en het werd alsmoer moeilijker om het schoolbord en de handboeken nog te kunnen lezen. Ik ging vanaf toen naar de blindenschool in Brussel, waar alle boeken in grootdruk op A3-formaat bestonden en waar ik stilaan brailleschrift begon te leren.

Ook daar kreeg ik van de Broeders van Liefde te horen dat hard werken en soberheid de mooiste deugden des levens zijn. Het verschil tussen de broeders en mijn ouders is dat deze laatsten nog de daad bij het woord voegden en inderdaad hard werkten. Ik herinner me vaag dat ik in mijn pubertijd de visie die ik al dertien, veertien jaar kreeg ingelepeld over soberheid en dat geld niet belangrijk was en zeker niet eerlijk verdiend kon worden, in twijfel trok. De armzalige bedden, de trieste schoolbankjes, de vieze maaltijden die steevast gevolgd werden door een indigestie als dessert, de avondse fietsjes en de vieze toiletten hebben die twijfel alleen maar versterkt.

Daar werd toen ongetwijfeld het zaadje gepland van mijn overtuiging om mij later niet schuldig te voelen, mocht het mij financieel voor de wind gaan. Ik ben dit maanden en jarenlang blijven herhalen tegen mezelf alvorens ik er echt van overtuigd was en het deel werd van mijn onderbewustzijn.

Het werd met andere woorden stilaan mijn nieuwe *money mindset*.

Na mijn humaniora en ondanks de waarschuwingen van ma dat studeren zoveel moeite kost voor mij en zoveel geld voor hen en dat je daar zelfs zot van kan worden, bleef ik ondanks een nakende blindheid toch hopen om naar de universiteit te kunnen trekken. Ik wist mijn ouders te overtuigen dat ik toch graag een goed diploma wou behalen, want dat het voor iemand zonder beperking al moeilijk genoeg is om een goede job te vinden. “Ja, maar een goed diploma alleen zal niet voldoende zijn. Je hebt ook een kruiwagen nodig. Het zijn de kinderen van die deugnieten die de beste jobs zullen krijgen,” klonk pa’s aan mij gerichte motivatiespeech net voor ik de trappen van de Limburgse universiteit opliep.

Intussen was mijn zicht nog feller verzwakt en las en noteerde ik alles wat tekstueel was in brailleschrift. Wiskunde, chemie en grafieken deed ik in grootdruk met dikke viltstiften. Ondanks mijn erg beperkt zicht, koos ik toch voor de richting handelsingenieur waar cijfers, symbolen en grafieken een belangrijk aandeel van het studiemateriaal uitmaken.

Al gauw bleek dat het voor mijn ouders niet zo evident was om alle kosten verbonden aan de studie elke maand te kunnen dekken. Ik wou dit geen oorzaak laten zijn om mijn doel van een universitair diploma te behalen, niet verder na te streven. Het was 1986, het jaar waarin Swiffer zijn intrede deed in België. Ik vond een advertentie en even later was ik met Swiffers aan het leuren.

Je vraagt je nu misschien af: hoe doe je dat als bijna-blinde die per definitie niet met de auto mag rijden. Wel dan plaats je zelf een advertentie om op zoek te gaan naar vrijwillige chauffeurs. Een rijpere dame met veel tijd bood zich aan. Met een grote oude Citroën DS pikte ze me in mijn vrije momenten op. We stouwdde de koffer vol met Swiffers en bijhorende poetsdoeken en met de kont tegen de grond (die van haar auto, hé) scheurden we weg. Zo schuimde ik alle zelfstandigen uit de wijde omgeving af.

Met een Swiffer in de aanslag stormde ik elke zaak binnen met een vaste begroeting, gevolgd door een instructievoorstelling uit het pre-YouTube-tijdperk. Intussen kon de verraste kapper, slager, schoenmaker of herbergier zijn drukke activiteit aan zijn aloude ambacht rustig voortzetten. Het superkort verkooppraatje was net voldoende om zo’n 2 m² doffe vloer om te toveren in een schitterende marmerimitatie. Met de verontschuldigende woorden ‘dat ik hem niet te lang wil storen maar dat hij het zelf maar eens moet proberen’, zette ik de wonderstok in een hoek en nam afscheid met de belofte dat ik hem over een week kosteloos zou komen ophalen, mocht er geen interesse zijn.

Klanten zouden zich nu niet van de indruk kunnen ontdoen dat het al een hele poos geleden was dat de zaak een grondige onderhoudsbeurt had gekregen. Het verschil in uitstraling van de vloer zag de bedrijfsleider ook. Ongetwijfeld werden na sluitingstijd mijn instructies, weg van alle controle, onderworpen aan een grondige test, met een blinkende spiegelvloer tot gevolg. Als ik dan

twee dagen later al even terug binnenviel – ik was zagezegd ‘toevallig toch altijd in de buurt’ – dan moest ik de Swiffer zelden terug meenemen en mocht ik meteen afrekenen, inclusief de nog niet besproken maar veel te dure doos met vervangdoekjes.

Een maand later was ik erg trots toen ik mijn verdiende commissies mocht ontvangen. Maar het plezier was van korte duur, want mijn chauffeur van wie ik nog altijd niet weet of ze nu wel of niet een rijbewijs had, reed bij het verlaten van een parking haar auto in de prak. Daar stond ik als studerende maar niet-geregistreerde ondernemer zonder verzekering, en al zeker niet tegen schade veroorzaakt door niet ingeschreven personeel. Dus ik heb haar maar vergoed met mijn eerste commissies en betaalde haar garagekosten en een autoverzekering, die ze tot dan niet had, was nu gebleken.

Daar zat ik dan weer, volledig blut op mijn kot in het verre Limburg, ‘Joppenbeek’ genaamd door de autochtone bevolking. En ik had elke cent hard nodig om alles te kunnen bekostigen. Want, om deze studies ernstig aan te kunnen vatten, had ik nood aan een arsenaal van hoogtechnologische toestellen om grote hoeveelheden tekst in braille om te zetten en om het scherm van een computer in braille af te kunnen lezen. Deze hulpmiddelen waren een jaar voordien in de Verenigde Staten gelanceerd en ik was de eerste in België die ze ging gebruiken. Ik was best tevreden over de mogelijkheden, maar minder over de service. Dat leidde ertoe dat ik een jaar later die producten zelf aan het promoten was aan lotgenoten. Want kort nadien liet ik de Swiffers aan de kant staan en begon deze hightech brailletoestellen te verkopen.

Snel nadat ik afstudeerde, vond ik een leuke job in de tijdregistratiebusiness en startte ik wat later in bijberoep de verkoop en dienstverlening in hulpmiddelen op. Het ging me voor de wind. Drie jaar later liet ik mijn eerste woning bouwen.

Ondanks dat ik thuis en op het internaat eerder negatieve berichten had opgestoken over geld verdienen, vond ik het leuk om dingen te verkopen en er geld aan over te houden. Ik kon me zaken permitteren die wellicht niet zo evident waren voor een pas afgestudeerde en het voelde vreemd, zelfs een beetje fout aan om daar thuis over te spreken. Zeker toen ik als bijna-blinde besloot om een

occasie sportwagen vanuit Californië te importeren en vrijwillige chauffeurs te zoeken. Ik denk dat ma toen gedacht moet hebben dat haar waarschuwing dat je van studeren zot kan worden, bij mij wat later zijn uitwerking kende.

Herken jij dit schaamtegevoel ook rond geld verdienen? Dan heb jij net als ik toen ook nog een beetje last van je *money mindset*, die geld verdienen in je onderbewuste meteen associeert met slecht, fout of oneerlijk.

Of misschien werd jij net wel gestimuleerd om zo snel mogelijk wat centen te verdienen. In dat geval is jouw overtuiging rond geld of vermogen bezitten wellicht al de juiste om aan investeren te beginnen.

Let op, ook het omgekeerde kan gebeuren. Als jij wel bent opgegroeid in een omgeving waar geld en vermogen als gewoon, normaal en correct worden beschouwd, en dus dit je *money mindset* is, kan het zijn dat je toch die *money mindset* gaat veranderen naar een negatieve kijk op geld. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door een plotse gebeurtenis die jou een negatief gevoel geeft bij iemand met veel geld. Zo begon een welvarende ondernemer uit onze streek plots geld uit ramen en deuren te gooien en dat deed bij sommigen een walgelijk gevoel ontstaan.

Noteer vooral dat als jij voor jezelf hebt beslist dat je financieel vrij wil worden, dat absoluut kan, ongeacht je opvoeding.

Vaak wordt er in de opvoeding onbewust een negatieve connotatie meegegeven over veel geld of vermogen bezitten. Meestal komt dit omdat onze ouders en opvoeders in het algemeen niet hebben geleerd hoe ze geld goed moeten beheren, laat staan hoe ze een vermogen moeten opbouwen. Daarom weten ze dus niet hoe eraan te beginnen, met als gevolg dat ze het zelf niet toepassen en het dus ook niet kunnen overdragen. Het is dan het makkelijkste om de schuld bij het geld of de bezitters ervan te leggen.

Verhalen, gezegden, liedjes en berichten over geld die je van jongs af opvangt, bepalen onbewust mee je *money mindset*.

Ken je die megahit *Money, Money, Money* van de Zweedse popgroep ABBA nog?
Ongetwijfeld...

Maar zo zijn er ook heel wat gezegdes die naar geld verwijzen.

- Die zwent in het geld.
- Geld stinkt.
- Geld maakt niet gelukkig.
- Geld maakt geld.
- Geld dat stom is maakt recht wat krom is.
- Geld moet rollen.
- Ons zuur verdiende geld.

In al deze zegswijzen komt het woord geld voor, maar vaak is dat met een negatieve connotatie.

SYNTHESE: MONEY MINDSET

Jouw *money mindset* is niet meer dan hoe jij onbewust tegen geld of rijkdom aankijkt, ten gevolge van wat je erover hebt meegekregen vanuit je opvoeding en directe omgeving. Het is echter best mogelijk dat je – zoals in mijn geval – toch het gevoel hebt dat je er anders wil naar kijken of over denken dan wat je onderbewustzijn jou tot nu toe wil laten geloven. Dat het met andere woorden helemaal oké is om goed geld te verdienen of over een vermogen te beschikken. Die mindshift kan zich op twee manieren manifesteren:

- Ofwel ga je jouw nieuwe bewuste overtuiging dat het oké is om veel geld te hebben dikwijls herhalen, tot je onderbewustzijn ervan doordrongen is, zoals het bij mij ging;
- Of een bepaalde gebeurtenis, ontmoeting of feit raakt jou zo diep dat jouw overtuiging ineens omslaat en zich meteen nestelt in je onderbewustzijn.