



TREVI
GROUP



LIJFRENTE, EEN ALTERNATIEF OM TE OVERWEGEN

Kopen op lijfrente is een trend geworden en kan uitgroeien tot een veelbelovende optie. Vanwaar deze vaststelling? Welke parameters maken van lijfrente momenteel een uitstekend **alternatief** voor een klassieke verkoop?

VERMOGENSRECHTELIJKE

FACTOREN

groeïende vraag van oudere eigenaars die de overdracht van een deel van hun vermogen willen regelen tijdens hun leven.

SOCIOLOGISCHE

FACTOREN

verlenging van de levensduur als gevolg van het tijdperk van de 'Papy Boom' en dus een stijging van het aantal gepensioneerden.

LIJFRENTTE

een vaak ontoereikend pensioen, stijging van de dagelijkse uitgaven, onderhoudskosten van een vastgoed die elke dag duurder worden.

de financiële crisis en de Euro-crisis en tegelijk een zeker wantrouwen ten opzichte van de banken.

ECONOMISCHE

FACTOREN

CONJUNCTURELE

FACTOREN

We stellen dus vast dat een eigenaar die zijn goed wil verkopen tal van oplossingen geboden krijgt via een verkoop op lijfrente om met een gerust hart naar de toekomst te kunnen kijken. De **belangrijkste redenen** voor onze klanten zijn:

- › Onzekere toekomst, want kan **de Staat** de pensioenen nog wel betalen? En het pensioenbedrag daalt door de stijging van de kosten van levensonderhoud;
- › Een beter **vast, geïndexeerd en onbelast aanvullend inkomen** voorzien in de vorm van een boeket en een rente die dienst doet als tweede pensioen;
- › Enorme **besparing op de kosten** van mede-eigendom, de onroerende voorheffing en het huurbeheer naargelang het type van lijfrente;
- › **Mogelijkheid om in de woning te blijven wonen** tot het overlijden en dus in een vertrouwde buurt te blijven, dicht bij alle voorzieningen;
- › **De erfenis regelen** tijdens het leven en volop genieten van het pensioen.

VOORWAARDEN VAN BEWONING : ER ZIJN TWEE TYPES VAN LIJFRENTTE

Verkoop op lijfrente kan een goede keuze zijn van vastgoed-transactie en biedt voordelen voor zowel de koper als de verkoper.

VRIJE LIJFRENTTE

Voor degenen die niet of niet meer in de eigendom wonen en alle rompslomp van een huurbeheer willen vermijden.

Vrije lijfrente komt minder vaak voor dan bewoonde lijfrente, maar is toch net zo interessant. Dit type wordt vooral voorgesteld voor investeringsvastgoed (studio's, appartementen) of tweede woningen.

VOORDELEN VOOR DE VERKOPER

- + Een verkoopprijs die 25 tot 50% hoger ligt, naargelang de leeftijd van de verkoper;
- + Een vast inkomen zonder de rompslomp van een huurbeheer;
- + Geen lasten, belastingen, taksen of onroerende voorheffing te betalen.

VOORDELEN VOOR DE KOPER

Vrije lijfrente is interessant voor de koper als het gaat om een hoofdverblijfplaats:

- + genieten van een vastgoedkrediet door de verkoper;
- + een huurinvestering doen die door hem beheerd wordt.

Op die manier beschikt hij over het volledige vruchtgebruik van het vastgoed en strijkt hij de waardevermeerdering op die eigen is aan de markt tijdens de duur van de lijfrente.

BEWOONDE LIJFRENTTE

Een interessante oplossing voor de eigenaar om, tot zijn overlijden, te blijven beschikken over het vruchtgebruik van zijn goed, voor zichzelf en/of zijn partner!

Dit type van lijfrente komt het vaakst voor.

VOORDELEN VOOR DE VERKOPER

- + Een lijfrente opstrijken en in de woning kunnen blijven wonen;
- + Grote onderhoudswerken worden betaald door de koper;
- + Omdat de verkoper het vruchtgebruik over zijn vastgoed heeft, kan hij dit zelfs verhuren.

VOORDELEN VOOR DE KOPER

Bewoonde lijfrente kan een interessante optie zijn voor een koper die in vastgoed wil beleggen:

- + De koper krijgt een aanzienlijke vrijstelling op de prijs van het vastgoed die overeenstemt met een bewoningsaftrek door de verkoper.
- + Via de bewoonde lijfrente kan de koper zijn vastgoed op elk moment doorverkopen, met toestemming van de rentenier.

« Door mijn appartement op lijfrente te verkopen, kreeg ik € 25.000 uitbetaald! Zo kon ik de renovatie van mijn interieur financieren, geld beleggen en verdelen onder mijn erfgenamen. Ik hoef geen kosten van mede-eigendom meer te betalen en mijn extra inkomsten vullen mijn pensioentje aan. De beslissing om deze verkoop toe te vertrouwen aan TREVI heeft mijn leven positief veranderd en ik wil hen bedanken. »

Andrée B.
69 jaar
Nijvel

WAAROM KIEZEN VOOR TREVI ALS PROFESSIONEEL BEMIDDELAAR?

- › Een volledige, professionele en kwaliteitsvolle service binnen een dynamische vastgoedgroep die continu blijft groeien;
- › Een grote databank van kandidaat-kopers en -verkopers, beleggers en eigenaars;
- › Een nauwkeurige schatting en expertise van de handelswaarde van de eigendommen, op basis van onze diverse vergelijkingspunten;
- › Een uitstekende reputatie en een grote zichtbaarheid door ons netwerk van kantoren;
- › TREVI Group biedt de volledige waaier van residentiële vastgoeddiensten aan:

VERKOOP-VERHUUR-SYNDICUSDIENSTEN-BEHEER-EXPERTISE, in een streven om leader te zijn in elk van onze vakgebieden.

Ons team staat voor u klaar!

**NIEUWE
EXCLUSIVITEIT
BIJ TREVI**
Verzekerde betaling
van jullie rente via
onze verzekering



TREVI LIJFRENTTE

Joseph Hazardstraat 35
Brussel 1180 (Ukkel)

+32 (0)2 343 22 40

+32 (0)2 343 67 02

viager@trevi.be

WWW.TREVI.BE