

INVESTEREN IN VASTGOED



TREVI
INVEST

INHOUDSOPGAVE

1.	ALGEMENE PRINCIPES	3
1.1.	PORTFOLIO DIVERSIFIËREN	3
1.2.	RENDEMENT OP GEÏNVESTEERD KAPITAAL	3
1.2.1.	HUROPBRENGST	3
1.2.2.	WAARDEVERMEERDERING	3
1.3.	STABILITEIT VAN DE BELGISCHE VASTGOEDMARKT	4
1.4.	VEILIGHEID	4
2.	TREVI VOLDET AAN UW VERWACHTINGEN	5
2.1.	NA 30 JAAR ERVARING IN DE VERKOOP WETEN WE HEEL GOED WAT EEN VASTGOEDINVESTEERDER WIL :	5
2.2.	WE KUNNEN AAN UW VERWACHTINGEN VOLDOEN :	5
2.2.1.	EEN EXCLUSIEVE OPPORTUNITEIT VAN TREVI GROUP !	5
3.	UW TOEKOMST EN DIE VAN UW FAMILIE VEILIG STELLEN	6
3.1.	AANKOOP IN EIGEN NAAM OF ALS VENNOOTSCHAP	6
3.1.1.	AANKOOP IN EIGEN NAAM	6
3.1.2.	VORMING VAN EEN PATRIMONIUMVENNOOTSCHAP	7
3.2.	AANKOOP IN BLOTE EIGENDOM EN VRUCHTGEBRUIK	8
3.3.	AANKOOP MET SPLITSING – ONDERGROND EN ERFPACHT	8
4.	WAAR MOET IK OP LETTEN VOOR IK GA INVESTEREN ?	9
5.	INVESTEREN IN NIEUWBOUW : UW VOORDELEN	10
5.1.	EEN NIEUWE EIGENDOM AANKOPEN HEEFT 5 ENORME VOORDELEN :	10
5.2.	ENKELE SPECIFIEKE FORMULES VAN TREVI	11
5.2.1.	FORMULE SIRE (SAFE INVESTEMENT IN REAL ESTATE)	11
5.2.2.	FORMULE TREVI DYNAMIC INVESTMENT	13
6.	INVESTEREN IN LIJFRENTTE	15
7.	CONCLUSIES	17

1. ALGEMENE PRINCIPES

1.1. PORTFOLIO DIVERSIFIËREN

Als het op investeren aankomt, blijft diversiteit een belangrijk aspect, dat hebben de voorbije jaren wel bewezen. We merken op dat de Zwitserse adviseurs, die bekend staan om hun voorzichtigheid, als norm hanteren om 40 tot 50% van de activa in vastgoed te beleggen.

1.2. RENDEMENT OP GEÏNVESTEERD KAPITAAL

Bij de berekening van het vastgoedrendement moeten we 2 elementen naast elkaar zetten : huuropbrengst en waardevermeerdering.

1.2.1. HUUROPBRENGST

Het rendement wordt berekend met de formule :

$$\frac{\text{Jaarlijkse huurprijs}}{\text{Aankoopprijs} + \text{kosten}}$$

Voorbeeld : **Huurprijs** : € 1.000/maand of € 12.000/jaar.

Aankoopprijs : € 200.000 + € 27.000 notariskosten en registratierechten.

Rendement : $\frac{\text{€ 12.000}}{\text{€ 227.000}} = 5,28\%$

Gewoonlijk wordt het rendement van een goed berekend op basis van diverse criteria :

- ligging
- type van huurders
- duurzaamheid van de contracten
- staat van het gebouw
- huurleegstand.

Het rendement ligt gewoonlijk tussen 3,5 % en 6 % en kan zelfs oplopen tot 6 % of 7 % als de verhuurde eigendommen gemeubileerd zijn.

1.2.2. WAARDEVERMEERDERING

Een vastgoed stijgt in waarde in de loop der jaren.

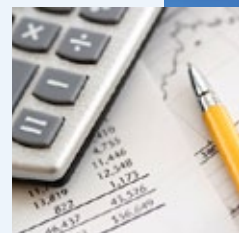
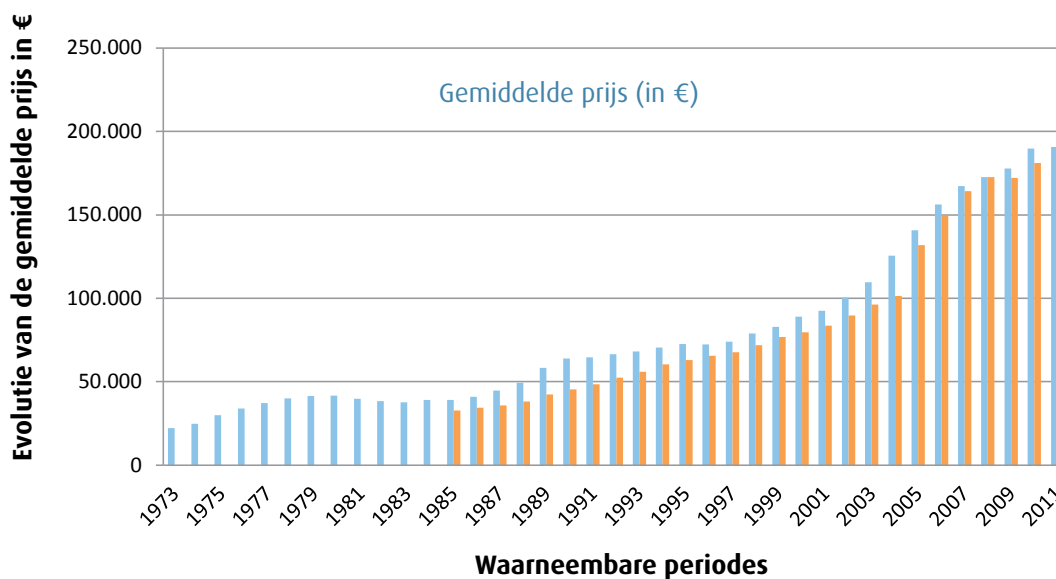
De gemiddelde jaarlijkse waardevermeerdering in de voorbije 30 jaar bedraagt 5 %! We menen dat de waardevermeerdering over de volgende 20-30 jaar rond dit cijfer zal blijven schommelen.

Dit is bijvoorbeeld, in pagina 4, de grafiek van de prijsstijgingen voor appartementen tussen 1973 en 2007.

We kunnen dus de vorige 2 punten samenvatten :

RENDEMENT OP KAPITAAL 4,5 % (gemiddelde)	+	WAARDEVERMEERDERING OP KAPITAAL 5 % (gemiddelde waarde)	=	RENDEMENT TOTAAL 9,5 %
---	---	---	---	---------------------------

Evolutie gemiddelde prijs van appartementen-flats-studios en huizen: van 1973 tot 2007 (bron N.I.S.)



1.3. STABILITEIT VAN DE BELGISCHE VASTGOEDMARKT

De crisis die we sinds 2008 doormaken, heeft heel interessante gevolgen gehad, want nu is gebleken hoe uitzonderlijk stabiel de Belgische vastgoedmarkt is.

Terwijl veel Europese landen de prijzen hebben zien dalen met 15, 20 % en zelfs 30 of 40 % zoals Ierland of Spanje, heeft het Belgisch vastgoed zich heel stabiel getoond door zelfs op het hoogtepunt van de crisis met niet meer dan 3 à 4 % te dalen. Een daling die trouwens ruimschoots gecompenseerd werd door de prijsstijgingen in 2010 en 2011.

Naast dit specifieke voorbeeld, ziet u op de bovenstaande waarde curve dat de waardedalingen altijd marginaal blijven.

1.4. VEILIGHEID

De crisis heeft aangetoond hoe ongelofelijk volatiel de beurshandel is, maar ook dat goud een heel speculatieve belegging is. Reden te meer waarom veel investeerders liever voorzichtig zijn door te kiezen voor vastgoed.

Over de perspectieven van de huurmarkt kunnen de investeerders trouwens alleen maar enthousiast zijn.

Een recente studie van het PLANBUREAU schat de behoefte aan woningen voor 2010-2020 op 50.000 en dat alleen in het Brussels Gewest.

Vastgoed is ook een natuurlijke bescherming tegen inflatie dankzij de indexering van de huurprijzen gekoppeld aan de gezondheidsindex.

2. TREVI VOLDET AAN UW VERWACHTINGEN

2.1. NA 30 JAAR ERVARING IN DE VERKOOP WETEN WE HEEL GOED WAT EEN VASTGOEDINVESTEERDER WIL :

- Zijn vermogen veiligstellen
- Een eerlijk rendement krijgen
- Een eigendom van goede kwaliteit aankopen waarvan de duurzaamheid gewaarborgd is
- De rompslomp die gepaard gaat met het steeds complexere vastgoedbeheer zo veel mogelijk vermijden.

2.2. WE KUNNEN AAN UW VERWACHTINGEN VOLDOEN :

- Zorgvuldig gekozen eigendommen
- Een ligging met mooie groeiperspectieven
- Eigendommen die inspelen op de vraag van huurders
- Voorzichtige schatting van de huuropbrengst
- Advies over de promotie van het goed
- En tot slot een vastgoedbeheersdienst die de verhuring van het goed volledig in handen neemt.

Deze dienst werd aanzienlijk uitgebreid nu de juridische omkadering van de relatie eigenaar/huurder steeds complexer aan het worden is. Een professionele vastgoedbeheerder heeft ook een beter inzicht in de renovatiekosten, het belang van dergelijke werkzaamheden, de routineprocedure(s), de verschuldigde sommen, enz...

Kortom, het departement Privaat Beheer staat in voor :

- De verhuring
- De technische opvolging (werkzaamheden)
- De administratieve en juridische opvolging
- Advies over promotie.

Deze service is heel betaalbaar en bedraagt tussen 6 % en 10 % + btw van de huurprijs met een minimum van € 80/maand/kavel.

2.2.1. **EEN EXCLUSIEVE OPPORTUNITEIT VAN TREVI GROUP !**

Waarborg onbetaalde huur: in aanvulling op onze beheersdienst kunnen we u als eigenaar ook een waarborg bieden waarbij onbetaalde huurgelden volledig terugbetaald worden!



3. UW TOEKOMST EN DIE VAN UW FAMILIE VEILIG STELLEN

Omdat investeren in vastgoed gezien moet worden als het tegenovergestelde van speculatie, moet u dit op lange termijn bekijken, dus over een periode van 10 jaar en zelfs 20 of 30 jaar.

Daarom stellen klanten zich terecht vaak de vraag :

Hoe maak ik mijn vastgoedaankoop fiscaal zo interessant mogelijk? We willen ons hier uiteraard niet in de plaats stellen van een notaris of een fiscaal specialist, maar u informeren over enkele eenvoudige mogelijkheden die de Belgische wet toelaat.

3.1. AANKOOP IN EIGEN NAAM OF ALS VENNOOTSCHAP

3.1.1. AANKOOP IN EIGEN NAAM

In dit geval wordt de residentiële huuropbrengst niet rechtstreeks belast, maar u moet uw kadastraal inkomen, vermenigvuldigd met een coëfficiënt van 1,40, wel vermelden op uw belastingaangifte.

Denk zeker ook goed na over de afsluiting van een hypothecaire lening en vooral over het type van lening (klassieke HL, bulletlening, lening met degressieve interesten ...) want de fiscale wetgeving biedt de mogelijkheid om de interesten op het bedrag van het vermeerderd kadastraal inkomen volledig af te trekken (zoals hierboven uitgelegd).

Ook belangrijk om weten is dat vastgoedinkomsten die door de huurder worden ingebracht als een belastingaftrek (kantoor, winkel, vrij beroep...) voor de eigenaar leiden tot een verhoging van de belastingen. 2/3 van de huuropbrengsten komt dan bovenop het belastbaar inkomen van de belastingbetaler.

Nog een aanzienlijk voordeel is dat u na 5 jaar eigendom geen belasting moet betalen op de waardevermeerdering. De belasting op de waardevermeerdering van vastgoed wordt als volgt berekend :

Parameters :

- Aankoopprijs + 25 % (forfaitaire kosten) = X
- Afschrijving van 5 % van de aankoopprijs/vorig belastingjaar = Y x aantal jaar
- Verkoopprijs

Méthode :

Verkoopprijs - (X + Y x aantal jaar) = belastingbasis.

Op deze som wordt een interest van 16,5 % aangerekend, vermeerderd met de traditionele opcentiemen. **Deze belasting is niet verschuldigd op onroerende goederen waar de belastingplichtigen gedomicilieerd zijn.**



Praktisch voorbeeld :

voor een goed waar de belastingplichtige niet gedomicilieerd is:

- a) Aankoopprijs : € 300.000
- b) Doorverkoop van de eigendom na 2 volledige belastingjaren :
2 x 5 % aanvaarde waardevermeerdering, of € 37.500.
- c) 25 % van de forfaitaire kosten berekend op de aankoopprijs : € 75.000.

Verkoopprijs : € 420.000

Berekening van de belasting :

Aankoopprijs :	€ 300.000	(a)
Afschrijving :	+ € 37.500	(b)
25 % forfaitair :	+ € 75.000	(c)
Totale wederverkoopprijs =	<u>€ 412.500</u>	

Verkoopprijs : € 420.000

Belasting :	€ 420.000
-	<u>€ 412.500</u>
=	€ 7.500
x	16,5 %
=	€ 1.237



3.1.2. VORMING VAN EEN PATRIMONIUMVENNOOTSCHAP

Dat levert u 2 grote voordelen op :

- Uw reële kosten op het patrimonium ingeven (werkzaamheden, verzekering, onroerende voorheffing)
- Uw patrimonium overdragen aan uw familie door een eenvoudige overdracht van aandelen of schenking.

Maar ook 2 grote nadelen :

- Belasting op de huuropbrengst (waarvan de vermelde kosten zijn afgetrokken).
- Belasting van 33,99 % op de waardevermeerdering die de wederverkoop oplevert.

In de jaren 80 en 90 werden patrimoniumvennootschappen heel vaak opgericht om een vastgoedpatrimonium te vormen, maar deze trend is nu omgekeerd.

Uiteraard kunt u de aandelen in de vennootschap die de gebouwen bezit nog altijd overdragen om de belasting op de waardevermeerdering te vermijden, maar we laten het aan de specialisten over om u te informeren over de fiscale gevolgen en u duidelijk te maken wat dit betekent.

3.2. AANKOOP IN BLOTE EIGENDOM EN VRUCHTGEBRUIK

Dit is een formule waar steeds meer investeerders voor kiezen en dit omwille van 2 belangrijke redenen :

- 1) **Op erfrechtelijk vlak** : het vruchtgebruik van een appartement verwerven door een ouder en de blote eigendom door de kinderen biedt hen de mogelijkheid om volle eigenaar te worden van het goed bij overlijden van de ouder zonder een euro successierechten te moeten betalen.
- 2) **Op fiscaal vlak** : u kunt in bepaalde gevallen de blote eigendom verwerven in uw naam en het vruchtgebruik verkopen aan een firma (vb. een managementfirma).

Deze structuur wordt heel duidelijk omkaderd door de fiscale regels en is voor iedereen heel begrijpelijk. Na afloop van de periode van vruchtgebruik (minstens 15 jaar) kunt u uw patrimonium dus overdragen van de firma op uw privépersoon !

Als investeerder moet u een heel belangrijk punt voor ogen houden: vraag advies aan een ervaren belastingdeskundige ter zake om de grenzen van dit belastingkader perfect uit te tekenen. We kunnen u doorverwijzen naar deskundigen als u dat wenst.



3.3. AANKOOP MET SPLITSING – ONDERGROND EN ERFPACHT

Dit type van splitsing van eigendom heeft er langer over gedaan om een plaats te krijgen in het vastgoedbeheer “als een goed huisvader” dan de vorige formule, hoewel dit dezelfde voordelen heeft.

Een van de redenen was wellicht het, tot voor kort, gebrek aan “ruling” (kader vastgelegd door de belastingadministratie).

Zonder in details te treden, kunnen we zeggen dat de principes dezelfde zijn als een splitsing van eigendom “vruchtgebruik – blote eigendom”, maar een groot voordeel bieden: op het erfrechtgeldt maar een belastingtarief van 0,2 %.

Omdat dit de hoofdbrok van de betaalde som is, hoeft u dus op het grootste deel van de prijs (± 95 % van de prijs) geen registratierechten van 12,5 % te betalen.

Maar ook deze medaille heeft een keerzijde: een groot nadeel: de minimale wettelijke duur van een erfrecht moet tussen 27 en 99 jaar bedragen. U moet dus op heel lange termijn denken.

Omdat deze structuur redelijk complex is, kunnen we alleen maar aanraden om een van onze specialisten ter zake te raadplegen en deze mogelijkheid samen te bekijken.

4. WAAR MOET IK OP LETTEN VOOR IK GA INVESTEREN ?

Vier essentiële elementen :

a) Huurpotentieel van het goed :

Met andere woorden, zal ik zeker een huurder vinden voor dit type van appartement op deze locatie?

Hoe groot het potentieel van uw aangekochte eigendom is ten opzichte van de markt is uiteraard een essentieel element in het succes van een vastgoedinvestering. Het is ook belangrijk om de juiste klanten aan te spreken voor uw vastgoed: professionals, traditionele klanten, studenten, kaderleden van multinationals.

b) Huuropbrengst :

Stel een financieel plan op, op basis van een redelijke schatting van uw huurinkomsten en vergeet niet de onvermijdelijke kosten af te trekken: onroerende voorheffing, onderhoudswerken, eigenaarsverzekering, in verhuurbare staat brengen (reken ongeveer 10 % van de huuropbrengst voor deze uitgaven) en tot slot de honoraria van de vastgoedmakelaar en/of de beheerder van uw eigendom.

c) Waardevermeerdering :

De huuropbrengst is gewoonlijk evenredig met de kwaliteit van de locatie van het goed.

Naargelang uw ambities kunt u drie types van locaties overwegen :

- **Locatie « goed huisvader » :**
U koopt een vastgoed in een sociaal en urbanistisch stabiele omgeving.
U kent onmiddellijk de parameters en rekent erop dat die situatie in de komende jaren niet zal veranderen. Uw waardevermeerdering zal progressief zijn, in overeenstemming met de gemiddelde stijgingen op de markt.
- **« Voorspellende » locatie :**
U investeert in een wijk waarvan u denkt dat die een boom zal doormaken met een toenemende vraag naar vastgoed. In elke stad werden en worden nog projecten gelanceerd in wijken waar enkele jaren geleden minder aandacht aan besteed werd. U kunt dan hopen dat uw waardevermeerdering de hoogte in schiet door dit groeipotentieel te verdubbelen... of minder goed doen als uw verwachtingen niet worden ingelost.
- **« Prestige » locatie :**
u koopt een eigendom op een toplocatie waarbij u niet rekent op een heel aantrekkelijk rendement (dat schommelt tussen 2 en 3 %), maar wel op de waardevermeerdering op termijn, rekening houdend met de goede ligging en schaarste. Schaarste leidt altijd tot een enorme vraag en dus vooruitzichten op een meer dan gemiddelde waardevermeerdering, maar ook met een duidelijk risico omwille van het beperktere potentieel van de beoogde markt.



d) Uw vastgoed moderniseren :

Van bij het begin moet u rekening houden met een van de essentiële parameters van een succesvolle verhuring: u moet een eigendom van goede kwaliteit aanbieden. Uw kandidaat-huurder kiest uw appartement op voorwaarde dat u een aangenaam goed aanbiedt tegen een correcte prijs.

Vergeet nooit dat de keuze van een woonplaats grotendeels berust op emotionele en niet op rationele criteria.

Uw vastgoed moet dus een emotionele meerwaarde uitstralen, een specifieke charme, een frisheid, kortom, het moet een plek zijn waar de kandidaat-huurder en zijn familie zich goed zullen voelen.

Vergeet niet dat u als eigenaar alle belang hebt bij een langdurige en stabiele relatie met uw huurder.

Veeleisende verplichtingen opleggen aan uw huurder is een ding, hem een aangename en motiverende woonplaats aanbieden is iets anders.

5. **INVESTEREN IN NIEUWBOUW : UW VOORDELEN**

5.1. **EEN NIEUWE EIGENDOM AANKOPEN HEEFT 5 ENORME VOORDELEN :**

1) Tienjarige aansprakelijkheid :

De projectontwikkelaar, de architect en de aannemer geven u inderdaad hoofdelijk 10 jaar garantie voor elk gebrek op het vlak van stabiliteit of isolatie.

Tegelijk krijgt u ook een garantie op de verrichte arbeid (loodgieterij-kranen, verwarming, keuken, huishoudtoestellen ...) die varieert van 1 tot 3 jaar, afhankelijk van de dienstverleners.

2) Uitvoeringsgarantie :

De wet Breyne verplicht de projectontwikkelaar om op het ogenblik van de aankoop een bankgarantie te leveren die u garandeert dat de eigendom goed afgewerkt zal worden tegen de overeengekomen financiële voorwaarden. Kortom, u betaalt alleen de uitgevoerde werkzaamheden op basis van een vooraf opgesteld tijdschema en u weet zeker dat uw appartementen afgeleverd zullen worden.

Trevi ziet er altijd op toe dat deze garanties perfect nageleefd worden alvorens een verkoop aan te gaan.

3) Keuze van uw afwerkingen volgens de nieuwste trends :

Het goed dat u kiest zal uiteraard afgewerkt worden naar uw smaak (u kiest de parketvloer, tegels, keuken, badkamer ...), maar ook op basis van het vakmanschap en het design van vandaag. In een appartement van 20 jaar oud moeten de voorzieningen in de badkamer en keuken vaak gemoderniseerd worden.



4) **Grote werkzaamheden : geen !**

Dit is een aspect dat vaak gebagatelliseerd wordt door investeerders : de verplichting om de eigendom in goede verhuurbare staat te houden. Als u een appartement van 20 of 30 jaar oud koopt, bent u gewoonlijk verplicht om mee te betalen aan de vervanging van het dak, de opfrissing van bepaalde gemeenschappelijke delen, de aanpassing van de liften, de heraanleg van de terrassen, de vervanging van de verwarmingsketel...

Bij nieuw vastgoed is daar geen sprake van. Door de gebruikte technieken vermijdt u deze kopzorgen en uitgaven voor de komende 20 tot 30 jaar. De moeite waard om rekening mee te houden.

5) **Energie :**

Te weinig investeerders weten dit, te weinig investeerders beseffen de impact, maar de energiekwaliteit die de overheid oplegt aan projectontwikkelaars neemt draconische afmetingen aan. En zo veel te beter!

Eigenaar zijn van een nieuw vastgoed betekent vandaag garanderen dat het appartement of huis aan strikte normen voldoet: een EPB (energieprestatiecertificaat) met een E = 70 betekent dat uw **huurder LAGERE energiekosten** zal betalen en dat u als **eigenaar onkosten** vermijdt om het gebouw aan te passen aan de normen die in de toekomst voor alle woongebouwen zullen gelden.

EPB? Een woordje uitleg: de wetgeving in de 3 gewesten verplicht om een energie-audit uit te voeren bij elke verkoop of verhuring. Een huurder zal, voor dezelfde oppervlakte, eerder kiezen voor een goed dat minder duur is om te verwarmen, dat is wel logisch.



5.2. ENKELE SPECIFIEKE FORMULES VAN TREVI

5.2.1. FORMULE SIRE (SAFE INVESTEMENT IN REAL ESTATE)

Wij bieden u een optimale en veilige investering, zonder zorgen om beheer. Met SIRE bent u ook zeker te investeren in kwaliteitsvol vastgoed dat echte perspectieven van waardevermeerdering biedt.

EEN OPTIMALE INVESTERING :

De koper van een SIRE-vastgoed is voor 100 % eigenaar van zijn appartement. Hij doet ermee wat hij wil, wanneer hij wil. De aankoop is perfect vergelijkbaar met eender welke andere traditionele vastgoedaankoop.

Door te kiezen voor nieuw vastgoed kunt u genieten van de tienjarige aansprakelijkheid (10 jaar bescherming !), zelf de afwerking van uw appartement kiezen en een eigendom kopen dat voldoet aan de recente energienormen. Ook hoeft u de komende 15 of 20 jaar geen grote kosten van mede-eigendom te betalen (gevel, dak, lift, verwarmingsketel...)

EEN VEILIGE INVESTERING :

- Een gegarandeerd rendement van 4,5 % all-in (op uw volledige investering !) gedurende 3 jaar !
- Kunt u zich een betere garantie indenken dan een tastbaar nieuw eigendom, in vergelijking met waardepapieren (beursproducten of afgeleiden).
- En, we kunnen het niet genoeg herhalen, de wet Breyne biedt kopers alle garanties

GEEN ZORGEN OM BEHEER :

U ondertekent een privaatieve beheersovereenkomst die u de service van een professional - TREVI BEHEER - garandeert: die neemt uw plaats in en handelt in uw naam door alle initiatieven te nemen die nodig zijn voor de goede werking van uw appartement.

We geven enkele voorbeelden :

- Te huur aanbieden.
- Bezoek met de kandidaat-huurders.
- Ondertekening van huurcontracten die perfect aan de wet beantwoorden.
- Plaatsbeschrijving.
- Onderhoud van het appartement (vaklui sturen en controleren).
- Kostenafrekening.
- Controle van de betaling van de huurgelden.

Kortom, alles wat een eigenaar moet doen, maar waar hij niet altijd zin of tijd voor heeft.

Wij hebben 3 principes vastgelegd voor de samenwerking met projectontwikkelaars die hun eigendommen willen laten opnemen in de SIRE-lijst.

1) Kwaliteit van de ruimtes

TREVI kiest en controleert de appartementen die te koop worden aangeboden via SIRE om alleen appartementen van de beste kwaliteit en met de mooiste inrichting voor te stellen.

2) Visie op lange termijn

TREVI selecteert de appartementen die de beste garantie bieden van huuropbrengsten op lange termijn door de geografische ligging, de oppervlakte, het marktpotentieel, de architectuur, de technische kwaliteit en het energiepotentieel (energiecertificaat) te analyseren.

3) Kwaliteit van de constructie

TREVI selecteert de appartementen van projectontwikkelaars die door hun ervaring en partners (architect, ingenieur en aannemer) een optimale duurzaamheid kunnen bieden aan de eigenaars (tienjarige aansprakelijkheid...).

GARANTIE VAN EIGENDOM :

tot slot, en dit is een heel belangrijk punt, bent u voor 100 % eigenaar van uw appartement, zoals van elk ander appartement of huis dat u zou kopen. U alleen neemt de beslissingen over dit vastgoed: zo willen we u alle eventuele problemen besparen die komen kijken bij beursbeleggingen of andere producten waar u niet zelf over kunt beslissen!



5.2.2. FORMULE TREVI DYNAMIC INVESTMENT

De Formule TDI biedt u de mogelijkheid om de huuropbrengst van uw appartement aanzienlijk te verhogen.

De Formule TDI is enkel beschikbaar voor bepaalde projecten en omvat :

- Volledige verzorgde meubilering van uw appartement door een binnenhuisarchitect.
- Toezicht op de volledige inrichtingswerken: naast de onvermijdelijke verf en meubelen leveren we ook een vaatwasser, huishoudtoestellen, tv, dvd-recorder, wasmachine, rolgordijnen of overgordijnen, decoratieve kaders.
- « Sleutelklaar » beheerscontract :
 - een professionele beheerder leidt het dagelijks leven van de eigendom in goede banen : verhuur, plaatsbeschrijving, controle van de betalingen, kostenafrekening...
 - de beheerder stuurt u een driemaandelijkse afrekening en stort de verschuldigde bedragen op uw bankrekening.
- Looptijd : het TDI-contract geldt voor een termijn van 3 jaar die u naar keuze kunt verlengen voor nog eens drie jaar.

PRIJS VAN DE FORMULE TDI

De formule TDI is opgesplitst in twee delen :

1) Meubilering/binnenhuisarchitect

Een forfait voor alle prestaties, maar vooral voor alle meubilair (we hebben een gedetailleerde lijst bijgevoegd) voor een totaalbedrag van € 25.000 + btw.

Dit is een vast en definitief bedrag en omvat alle nodige meubels voor een verhuring van topkwaliteit.

2) Beheer en verhuur van uw appartement

Een forfaitair en volledig bedrag van € 5.000/jaar jaarlijks vooraf te betalen. Dit omvat alle prestaties in verband met het dagelijks beheer van uw eigendom.

Algemeen totaal voor het 1^e jaar: € 30.000 (€ 25.000 + € 5.000) + btw of € 36.300.
We houden gewoonlijk rekening met een huurleegstand van een maand (€ 2.000) voor een gemeubileerd appartement.



DE VOORDELEN VAN DE FORMULE TDI IN CIJFERS

	Klassieke investering	TDI-investering
Appt 2 sl.k. - ±100m ²	€ 350.000	€ 350.000
Btw 21%	€ 73.500	€ 73.500
Akte	€ 850	€ 850
Aansluiting	€ 2.500	€ 2.500
Basisakte	€ 750	€ 750
TDI formule		€ 36.300
Totaal	€ 427.600	€ 463.900
Jaarlijkse huuropbrengst	€ 15.000 (€ 1.250 x 12)	€ 22.000 (€ 2.000 x 11)
Uiteindelijk rendement	3,50%	4,74%

→ **Of een stijging van ± 35 % van de huuropbrengst !**

De verhuur van een gemeubileerd goed wordt anders belast dan een traditioneel residentieel goed.

In een huurcontract dat niet geregistreerd is of zonder specifieke vermelding van de verdeling voor een gemeubileerd goed moet de verhouding 60 % gebouw en 40 % meubilair gevolgd worden (**verhuur uitsluitend voor privégebruik**),

Als het huurcontract geregistreerd is en voorziet in een verdeling tussen het aandeel van de huurprijs voor het huren van het onroerend goed en het aandeel van de huurprijs voor het huren van de meubelen die in dit gebouw staan, dan moet de belastingadministratie zich houden aan de verdeling vermeld in de huurovereenkomst.

De belastingbasis voor het deel meubilair aangiftecode 1156 of 1157 is de brutohuurprijs gerelateerd aan het meubilair – 50 % forfaitair of mogelijkheid van reële kosten.

Het bekomen inkomen is onderhevig aan een belasting van 15 %.

Bijvoorbeeld:

Totaal inkomen gemeubeld:	1.000 €
Forfaitair aandeel gemeubeld 40 % dus	400 €
50 % aftrekbaar van de afschrijving:	- 200 €
Saldo	200 €

15 % belastbaar: 30 €



6. **INVESTEREN IN LIJFRENT**

Deze oude voorziening om tegen een beperkte prijs te investeren in vastgoed heeft toch heel actuele voordelen. Het is zelfs een principe dat weer helemaal in de mode komt.

En terecht: iedereen doet er voordeel mee. Dankzij de som die betaald wordt bij de ondertekening en de storting van een maandelijkse rente, kan de oudere verkoper zijn pensioen aanvullen of een toegenomen behoefte aan verzorging betalen. De koper investeert dan weer in vastgoed tegen een redelijke prijs, zonder contant te moeten betalen.

Lijfrente is ook een manier om een vastgoedpatrimonium op te bouwen met een beperkte startsom of om een bestaande portfolio te diversifiëren. Het is geen slecht idee om diverse types van onroerende goederen aan te kopen en ook om dit te doen in diverse vormen.

Het principe is eenvoudig: u wordt eigenaar door een boeket van 10 tot 20 % van de waarde van het goed te storten met daarbovenop een geïndexeerde rente die betaald wordt tot het overlijden van de verkoper. De aanvankelijke investering is redelijk en de rente is vergelijkbaar met een krediet zonder interesten of formaliteiten.

Natuurlijk moet u rekening houden met de onzekere factor van de levensduur van de verkoper. Maar deze duur wordt beheerd door de gebruikelijke beperking (tot 15 of 20 jaar) van de betaling van de rente, waardoor de investeerder precies kan berekenen hoeveel hij maximaal zal betalen voor deze aankoop.

Wat het type betreft is een bewoonde lijfrente toegankelijker omdat het boeket en de rente lager liggen. De verkoper blijft in het goed wonen en blijft dit onderhouden, zonder verrassingen of beheerskosten. Omgekeerd kan een vrije lijfrente bewoond worden door de koper of verhuurd worden. De huurgelden lossen dan de rente af voor een aantrekkelijke prijs. Voordelen aan beide zijden dus.



VOORBEELD : dame van 75 jaar verkoopt een villa in lijfrente met een rente beperkt tot 15 jaar

- Handelswaarde van het goed : **€ 400.000**
- Boeket : € 40.000
- Lijfrente bewoond door de verkoper : rente van € 1.389/maand
- Lijfrente vrij voor elke bewoning : rente van € 2.718/maand
- Totale kostprijs van de aankoop met een verkoopster die 15 jaar in het goed blijft wonen (indexering van de rente niet meegerekend) : **€ 290.080** + aktekosten

Lijfrente is dus een financiële en fiscale oplossing die nog niet echt bekend is, maar dat wel zou moeten zijn, want interessant voor de lijfrentenier en de renteplichtige. Voor de renteplichtige is deze intelligente aankoopvorm een manier om eigenaar te worden tegen onvergelijkbare financiële voorwaarden, waarbij de lijfrentenier de “bankier” van de koper is en hem krediet verleent over een bepaalde periode. Zelfs indien u als investeerder over de middelen beschikt om contant te betalen, is dat niet noodzakelijk de meest voordelige oplossing. **Een vastgoed op lijfrente kopen, dat is een veilige en verstandige belegging. Zonder beheerskosten of bijkomende fiscaliteit, zonder lening of bankinteressen.** Door meerder lijfrentes te kopen, ontloopt de renteplichtige-investeerder het risico om langer dan voorzien te moeten betalen en kan de financiering van zijn lijfrentes gebruiken als hefboom om een uitzonderlijk vastgoedpatrimonium te vormen.

De lijfrentenier krijgt zijn hele leven een niet-belastbaar maandelijks bedrag gekoppeld aan de index van de kosten van levensonderhoud (en dat is uniek) met een gegarandeerde betaling van de rente, de mogelijkheid om opnieuw eigenaar te worden als de rente niet betaald wordt (ontbindende voorwaarde) en alle ontvangen sommen voor de ontbinding te behouden (boeket en alle rentes). Bovendien is er geen belasting bij overlijden en kan hij tijdens zijn leven zijn erfenis regelen.



7. CONCLUSIES

Intussen hebt u wel begrepen hoe interessant een vastgoedbelegging is, gekenmerkt door een aantrekkelijk rendement (als we rekening houden met de waardevermeerdering), een optimale veiligheid, een ruime en heel diverse keuze (huis, appartement, gemeubileerde studio, winkels, kantoren...).

Maar u hebt wellicht ook begrepen dat een vastgoedbelegging complexe problemen kan opleveren op het vlak van fiscaliteit, erfrecht en patrimonium.

Laat dat geen bezwaar zijn, u moet zich enkel omringen met een ervaren team dat u alle antwoorden kan geven. Uw notaris natuurlijk, maar ook TREVI GROUP die een unieke structuur heeft opgebouwd waardoor u in elke fase van uw aankoop terecht kunt bij dezelfde gesprekspartner.

TREVI kan u helpen om een eigendom te kopen, een oplossing "op maat" aanbieden op fiscaal en erfrechtelijk vlak, uw eigendom verhuren, beheren en, waarom niet, op een dag opnieuw verkopen.

Dit is een aanzienlijke investering, reden te meer om een beroep te doen op professionals die sinds jaren actief zijn op de Belgische markt en die erkend worden door notarissen, advocaten en bankinstellingen.

Daarom is TREVI de nummer 1 geworden op de residentiële vastgoedmarkt.

Daarom hopen we dat u voor ons kiest en een van onze eigendommen koopt, zoals meer dan 30.000 klanten gedaan hebben.





**TREVI
INVEST**

> ONZE ANDERE DIENSTEN



NIEUWBOUW



BEDRIJFSVASTGOED



VERKOOP / VERHUUR



PRIVATIEF BEHEER



BEDRIJFSVASTGOED



SCHATTING

TREVI INVEST

J. Hazardstraat 35
Brussel 1180 (Ukkel)

☎ +32 (0)2 343 22 40

☎ +32 (0)2 343 67 02

✉ invest@trevi.be

WWW.TREVI.BE