

naar die niet langer wil verhuren. En ik verplicht ook niemand om ja te zeggen op een bod.”

Zo’n labiel pand brengt toch ook een hoop kosten met zich mee om het te renoveren? Is het dan nog wel interessant voor een investeerder?
“Absoluut. Maar dan is het een kwestie van rekenen. Ook daar helpt diezelfde tool mij en berekent hij mijn rendement zodra de renovatiekost, de huur en de lening bepaald zijn. En dan is het aan mij om te beslissen of ik toehap of niet.

“Ik werk ook met een paar vaste aannemers, waardoor de aanvankelijke kostenraming meestal ook uitkomt. Als het om een eigen woning gaat, wil je misschien toch liever een natuurstenen tablet in je keuken of een bepaalde duurdere afwerking, waardoor de eigenlijke renovatiekost hoger uitkomt dan wat je geraamd had. Maar bij een investering kijk je puur naar economische argumenten, wel met

respect voor de huurder. Je gaat niet voor de duurste, maar wel voor degelijke materialen. Dat is wel belangrijk om goed te kunnen verhuren.

“Ik ben geen huisjesmelker. Een huisjesmelker vraagt torenhoge huurprijzen voor woningen in slechte staat. Ik zorg er net voor dat mijn panden degelijk zijn. Ik denk dat ik bij al mijn huurders mag binnenstappen, die mensen zijn tevreden.”

U schrijft in uw boek dat iedereen kan beginnen investeren in vastgoed, zelfs met een heel bescheiden inkomen. Echt?

“Je moet natuurlijk niet starten met het kopen van een villa. En ook niet met een alleenstaande woning of rijhuis. Je kan best klein beginnen. Zelf ben ik begonnen met een parkeerplaats in hartje Leuven. Ik kan zelf niet met de auto rijden omdat ik blind ben, dus ben ik de parkeerplaats bij mijn appartement gaan verhuren. Later deed ik hetzelfde met de berging in de kelder. En daarna ben ik andere parkeerplaatsen die al maanden leegstonden voor 75 euro per maand beginnen huren en weer duurder, tegen 95 euro per maand, gaan verhuren.

‘De eigenaar wil van een verwaarloosd huurappartement af, kopers zien enkel een puinhoop. In zo’n geval kan je onderhandelen’

“Dat is een goed begin. Daarna ga je een stapje hoger. Een garagebox bijvoorbeeld. In Antwerpen betaal je daar pakweg 20.000 euro voor. Stel dat je zelf al 5.000 euro hebt kunnen sparen, dan kan je de rest lenen bij de bank. Als je de box dan tegen pakweg 150 euro verhuurt, dan betaal je sowieso minder aflossing dan dat er binnenkomt aan huurgeld.

“De opbrengst zal in het begin niet veel zijn, maar na verloop van tijd kan je wel een tweede of derde garagebox bijkopen en hetzelfde doen. Na enkele jaren verkoop je die alle drie en dan ben je klaar om naar het kopen van een studio over te gaan. En zo ga je verder en verder.”

En als we dan enkele panden in handen hebben, wat doen we dan best? Die verhuren of weer verkopen?

“Dat hangt van het doel af. Ik wil in mijn boek en ook met de door mij opgerichte vastgoedfaculteit.be mensen leren hoe ze financieel vrij kunnen zijn. Dat wil zeggen dat ze een continu inkomen hebben zonder dat dat uit arbeid komt. Dan is het absoluut beter om te kopen en vervolgens te verhuren.

“Wil je het nog groter zien, en geld genereren om voor nog grotere projecten te kunnen gaan, dan moet je kopen en weer doorverkopen. Dat noemen we ‘flippen’. Daar zijn meerdere vormen van, en vooral wat ik ‘flippen voor registratie’ noem is hierbij interessant. Dat betekent dat je een pand koopt en weer verkoopt nog voor het geregistreerd staat, waardoor je dus geen 12 procent registratielasten moet betalen. Dat betekent wel dat je best wat traag te werk gaat bij de administratie van de verkoop en vooral snel op zoek moet naar een koper. Meestal vraagt ik aan de aannemer om de renovatieplannen uit te werken en al een 3D-presentatie te maken. Op basis daarvan verkoop ik het dan weer.

“Ik probeer in zo’n geval heel laag in te kopen, zodat ik met de renovatiekost en een marge nog altijd de woning kan aanbieden tegen een prijs die 5 à 10 procent lager ligt dan een gelijkaardige woning. Zo kan een koper snel overhaald worden. Dat flippen is een handige manier die vroeger niet vaak gebruikt werd. Maar ondertussen begeleiden de meeste notarissen dat mee.”

Dat flippen krijgt wel veel kritiek. Volgens heel wat woonexperten is het er namelijk mee de oorzaak van dat de woningmarkt oververhit is geraakt. Het jaagt de prijzen kunstmatig de hoogte in. Hoe kijkt u daarnaar?
“Het klopt inderdaad wat ze zeggen. Maar het is het recht van de investeerder om opbrengst te zoeken, vind ik. En het is de taak van de regering om ervoor te zorgen

dat de woningmarkt vlot loopt. Ze hebben het registratierecht bij de aankoop van een eerste woning gehalveerd van 6 naar 3 procent. Wie al een eerste woning heeft, betaalt tegenwoordig - in principe - 12 procent, wat een verdubbeling is. Dat zijn erg sociale maatregelen.

“Bovendien is het iets dat je in wel meer sectoren ziet. Denk maar aan de kunstwereld of de oldtimermarkt. Ook daar stijgen de prijzen door toedoen van investeerders.”

Is dat wel te vergelijken? Een oldtimer is niet essentieel, een huis hebben om in te wonen wel. De woningmarkt verstoren heeft grote sociale gevolgen. Hebt u daar dan geen ethische problemen mee?

(denkt even na) “Nee, ik vind het mijn recht om mijn inkoopprijs zo klein mogelijk te houden. Dat blijft puur de wet van vraag en aanbod. Ik vind het wel de verantwoordelijkheid van de overheid om een goed woonbeleid te voeren. En daar vlot het nu nog niet altijd. Er is bijvoorbeeld geen goed sociaal woningbeleid.

“U mag ook niet vergeten dat er veel investeerders zijn die een aantal van hun panden ook ter beschikking stellen van een OCMW of sociaal verhuurkantoor. Dat levert een lager rendement op, maar wel een zekerheid van huur en dus huurinkomsten. Ik vind dat er op dat vlak een heel mooi evenwicht is tussen investeerders, die er geld aan willen verdienen, en een maatschappelijk doel, namelijk zorgen dat iedereen kan huren.”

U verwijst zelf door naar de verantwoordelijkheid van de overheid. Maar in uw boek staat dat maatregelen die genomen zijn voor mensen die een eerste woning willen kopen, vooral ook heel handig zijn voor mensen die rijk willen worden met vastgoed.

“Ja, vooral voor startende investeerders. Ik heb dit trucje ook aan mijn kinderen aangeraden en het is volledig binnen de regels van de wet: je koopt een tweede pandje en laat in je akte opnemen dat je je eerste woning binnen de twee jaar zal verkopen. Dan geniet je ook van dat verlaagd registratierecht van 3 procent. Je kan zelfs dit jaar nog twee derde van je registratierechten van je eerste woning terugvorderen.

“En dan nog een leuke en iets wat geen enkele bank je zelf zal vertellen: de gecombineerde renovatielening. Stel: je neemt een hypothecaire lening van 200.000 euro voor de aankoop van een woning en vraagt nog een extra lening van 30.000 euro voor renovatie. Zelfs als een renovatie niet nodig is, is het toch soms zinvol om het te doen net omwille van dit trucje. Bij een renovatiekrediet is het zo dat je kapitaal in stukjes kan opnemen en in tussentijd enkel intrest betaalt. Je hoeft geen kapitaal af te lossen. Dat doe je pas als het hele krediet is opgenomen. Dus: onderhandel met de bank om het geheel van hypotheek en renovatie als één renovatielening te zien. En dan hoef je op bijna het hele bedrag, in ons voorbeeld dus 230.000 euro, enkel maar intrest te betalen. Als je verbouwing klaar is, kan je je nieuwe pand al verkopen of verhuren voor je één euro kapitaal aan de bank hebt terugbetaald. Dat scheelt een serieuze slok op de borrel.”

Hebt u nog een laatste, ultieme tip voor iemand die hieraan wil beginnen?

“Ja: begin er jong aan. Er zijn zoveel jongeren die met cryptomunten beginnen, en ik ga dat zeker niet afbreken, maar dat blijft toch een groot stuk speculatie. Bij vastgoed spreek je over een heel zekere vorm van investeren die je elke maand een som geld opbrengt. Na jaren opbouwen levert het je ook een vast inkomen op en financiële vrijheid. Dus stel niet uit tot je later wat meer verdient, maar begin er meteen aan. Zo heb ik het ook gedaan.”



Ivo Van Genechten, *Rijk worden met vastgoed*, Borgerhoff & Lamberigts, 24,99 euro.