

Ivo Van Genechten deelt tips en tricks om met **vastgoed rijk te worden**

'Je gaat best op zoek naar 'labiele' panden'

De bevolking leren hoe je rijk kan worden met vastgoed. Dat is de missie van Ivo Van Genechten, een blinde ondernemer met een indrukwekkende immoportefeuille. In zijn boek en workshops strooit hij met adviezen. Ethische problemen lijkt hij daar niet mee te hebben. 'Ik ben geen huisjesmelker.'

CATHY GALLE

Lou jij rijk willen zijn? Een intrigerende vraag en ook de eerste woorden van het boek van Ivo Van Genechten. De ondernemer had onder andere een bedrijf in hoogtechnologische hulpmiddelen voor blinden en slechtzienden en een relaxatiecentrum, maar nu richt hij zich vooral op zijn andere passie: investeren in vastgoed. Om zijn droom te kunnen realiseren, klinkt het. En die is: financieel vrij zijn en een rustig bestaan leiden op een zonnige plek, in zijn geval Spanje.

Dat hij die droom ook effectief kon warmaken, mag verwonderlijk heten. Door een oogziekte raakte hij al op vrij jonge leeftijd blind. Maar dat belette hem niet om een grote immoportefeuille op te bouwen. "Dat ik het pand in kwestie niet kan zien, maakt eigenlijk niet zoveel uit", zegt Van Genechten. "Je baseren op de foto's van een huis bij verkoop is sowieso geen goed idee. Meestal kan ik me wel baseren op mijn eigen methode."

Dat moet u toch eens uitleggen. Wat is die methode?

"Mijn manier van werken steunt op drie pijlers. Ik noem dat de drie wegen van winst. Eerst en vooral: ik wil een pand minstens 13 procent onder de marktwaarde kunnen inkopen. Twee: ik wil een positieve cashflow. Daarmee bedoel ik dat de huur die je zal krijgen even hoog of liefst iets hoger moet zijn dan wat je aan de bank elke maand moet afbetalen. En drie: ik verhuur en verkoop altijd boven de marktwaarde.

"Om die methode te kunnen volgen, moet je dus in de eerste plaats op zoek gaan naar panden die wat ik noem 'labiel' zijn. Waarvan je dus de vraagprijs aan het wankelen kunt krijgen.

"Nieuwbouw laat ik meestal links liggen. Dat is goed als je een eigen woning wil kopen, want dan weet je dat je alvast de eerste tien jaar goed zit. Maar als investeerder is dat niet interessant. Je betaalt namelijk sowieso 21 procent btw. Het duurt mij te lang vooraleer je dat

terugverdiend hebt via de meerwaarde die je kan maken op je vastgoed.

"Bij de bestaande huizen ga ik ook niet naar de middenklasse, tenzij er een uitzonderlijk buitenkansje bij zit. Bijvoorbeeld in het geval van een echtscheiding of een erfenis die in onverdeeldheid zit. Maar het liefst ga ik voor panden die er helemaal niet goed uitzien. En dat kom je snel te weten, zelfs als je blind bent en vanuit Spanje opereert."

Hoe dan?

"Soms stuur ik er een medewerker op af. Die bekijkt dan voor mij of het een krot is of gewoon heel vies en vuil. Dat laatste is echt ideaal. Zeker als het pand structureel in orde is. Het mag vies zijn, soms hangt er zelfs nog bloed aan de muur. Het is zelfs één keer gebeurd dat de muren waren volgeschreven, maar met een laag verf nadien is dat verdwenen. Het ding is: bij zoiets kan je echt gaan onderhandelen."

"Maar ik heb ook zelf een softwaretool ontwikkeld waarmee ik van op afstand als het ware het pad van een pand kan volgen. Wat is de oorsprong, wie is de eigenaar of huurder, wat is de historie? Ik vraag ook altijd alle mogelijke documenten en verslagen op. Als je merkt dat een pand lange tijd te koop staat, dan wordt het interessant. Dan bots ik soms op een bouwovertrekking of problemen in de wijk. Of het zit in een erfenis en de erven komen er niet uit. Bij dat laatste kan je beginnen zoeken naar wie de dwarsligger is. Als je die gevonden hebt, kan je op hem beginnen inpraten. In veel gevallen werkt dat heel goed. Het is vaak zo dat mensen sneller naar een buitenstaander luisteren dan naar de familieleden met wie ze al jaren in onmin leven.

"En dan zijn er nog de 'afgeleefde' huizen en verwaarloosde appartementen, waar huurders bijvoorbeeld schade achtergelaten hebben. De eigenaar wil daar graag vanaf, maar de gemiddelde koper ziet enkel een puinhoop en haakt af. In zulke gevallen kan je goed onderhandelen en een lage inkoopprijs bereiken."

U onderhandelt dan wel met mensen in een erg kwetsbare situatie. Hebt u daar zelf geen problemen mee?

"Nee, want ik onderhandel niet met de huurder die soms in een kwetsbare situatie zit, maar met de eigen-



'Je moet niet starten met een villa, je moet klein beginnen. Zelf heb ik eerst een parkeerplaats gekocht'

IVO VAN GENECHTEN



© SVEN FRANZEN