

**'MYRTHE LAAT OP EEN NUCHTERE MANIER ZIEN
DAT IEDEREEN KAN INVESTEREN IN VASTGOED.'**

– MARK TIGCHELAAR, NEUROPSYCHOLOOG EN BESTSELLERAUTEUR

KOOP JE RIJK

**HOE IEDEREEN
VERMOGEN KAN
OPBOUWEN
MET VASTGOED**

MYRTHE DE GROOT

KOOP JE RIJK

Hoe iedereen vermogen kan opbouwen met vastgoed

Myrthe de Groot

KOSM • S

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

INLEIDING

Laat ik beginnen met het belangrijkste: als je € 3.000,- bij elkaar kunt sparen, kun je vastgoedbelegger worden. En als je kunt lezen en bellen, heb je alle skills die je nodig hebt. Zo! Dat waren waarschijnlijk je grootste twijfels, toch?

Allereerst gefeliciteerd dat je dit boek hebt opgepakt. Je hebt de moeilijkste horde richting het beleggen in vastgoed namelijk nu genomen: beginnen. Als je mij 6 jaar geleden had verteld dat ik nu een vastgoedportefeuille zou hebben, waardoor ik op m'n dertigste niet meer hoefde te werken, had ik je vierkant uitgelachen. Als je dan ook nog had verteld dat ik van vastgoed zelfs mijn werk zou maken, was ik niet meer bijgekomen, want 'vastgoed is voor oude mannen in grijze pakken met losse Rolexen, sigaren en een Porsche cabrio' en zeker niet voor een 26-jarig meisje (jaja, vrouw, maar toen voelde ik me nog een meisje, dus laat me ;-)), dat opgroeide met gescheiden ouders, afhankelijk was van de voedselbank en uiteindelijk een carrière in het uitzendwezen kreeg.

Toch is wat ik hierboven schrijf hartstikke waar en alsof dat nog niet genoeg is, schrijf ik nu dus zelfs een boek over vastgoed. De moraal van dit verhaal? Vastgoed is voor iedereen en ik ben het levende bewijs.

Als jij dit boek zag liggen en even dacht: Ja, mooi verhaal, maar door iets te kopen kun je niet rijk worden, ben ik tóch blij dat je het hebt gekocht, want na het lezen van dit boek snap jij precies hoe het kan dat je met geld uitgeven, geld kunt verdienen. Door beleggen in vastgoed kan iedereen financieel onafhankelijk worden en ik leg je uit hoe dat moet. Na het lezen van dit boek ben je er 100% klaar voor om zelf te beginnen met beleggen of om jouw bestaande portefeuille nog sneller uit te breiden. En nee, je hoeft dus geen spaarrekening met daarop € 250.000,- te hebben om te kunnen beginnen. Sterker nog, als je gemotiveerd bent en niet bang bent voor keihard werken, kun je zelfs met € 0,- volgend jaar in het bezit zijn van jouw eerste beleggingspanden.

In dit boek ga ik je stap voor stap uitleggen wat ik de afgelopen 6 jaar heb

geleerd, zodat jij er maar ongeveer 200 bladzijden over doet om hetzelfde te weten te komen als ik. En als je nou denkt: Maar 6 jaar ervaring is ook nog niet zo veel, hoezo heb ik daar wat aan, dat klopt! Maar ik heb weer geleerd van ervaren beleggers en experts die er op hun beurt 30, 40 of zelfs 50 jaar over hebben gedaan om te leren wat zij weten en via dit boek breng ik de kennis van die ervaren beleggers à la Myrthe in 'normale-mensentaal' bij jou.

Geluksvogel

Terwijl ik dit typ, kijk ik naar de zee op het prachtige Bonaire en zit ik met m'n laptop op schoot keihard te beseffen dat ik een waanzinnig leven heb. En als je denkt dat ik geluk heb gehad of dat dat niet voor jou is weggelegd, moet ik je teleurstellen, want als ik dit kan, kun jij het ook.

Toen ik voor het eerst aan mensen om me heen vertelde dat ik dit boek ging schrijven, zei iemand: 'Je moet het boek *Van voedselbank naar vastgoedmeisje* noemen,' en hoewel het die titel dus niet is geworden, is dat wel hoe het is. Ik ben opgegroeid in een ondernemend, ietwat gecompliceerd gezin (sorry, pap en mam) waar niets ooit vanzelf ging. Zoals het ware ondernemers betaamt, ging het soms heel goed, maar vaak helemaal niet.

Op een gegeven moment ging het zelfs zo niet goed dat mijn moeder, na de scheiding, als gehandicapte vrouw met twee jonge kinderen, afhankelijk werd van de voedselbank. We kwamen rond van € 40,- per week en dat is inclusief kleren, kapper, schoolreisjes en meer van dat soort dingen, dus moeders en ik gingen dan samen boodschappen doen: een van ons gewapend met een rekenmachine om bij te houden voor hoeveel geld er in ons karretje lag en de ander in een continu gebukte houding om alles van de onderste plank te pakken. We fietsten en scootmobielden stad en land af voor de beste aanbiedingen om toch iedere keer tot de conclusie te komen dat € 40,- per week voor drie mensen wel een uitdaging is. Maar gelukkig leefden we in Nederland en hadden we een dak boven ons hoofd, dus *so what?* We gingen naar de kerk en meldden ons aan voor de voedselbank. Iedere week stonden

we in de rij, benieuwd wat we deze week gingen eten (meestal prei of pastasaus, haha) en met z'n drieën maakten we er wel weer wat van. Ons huurhuis, volledig ingericht met 'gratis af te halen via Marktplaats'-meubels en kringloopgelukjes was hartstikke gezellig, maar toch dacht ik toen al: Later als ik groot ben, ga ik ervoor zorgen dat ik nooit meer met een rekenmachine door de supermarkt hoeft te lopen.

'Dwars', want dat ben ik

Ik groeide bovendien op met de Spice Girls en dus was ik helemaal overtuigd van *girl power*; dit meisje zou het allemaal zelf wel gaan regelen. Voor mij geen man van wie je afhankelijk bent of een baas die je vertelt hoe het allemaal werkt; ik ging dat zelf wel even fixen. En zo geschiedde. Niks dan ambitieus had ik op mijn 25e een goede, leidinggevende baan bij een arbeidsmarkt intermediair (gewoon een chic woord voor uitzendbureau, maar voor het geval dat mijn toenmalige baas dit leest, benoem ik het toch zoals hij dat wenste) en na een behoorlijk meningsverschil met mijn baas (diezelfde) dacht ik: F*ck it, ik wil helemaal niet voor een baas werken, ik kan dit zelf veel beter, ik begin voor mezelf. Iedereen verklaarde me compleet voor gek, want 'Ik had het toch goed voor elkaar?', maar ik nam ontslag, verzoon een naam voor mijn uitzendbureau (want dat was het gewoon), Dwars B.V. (want dat ben ik), en maakte een afspraak bij een lokale verhuurder van winkelpanden om een kantoor te huren. Ja, ik wilde een winkelpand huren om een kantoor in te beginnen, want het leek mij dat mensen die overdag op een doordeweekse dag door een winkelcentrum lopen misschien wel op zoek zijn naar werk, dus zij moesten zó binnen kunnen stappen. Maar goed, ik was toch wel wat zenuwachtig, want deze verhuurder is toch maar mooi de eigenaar van een heel winkelcentrum en nog veel meer vastgoed in mijn woonplaats. Dus dat zal wel een chique bedoening worden en ik kom met m'n tweedehands kleren binnengewandeld dus hij gaat me vast uitlachen en voorrekenen dat ik zo'n duur winkelpand helemaal niet kan betalen.

1

SCHULDEN, EINSTEIN EN HUISJESMELKERS



1.1 Schulden maken de man (of vrouw)

In Nederland worden we allemaal opgevoed met het idee dat schulden slecht zijn. Je hoort zo min mogelijk schulden te maken, veel te sparen voor de zekerheid en zo snel mogelijk je hypotheek af te lossen, zodat je aan niemand meer wat verschuldigd bent.

Dit is wat mij betreft de grootste denkfout die je kunt maken en daarom beginnen we hier ook mee. Er is namelijk een verschil tussen 'goede schulden' en 'slechte schulden.' Volgens mij was Robert Kiyosaki de eerste die het zo noemde in zijn boek *Rich Dad, Poor Dad*.

Als jij op vakantie wilt, maar het eigenlijk niet kan betalen en daarom je creditcard tegen 8% rente leegtrekt, dan zorg je voor een 'slechte schuld.' Je krijgt voor het maken van die schuld namelijk niks terug. Afgezien van een pina colada en een lekker kleurtje, maar van beide kun je geen boodschappen doen.

Hetzelfde geldt voor het op afbetaling kopen van een bank bij Wehkamp of voor het abonnement voor je mobiele telefoon, waarmee je ook meteen jouw nieuwe iPhone afbetaalt. In beide gevallen betaal je uiteindelijk veel meer voor de bank of de iPhone dan je anders zou doen en tegen de tijd dat je de schuld hebt afbetaald, is het product veel minder waard geworden, waardoor je eigenlijk geld hebt weggegooid. Zonde dus!

En ik snap heus dat je jezelf soms iets gunt en daarom een schuld aangaat waar je niks voor terugkrijgt en dat is ook helemaal niet erg, zolang je maar beseft wat je doet. Als ik op mijn 25e een limited edition Chanel Boy Bag op afbetaling had kunnen kopen tegen 20% rente, had ik het misschien ook wel gedaan, we zijn toch maar mensen.

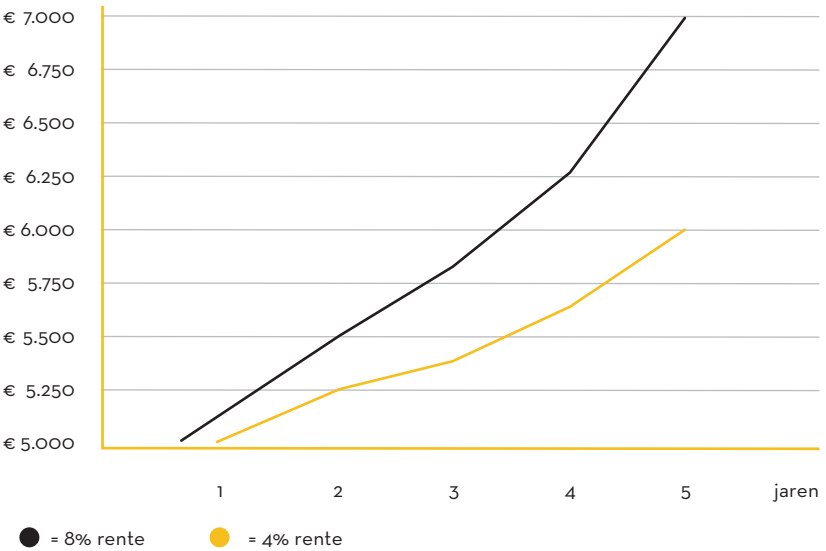
Dan naar de 'goede schulden,' want die zijn er ook. 'Goede schulden' zijn schulden die je aangaat om iets te kopen wat waarschijnlijk in waarde gaat stijgen, zoals bijvoorbeeld je studieschuld. Met die 'schuld' koop je een investering; doordat je gestudeerd hebt, heb jij op de arbeidsmarkt waarschijnlijk

meer verdienpotentie, dus verdien je die schuld op de lange termijn met winst weer terug.

En hoe zit het dan met het aanschaffen van een bedrijfsbus door middel van een lening? Is dat een goede of slechte schuld? Als je heel streng kijkt, wordt die bus waarschijnlijk niet meer geld waard naarmate de tijd verstrijkt, maar als jij daardoor sneller of meer werk kunt verzetten, kan het daardoor toch een goede schuld zijn, want dan levert je investering je dus meer op dan zij je kostte.

Als je wel eens tv-programma's over schulden kijkt, zie je vaak nog een voorbeeld van iets wat eigenlijk een slechte schuld is, maar uiteindelijk toch tot een goede schuld gerekend kan worden, namelijk het afbetalen van meerdere, kleine (vaak dure) leningen met een grote nieuwe lening. We gaan even terug naar het bankstel van Wehkamp waar je 8% rente over betaalt en de iPhone waar je ook 8% rente over betaalt. Stel, je leent bij je bank € 5.000,- tegen 4% rente en lost met die lening de twee andere leningen af; is het dan een goede of slechte schuld? Wat mij betreft is die laatste lening een goede schuld, want je lost twee dure leningen met 8% rente af en vervangt ze door een goedkopere lening met 4% rente, waardoor je jezelf dus 4% rente over de looptijd van die leningen bespaart. En als je dat uitrekent, blijkt dat een flink bedrag te zijn! Let op:

Kosten verschillende rentepercentages



Zoals je ziet, kun je veel geld besparen door een nieuwe schuld aan te gaan. Maar je kunt met nieuwe schulden niet alleen geld besparen, maar ook winst maken! En dát is de kern van beleggen in vastgoed.

VOORBEELD: Stel, je hebt € 100.000,- gespaard en wil daarvan een appartement kopen om dat te verhuren als pensioenvoorziening. Je doet een paar bezichtigingen, brengt een bod uit en kan het appartement kopen voor € 90.000,- (in het noorden van het land kan dit nog, *stick with me*). Je betaalt de notaris, de taxateur, de belastingdienst en nog wat randzaken en in totaal heb je voor precies € 100.000,- een appartement gekocht dat jou € 750,- per maand aan huur gaat opleveren. Kassa toch? Iedere maand krijg je lekker € 750,- op je rekening gestort en als je dit nog een paar keer doet, kun je ophouden met werken! Je hebt lekker geen schulden en sterker nog: met de huuropbrengst los je je eigen hypotheek ook nog af! Wie kan jou nog wat maken?

Komt-ie: je gaat nu hetzelfde appartement kopen, weer voor € 90.000,-, maar dit keer ga je een goede schuld aan, namelijk een beleggingsfinanciering. Ik kom later terug op hoe dat precies werkt, maar bij een beleggingsfinanciering leen je vaak 60-70% van het totaalbedrag en breng je de rest zelf in. Laten we dus rekenen met een goede schuld van 70% van de totale aankoop prijs van € 100.000,- (dat is inclusief alle bijkomende kosten). Je leent dus € 70.000,- en van jouw eigen gespaarde € 100.000,- gebruik je voor deze aankoop € 30.000,- (30%). Je verhuurt het appartement weer voor € 750,- per maand. Je hebt nog € 70.000,- op de bank en je hebt hetzelfde appartement met dezelfde huurinkomsten, maar je moet nu wel rente over jouw schuld betalen. Stel, die rente is 3% (een heel gangbaar percentage), dan betaal je per jaar 3% over € 70.000,-, dat is € 2.100,-. Als je nu je huurinkomsten over een jaar berekent, dus € 750 keer 12 is € 9.000,- per jaar, en je haalt daar de kosten vanaf die je aan de financier moet betalen, houd je dus per

jaar € 9.000,- min € 2.100,- is € 6.900,- over.

‘Ja, maar € 6.900 is minder dan die € 9.000 die ik in mijn zak kan stoppen als ik geen schuld aanga toch? Hoezo is dit dan slim?’

Omdat je in het laatste geval nog maar € 30.000,- van je totale vermogen van € 100.000 hebt uitgegeven, kun je nog 2 appartementen kopen, financieren en verhuren en dan kun je daarna ook nog op vakantie, een nieuwe wasmachine kopen én iedere week uit eten van de resterende € 10.000,-. In het geval van financiering komt er dus in totaal 3 keer € 6.900 is € 20.700,- per jaar binnen, terwijl er per jaar maar € 9.000,- binnenkomt als je alles zelf betaalt. Je verdient dus ruim het dubbele door schuld te maken en dát is wat de meeste mensen niet begrijpen of misschien te eng vinden om aan te beginnen.

Wel of niet financieren

	Geen hypotheek	Wel hypotheek
Totale investering	€ 100.000	€ 100.000
Eigen geld	100%	30%
Hypotheek	-	€ 70.000
Rente %	-	3%
Hyp. rente p/j	-	€ 2.100
Huur p/j	€ 9.000	€ 9.000
Netto inkomsten	€ 9.000	€ 6.900

Natuurlijk zitten er nog wel wat haken en ogen aan dit verhaal en daar kom ik allemaal nog op terug, maar als ik één ding heb geleerd in de laatste paar jaar is het dat de meest succesvolle vastgoedbeleggers dit ‘trucje’ heel goed onder de knie hebben.

Nu wil ik je niet aansporen om blind allerlei financieringen aan te gaan natuurlijk, want aan schulden zijn altijd risico's verbonden, maar in het geval van vastgoed met een ‘veilige’ financiering (en ook dat ga ik later uitleggen) ga je dus veeheel harder mét schuld dan zonder schuld.

Robert Kiyosaki zegt hierover:



‘Once again, the 90/10 rule of money applies - 10% of the borrowers in the world use debt to get richer - 90% use debt to get poorer.’

- Robert Kiyosaki

En het leuke hieraan is dus dat je helemaal niet rijk hoeft te zijn om te beginnen. Zodra je een klein beginnetje bij elkaar hebt gespaard, is jouw eerste vastgoedbelegging binnen handbereik, want je hebt immers maar 30% of minder van de totale aankoopprijs nodig.

Conclusie: In Nederland groeien we op met het idee dat schulden slecht zijn. Je kunt echter verschil maken tussen goede en slechte schulden en met name door het aangaan van goede schulden, kun je zelfs geld verdienen met die schuld. Een vastgoedfinanciering is hier een mooi voorbeeld van: door het deels financieren van vastgoed verhoog je namelijk het rendement op je eigen vermogen en kun je aanzienlijk sneller groeien.

3

**WAAR DE RIJKEN
RIJKER VAN WORDEN:
TYPES VASTGOED**



Als je je al een klein beetje hebt verdiept in vastgoed, hoor je ineens iedereen om je heen over vastgoed. Net als dat iedereen ineens een witte auto heeft als jij een witte auto hebt gekocht. In de meeste gevallen hoor je andere mensen vertellen over een tweede woning of misschien een vakantiehuisje.

Bij beleggen in vastgoed denk je dus vaak automatisch aan beleggen in woningen en dat is ook heel logisch, want met woningen heeft eigenlijk iedereen ervaring; je hebt of huurt namelijk vaak zelf een woning. Doordat het bekend is, voelt het als een minder hoge drempel. Maar wist je dat je in veel meer types vastgoed kunt beleggen? En dat ieder type vastgoed z'n eigen voor- en nadelen heeft? In dit hoofdstuk bespreken we alle veelvoorkomende types vastgoedbeleggingen, te beginnen met woningen.

3.1 De veiligste keuze: woningen

Er is in Nederland nog altijd een flink tekort aan woningen. Met name voor starters is er op zowel de koop- als huurmarkt te weinig aanbod. Om deze reden is beleggen in woningen dan ook een 'veilige' keuze. Ik zet dat tussen aanhalingstekens, omdat een belegging natuurlijk nooit zonder risico is. Maar omdat leegstand bij het beleggen in vastgoed het grootste risico is, zorgt zo'n groot tekort aan woningen ervoor dat dat risico vrij klein blijft.

Zoals je eerder las, kun je door het financieren van je aankoop vanaf zo'n € 35.000,- beginnen met beleggen in een woning (€ 35.000,- is ongeveer 30% van de aankoopprijs). Als je vóór het aankopen de rendementsberekening goed invult en op een rendementspercentage uitkomt waar jij blij mee bent, koop je met een woning dus een mooi stabiel rendement zonder al te veel risico. Bij het verhuren van woningen moet je echter wel rekening houden met legio regels en opties. De belangrijkste loop ik met je door, te beginnen met het verschil tussen sociaal en liberaal verhuren. Hierna gaan we vrolijk verder met de andere vastgoedtypes (buiten de woningen).

3.1.1 Sociaal en liberaal verhuren

Als je gaat beleggen in woningen, heb je te maken met vrij veel regels. Nederland is nou eenmaal een ‘regelland’ en huurders komt veel bescherming toe. Die bescherming is afhankelijk van allerlei factoren, waaronder de ‘sector’ waarin je valt. Je hebt er twee: de sociale sector en de liberale sector.

Bij sociale huur denk je vaak aan woningcorporaties, maar wist je dat je zelf ook kunt verhuren in de sociale sector? Dit is namelijk niet afhankelijk van de verhuurder, maar van de hoogte van de huur. Als je een woning gaat verhuren, kun je ervoor kiezen die te verhuren in de sociale of de liberale sector. En bij allebei die sectoren horen eigen regels. De sociale sector geniet de meeste huurbescherming en kent dan ook de meeste regels.

Verhuren in de sociale sector

Als je een woning onder de huurtoeslaggrens verhuurt, kom je automatisch in de sociale sector terecht. Dit is dus niet afhankelijk van het type vastgoed of de verhuurder, maar puur van de hoogte van de huur.

Het kan dus maar zo zijn dat je de woning in jaar 1 aan iemand verhuurt onder de huurtoeslaggrens, waarmee de woning dus een sociale huurwoning wordt, maar dat je diezelfde woning een paar jaar later aan iemand anders boven de huurtoeslaggrens verhuurt, waardoor het een woning in de liberale sector wordt.

De huurtoeslag is een tegemoetkoming in de huurkosten van de Nederlandse overheid. Hij is op 1 januari 2006 ingevoerd en vervangt de huursubsidie. De huurtoeslaggrens wordt jaarlijks bekendgemaakt. Tot 2006 werd de huurtoeslag (huursubsidie) uitgekeerd door het toenmalige ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM). Tegenwoordig keert de Belastingdienst de huurtoeslag uit en is het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) verantwoordelijk voor het beleid, zoals het bepalen van de voorwaarden en de huur- en inkomensgrenzen.

Er is een aantal eisen waaraan jouw huurder en de huurwoning moet voldoen om in aanmerking te komen voor huurtoeslag. Ik som ze voor je op:

- het betreft een zelfstandige woonruimte;
- het inkomen van de huurder en dat van diens toeslagpartner en medebewoners is niet te hoog;
- het vermogen van de huurder en dat van de toeslagpartner en medebewoners is niet te hoog;
- de huurder woont in Nederland;
- de huurder en de andere bewoners staan bij de gemeente ingeschreven op dit woonadres;
- de huurder en de toeslagpartner en medebewoners hebben de Nederlandse nationaliteit of zijn legaal in Nederland;
- de huurder is 18 jaar of ouder;
- er is een huurcontract getekend;
- de huurder betaalt de huur en kan dit aantonen met bankafschriften.

Misschien vraag je je nu af waarom jij daar als verhuurder iets over zou moeten weten, want dat is niet jouw zaak, en dat klopt helemaal. Echter, in Nederland zijn een op de drie huurders afhankelijk van huurtoeslag, dus dat is een enorm deel van de markt. Afhankelijk van de regio waar jij in belegt, is dit percentage mogelijk zelfs nog hoger.

Als je verhuurt in de sociale sector, zijn er regels over de hoogte van de huurprijs. Je mag dus niet verhuren boven de huurtoeslaggrens, maar dat wil niet zeggen dat je dan altijd zomaar een willekeurig bedrag onder die grens in rekening mag brengen. Voor sociale huurwoningen geldt namelijk het ‘woningwaarderingstelsel,’ ook wel de ‘puntentelling’ genoemd.

Het woningwaarderingstelsel en de Huurcommissie

Naast de twee sectoren, moet je ook nog rekening houden met het woningwaarderingstelsel en de Huurcommissie, termen die je misschien wel eens hebt gehoord of waar je mee te maken hebt gehad.

6

KIJKEN, KIJKEN EN KOPEN: AANKOPEN IN DE PRAKTIJK



Je hebt je droomaankoop gevonden, de rekensom klopt en je hebt de knoop doorgehakt; dit moet 'm worden. Maar hoe breng je een bod uit? En hoe hoog moet dat bod zijn? En wat als het bod geaccepteerd wordt? En hoe werkt een akte passeren nou precies? Allemaal vragen die waarschijnlijk bij je opkomen als je voor het eerst een aankoop doet (en in mijn geval bij de 10de keer ook nog). In dit hoofdstuk ga ik daarom zoveel mogelijk vragen beantwoorden. We staan stil bij hoe bieden werkt en wat je moet bieden, waar je op moet letten, hoe een taxatie werkt, wat er bij de notaris gebeurt en nog veel meer. Achterin dit boek vind je een checklist met dingen waar ik altijd op let als ik iets ga aankopen, dus je hoeft wederom niet alles te onthouden; pak de checklist erbij als je eraan toe bent en daar ga je!

6.1 Voor een dubbeltje op de eerste rang: bieden

Je hebt op wat voor manier dan ook jouw volgende aankoop gevonden, maar hoe werkt het biedingsproces nu? En belangrijker nog: wat bied je?

Zoals je inmiddels weet, is de rekensom het belangrijkste als je vastgoed als belegging gaat aankopen, dus ik vind het heel prettig om achterstevoren te rekenen. Met andere woorden: ik maak een rendementsberekening, kijk met welk rendement ik blij ben en ga dan pas bieden. Je weet dan namelijk wat je maximale aankoopprijs is en als je daaroverheen zou moeten, moet je ophouden met bieden. Emoties thuislaten, weet je nog? ;-)

En als je niet goed weet met welk rendement je blij bent, denk dan terug aan het doel dat je voor jezelf gesteld hebt. Ik zet persoonlijk meestal in op direct rendement en dus ga ik voor een NAR van minimaal 8%. Dan weet ik tegelijk dat heel veel opties niet geschikt zijn omdat ze te duur zijn. Daarom heb ik het geduld om te wachten op een deal die daar wel precies bij aansluit. Maar als jij gaat voor indirect rendement, kan de NAR best 3 of 4% zijn. Bijvoorbeeld als jij inzet op waardevermeerdering van je vastgoed over 20 jaar.

VOORBEELD: Stel, je wilt een appartement aankopen en 10% rendement maken. Dan ga je naar Berekenhet.nl of je pakt er een andere rendementsberekening bij die je vervolgens op de gok gaat invullen. Ik heb op Berekenhet.nl voor dit geval een aankoopprijs van € 120.000,- ingevuld en ben uitgegaan van 70% financiering tegen 3% rente met aankoopkosten van rond de € 6.000,- en exploitatiekosten van € 1.500,- per jaar. Je komt dan uit op 11,1% rendement op je eigen vermogen, dus daar ben ik blij mee. Als ik vervolgens de berekening opnieuw doe met een aankoopprijs van € 130.000,- kom ik uit op 9% rendement en dat is te weinig. Met € 125.000,- kom ik op 9,9% en ach, ik ben de moeilijkste niet, daar ben ik ook tevreden mee. Nu weet ik dus dat ik niet méér kan bieden dan € 125.000,- en hoe minder hoe beter natuurlijk!

Eerder las je al iets over de factor en die factor heeft ook te maken met hoeveel je zou kunnen bieden. De (kapitalisatie)factor is namelijk een snelle manier om de 'marktwaarde' van vastgoed te bepalen en bij beleggingsvastgoed doe je dat aan de hand van de (potentiële) huurstream. De huurstream is immers waar het om draait als je het hebt over een belegging. De factor is een getal dat je vermenigvuldigt met de jaarlijkse huurstream en de uitkomst daarvan is de marktwaarde. De factor staat niet in een algemeen overzicht, maar is iets wat je moet weten of moet uitvogelen, terwijl je onderzoek aan het doen bent. De hoogte van de factor is onder andere afhankelijk van de locatie van het vastgoed en wat voor type vastgoed het betreft. Zo is de factor voor een woning in Amsterdam, Den Haag of de stad Groningen soms wel 18 of 20 terwijl de factor in Winsum 11 of 12 is. BOG heeft meestal een lagere factor dan woningen, dus in Amsterdam is dat misschien 12 of 13 en in Winsum weer 8 of 9. Als je zelf geen enkel idee hebt wat de factor zou

kunnen zijn, kun je eens wat makelaars bellen in de regio waar je iets wilt aankopen of je vraagt andere beleggers of zij het weten.

VOORBEELD: Stel, je kunt een woning in Amsterdam kopen voor € 300.000,-. De jaarlijkse huurstream is € 15.000,-. De factor is dan $\frac{€ 300.000,-}{€ 15.000,-} = 20$. Dit zou in Amsterdam niet slecht zijn, terwijl de factor in bijvoorbeeld Winsum niet veel hoger dan 12 of 13 zou mogen zijn (om als 'goede' belegging te kwalificeren).

Aan de hand van jouw eigen rekensom en het rekenen met de factor kun je dus goed inschatten wat een redelijk bod zou zijn, dus nu kun je 'los.' Er zijn geen regels over hoeveel je moet bieden, het is maar net waar jij zelf blij wordt. Zo ken ik beleggers die haast schofterig weinig bieden (bijvoorbeeld de helft van de vraagprijs) met het risico dat ze niet voor vol worden aangezien, maar die dat risico de moeite waard vinden voor het geval het wél lukt voor die prijs. Wat je biedt is natuurlijk ook afhankelijk van de situatie; koop je op een veiling dan kun je zo laag bieden als je zelf wilt en als je van iemand koopt die bijvoorbeeld failliet gaat, kun je vaak met de curator ook een lagere prijs afspreken. Maar als je iets koopt via Funda in een overspannen markt, heeft het weinig zin om ver onder de vraagprijs te bieden, omdat er voor jou nog tien anderen zijn. Kortom, bieden is iets wat naar mijn mening het beste gaat op gevoel. Het doel van de oefening is natuurlijk het kunnen aankopen tegen een prijs waar jij blij mee bent en om dat doel te bereiken zijn er wel enkele praktische tips die ik en sommige beleggers met wie ik werk gebruiken. Komen ze:

- Zorg dat je een concrete bieding doet, die per e-mail 'doorstuurbaar' is (dus in nette taal, zonder 80 oude e-mails eronder, concreet enzovoort).

EDEREEN KAN INVESTEREN IN VASTGOED. Je hoeft niet over veel geld te beschikken of overmatig rekentalent. Dat is de boodschap van *Koop je Rijk*. Of je beleggen overweegt voor je pensioen, voor extra inkomen of meer zekerheid of vrijheid, vastgoed is een eenvoudige manier om geld voor je te laten werken.

MYRTHE DE GROOT rolde bij toeval in het vastgoed. Nu helpt ze met haar bedrijf Actief vele andere vastgoedbeleggers van klein tot groot. In dit boek laat ze zien dat in stenen beleggen voor iedereen is weggelegd en dat je met weinig geld kunt beginnen. Ze neemt je stap voor stap mee door het hele proces en legt onder andere uit hoe je je doelen bepaalt, waar je aantrekkelijk vastgoed vindt en hoe je het het beste financiert. Lees ook over het hefboomeffect waardoor je vermogen nog sneller groeit en hoe je valkuilen kunt vermijden.

IN DUIDELIJKE, NO-NONSENSE TAAL

vertelt Myrthe je dat investeren niet eng is, maar juist slim en maakt ze alle principes achter beleggen in vastgoed helder. Verder komen er allerlei specialisten aan het woord en andere ervaringsdeskundigen zoals beleggers in garageboxen en woningen maar ook hele appartementencomplexen of winkelcentra.



**'DANKZIJ MYRTHE HEBBEN
WIJ EEN STAP DURVEN ZETTEN
IN DE VASTGOEDMARKT
DIE VOORHEEN VER WEG
LEEK. INMIDDELS HEBBEN
WE TWEE APPARTEMENTEN
AANGEKOCHT VOOR EEN
LEUK PENSIOEN.'**

**— DEELNEMER AAN DE TRAINING
BEGINNEN MET BELEGGEN IN
VASTGOED VAN ACTIEF**



WWW.KOSMOSUITGEVERS.NL

NUR 794