

WILLEM CALUWAERTS

HUTZEN

FLITPEN



**BORGERHOFF
& LAMBERIGTS**

INHOUD

VOORWOORD

7

HOOFDSTUK 1

BIEDEN OP VASTGOED

11

HOOFDSTUK 2

WAT JE ZELF DOET, DOE JE MEESTAL BETER, OF TOCH NIET?

53

HOOFDSTUK 3

WAARDE CREËREN

91

HOOFSTUK 4

DE BANK, JE BESTE VRIEND

113

HOOFDSTUK 5

BELASTINGEN EN PREMIES

161

HOOFDSTUK 6

WAAROM VASTGOED DE BESTE INVESTERING IS, OF NET NIET

183

HOOFDSTUK 7

DE VERKOOP: VAN INVESTERING TOT WINST

213

HOOFDSTUK 8

WAT ALS JE NIET VERKOOPT MAAR VERHUURT?

233

VOORWOORD

Soms vragen mensen me: ‘Waarom vastgoed?’ En eerlijk, het antwoord is simpeler dan je zou denken. Niet omdat het de snelste manier is om rijk te worden, niet omdat ik ooit droomde van villa’s of rentenieren op een tropisch eiland. Maar omdat vastgoed tastbaar is. Echt. Omdat je als gewone mens – zonder miljonair te zijn – met kennis en inzet een stuk waarde kan opbouwen.

Ik ben 35 jaar. Geen grijze vastgoedhaai met een erfenis op zak, geen kind van rijke ouders. Wel een bouwkundig ingenieur, asbestdeskundige, en gerechtsdeskundige van beroep. En intussen ook: huizenflipper. Dat wil zeggen: ik koop huizen op en renoveer ze om weer te verkopen met winst (of om te verhuren). Geen toeval, eerder een logisch gevolg van twee passies die ik al van jongs af heb: bouwen en geld slimmer laten werken dan op een spaarboekje.

Mijn eerste huis kocht ik vlak na mijn studies. Een jaar later verkocht ik het met winst. Vanaf dan was ik vertrokken. Vandaag – dertig woningen later – weet ik één ding met zekerheid: vastgoed is meer dan een investering. Het is een vak. Een manier van denken, plannen, onderhandelen, verbouwen en ja – ook aanvoelen wanneer iets klopt.

Maar misschien wel het mooiste aan vastgoed? Het is de enige belegging waarbij een bank zelf mee wil investeren. Probeer maar eens een lening te krijgen om aandelen te kopen. Vergeet het. Maar voor vastgoed – als je het goed aanpakt – krijg je steun. Dat vertrouwen van de bank zegt veel. Het toont dat vastgoed, met al z’n nuances, op lange termijn nog altijd een van de meest robuuste en beïnvloedbare investeringen is.

Dit boek is geen droge handleiding, geen lijstje met do’s-and-don’ts. Het is een verzameling inzichten, verhalen, tips en lessen uit het echte

leven. Wat doe je als een renovatie uitloopt? Hoe doe je een goed bod op een woning? Wat zijn de fiscale en juridische aandachtspunten? Wanneer kies je voor verkoop, en wanneer voor verhuur?

Of je nu pas begint, of al een paar stappen gezet hebt: ik hoop dat dit boek je iets geeft. Inzicht. Goesting. Realisme. En misschien zelfs het duwtje in de rug om je eerste pand te kopen, of je strategie te verfijnen.

Ik schreef dit boek niet om te tonen wat ik heb bereikt, maar om te delen wat ik onderweg heb geleerd. En vooral: om aan te tonen dat je geen dikke spaarboek of voorkennis nodig hebt om in vastgoed te stappen. Wel inzicht. En durf. En een beetje koppigheid.

Veel leesplezier, en nog meer succes.

HOOFDSTUK 1

BIEDEN OP VASTGOED



Het is gek om te zien hoe mensen graag voor 25 cent korting op een fles cola twee keer per maand naar Frankrijk rijden (ja dat gebeurt, in de grensstreek in Frankrijk zetten ze in de zomer zelfs tenten naast de supermarkten van Auchan om de horden Vlamingen te ontvangen die graag iets goedkopere frisdrank willen inslaan). Maar dat diezelfde mensen niet het lef hebben om onder de vraagprijs te bieden bij een van de grootste aankopen van hun leven, slaat mij met verstomming. Een goed bod doen op een woning is nochtans essentieel, en zeker als dat het begin is van een rendabele vastgoedtransactie. Een goed bod is de fundering van een goede belegging, of je de woning nu gaat doorverkopen, verhuren of er zelf in gaat wonen. Er zijn maar weinig aankopen in je leven waarbij je door een juiste inschatting enkele tienduizenden euro's kunt besparen of verdienen.

HOE KOMT DE PRIJS VAN EEN WONING TOT STAND?

‘De prijs van een woning is wat de zot ervoor geeft,’ zei mijn grootvader altijd. Het is aan een schatter, notaris, makelaar of huiseigenaar om in te schatten wat de waarde is van een bestaande woning. Verschillende parameters hebben een invloed op de prijs: de locatie, de oppervlakte, de faciliteiten, de EPC-score, de leeftijd en gelijkaardige referenties.

LOCATIE

Ik kende een makelaar die me vertelde: ‘Er zijn maar drie dingen belangrijk bij een vastgoedpand, en dat zijn de locatie, de locatie en de locatie!’ En gelijk had de brave man. Maar het is evenzeer zo dat

de locatie een van de weinige dingen is aan een vastgoedpand die je niet kunt veranderen. Je kunt het pand niet optillen en ergens anders neerpoten, het is immers VASTgoed. Onroerend goed.

Het gegeven 'locatie' kun je op drie manieren interpreteren:

- De locatie op een landkaart, aan de hand van de postcode: staat het huis aan zee, in Limburg, in de Antwerpse rand...? Er bestaan zeer grote prijsverschillen tussen de regio's, tussen de steden. Belangrijk bij een goede verkoop is dat de vraag groot genoeg is. Hoe populairder de regio of stad, hoe gewilder en hoe duurder het pand wordt.
- De locatie binnen een bepaalde regio of gemeente. Ook binnen een gemeente kunnen locaties onderling verschillen: in het dichte centrum, vlak bij een station of bushalte, nabij winkels en scholen, in een trendy buurt of in een buurt met veel leegstand, in een groene omgeving... Logisch dat aan de kust panden met zeezicht voor enkele tienduizenden euro's meer worden verkocht dan panden 100 meter landinwaarts.
- De locatie binnen het perceel, of zeg maar de oriëntatie ervan. Is je tuin naar het zuiden gericht? Koop je op de 3de verdieping zonder lift? Heb je een voortuin of daver je elke ochtend uit je bed door het verkeer? Heb je een zonnig terras bij je appartement?

OPPERVLAKTE

Hoe groter de woning en hoe groter de grond eromheen, hoe duurder. We moeten hier wel een onderscheid maken tussen verschillende 'soorten' oppervlakte.

Ten eerste is er de 'perceeloppervlakte'. Die ligt in principe vast en die kun je niet aanpassen, of je zou een aangrenzend stuk moeten bijkopen.

De 'bewoonbare oppervlakte' is de oppervlakte die je kunt bewonen. Daarbij tel je de oppervlakten van elke verdieping bij elkaar op. Opgelet: onafgewerkte zolders, kelders en garages worden niet meegeteld in de bewoonbare oppervlakte. Creatieve makelaars zullen deze oppervlakte wel eens voor de helft meetellen. Zeker wanneer in de inpandige garage een wasmachine staat, kan die wel eens meetellen als wasruimte. Wie zijn zolder afwerkt door er twee veluxramen in te plaatsen, alles te isoleren en af te werken, kan dus bewoonbare oppervlakte winnen zonder feitelijk bij te bouwen.

De 'bebouwde oppervlakte' is de 'voetafdruk' van de woning, een loodrechte projectie, dus eigenlijk de oppervlakte van de benedenverdieping zonder rekening te houden met wat er daarboven (of daaronder) nog zit. Deze oppervlakte wordt maar zelden geafficheerd en heeft minder invloed op de prijs.

FACILITEITEN

Welke extra troeven heeft het pand buiten de locatie en oppervlakte? Hoeveel slaapkamers kun je inrichten, is er een (inpandige) garage, heeft het een terras of een aangelegde tuin, is het uitgerust met centrale verwarming (en welke dan) of airconditioning, is er een open keuken en een dressing, welke afwerkingsmaterialen zijn er gebruikt (hout, marmer...)? Het is evident dat een woning die modern is ingericht, meer zal kosten dan een woning met het comfort van een halve eeuw geleden.

EPC-SCORE EN ASBESTATTEST

Heel lang was het EPC – het Energie Prestatie Certificaat – een document dat nooit werd gelezen. Als het goed was kon de makelaar erover pochen, en als het slecht was verdween het argeloos tussen de documentenbundel in het makelaarsmapje en wat later in de schuif.