

NOV '20

smartmedia

FOKUS.

PERSONAL FINANCE

Hans De Cuyper

Economisch herstel begint bij jezelf

Aandelen in altruïsme

Duurzaam beleggen, het nieuwe credo?

Karel Baert

Financiële kennis voorop

THOMAS VAN CRAEN

"Ik ben ervan overtuigd dat hoe duurzamer een investering is, hoe langer en stabielere het rendement zal zijn, zeker op lange termijn."

LEES MEER OP [FOKUS-ONLINE.BE](https://fokus-online.be). #FOKUSFINANCE

Steun ons, doe een gift
op BE87 3103 0355 8094!



ALZHEIMER LIGA VLAANDEREN vzw

www.alzheimerliga.be

Hans De Cuyper

Herstel begint bij jezelf

De nieuwe opstoot van COVID-19 wijst op ieders verantwoordelijkheid in deze gezondheids crisis. Het toont ook het moeilijke evenwicht dat gevonden moet worden tussen 'vrijheid' en de 'bescherming' van de meest kwetsbaren in onze samenleving.

Iedereen heeft het economisch herstel in eigen handen. Een algemene lockdown van het economische en sociale leven kunnen we niet langer verantwoorden. We kunnen verder leven met het virus onder ons. De overheid creëert de spelregels in de strijd hiertegen, maar uiteindelijk zijn we zelf verantwoordelijk voor het succes ervan. Dit geldt ook voor de economische relance. Ieder van ons kan zijn steentje bijdragen. Consumptie creëert zuurstof voor de economie en de sterkere schouders moeten mee investeren in het herstel.

Na de implosie van de consumptie in het voorjaar, zien we opnieuw een prille groei. Echter, consumptie alleen is niet voldoende. Ook investeren maakt deel uit van het herstel. We verwachten aanzienlijke investeringen van de overheid in duurzaamheid, mobiliteit, energie, onderwijs en gezondheidszorg. Maar de middelen om dit te financieren houden we beter in eigen handen. En dat kan, want de Belg rust op een bedje van bijna 300 miljard euro aan slapend spaargeld. Geld dat vandaag nauwelijks rendement oplevert. In vergelijking met een centraal gestuurde economie, werkt een vrije economie efficiënter en creëert het onmiddellijk resultaat voor de burger. Fiscale maatregelen werken remmend en kunnen het tekort nooit dichten. Laat ons daarom ons spaargeld activeren op de langere termijn.

Banken en verzekeraars spelen hierbij een sleutelrol, ze coördineren vraag en



“ Consumptie en investering creëren zuurstof voor de economie.

aanbod en noden op lange en korte termijn. Een levensverzekeraar belegt de premies die ons in de toekomst een gegarandeerd (bijkomend) pensioen zullen opleveren, zodat we vandaag vol vertrouwen kunnen consumeren en onze dromen blijven koesteren. Het pensioensparen, dat ingevoerd werd als herstelmaatregel na de crisissen van de jaren 70 en de wet Cooreman-Declercq, is het voorbeeld bij uitstek. De drie miljoen Belgen die vandaag aan pensioensparen doen, geven niet enkel zuurstof aan onze economie, ze remediëren ook de negatieve effecten van de vergrijzing en bouwen mee aan een welvarend België. De verzekeraar belegt immers de premies die ze van haar klanten ontvangt, onder meer in de duurzame economie en een moderne infrastructuur, zoals nieuwe scholen. Op die manier investeert de Belgische verzekeringssector maar liefst 230 miljard euro in ons welzijn.

In tijden van crisis dringt een uitbreiding van het langetermijnsparen, gekoppeld aan duurzame investeringen, zich dan ook op. Een uitbreiding met de juiste fiscale stimulansen is te verkiezen boven doelloze belastingverhogingen. De volgende generaties zullen er ons dankbaar voor zijn: zij erven een moderne en duurzame economie, een hogere economische groei en een hoopvol perspectief op welvaart.

TEKST HANS DE CUYPER, CEO AGEAS



LEES MEER...

- 04 Economie in het slop? De beurs op!
- 06 Meer dan één baksteen in de maag?
- 08 Interview: Thomas Van Craen, Triodos Bank
- 12 Expertpanel: Aandelen in altruïsme
- 15 Karel Baert: Financiële kennis voorop

COLOFON.

PRODUCTIELEIDER:

Christian Nikuna Pemba

HOOFDREDACTIE:

Ellen Van Hoegaerden

TEKST:

Bavo Boutsen

Hannes DeDeurwaerder

Marleen Walravens

COVERBEELD:

Ian Hermans

CREATIVE DIRECTOR:

Baïdy Ly

VORMGEVING:

Dee Bernaers

DRUKKERIJ:

Roularta

SMART MEDIA AGENCY

Leysstraat 27, 2000 Antwerpen

Tel +32 3 289 19 40

redactie@smartmediaagency.be



Veel leesplezier
Inessa Tselichsheva
Project Manager

Sportief en solidair!

Solidair sporten met Broederlijk Delen dat is wandelen of fietsen, hier of in het buitenland ten voordele van Broederlijk Delen. Dat is kennismaken met duurzame boeren in Vlaanderen tijdens Dwars door de Boerenbuiten of op de mountainbike projecten van Broederlijk Delen bezoeken in Oeganda of Senegal. Maar ook drie dagen fietsen van noord naar zuid in ons land of een gravelparcours rond het Drielandenpunt.

Dwars door België
van 22 tot 24 mei 2021

www.dwarsdoorbelgie.be



Broederlijk Delen
TOT IEDEREEN MEE IS

Foto © Jente Willems



CLICK & COLLECT JUWELIER COLMAN BLIJFT TOT UW DIENST


ROLEX


Antwerp Certified
ANTONELLIS


BAUME & MERCIER
MAISON D'HORLOGERIE GENEVE 1830


Bell & Ross
TIME INSTRUMENTS


BLANCPAIN
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE


BREITLING
1884


BRON


BUCCELLATI
MILANO DAL 1919

BVLGARI

CHANEL


CHAUMET
PARIS

CHOICES
BY DL

Chopard


damaso

Glashütte
ORIGINAL


HERMÈS
PARIS

IWC
SCHAFFHAUSEN


JAEGER-LECOULTRE

LONGINES

MESSIKA
PARIS

NANIS

PANERAI

PARMIGIANI
FLEURIER

PASQUALE BRUNI

 **ROBERTO COIN**

SERAFINO CONSOLI
JEWELRY

 **TAG Heuer**
SWISS AVANT-GARDE SINCE 1860

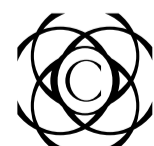

TUDOR


VACHERON CONSTANTIN
GENÈVE


ZENITH

Eiermarkt 7, 2000 Antwerpen | antwerpen@colman.be
03 2311111

WWW.COLMAN.BE



COLMAN
JEWELRY & WATCHES



Economie in het slop? De beurs op!

Terwijl de wereld in lockdown ging, was de beurs zowat het enige dat verder bleef draaien. Dat dreef heel wat mensen richting de aandelenmarkt. Een juiste begeleiding in de wereld van de beleggingen lijkt relevanter dan ooit.

Met de slechtste cijfers sinds de Tweede Wereldoorlog zal 2020 de geschiedenis ingaan als een economisch ronduit dramatisch jaar. In die omstandigheden denken mensen uiteraard meer na over hoe ze omgaan met hun geld. Dat was de afgelopen maanden duidelijk voelbaar op de beurs. Tijdens de zomer werden er in ons land twee keer zoveel beurstransacties verricht dan in dezelfde periode vorig jaar. In het eerste kwartaal kochten de Belgische gezinnen dan weer voor een waarde van zo'n 3,5 miljard euro beursgenoteerde aandelen, het hoogste bedrag sinds deze statistiek wordt bijgehouden.

Die evolutie is volgens beursmakelaar Bernard Busschaert allesbehalve toevallig. "Er is nergens anders nog sprake van rendement." Al duidt hij ook meteen op de gevaren. "Niet iedereen beseft de hoge risico's die verbonden zijn aan beleggingen op de beurs", stelt Busschaert. "Bovendien staat het overgrote deel van de aandelenkoersen nog niet op hetzelfde niveau als dat van vóór de coronaval", vult beleggingsexpert Pascal Paepen aan.

Tegelijkertijd was er ook kritiek op de positie van de beurzen in lockdowntijden. Zo werd er her en der geijverd voor een tijdelijke sluiting. Paepen is het hier duidelijk mee oneens. "De beurzen sluiten is onzin, en nefast voor onze welvaart. Zonder beurs zouden we er veel slechter aan toe zijn. De afgelopen maanden is er een pak opgehaald, dat zal worden geïnvesteerd in innovatie."

Uit cijfers blijkt ook dat de beurs opvallend veel jonge mensen aantrekt de afgelopen maanden. Dat is voor een groot stuk te verklaren door de groeiende populariteit van onlinebeursplatformen en apps, zoals Bux of Robinhood. De beurs lijkt zo steeds meer

weg te hebben van een videogame, opperen critici. De initiatiefnemers van deze platformen stellen dat ze hiermee de tegengestelde belangen van klant en makelaar opheffen. Al wordt dit door kenners betwist. "Onzin. Net zoals alle beursbedrijven zijn ook zij er om winst te maken", zegt Busschaert. Het feit dat meer en meer jongeren de weg vinden naar beleggen, is volgens de ingewijden wel een

goede zaak. Internationaal wordt meestal de norm gehanteerd dat iedereen die driemaal een maandloon op zijn of haar spaarrekening heeft staan, kan beginnen beleggen. In België zijn we veelal voorzichtiger. Volgens Busschaert is dit het gevolg van de aangeboren risicoaversie in onze cultuur. "Belgen hebben traditioneel te veel cash op de rekening. Idealiter begin je zo vroeg mogelijk met beleggen", beaamt Paepen.

“ Belgen hebben traditioneel te veel cash op de rekening. Idealiter begin je zo vroeg mogelijk met beleggen.

— PASCAL PAEPEN, BELEGGINGSEXPERT



Voor wie belegt, is en blijft diversificatie het codewoord. Die spreiding moet zo breed mogelijk worden geïnterpreteerd. Met andere woorden: niet enkel in kwestie van het type bedrijven, maar ook wat betreft omvang en geografische ligging. Paepen pleit dus voor een portefeuille met daarin hype-groeibedrijven als Tesla of Amazon, maar even goed meer klassieke, degelijke bedrijven zoals Tessenderlo Chemie of AB Inbev en een aantal aandelen van buiten Europa. Ook alternatieve beleggingen zoals bijvoorbeeld kunst of water, dat in de toekomst steeds crucialer lijkt te worden, zijn zeker te overwegen voor wie zich goed informeert.

Wat dan weer geen goed idee is op dit moment, zijn aandelen aanschaffen uit sectoren die hard getroffen werden door corona, zoals pakweg de evenementenindustrie. "Het ontbreekt die sectoren aan momentum", legt Busschaert uit. "Ook bankaandelen zijn te mijden", vult Paepen aan. "Doordat heel wat bedrijven de komende maanden nog overkop zullen gaan, moeten banken nog wat meer afschrijven op probleemkredieten."

Naast het investeren in losse aandelen, kun je op de beurs natuurlijk ook terecht bij beleggingsfondsen. Die vormen in feite verzamelpunten voor beleggers waar hun geld samen kan worden gelegd. "Fondsen zijn een handig instrument voor mensen die niet al te veel tijd of energie willen besteden aan de opbouw en het opvolgen van hun portefeuille", aldus Paepen. "Doordat je risico wordt verspreid, is dit het beste voor 90 procent van de beleggers", besluit Busschaert.



Investeren in de groei van China: een unieke opportuniteit waar Truncus samen met Power Pacific perfect op inspeelt

China is een economische reus en staat aan de vooravond van een ongeziene groei. Toch is het land ondervertegenwoordigd in de aandelenportefeuilles van de meeste Vlaamse vermogende families, en dat is volgens family office Truncus structureel verkeerd. “Binnen tien jaar spreken we hier over de grootste economie ter wereld, dat kunnen we niet laten liggen.”

Vandaag vormen de Verenigde Staten de grootste economie ter wereld, met China op een tweede plaats. Die plaats heeft het land in eerste instantie te danken aan zijn exportgedreven activiteiten. “Maar we zien een omslag, of toch een tweede spoor”, aldus Truncus managing partner Stefaan Vanden Berghe. “En dat spoor, dat hen binnen de tien jaar op de eerste plaats zal brengen, is een economie die gericht is op interne consumptie en de koopkracht van de interne markt. Daar liggen enorme mogelijkheden, als je alleen al kijkt naar het feit dat er 1,4 miljard Chinezen en dus potentiële consumenten zijn.”

Meer geld richting Shanghai

“Wij geloven heel sterk in die omslag en de immense interne groei”, vult managing partner Pieter Van Neste aan. “Zeker naar 2050 toe, wanneer China de honderdste verjaardag van de Volksrepubliek viert en tegen dan de grootste economie ter wereld wil zijn. Terwijl wij in Europa nog volop worstelen met corona, en het hier nog maanden zal duren vooraleer we weer van economische groei kunnen spreken, hebben ze dat in China al lang achter zich gelaten en zijn ze weer volop op groei gericht. Vergelijk het met de Champions League: een club die het toernooi vier keer achter elkaar speelt, zal een serieuze kloof maken tegenover andere clubs. Wel, China is die kloof dit jaar aan het maken ten opzichte van andere landen. Door hun binnenlandse aandelenmarkten open te stellen voor buitenlandse investeerders zal er bovendien meer geld richting de beurs van Shanghai vloeien. Nu beleggen buitenlandse investeerders vooral in China via Hongkong of via Chinese bedrijven die op de Amerikaanse markten noteren, maar dat zijn voornamelijk aandelen van hele grote bedrijven of bedrijven die gericht zijn op export zoals Alibaba en Tencent.

Nieuwe en unieke samenwerking met Power Pacific

Als vermogensbeheerder en family officer wil Truncus die opportuniteit aan zijn klanten aanbieden. Heel concreet in de vorm van Power Pacific, een beleggingsfonds met een geconcentreerde portefeuille van 20 à 30 aandelen dat investeert in lokale bedrijven in China die handelen op de lokale markt. Waardoor ze minder of zelfs helemaal niet afhankelijk van export zijn. “Voor Truncus is deze samenwerking met Power Pacific uniek te noemen”, licht Pieter Van Neste verder toe. “In Power Pacific is namelijk de Canadese familie Desmarais betrokken, zakenpartner van de bekende ondernemende familie Frère. Power Pacific is een zogenaamde assetmanagement boutique, gevestigd in Montreal en Shanghai, die al vijftien jaar succesvol investeert in de lokale Chinese markt en de daaraan gekoppelde beurs van Shanghai – iets waar de gemiddelde Europese of Amerikaanse investeerder heel moeilijk toegang toe krijgt, omdat je er een speciale QFII-licentie voor nodig hebt. Om maar te zeggen hoe lastig die te verkrijgen is: in de VS was de Bill Gates Foundation pas de eerste die daarin slaagde.”

Private plaatsingen

Power Pacific haalt een rendement op zijn vermogen van gemiddeld 17% sinds 2004. Het besliste vorig jaar om deze strategie open te stellen voor externe partijen. “In maart 2019 zijn wij – via een geprivilegieerde relatie – met het fonds in contact gekomen en hebben we samengezeten”, gaat Stefaan Vanden Berghe verder. “We kregen daar het voorstel deze propositie

exclusief in de Benelux te verdelen – hoewel ze die intentie aanvankelijk niet hadden. Deze uitzonderlijke samenwerkingsovereenkomst past binnen de groeiambities van Truncus, waarbij we een uniek aanbod aan bestaande en potentiële klanten wensen voor te stellen. We bieden het fonds op dit ogenblik uitsluitend aan d.m.v. een private plaatsing met een minimum van 250.000 euro per belegger. De eerste closing is eind november voorzien, de tweede eind december en de derde midden februari. Hiervoor zijn we nog op zoek naar langetermijnsamenwerkingen met gelijkgestemde partijen, in het bijzonder in Wallonië, Luxemburg en Nederland, waar we zelf minder actief zijn. In totaal willen we zo’n 40 miljoen euro ophalen, en de familie Desmarais heeft zich sowieso geëngageerd om het equivalent van 25 procent van het opgehaalde bedrag mede te investeren.”

“Het feit dat Vlaamse vermogens via Power Pacific nu opeens toegang krijgen tot aandelen van bedrijven die zich richten op de interne en zo lucratieve Chinese markt en de beurs van Shanghai, is een ongeziene opportuniteit”, benadrukt Stefaan Vanden Berghe. “Omdat ze de kans krijgen rechtstreeks te profiteren van de groeiomslag die er de komende tien jaar ongetwijfeld komt en dit met een partner aan hun zijde die zijn adlbrieven reeds kan voorleggen in de afgelopen vijftien jaar.”

Truncus is de grootste family office van Vlaanderen, goed voor zo’n zeventig families en een vermogen van ongeveer vijf miljard euro. Daarnaast is Truncus al zeven jaar de enige family office met een vergunning als vennootschap voor vermogensbeheer en beleggingsadvies, waardoor het kantoor ook adviserende diensten kan aanbieden – niet alleen aan de families die het begeleidt, maar ook aan klanten daarbuiten. Met een trackrecord van twintig jaar heeft Truncus als belangrijkste ambitie de langetermijndoelstellingen van de families te helpen realiseren, door hun vermogen te beheren op basis van de inventaris van het vermogen, de fiscaal-juridische inventaris en de inventaris van hun doelstellingen – kortom, vanuit een helicoptervisie.



Stefaan Vanden Berghe
Managing Partner



Pieter Van Neste
Managing Partner



TRUNCUS

Generaties rekenen op ons

truncus.eu



Second Home expo

Van 12 tot 14 maart 2021 wordt in Flanders Expo in Gent de Second Home Expo georganiseerd: alle informatie over vakantiewoningen onder één dak, zowel in binnen- als in buitenland. Zit je met vragen rond praktische, juridische en fiscale aspecten, dan kun je je inschrijven voor seminars en webinars waar experts uitvoerig informatie geven. De tweede editie vindt plaats in Antwerpen in de Antwerp Expo van 29 tot 30 mei 2021. Een eerste stap naar een tweede verblijf.



Woonbonus tweede verblijf

De Vlaamse woonbonus is afgeschaft, maar de federale woonbonus blijft bestaan. Terwijl voor een tweede woning de registratie 10 procent van de aankoopprijs bedraagt, kunnen kapitaalaflossingen van een lening en een eventuele premie van een schuldsaldooverzekering een belastingvermindering tot 30 procent opleveren voor het langetermijnsparen. Het woonkrediet voor een tweede woning is fiscaal het meest interessant als de lening voor de gezinswoning al is afbetaald.

Meer dan één baksteen in de maag?

Belgen blijven massaal hun spaargeld investeren in een tweede verblijf, vooral voor eigen recreatief gebruik. Hoe ziet de tweedewoningmarkt er anno 2020 uit? Blijft de belegging interessant? Zit die fameuze baksteen echt in het DNA van elke Belg?

Niet alleen de afschaffing van de Vlaamse woonbonus eind 2019, maar ook de lockdown dit jaar heeft voor hevige tijden gezorgd in de vastgoedsector. In het vierde kwartaal van 2019 ontstond er een *boom* op de woningmarkt, een stijging in het aantal transacties van 60 procent ten opzichte van dezelfde periode van het jaar voordien. Notarissen handelden non-stop dossiers af. Tijdens de lockdown van dit jaar werd er nauwelijks vastgoed verkocht, maar nog voor de zomer startte er een inhaalbeweging.

Appartementen aan zee zijn nog steeds sterk gegeerd. Het waren topmaanden voor de makelaars aan de Belgische kust. Niet te verwonderen wanneer we weten dat ongeveer een half miljoen Belgen in het bezit is van een tweede verblijf en iets meer dan de helft van die verblijven zich in België bevindt. Maar ook de Ardennen, de Kempen en Limburg liggen goed in de markt omwille van de natuur en de kalmte. De interesse voor een vakantiewoning in het buitenland is voorlopig sterk afgezwakt. De beperkte bewegingsvrijheid in coronatijden heeft daar een rol in gespeeld, net zozeer als het positieve effect van even snel en spontaan enkele dagen door te brengen met familie of vrienden op een andere locatie. “70 procent van de kopers

van een vakantieverblijf wil ontsnappen aan de dagelijkse woonomgeving en 54 procent wil er met familie en vrienden afspreken”, bevestigt Kristophe Thijs, Directeur Communicatie bij CIB-Vlaanderen. “87 procent van de tweede verblijven wordt niet verhuurd, maar aangekocht voor persoonlijk gebruik. Nochtans is de gemiddelde bezettingsgraad van de

KBC. “De gemiddelde prijsstijging van een kustappartement bedraagt sinds 2000 4,3 procent per jaar; gecorrigeerd voor inflatie is dat 2,3 procent.” Investeren in een tweede woning is een fenomeen dat al veel langer bestaat. “Maar het afgelopen anderhalf decennium nam de interesse van de Belgen om bijkomend vastgoed te kopen behoorlijk toe.

meer op dan 0,11 procent. Bovendien kun je op federaal vlak nog een belastingvoordeel bekomen dat past in het kader van het langetermijnsparen. De voorwaarden die hieraan gekoppeld zijn, hangen af van het gewest waarin je woont en het jaar waarop je je lening hebt afgesloten. “De waardevastheid van vastgoed is een ander pluspunt: de vastgoedprijzen in België zijn de laatste 37 jaar nog nooit gedaald”, beaamt Thijs. Nochtans is enige voorzichtigheid geboden: het is nog koffiedik kijken voor de gevolgen van de coronacrisis.

Bezin eer je begint, is ook hier de boodschap. Wat verwacht je van een tweede woning? Wat is je beschikbaar budget? De aankoopprijs is één zaak. Daarnaast mag je de bijkomende kosten niet uit het oog verliezen: registratierechten, onroerende voorheffing, tweedeverblijftaks, inrichtingskosten, eigendomskosten (algemeen onderhoud, huisvuilophaling), meerwaardebelasting en erfbelasting. Zolang je je huiswerk maakt, kan de aankoop van een tweede woning, ook met een bescheiden kapitaal, een slimme investering zijn en een rendement van 2 à 3 procent op jaarbasis opleveren. Duidelijk meer dan het geliefde spaarboekje.

“ De waardevastheid van vastgoed is een pluspunt: de vastgoedprijzen in België zijn de laatste 37 jaar nog nooit gedaald.

— KRISTOPHE THIJ, CIB-VLAANDEREN

vakantiewoning slechts 50 nachten op jaarbasis”, vervolgt Thijs. Van de 120.000 vakantieverblijven aan de kust, zijn er 14.000 eenheden beschikbaar op de huurmarkt, voldoende voor een toeristisch seizoen.

“De grote interesse van de Belgen voor het kustvastgoed heeft als gevolg dat de prijs van een appartement aan zee de voorbije decennia beduidend sneller steeg dan gemiddeld in heel België”, analyseert Johan Van Gompel, Senior Economist bij

Voor slechts 32 procent van de kopers van een tweede verblijf aan zee is de aankoop een pure belegging”, zegt Van Gompel. “Veel meer spelen het hart en de emoties mee of zelfs een sentimentele herinnering aan vroegere vakantie dagen.”

Als element van een gediversifieerde beleggingsportefeuille is de aankoop van een tweede verblijf absoluut de overweging waard. Zeker nu: de rentevoeten staan historisch laag en de meeste spaarrekeningen brengen niet

TEKST MARLEEN WALRAVENS

AANKOOP 2DE EIGENDOM ALS ALTERNATIEVE SPAARFORMULE



De opbrengst op een spaarrekening is historisch laag. De inflatie bedraagt meer dan 1,8% per jaar... dus je verliest geld en koopkracht door je geld op de bank te laten staan.

Vastgoed is en blijft een veilige belegging dat meer zekerheid geeft dan elke andere investering.

De Immo Point Makelaars merken een geleidelijk shift in de vastgoedmarkt van een koopmarkt naar een huurmarkt. Er is dus een stijgende vraag van de belegger naar kwalitatief verhuurbaar vastgoed.

De 8 tips die u moet weten als u in vastgoed investeert:

1. Vrees niet en laat je geld renderen:

In de huidige marktomstandigheden van de aanhoudende rente op spaarboekjes en obligaties is het moeilijk om het slechter te doen.

2. Bepaal je investeringsbudget op voorhand:

Eén van de eerste oefeningen die iedere potentiële belegger maakt: hoeveel wil ik beleggen en wat zijn mijn middelen die ik kan vrijmaken voor een vastgoedinvestering. In principe kan je al investeren met een heel beperkte som. Ook is deze belegging een vorm van sparen of vermogen opbouwen voor later.

3. Lenen en toch nog extra rendement behalen:

Als je netto-huurrendement hoger is als de intrestvoet op de lening verdien je geld door te lenen (dit op voorwaarde dat het vastgoed altijd verhuurd is).

4. Locatie van je investering:

Koop je in een duurere stad of in een goedkope gemeente. Ga je voor een toplocatie of voor een buurt in volle groei. Het is één van de moeilijkste keuzes die je moet maken. Het Immo Point Network telt 20 kantoren zowel gevestigd in gemeentes als in steden. Dankzij de onderlinge samenwerking en interne kennisoverdracht kan de Immo Point Makelaar van uw keuze u hierbij helpen.

5. Nieuwbouw of bestaand vastgoed:

Nieuwbouw heeft als voordeel dat er de komende jaren weinig kosten zijn maar een hogere instapkost doordat er 21% btw wordt geheven op de constructie. Bij bestaand vastgoed betaal je 10% registratierechten met de kans dat de woning ouder is en misschien bepaalde opfrissingswerken nodig heeft.

6. Woning of appartement:

Doorgaans zien we dat veel mensen denken dat appartementen ideaal zijn om te kopen als belegging. Corona heeft hier een wijziging gebracht dat ook huizen met tuin nu versneld gekocht worden als investering.

7. Wie is je huurder en welke huurprijs kan je krijgen:

Wees realistisch en laat je bijstaan. Met 1293 transacties in 2019 zijn de Immo Point Makelaars voldoende op de hoogte van wat realistisch en haalbaar is voor uw vastgoed.

8. Is meerwaarde van vastgoed belangrijk:

Vastgoed heeft verschillende soorten rendement en meerwaarde is er zeker één van. Een opkomende of opgewaardeerde buurt kan zeker een rol spelen in een mogelijke te realiseren meerwaarde.

www.immopoint.be/nieuwbouw

BIEDINGEN ONDER GESLOTEN OMSLAG WINNEN AAN POPULARITEIT

Ook na de 2de lockdown verwachten de Immo Point Makelaars een vastgoedmarkt die op volle toeren zal draaien. Door de drukte van aanvragen zijn er vaak meerdere kandidaat-kopers bereid om de vraagprijs te bieden. Tegenwoordig wordt almaar vaker een verkoopformule onder gesloten omslag georganiseerd. Weet wel dat je hierbij een aantal spelregels in acht moet nemen.

Welke randvoorwaarden kunnen invloed hebben op een biedingsronde :

- Tijd: door de strakke tijdslijn verschuift de druk van het aankoopproces naar de koper.
- Type vastgoed: panden met een grote doelgroep leveren mogelijk meer biedingen op.
- Staat van de woning: het model van biedingen heeft vandaag nog een associatie met vastgoed van mindere kwaliteit.
- Prijs: dit systeem is niet zaligmakend voor het behalen van de hoogste verkoopprijs.
- Concurrentiele marktpositie van het pand : In een verkopersmarkt blijft het ook hier van essentieel belang om de vraagprijs marktconform te positioneren.

Wat na een biedingsronde zonder resultaat :

- De reacties welke werden ontvangen tijdens de biedingsronde zijn een goede barometer voor verdere onderhandeling.
- Feedback geeft meer inzichten en mogelijkheden om gericht het pand op de doelgroep af te stemmen.
- De Immo Point Makelaar stelt, samen met u, een verder plan van aanpak op.

Conclusie:

In de huidige snel bewegende markt wordt het verkopen van een woning beschouwd als iets vanzelfsprekend. Een aantal populaire tv programma's dragen bij tot dit gedachtengoed. Zij belichten slechts één aspect van een zeer complex traject met heel wat juridische en commerciële valkuilen. De verschillende mogelijkheden, procedures en juridische contexten goed onderzoeken om de finale keuze te maken die het dichtst bij je persoonlijke voorkeur aanleunt is een must.

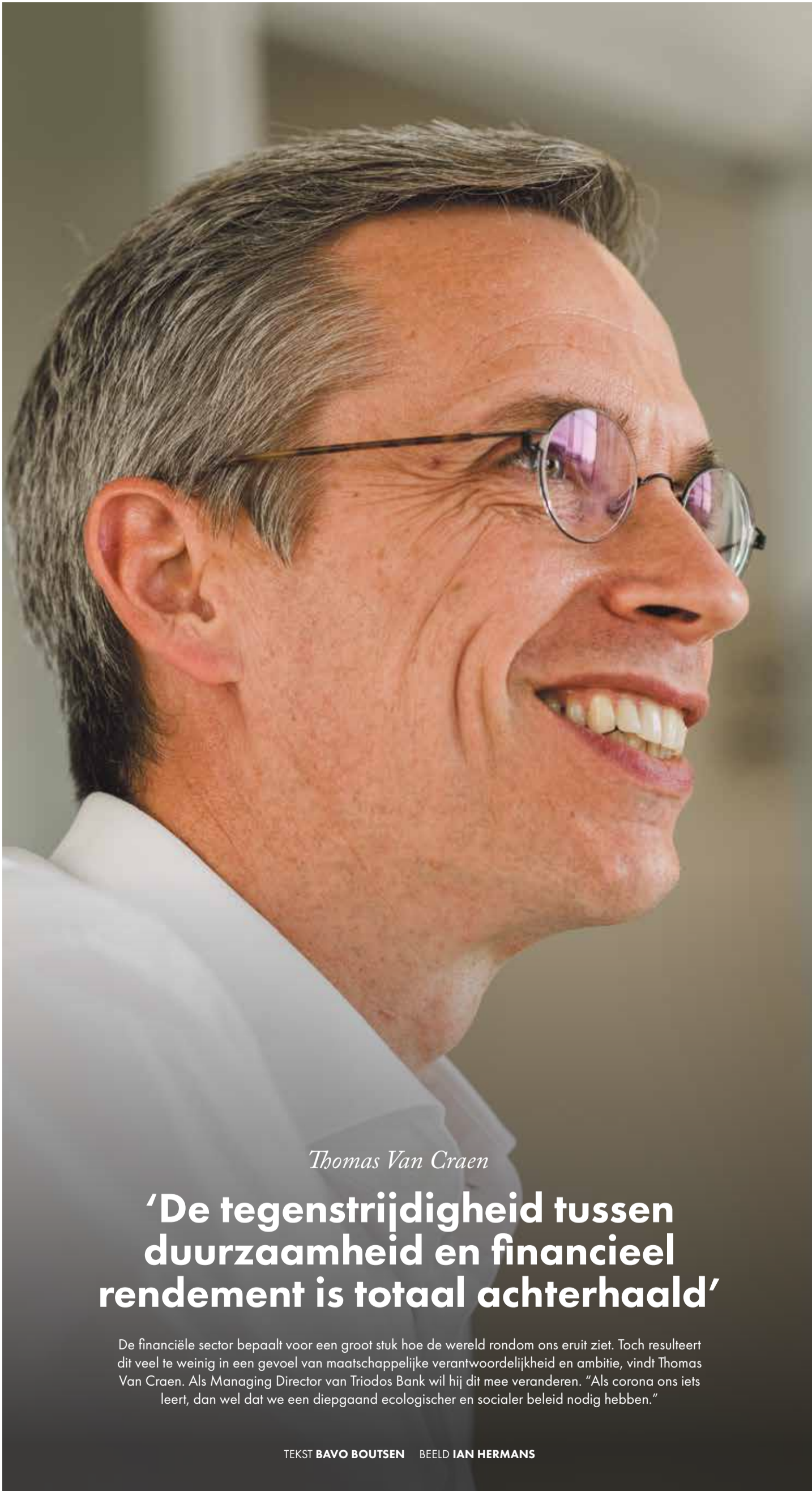
Het Immo Point Network:

Immo Point is sinds 1996 actief en heeft een netwerk van 20 kantoren in de provincie Antwerpen en Oost-Vlaanderen. Wij bemiddelen bij verkoop en verhuur van residentieel en commercieel vastgoed en nieuwbouwprojecten. Wij geloven in de kracht van een netwerk, delen van kennis, professionalisme, schaalbare investeringen, samenwerken, de juiste spirit én een sterk merk als antwoord op de uitdagingen van morgen. In 2019 realiseerde de ganse groep 1293 vastgoedtransacties.

Reacties:

IMMO POINT NETWORK - www.immopoint.be - network@immopoint.be





Thomas Van Craen

'De tegenstrijdigheid tussen duurzaamheid en financieel rendement is totaal achterhaald'

De financiële sector bepaalt voor een groot stuk hoe de wereld rondom ons eruit ziet. Toch resulteert dit veel te weinig in een gevoel van maatschappelijke verantwoordelijkheid en ambitie, vindt Thomas Van Craen. Als Managing Director van Triodos Bank wil hij dit mee veranderen. "Als corona ons iets leert, dan wel dat we een diepgaand ecologisch en sociaal beleid nodig hebben."

TEKST BAVO BOUTSEN BEELD IAN HERMANS

Triodos Bank wil een samenleving tot stand brengen waar levenskwaliteit en menselijke waardigheid voorop staan. Hoe doe je dat concreet?

"Triodos Bank is 40 jaar geleden opgericht door vier mannen die vonden dat geld een positieve impact moest hebben op milieu en maatschappij. We zijn dus vertrokken vanuit een oprecht geloof in de positieve veranderkracht van geld. Waar het om gaat, is maatschappelijke vernieuwing en de rol van geld binnen die verandering. Dat vertalen we in de kredieten die we verlenen en de investeringen die we beheren via onze fondsen en discretionair vermogensbeheer. We gaan ons dus niet gewoon richten op duurzame producten, maar bekijken alle aspecten van onze bedrijfsvoering, hoe we omgaan met onze klanten en aandeelhouders en hoe we onze rol in de samenleving vervullen. Zo willen we positieve impact realiseren. Daar zit het verschil tussen ons en traditionele financiële instellingen: wij kijken vooruit. We sporen actief op welke veranderingen er nodig zijn en hoe we die kunnen bereiken. In meer conventionele financieringsmodellen is dit niet zo, die kijken eerder achteruit en baseren zich op resultaten uit het verleden."

Welke criteria zijn er dan belangrijk om echt van een positieve impact te kunnen spreken?

"Wij selecteren onder andere projecten die het verschil maken, doordat ze nieuwe businessmodellen ontwikkelen of omdat ze bestaande goede modellen proberen op te schalen. Dit soort bedrijven zullen op lange termijn meer bloeien dan andere, denken we. Anderzijds gaan we ook in gesprek met die bedrijven en stellen hen vragen over hun werking. Nu zijn we bijvoorbeeld bezig met de financiering van Brusol, een onderneming die zonnepanelen installeert op Brusselse daken bij mensen die hiervoor het kapitaal niet hebben. Het is daarnaast ook een sociaal tewerkstellingsproject. Dat is een mooi voorbeeld, omdat het sociale en ecologische hier bij elkaar komen. Daarnaast financieren we bijvoorbeeld ook een voedingsketen als farm of het fietsleasebedrijf Cyclobility. Al deze projecten worden mee gefinancierd door de spaarders, bij wie we bovendien zo transparant mogelijk zijn over wat er met hun spaargeld gebeurt."

De individuele belegger kan met andere woorden heel wat impact hebben.

"Elke verandering is ooit bij één persoon gestart. Iedere inbreng doet er toe en positieve voorbeelden blijven herhalen is cruciaal. Met onze communicatie proberen wij aan te tonen dat er heel veel mensen bezig zijn met positieve verandering. Als je die bril opzet, sta je versteld van hoeveel mensen het echt anders willen doen, en ons dus ook tonen dat het anders kan."

Je stelt dat de financiële wereld meer maatschappelijke ambitie moet nastreven. Waarom is die vandaag dan zo afwezig?

"Ik denk dat die evolutie verschillende oorzaken heeft. Voor een stuk heeft dit te maken met een maatschappelijke beweging die individualisme bevoordeelt ten koste van het collectieve. Die stroming leidt tot overconsumptie, kortetermijndenken en zuiver financieel denken. Dit is het resultaat van een doorgeschoten kapitalisme dat zich enkel richt op financieel rendement op korte termijn. We moeten daarom maatschappelijk



Thomas Van Craen

Thomas Van Craen studeerde Burgerlijk ingenieur (KUL), en later ook International Finance (Solvay) en Risk Management (INSEAD). Sinds 1998 is hij internationaal actief in de bankensector, waarvan het grootste deel bij KBC. Sinds 2015 zit hij bij Triodos Bank, sinds 2016 als Managing Director van de Belgische Triodos Branch. Hij is ook medeoprichter en voorzitter van Solifin, het Belgische netwerk voor impactinvestering dat sociale ondernemers en impactfinanciers samenbrengt.

afstappen van het idee dat de groei van een bbp het ultieme doel moet zijn, en bovendien wordt gelijkgeschakeld aan de groei van maatschappelijk geluk. Die verbinding is gewoon fout, want het maakt ons net minder gelukkiger en de planeet helemaal kapot. We moeten naar een nieuwe definitie van vooruitgang. In financiële kringen heb je nog te vaak de discussie of je impact moet beogen dan wel financieel rendement, maar de tegenstrijdigheid tussen duurzaamheid en financieel rendement is totaal achterhaald. Zeker op lange termijn ben ik ervan overtuigd dat hoe duurzamer een investering is, hoe langer en stabielier het rendement zal zijn.”

De herstelperiode na corona lijkt de ideale context om die verschuiving te realiseren.

“Als corona ons iets leert, dan wel dat we een diepgaand ecologisch en sociaal beleid nodig hebben. Niet iedereen is op dezelfde manier getroffen, en de ontwrichting in onze relatie met de natuur draagt bij tot de gezondheidscrisis waarin we ons bevinden. In dat opzicht zien we inderdaad dat de geesten aan het rijpen zijn in de goede richting. Ik ben dus zeker akkoord dat het postcoronatijdperk heel veel kansen biedt, maar ook een immense verantwoordelijkheid inhoudt om hiermee goed om te gaan.”

Merken jullie de laatste tijd een groei aan populariteit voor jullie boodschap?

“Absoluut. We zetten er daarom ook heel hard op in om alle aanvragen te kunnen blijven behandelen. We maken het allemaal zo toegankelijk mogelijk. In onze investeringsfondsen kun je al beleggen vanaf 5 euro per maand. We willen dus echt iedereen de kans geven om een positieve verandering teweeg te brengen met zijn of haar geld.”

“ Waar het om gaat, is maatschappelijke vernieuwing en de rol van geld in die verandering.

Zou België een voortrekkersrol kunnen spelen in de verduurzaming van de financiële sector?

“Dat er een groot deel van de Belgische bevolking is dat echt verandering wil,

is duidelijk. Het is een collectieve verantwoordelijkheid om daar een antwoord op te bieden. Op dit moment stel ik vast dat we op dat vlak zeker geen voortrekker zijn in Europa. In Nederland, Spanje en Duitsland – waar we ook actief zijn – heeft de financiële sector een commitment ondertekend om hun activiteiten in lijn te brengen met het akkoord van Parijs. In België is dit nog niet gebeurd. Waarom zouden we niet in staat zijn om ook een voortrekkersrol te spelen? Ondernemerschap is ook een statement durven maken.”

SMART FACT.

Naar wie kijk jij op?

“Naar veel mensen. Uiteraard naar Anuna (De Wever) en Adélaïde (Charlier), en alle andere jongeren die ons op onze verantwoordelijkheid wijzen. Ik hoop dat ze dit verder zullen blijven doen, omdat het gewoon zo noodzakelijk is. We moeten constructief boos blijven en verandering eisen.”



Triodos Bank

Triodos Bank is opgericht in 1980 in Nederland, maar heeft ondertussen ook vestigingen in België, Frankrijk, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Daarnaast heb je ook nog Triodos Investment Management, een 100 procent dochteronderneming die duurzame investeringsfondsen beheert. Deze tak investeert enkel in ondernemingen die bijdragen aan een duurzaam samenlevingsmodel.

UW VERMOGEN IN EIGEN HANDEN

Koop fysiek goud in alle vertrouwen en aan de beste prijs in de markt

- ✔ Aan- en verkoop van munten en staven
- ✔ Particulieren en professionele klanten
- ✔ Belgisch familiebedrijf
- ✔ Veilig en discreet



NUMAGOLD

- Sinds 1974 -

WWW.NUMAGOLD.BE • TEL 02 513 07 96



Waarom je bankkeuze bepalend is voor een duurzamere toekomst

De wereldwijde coronacrisis legde de pijnpunten van de losgeslagen, globale economie zeer duidelijk bloot. De tendens naar meer duurzaamheid en kleinschaligheid kreeg zo onbedoeld een impuls. In deze verschuiving is vooral een sleutelrol weggelegd voor de banken.

Het streven naar een duurzamere wereld doorkruist steeds meer ons leven. We worden bijna dagelijks geconfronteerd met de nood aan “structurele” veranderingen. De cruciale vraag hierbij is: wie heeft de macht om die in gang te zetten? Meestal wordt in de richting van de politiek en de beleidsmakers gekeken. Een zeer cruciale rol die hierbij vaak wordt vergeten, is die van de financiële instellingen.

“ De bank is opgericht om de levensomstandigheden van mensen te verbeteren, niet om winst te maken.”

Want: banken verzorgen niet enkel het bankverkeer, ze bepalen ook waar het geld van hun klanten voor gebruikt wordt. Op die manier hebben zij een zeer belangrijke sleutel in handen. Wie geen geld krijgt om zijn – al dan niet duurzaam – project te financieren, zal immers niet in staat zijn om de vooropgestelde doelstellingen te realiseren. Met andere

woorden: banken bepalen in grote mate de richting van de samenleving. Als burger dien je daarom zeer bewust om te gaan met je bankkeuze. Kiezen voor een bank betekent kiezen voor een bepaalde maatschappelijke visie over duurzaamheid.

Dit verantwoordelijkheidsbesef groeit steeds meer in de financiële sector. “Mensen vinden het steeds belangrijker dat er op een goede manier wordt omgegaan met hun geld”, verduidelijkt Wouter Van Besien, coördinator duurzaam en ethisch bankieren bij vdk bank. “Die consumentendruk vertaalt zich ook steeds meer in de regelgeving.”

Deze context verklaart mee waarom er vanuit financiële hoek een steeds grotere aandacht is voor duurzaamheid. Bovendien gaat klimaatvriendelijkheid, in tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, hand in hand met winst. Zo tonen verschillende meta-studies vandaag aan dat duurzaamheid niet ten koste gaat van economische rendabiliteit. De bestaande perceptie dat het geweten en de portefeuille nog steeds elkaars tegenstander zijn, komt dus niet overeen met de werkelijkheid.

Ondanks deze realiteit zullen weinigen vandaag durven beweren dat de meeste grootbanken een duidelijke en transparante visie op duurzaamheid hebben ontwikkeld. Bij bepaalde kleinere banken is deze visie vaak wel veel duidelijker. Bij vdk bank bijvoorbeeld vormen kleinschaligheid en duurzaamheid

het uitgangspunt. “De bank is opgericht om de levensomstandigheden van mensen te verbeteren, niet om winst te maken. Dat zit nog steeds in ons DNA”, legt Van Besien uit. Dit vertaalt zich in een zeer bewuste omgang met het beschikbare geld. “Zowel voor onze kredietverlening als voor onze beleggingen hanteren we hoge standaarden inzake ethiek en duurzaamheid.”

“ Mensen vinden het steeds belangrijker dat er op een goede manier wordt omgegaan met hun geld.”

Deze manier van werken is niet te vergelijken met die van de grootschalige concurrenten. “De strategie van de grootbanken is om een niche van hun bank te richten op duurzaamheid en dit duidelijk in de markt te zetten. Maar daarnaast laten ze ook hun niet-duurzame praktijken bestaan. Die zijn nog steeds veel groter in omvang”, legt van Besien uit.

Diezelfde inschatting staat ook te lezen in de rapporten van de Fair Finance Guide

International, die in België verschijnen onder de noemer Bankwijzer en in kaart brengen hoe banken omgaan met duurzame en ethische thema's. Bankwijzer toont duidelijk aan dat er vandaag in België een zeer groot verschil is tussen de kleinere spelers zoals vdk en de grootbanken. Die laatste gebruiken vooral zogenaamde principe-engagements, waardoor het onduidelijk blijft welk ambitieniveau ze nastreven.

Een duidelijkere ambitie op vlak van duurzaamheid ligt voor grootbanken ook erg moeilijk, omdat ze zeer vaak vervlochten zijn met vervuilende economische sectoren. Door hun rol als kredietverlener of aandeelhouder bij pakweg oliebedrijven hebben ze een duidelijk belang bij het economisch succes van deze spelers. Hierdoor is het in hun voordeel dat de hernieuwbare concurrenten niet te snel van de grond komen. In de praktijk zullen ze daarom niet meteen staan springen om nieuwe, duurzame initiatieven te financieren. Deze vorm van marktverstoring vormt een extra barrière voor duurzame ondernemers.

“Het bestaan van deze bankbarrière toont aan hoe belangrijk het is dat er genoeg variëteit bestaat binnen de bankenwereld. Zo hoeven innovatie en toekomstgerichtheid niet op die extra hindernis te botsen”, klinkt het bij Van Besien. Dit toont de relevantie van een speler als vdk bank, die dan ook zeer ambitieus naar de toekomst kijkt. Een verdere uitbreiding in Vlaanderen staat hoog op de agenda.

In samenwerking met...

Vdk bank is een onafhankelijke en duurzame ethische bank. Particulieren en ondernemers kunnen er terecht voor kredieten, dagelijkse betaalverrichtingen, spaarproducten, beleggingen en verzekeringen. De bank neemt duurzaamheid en ethiek als uitgangspunten voor al haar beslissingen. Alle mogelijke investeringen worden steeds gescreend op mogelijke inbreuken tegen internationale verdragen rond duurzaamheid en mensenrechten. Vdk bank telt vandaag 75 vestigingen in Vlaanderen en realiseerde de jongste jaren structurele groeicijfers, maar blijft steeds zo dicht mogelijk bij de klanten staan.



Beleggingsadvies is goud waard

Een goede planning maken om op lange termijn je financiële doelstellingen te halen is altijd verstandig. Sommige beleggers volgen zelf de markten en evoluties op de voet; anderen doen beroep op professionelen om een beleggingsstrategie op te stellen.

W*wealth management, asset management, vermogensbeheer.* Iedereen wil wel een deel van de koek: banken, verzekeringsinstellingen, brokers en investeringsmaatschappijen. Allemaal hebben ze specialisten in huis en willen ze je met raad en daad bijstaan. Maar wat doet een goede beleggingsadviseur nu precies? Hij gaat na wat je investeringsdoelen zijn en analyseert de risico's die je al dan niet wilt lopen. Hij evalueert je bestaande beleggingsportefeuille en adviseert producten die passen bij je profiel. Bovendien houdt hij zich op de hoogte van de economische ontwikkeling en de financiële markten en informeert je hierover.

Beleggingen vereisen een langetermijnhorizon. Een sterke vertrouwensrelatie tussen beheerder en cliënt is van cruciaal belang. De cliënt verwacht dan ook advies dat het best aansluit bij zijn eigen situatie. "Sommige cliënten opteren ervoor om hun gelden te investeren

volgens bepaalde principes, waarden of thema's", aldus Guy Pourveur, een van de oprichters van Pure Capital. "Wanneer dit het geval is, gaan wij als beheerder mee in hun verhaal door bepaalde oplossingen op maat voor te stellen. In een periode waar de meeste financiële spelers kiezen voor standaardisering, gaan wij voor een persoonlijke aanpak op maat", preciseert hij.

In tegenstelling tot het discretionair vermogensbeheer, namelijk een volledig mandaat waarbij de adviseur de volmacht heeft om zelfstandig aan- en verkoopbeslissingen te nemen zonder altijd opnieuw te moeten overleggen of toestemming te vragen aan de cliënt, is het adviserend beheer zeer arbeidsintensief. Op basis van toelichtingen die aangeleverd worden door de vermogensbeheerder, valideert de cliënt telkens opnieuw de voorgestelde beleggingsopties. "Laat dit gepersonaliseerd raadgevend mandaat

onze extra service zijn", vervolgt Pourveur. "Dit betekent niet dat adviserend beheer het wondermiddel is, aangezien het al veel kennis en een zeer regelmatige opvolging van de markten door de cliënt vereist. Discretionair beheer vormt vanzelfsprekend ook een uitstekende oplossing voor cliënten die zich niet herkennen in het adviserende profiel."

"Ook onafhankelijkheid is een punt", legt Stefan De Puydt, directeur van de Belgische tak van Pure Capital te Wilrijk, uit. "Doordat onze onderneming een onafhankelijk statuut heeft, kan de cliënt zelf de keuze maken bij welke depotbank hij zijn effecten en cash wenst te plaatsen. Deze keuzevrijheid, gekoppeld aan de open architectuur, zorgt voor gelijklopende belangen tussen de cliënt en de beheerder." Onafhankelijk advies mag zich niet beperken tot beleggingsinstrumenten die uitgegeven worden door de ondernemingen zelf of aanverwante entiteiten. Vele financiële

instellingen stellen alleen in-house producten voor aan hun klanten of fondsen met hoge commissies. "Pure Capital staat daar volledig los van en ontvangt geen enkele vergoeding op de transacties", verklaart Stefan De Puydt. "Deze distributievergoedingen, ook retrocessies genoemd, worden rechtstreeks aan cliënten teruggestort door de depotbank. Alleen op die manier kun je volledige onafhankelijkheid garanderen. Hierdoor ontstaat ook een grote transparantie."

"De grote onzekerheid die de coronacrisis met zich meebrengt, is absoluut geen reden om te vervallen in immobilisme. De monetaire en budgettaire maatregelen die de overheden en centrale banken hebben genomen, blijven vooralsnog krachtige motoren om de economie opnieuw vorm te geven en de beurzen te ondersteunen. Er zijn nog steeds heel wat opportuniteiten voor beleggers met een langetermijnperspectief", besluit De Puydt.

In samenwerking met...

Pure Capital is een Belgisch-Luxemburgse vermogensbeheerder, opgericht in 2010 door vijf ervaren professionelen uit de financiële sector. Het bedrijf is actief in *wealth management* of de analyse, advies en beheer van privégoederen; *asset management* of het collectieve beheer van activa via beleggingsfondsen en *management company services*, waarbij gezorgd wordt voor structurering en administratie van Luxemburgse beleggingsfondsen voor derden. Pure Capital is een vermogensspecialist voor particulieren en ondernemers die, in tegenstelling tot vele banken en andere financiële instellingen, twee grote troeven aanbiedt: volledige onafhankelijkheid en maatwerk voor de cliënten. Het heeft momenteel meer dan 1 miljard EUR aan activa onder beheer.



Een bedrijf overlaten of overnemen? Overnamemarkt.be!



Op 14 jaar tijd is Overnamemarkt.be uitgegroeid tot hét Vlaamse internetplatform waar overlaters en overnemers van een bedrijf elkaar kunnen vinden. Wat zijn de troeven van deze site die onder de paraplu van UNIZO werkt? En welke meerwaarde biedt ze voor koper en verkoper? Manager Guido Seghers legt uit.

Op elk moment staan er gemiddeld zo'n 500 bedrijven te koop op Overnamemarkt.be. Daarmee is de site allicht de grootste in zijn soort in België. "We focussen ons vooral op KMO's met een waarde tot 1 à 2 miljoen euro", zegt Guido. "Er zitten soms ook wel echt grote bedrijven tussen, maar dat is niet onze core business. Bij de oprichting was het eerst de bedoeling om kopers en verkopers van ondernemingen rechtstreeks met elkaar in contact te laten komen, zegt Guido. Maar ondertussen wordt al meer dan de helft van het aantal bedrijven aangebracht door overnamebemiddelaars, tussenpersonen, brokers en financiële dienstverleners. Die werken immers veelal lokaal en kunnen via Overnamemarkt.be een breder publiek aanspreken."

Overnamemarkt.be bereikt ongeveer 30.000 unieke bezoekers per maand. Allemaal mensen die dus heel gericht op zoek zijn naar een overname. "We hebben gemiddeld een 500 bedrijven online staan en ontvangen zowat 1.000 contactformulieren per maand", zeg Guido. "Gemiddeld zien we dus minstens twee geïnteresseerden per bedrijf per maand. Dat is zelfs nog een onderschatting, want de bedrijven die via professionals werden aangebracht kunnen ook telefonisch gecontacteerd worden via die tussenpersonen. Grosso modo wordt uiteindelijk ongeveer 1 op de 3 bedrijven daadwerkelijk verkocht. We streven om dat getal naar 1 op 2 te krijgen."

Gewoon een advertentie op Overnamemarkt.be plaatsen, kost 99 euro per drie maanden (75 euro voor UNIZO-leden). Daarnaast biedt de site ook een intensief begeleidingstraject UNIZO Bedrijfsoverdracht aan, voor 1.495 euro. "In dat geval gaan we samen met onze partner KBC Bank, een basisanalyse van het bedrijf doen om te kijken wat het overnamepotentieel is. Daarna maken we een waardebeoordeling en ten slotte zetten we het

bedrijf op de site. We bieden bezoekers van de site trouwens ook heel veel informatie en dossiers die hen kunnen helpen bij een overdracht of aankoop van een onderneming. Een klassieke vraag die we zo beantwoorden is bijvoorbeeld: "Verkoop ik de handelszaak of de aandelen?"

Tot slot: wie zijn nu eigenlijk de typische kopers die op Overnamemarkt.be komen zoeken? "We zien twee profielen regelmatig voorbijkomen", zegt Guido. "Starters die niet van nul willen beginnen, maar op zoek zijn naar een bedrijf dat al actief is en bijvoorbeeld al personeel in dienst heeft. En daarnaast ook "snelle groeiers": bedrijven die op zoek zijn naar interessante overnames om hun werkgebied uit te breiden, zowel geografisch als qua nieuwe markten."



Aandelen in altruïsme

Profit – People – Planet: drie sleutelwoorden die aan belang winnen bij huidige investeringsproducten. Duurzaam beleggen is het nieuwe credo. Investeerders zoeken niet alleen financieel rendement, maar willen ook een bijdrage leveren ten gunste van de natuur en de samenleving.



KENNY FREDERICKX.

Algemeen Directeur
Forum Ethibel



JAN VANDER ELST.

Head of Investments
Koning Boudewijnstichting



SÉBASTIEN MORTIER.

Inhoudelijk Medewerker
Fairfin vzw

Is ethisch of duurzaam investeren de nieuwe trend?

“Forum Ethibel volgt al sinds haar oprichting in 1991 de evolutie van het duurzaam investeren in België. Lange tijd was het een niche voor een kleine groep investeerders. Later was het zagezegd een trend die na enige tijd wel zou uitdoven. Intussen is er veel maatschappelijke aandacht voor duurzaamheid in het algemeen. De investeerders hebben deze beweging gevolgd: het totale volume in duurzame beleggingsproducten vervijfvoudigde over een periode van vijf jaar. En dan is er het ‘goed gevoel’. Beleggers willen natuurlijk rendement. Maar het accent valt niet meer eenzijdig op winst. Investeringsproducten die overeenstemmen met een duurzaam toekomstbeeld zijn stabiel, waardoor er steeds meer vraag naar is.”

“Investeren voor een sociale impact is niet nieuw en is de afgelopen jaren opmerkelijk gegroeid. Dit blijkt ook uit de mapping die de Koning Boudewijnstichting liet maken over *impact investment* in ontwikkelingslanden, een vorm van investeren waarin ze zelf ook actief is. We zien nu dat investeerders naast financieel ook een sociaal rendement willen realiseren. Deze evolutie zet zich verder door omdat het vermogen geleidelijk aan getransfereerd wordt naar de jongere generaties, die bezorgd zijn om maatschappelijke uitdagingen, zoals klimaat, ongelijkheid en armoede. Tot slot maken technologische en financiële innovaties social impact-investeringen toegankelijker, bijvoorbeeld via crowdfunding.”

“Duurzaam of ethisch investeren bestaat al een hele tijd. Het is echter lang een kleine nichemarkt geweest. Steeds meer mensen beseffen dat ze met financiële keuzes, net als met consumptiekeuzes, een impact hebben op onze samenleving. Banken spelen daar gretig op in, maar bieden meestal maar een flauw afkooksel van het origineel. Met mooie verkooppraatjes meten ze een groen imago aan, maar de realiteit is in veel gevallen minder ‘groen’kleurig. Hun beleid is vaak weinig ambitieus. Vele banken verhandelen nog steeds een pak onverantwoorde investeringen en spelen nog een te kleine rol in de sociale en ecologische transitie. Dat zorgt voor een sterk groeiende trend van niet-bancaire duurzame investeringen.”

Waar kun je als belegger terecht?

“Er is geen eenduidige definitie van duurzaamheid, dus is het soms wat zoeken. Het internet kan een eerste aanknopingspunt zijn. In België bestaat sinds vorig jaar het Towards Sustainability-label. Op de website van het label kun je per product nagaan welke duurzaamheidsstrategieën er worden toegepast. Ook MSCI ESG en Sustainalytics zijn twee grote ESG-dataleveranciers die meer transparantie bieden en de duurzaamheidsprofielen van grote bedrijven openbaar maken. Financiële instellingen bieden ook duurzame beleggingen aan. Je kunt dus zeker bij je bank terecht voor een investering die bij je visie past.”

“De mogelijkheden zijn heel uitgebreid, afhankelijk van de verschillende verwachtingen aan sociale impact en financieel rendement. Dit gaat van lokale energie- of landbouwcoöperatieven, over crowdfunding voor start-ups of kmo's in binnen- en buitenland die ook een sociale en/of ecologische impact nastreven, instellingen in microkredieten tot specifieke investeringsfondsen rond een thema – toegang tot water, verlaging CO2-emissies... Vele organisaties, ook de Koning Boudewijnstichting, breiden gaandeweg hun opties uit met impactinvesteringen. Daarnaast bieden banken natuurlijk ook beleggingsfondsen aan die rekening houden met criteria op vlak van milieu, maatschappij en bestuur.”

“Banken bieden verschillende duurzame beleggingsproducten aan, maar zoals gezegd, zijn er vele tinten groen. Duurzaam investeren kan gelukkig ook buiten de bank om. Op de website fairfinlabel.be vind je een reeks investeringsmogelijkheden in de sociale economie, die een strenge duurzaamheidstest hebben doorstaan. Met Socrowd kun je aan sociale crowdfunding doen: geld inzamelen voor een sociaal project, dat daarenboven wordt verdriedubbeld. Tenslotte kun je dankzij de Winwinlening op een fiscaal voordelige manier geld lenen aan een kmo of zelfstandige. Daarbij kies je natuurlijk best een project met een positieve impact. Meer informatie hierover vind je in de Starterskit van FairFin.”

Welk advies heb je nog?

“Ook voor duurzame beleggingen is een voldoende spreiding in de portefeuille nodig en denk je best op lange termijn. Ga op zoek naar financiële producten die op een positieve manier beleggen in bedrijven met een aantoonbare duurzame inzet voor een betere samenleving. Hou ook in het achterhoofd dat duurzaam meer betekent dan groen alleen. Wees bovendien waakzaam voor greenwashing: sommige investeringen worden als duurzaam in de markt gezet, maar als je dieper kijkt, zit er slechts een dun laagje duurzaam vernis op. En voor wie dit een stap te ver is: je gaat al een heel eind in de goede richting door eenvoudigweg een duurzame spaarrekening te openen of te starten met een duurzaam pensioenfonds.”

“Net omdat het aanbod aan social impact-investeringen zo uitgebreid is en de sector nog in volle ontwikkeling is, wordt huiswerk maken nodig. Je moet bepalen in welke thema's je wilt investeren – bijvoorbeeld microfinanciering, hernieuwbare energie, gezondheidszorg – en met welke motivatie: Begrijpen welke sociale impact en financieel rendement je kunt verwachten. Afhankelijk van je altruïstische ambities en de aard van de gekozen investering kan er meer of minder risico aan verbonden zijn en kan het soms ook minder financieel rendement opleveren. Zo is het beter om met een beperkt deel van je vermogen te beginnen. Geleidelijk aan kun je dan je portefeuille aan duurzame investeringen laten evolueren.”

“Kijk niet enkel naar de duurzaamheid van de investering zelf, maar ook van de bank in haar geheel. Dat kan dankzij de website bankwijzer.be van FairFin, waar je banken kunt vergelijken op verschillende ethische thema's. Daarnaast is transparantie een heel belangrijk criterium. Vertelt de bank op een duidelijke manier waarin er wel en niet wordt geïnvesteerd? Is er een duurzaam beleggingsbeleid? Is het streng genoeg? Is de hele lijst bedrijven waarin geïnvesteerd wordt beschikbaar of enkel de sectoren? Dat zijn belangrijke vragen die je kunt stellen aan jouw bankier. Uiteraard is ook bij niet-bancaire investeringen een kritische houding belangrijk. Laat je vooral niet om de tuin leiden.”

TEKST MARLEEN WALRAVENS



BUSINESS - CASUAL - HUWELIJK - GALA

Phil suits you!

WWW.PHILSUITS.BE

PHILSUITS
YOUR PERSONAL TAILOR



*Hé, ik ben Alfred! Ik voelde me niet zo lekker maar mijn baasje kon een bezoek aan de dierenarts niet betalen. Hij voelde zich daar heel schuldig over. Gelukkig konden we terecht bij de **Stichting Prins Laurent**. Nu ben ik terug helemaal de oude en voelen we ons beide weer goed in ons vel!*

De **Stichting Prins Laurent** helpt de mens via zijn dier. Zo verzorgen wij gratis 10.000 huisdieren per jaar in onze vijf dispensaria omdat elk huisdier dezelfde zorgen verdient, ongeacht de financiële middelen van zijn baasje.

Wij krijgen geen enkele subsidie voor de werking van onze dispensaria en door de gezondheids crisis rekenen meer en meer mensen op ons voor de verzorging van hun huisdieren.

***Wij hebben jullie giften dus meer dan ooit nodig!
Help ons helpen!***

IBAN: BE03 3101 4773 0884
Mededeling: Fokus Personal Finance

*Uitzonderlijk 60% aftrekbaarheid in 2020
voor elke gift vanaf 40€!*

www.sfprlaurent.be



UW VASTGOED → ONZE ERVARING → UW RENDEMENT

LAAT JE VASTGOED **ONLINE** SCHATTEN

Bereken de waarde van uw woning op een **snelle** en **eenvoudige** manier.

U hebt plannen, dromen, ... of u bent gewoon nieuwsgierig naar de prijsevolutie van uw aankoop, buurt of regio?

Soms wenst u snel en **zonder bezoek van een makelaar** een oriëntatie te kennen van uw vastgoed. Een eerste gratis en objectieve schatting van uw vastgoed in enkele muisklikken kan hier "To the Point"!



www.immopoint.be/online-schatting

Immo Point kantoren vindt u te: Antwerpen | Borgerhout | Brasschaat | Edegem | Heist-op-den-Berg | Kasterlee | Kontich | Lier | Meer Merksplas | Mortsel | Schelle | Schilde | Schoten | Sinaai | Sint-Niklaas | Westerlo | Westmalle | Wuustwezel | Zandhoven



Schenking van roerende goederen

Schenken van roerende goederen is al jaren een vaste pijler in de vermogensplanning van een cliënt. Alle vormen van roerende goederen komen in aanmerking.

Het eerste voordeel? Minder belastingen. Het schenken van roerende goederen is, van zodra de waarde meer is dan € 50.000, altijd voordeliger dan het laten vererven van die roerende goederen aan dezelfde mensen. Anders dan in vele landen, loont het in Vlaanderen dus zeker de moeite om vóór het overlijden de roerende goederen te schenken.

Vervolgens kan een schenking van roerende goederen op verschillende manieren gebeuren. Zo heb je de notariële schenking. Daarop is in de rechte lijn of ermee gelijkgestelden 3 procent schenkbelasting verschuldigd als die schenking voor Belgische notaris plaatsvindt. Is het aan derden of andere familie dan in rechte lijn, dan is het tarief geen 3 maar 7 procent. Maar dat is veel lager dan vermogen te laten vererven, waar in de rechte lijn 27 procent kan verschuldigd zijn en in de zijlijn of tussen vreemden zelfs 55 procent.

Dit is het geval als je voor Belgische notaris schenkt of voor buitenlandse, meestal Nederlandse, notaris, voor zover de aangekondigde wetwijziging ervan gestemd wordt. Daarin wordt immers bepaald dat je verplicht bent de buitenlandse akte te registreren bij de ontvanger, waardoor schenkbelasting verschuldigd wordt. Die wijziging zou vanaf 1 december van kracht zijn, maar die datum is nog niet zeker, zelfs de wijziging is dat nog niet. Wie geen risico wil nemen en alsnog voor Nederlandse notaris

wenst te schenken, zonder de verplichting schenkbelasting te moeten betalen, haast zich dus best. Vóór 1 december kan er nog zonder belasting geschonken worden voor de Nederlandse notaris. Op een dergelijke schenking is geen erfbelasting verschuldigd, indien je na de schenking nog drie of vier jaar – ook dat zou gewijzigd worden – blijft leven.

Een schenking van gelden of beleggingen kan ook via een bankgift plaatsvinden. Voor zover het goed omkaderd is, zal de schenking dan gebeuren door de loutere overschrijving van de gelden of beleggingen van de schenker naar de rekening van de begiftigde. Op dergelijke schenking is geen schenkbelasting verschuldigd. Indien de schenker nog drie of vier jaar blijft leven, zal ook geen erfbelasting verschuldigd zijn.

Ook het kwijtschelden van een schuld is mogelijk, of een inbreng van vermogen in een maatschap, zonder dat de inbrenger daarvoor aandelen van de maatschap terugkrijgt. Dat zijn onrechtstreekse schenkingen. Ook daarop is geen schenkbelasting verschuldigd, maar de schenker moet ook hier nog drie of vier jaar blijven leven.

Traditioneel wordt geschreven dat aandelen op naam, bijvoorbeeld van een patrimoniumvennootschap, enkel geschonken kunnen worden middels een notariële akte. Door de mogelijke afschaffing van de Nederlandse route, de zogenaamde 'kaasroute',

zou men dus die aandelen steeds moeten schenken met schenkbelasting. Dit vraagt echter enige nuance. Er zijn wel degelijk nog andere manieren om aandelen op naam te schenken zonder dat er schenkbelasting op verschuldigd is. In recente rechtspraak van het Hof van Beroep van Antwerpen werd reeds tweemaal bevestigd dat een schenking zelfs solo consensu mogelijk is, voor zover dat achteraf onder meer door inschrijving in het aandeelhoudersregister kan worden bewezen. Daarnaast kan een verkoop, later gevolgd door een kwijtschelding van de prijs, ook een manier zijn om deze aandelen over te dragen of een inbreng in een maatschap zonder uitgifte van nieuwe aandelen. Uiteraard geldt ook hier weer de drie- of vierjaarstermijn die door de schenker overleefd moet worden om vrij van erfbelasting te zijn.

Indien dergelijke vormen van schenking waarop geen schenkbelasting werd betaald later vrijwillig worden geregistreerd, zal de Vlaamse Belastingdienst daarop schenkbelasting heffen, waardoor met zekerheid geen erfbelasting meer verschuldigd zal zijn. Men zal dat dus enkel doen wanneer duidelijk is dat de schenker binnen de drie of vier jaar zal overlijden. Op die manier vormt enkel nog een plots overlijden een risico op erfbelasting.

Schenken waarop je wel de schenkbelasting betaalt, zijn dus vrij van erfbelasting. Vandaar dat het de moeite loont die, zelfs heel kort,

vóór je overlijden te doen. Dankzij een zorgvolmacht kan er zelfs een volmacht worden verleend aan een vertrouwenspersoon om op het sterfbed de roerende goederen alsnog te schenken aan 3 of 7 procent om zo de hogere erfbelasting te vermijden.

Elke vorm van schenking leent zich ertoe bepaalde voorwaarden aan de schenking te koppelen. Dat kan, voor een notariële akte, een voorbehoud van vruchtgebruik zijn. Maar evengoed voor alle vormen van schenkingen een last tot afstand van een bepaalde rente op het geschonken vermogen, om zo nog zeker te zijn van een bepaald inkomen. Ook allerhande clausules zijn denkbaar om te verhinderen dat het vermogen aan de schoonfamilie zou toekomen of om ervoor te zorgen dat bij vóóroverlijden van je kind het vermogen belastingvrij terugkeert naar jou als schenker.

Ook op het vlak van controle op het geschonken vermogen is veel mogelijk. Je kunt verhinderen dat je kind met jouw zuurverdiend geld na de schenking onmiddellijk een Ferrari koopt. Maar je kunt evengoed na de schenking vragen om het beheer over dat vermogen terug aan jou af te staan, middels een beheersvolmacht. Of het geschonken vermogen in te brengen in een maatschap waar de schenker dan de zaakvoerder is.

Kortom, veel is mogelijk op maat van elke cliënt.

In samenwerking met...

Delboo Advocaten richt zich specifiek op de vermogende particulier en staat hem bij in het juridisch organiseren van zijn vermogen. Dat kan een vermogensplanning inhouden naar de kinderen, tussen partners of echtgenoten. Naast de burgerrechtelijke invalshoek is uiteraard ook de fiscale van het grootste belang. Dat kan ook een interne bedrijfsverdracht zijn of een verkoop van het bedrijf aan derden. Als fiscalisten verdedigen zij ook geschillen met de fiscus. Als advocaten procederen ze in erfenisbetwistingen, echtscheidingsprocedures en aandeelhouderstwisten.

DELBOO



UW ADVOCATEN



Karel Baert

Financiële kennis voorop

Goed dat je in dit dossier op zoek bent gegaan naar antwoorden op jouw geldvragen. Veel weten over geld en ermee bezig zijn, dat loont de moeite. Als CEO van Febelfin leg ik je graag uit waarom.

Onze sector bouwt volop mee aan een betere financiële geletterdheid. Meer nog, we vinden het een absolute prioriteit. Waarom? Recent onderzoek toonde aan dat er een sterke link bestaat tussen financiële kennis, betrokkenheid en het voorkomen van geldproblemen. Ben je goed op de hoogte van jouw geldzaken en voel je je betrokken? Dan heb je al enkele zeer belangrijke troeven in handen om minder geldzorgen te hebben. Financiële kennis is dus cruciaal.

Een concrete tip? Maak eerst en vooral stelselmatig werk van budgetbeheer. Als je elke maand een overzicht van je geldzaken hebt kunnen opstellen, dan heb je al direct een meer gerust gevoel. Zo weet je precies hoeveel geld er binnenkomt, maar ook hoeveel er buiten gaat en waarop je zou kunnen besparen. Bovendien helpt budgetbeheer je om niet alleen op korte termijn te denken, je kunt gemakkelijker en met meer inzicht toewerken naar echte spaar-, uitgaven- of investeringsdoelen. Wat ook nog belangrijk is voor de langere termijn: denk tijdig aan je financiële toekomst en

begin bijvoorbeeld (zo vroeg mogelijk) met pensioensparen. Of bekijk eens of beleggen op de beurs iets voor jou is. Ook hier is kennis *key*. Beslis niet halsoverkop, neem je tijd en zorg ervoor dat je heel goed begrijpt welke producten je aankoopt.

“ Tip: Maak werk van budgetbeheer.

Misschien heb je al eens overwogen om je te verdiepen in duurzame beleggingen? Om je weg te vinden in het grote aanbod, is er een jaar geleden een duurzaamheidslabel in het leven geroepen: Towards Sustainability. De website towardsustainability.be geeft een overzicht van alle beleggingen die het label mogen dragen – momenteel zijn dat er meer dan 500. Zo kun je investeren in producten die het beste bij jouw persoonlijke overtuigingen passen.

Aan je eigen financiële kennis werken is dus belangrijk, maar je staat er natuurlijk niet helemaal alleen voor. Jouw bankier geeft maar al te graag persoonlijk advies. Dat brengt me bij een belangrijke boodschap die Febelfin de afgelopen maanden vaak heeft gecommuniceerd: Durf over je financiën te praten. Spreek je bankier aan, liefst voordat financiële problemen zich eventueel voordoen. Nu meer dan ooit, tijdens deze moeilijke periode, want voorkomen is beter dan genezen.

We moeten met zijn allen ook zeker denken aan onze jongeren. Ook hen moeten we financieel weerbaar maken en goed inlichten. Want ik herhaal het graag: veel weten over geld en er veel mee bezig zijn, wapent hen tegen heel wat financiële moeilijkheden. Vandaag en in de toekomst. Tips voor jong en oud vind je op onze websites mijngeldenik.be en febelfin.be.

TEKST **KAREL BAERT,**
CEO FEBELFIN



De strijd tegen armoede gaat door. Maak jij het verschil?



Samen bouwen aan een
positieve toekomst.

Positive Banking

Een positieve toekomst is een toekomst die het u mogelijk maakt om te groeien, een toekomst waarin duurzaamheid voorop staat, een toekomst waarin financiële oplossingen uw leven gemakkelijker maken. Bij BNP Paribas Fortis bouwen we er samen met u aan, door voortdurend te werken aan betere manieren om te bankieren en door ons te richten op wat voor iedereen positief is. Dát noemen we Positive Banking.



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank
voor een wereld
in verandering