

Vermogensbeheer



Belgische zekerheid gecombineerd met Luxemburgse finesse voor slimme vermogensopbouw.
PAGINA 5

Nieuwbouw of renovatie: wat levert rust én rendement op voor investeerders?
PAGINA 13

Goud beschermt je vermogen, zilver biedt groei: ontdek de kansen van edelmetalen.
PAGINA 14-15

Private investeringen worden toegankelijk

Olivier Storme & Emmanuel Rousseau van Caceis belichten hoe private equity openstaat voor particuliere beleggers.

© FOTO: JONAS ROOSENS



TESTAMENT.BE

MIJN IDEE VOOR EEN BETERE WERELD
Neem een goed doel op in uw testament.

← **BESTEL DE GRATIS JURIDISCHE GIDS.**

Voorwoord

Hoe beleggen in tijden van onzekerheid?

De huidige economische en geopolitieke onzekerheden, met factoren zoals de snelle veranderingen in invoerrechten en internationale spanningen, hebben een directe impact op de financiële markten, waar de volatiliteit toeneemt.



Marc Van de Gucht

DIRECTEUR-GENERAAL
BEAMA

Dit stelt beleggers voor uitdagingen. Ze kunnen het gevoel hebben dat hun financiële schip zich in veranderlijke en woelige wateren bevindt, waar de golven van angst en opportunisme hoog kunnen zijn.

Alert blijven te midden van marktfluctuaties

Daarbij komt dat de informatiestroom sneller en intenser is dan ooit tevoren, en dat de vaak aantrekkelijke reclame op sociale media, die ogenschijnlijk gemakkelijke en snelle financiële winsten belooft, bijzonder verleidelijk kan zijn. Eén van de grootste valkuilen is de verleiding om te snel en te gretig te reageren op elk nieuws dat de aandacht trekt. Het is alsof je voortdurend en ondoordacht het roer van je schip beweegt bij elke kleine golf, wat niet alleen je eindbestemming uit het oog doet verliezen, maar je ook in gevaarlijke financiële wateren kan brengen.

Tegelijkertijd zien we dat de waardering van bepaalde aandelen sterk oploopt. In de

VS vertegenwoordigen een aantal aandelen inmiddels een derde van de marktwaarde, een risicovolle concentratie die beleggers alert moet maken. In Europa en België groeit daarenboven de overtuiging dat er meer moet worden belegd in een Europese relance met een bijzondere aandacht voor onze eigen defensie waarbij ESG-overwegingen wat naar de achtergrond worden verschoven.

Koers houden met deskundig advies

De boodschap aan beleggers is duidelijk: laat je niet verblinden door glinsterende beloften of paniekerige headlines, focus op langetermijndoelen en vertrouw op de veerkracht van de markten. Zie jezelf niet als de Jack Sparrow van de financiële markten, die in een mum van tijd rijk denkt te worden via enkele snelle, onorthodoxe en risicovolle manoeuvres.

De storm zal uiteindelijk gaan liggen; een doordachte langetermijnstrategie is effectiever dan impulsieve acties. En misschien wel het belangrijkste in deze complexe tijden: aarzel niet om de hulp in te roepen van een ervaren financieel adviseur als je navigatieofficier. Die expertise en objectiviteit kunnen je helpen om de juiste koers te bepalen in deze onzekere wateren, je te behoeden voor de gevaarlijke illusie van een "free lunch" en je begeleiden om je financiële schip veilig door de storm te loodsen.

Beleggen in woelige tijden vraagt daarom meer dan moed, het vraagt vooral koersvastheid. ■



04

Bescherm je vermogen én gezin:

Ontdek hoe een overlijdensverzekering rust biedt.

07

Financiële rust begint hier:

Maak van je vermogen een doelvol instrument.



nl.planet-business.be

Hoe trackers beleggers beschermen tegen hun eigen impulsieve keuzes.



VOLG ONS

Mediaplanet Belgium

Mediaplanet Belgium

Mediaplanetbe

Mediaplanet Belgium

Managing Director:

Daan De Becker

Production Manager

Nicolas Michenaud

Sylvie Gheysen

Business Developer:

Romain Thienpont

Sales Manager:

Thibaud Lefevre

Project Manager

Joline Ceulemans

E-mail: joline.ceulemans@mediaplanet.com

Indra D'Angelo

E-mail: indra.dangelo@mediaplanet.com

Redactie:

Frederic Petitjean,

Philippe Van Lil,

Olivier Clinckart

Lay-out: i Graphic

E-mail: info@i-graphic.be

Print: Roularta

Distributie: Trends

Mediaplanet

contactinformatie:

Tel: +32 2 421 18 20

redactie.be@mediaplanet.com

D/2025/12.996/30

A GREAT NETWORK TO PLAY!



GOLF MEDIA



De BRAFA Art Fair: een reis naar de top van de kunstwereld

Een van de meest prestigieuze kunstbeurzen van Europa keert terug naar Brussels Expo, van 25 januari tot 1 februari 2026. **Tekst:** Olivier Clinckart

Tijdens dit niet te missen evenement zullen opnieuw 150 internationale galerijen meer dan 70.000 bezoekers verwelkomen. Het is een ideale gelegenheid om te spreken over een sector die voortdurend in beweging is. Daniel Templon, galeriehouder en kunsthandelaar, neemt voor de tweede keer aan de beurs deel en zijn Brusselse galerie is gevestigd in Sint-Gillis.

Hoe wordt de prijs van een hedendaags kunstwerk bepaald, en welke sleutelfactoren spelen daarbij een rol?

Daniel Templon: “De prijs ontstaat uit een dialoog tussen de galerie, de kunstenaar en de markt. De waarde bouwt zich op over de tijd: ze groeit door tentoonstellingen, publicaties, de trouw van verzamelaars, en door relaties met musea en invloedrijke spelers op de kunstmarkt. Bij Galerie Templon, die in 2026 haar 60-jarig bestaan viert, hebben we ons altijd ver gehouden van puur speculatieve logica. De prijs moet coherent blijven, geworteld in een verhaal en een artistiek engagement.”

Welke raad zou u verzamelaars geven om met vertrouwen te kunnen aankopen?

Daniel Templon: “Ik raad hen altijd aan om eerst en vooral naar hun eigen blik te luisteren. De kunstmarkt is een wereld waarin trends snel voorbijgaan. Alleen een innerlijke overtuiging houdt stand: men moet zich informeren, tentoonstellingen bezoeken, lezen en met kunsthandelaars praten. Een serieuze galerie speelt de rol van bemiddelaar en waarborg. Bij ons proberen we een relatie op te bouwen die gebaseerd is op expertise, transparantie en trouw. We volgen onze kunstenaars vaak tientallen jaren.”

Ziet u bepaalde sterke trends of dynamieken opkomen?

Daniel Templon: “De kunstmarkt ondergaat een diepe transformatie: de invloed van sociale media, de vermenging met technologie, en de opkomst van nieuwe centra van erkenning in Azië en het Midden-Oosten. Vandaag merk ik een groeiende behoefte aan betekenis, een terugkeer naar werken waarin het immersieve, het

spectaculaire en de schoonheid essentieel zijn. De hernieuwde belangstelling voor figuratieve schilderkunst getuigt van een zoektocht naar authenticiteit, vakmanschap en krachtige, unieke verbeeldingswerelden. Dit duidt op een fundamentele behoefte aan traagheid: de tijd om te kijken en te contempleren. Onze schilders hebben een mooie toekomst voor zich.”

Of je nu met vrienden, familie, met z’n tweeën of alleen komt: BRAFA is de perfecte gelegenheid om mensen te ontmoeten, je te laten inspireren, of simpelweg een liefde op het eerste gezicht te beleven voor een uitzonderlijk kunstwerk. ■



Daniel Templon

GALERIEHOUDER EN KUNSTHANDELAAR © FOTO: LUC CASTEL

BRAFA
ART FAIR

Meer weten?
Brafa.art

” Ik raad hen altijd aan om eerst en vooral naar hun eigen blik te luisteren. De kunstmarkt is een wereld waarin trends snel voorbijgaan. Alleen een innerlijke overtuiging houdt stand.

Grote interesse in private equity en venture capital

Thomas Guenter haalde met het Finhouse Global Fund €100 miljoen op bij 600 Belgische investeerders om te investeren in exclusieve private equity en venture capital fondsen.



Thomas Guenter

MANAGING PARTNER FINHOUSE

Het succes van het Finhouse fonds illustreert dat meer en meer Belgische investeerders de weg vinden naar *non-listed assets*. Oprichter Thomas Guenter deelt zijn perspectief.

Vermogende families alloceren typisch het grootste deel van hun vermogen in private equity en venture capital. Ten eerste omdat het rendement van deze investeringen historisch hoger is dan op de beurs. Ten tweede omdat de fiscaliteit gunstig is: private equity beleggers betalen in principe geen roerende voorheffing, geen beurstaks en geen effectentaks. In het geval van Finhouse Global Fund speelt bijvoorbeeld ook het DBI-regime, waardoor investeerders die met vennootschaps-

gelden bij ons aankloppen ook geen vennootschapsbelasting moeten betalen.

Toegang bieden

Eén probleem: de minimale inleg van goede private equity en venture capital fondsen is vaak enkele honderdduizenden of zelfs miljoenen euro's. Dat creëert ruimte voor *fund of funds* zoals het Finhouse fonds om geld te poolen van meerdere investeerders. Op die manier kan er op een voordelige manier worden geïnvesteerd in meerdere private equity fondsen die anders moeilijk toegankelijk zouden zijn. “Het geeft veel voldoening om als eerste in België een mix van private equity en venture capital fondsen op een fiscaal-vriendelijke en kostenefficiënte manier toegankelijk te kunnen maken vanaf €100.000.”

Belang fondsselectie

Niet alle private equity fondsen doen het even goed. Voor vermogensbeheerders is fondsselectie vandaag belangrijker dan ooit. “Met het Finhouse fund of funds vereisen wij dat alle fondsen waarin wij investeren een sterk trackrecord hebben. We investeren niet in *first-time teams*. Enkel fondsen van fondsmanagers die er altijd al in zijn geslaagd om tijdig mooie rendementen te realiseren, kunnen bij ons in de fondsenmix komen. Het is belangrijk om een goed beeld te krijgen van het werk van fondsmanagers en bijvoorbeeld na te gaan of historische rendementen van private equity fondsen het gevolg zijn van operationele verbeteringen bij portefeuillebedrijven eerder dan financial engineering.” ■

” Het geeft veel voldoening om als eerste in België een mix van private equity en venture capital fondsen op een fiscaalvriendelijke en kostenefficiënte manier toegankelijk te kunnen maken vanaf €100.000.

Levensverzekeringen als strategisch instrument voor vermogensoverdracht

Hoewel de meeste Belgen wel een levensverzekering hebben, is men zich zelden bewust van de vele vormen die ze kan aannemen. Pensioensparen, een groepsverzekering of een schuldsaldoverzekering bij een woonkrediet zijn allemaal varianten van dezelfde basisformule: een contract dat financiële zekerheid biedt, gekoppeld aan het leven of overlijden van een persoon.

Eén van de grootste troeven van de levensverzekering is haar flexibiliteit. Ze onderscheidt drie partijen: de verzekeringnemer, die de premie betaalt; de verzekerde, op wiens leven het contract betrekking heeft; en de begunstigde, die het kapitaal ontvangt. Die structuur maakt het mogelijk om op een eenvoudige manier te bepalen wie bij overlijden het opgebouwde kapitaal ontvangt, zonder tussenkomst van een notaris

of testament. De begunstigde kan bovendien op elk moment worden aangepast aan gewijzigde familiale omstandigheden.

Ook op fiscaal vlak biedt de levensverzekering interessante perspectieven. Door bijvoorbeeld kleinkinderen als begunstigten aan te duiden in plaats van de eigen kinderen, wordt één generatie overgeslagen, waardoor slechts één keer erfbelasting verschuldigd zijn. Een verzekering “op twee hoofden”, vaak tussen partners, zorgt er dan weer voor dat het kapitaal pas wordt uitgekeerd bij het tweede overlijden, wat de belastingdruk verder kan beperken.

Daarnaast kan een overlijdensverzekering dienen als bescherming tegen hoge erfbelasting. Het uitgekeerde kapitaal kan de erfgenamen toelaten de verschuldigde erfbelasting te betalen zonder afstand te moeten doen van bezittingen. Ook bij



Sammy Bogaert

ADVISEUR LEVENSVZERKERINGEN ASSURALIA

schenken via hand- of bankgift biedt zo'n verzekering financiële zekerheid tijdens de risicoperiode van vijf jaar waarin bij een overlijden alsnog erfbelasting kan worden geheven op het geschonken bedrag. Zo vormt de verzekering een flexibel en fiscaal interessant onderdeel van een doordachte vermogensplanning. ■

Die structuur maakt het mogelijk om op een eenvoudige manier te bepalen wie bij overlijden het opgebouwde kapitaal ontvangt, zonder tussenkomst van een notaris of testament.

” Een van de grootste troeven van de levensverzekering is haar flexibiliteit.

De overlijdensverzekering: de snelste weg naar gemoedsrust

We moeten het onder ogen zien: op een dag zullen we overlijden. Een overlijdensverzekering biedt dan een zeer goede bescherming voor uw partner, uw kinderen of zelfs medevennoten. Piet De Coster, CEO van Aviza Insurance, legt uit.

Tekst: Frederic Petitjean

Niemand denkt graag na over zijn eigen overlijden. Veel mensen schuiven de successieplanning te vaak voor zich uit: “Ik ben nog te jong” of “dat komt later wel”. Maar een plotse ziekte of een ongeval kunnen het leven bruusk onderbreken. En dan is het vaak te laat om nog een degelijke planning te maken.

Bescherming tegen vermogensverlies en financiële druk

“Het gevolg? Toren hoge erfbelasting en het risico dat erfgenamen geld moeten zoeken om belastingen te kunnen betalen, zeker

als het vermogen illiquide is. Dat leidt in sommige gevallen tot een echte vermogensdrain”, zegt Piet.

Een overlijdensverzekering beschermt precies tegen dat scenario. Ze voorziet een afgesproken kapitaal op het moment dat het nodig is, waardoor nabestaanden kunnen omgaan met erfbelasting, lopende kredieten of een tekort aan liquide middelen. “Het is een bijzonder nuttig instrument wanneer een vermogen vooral uit vastgoed, aandelen van een familiebedrijf of andere moeilijk verkoopbare activa bestaat. Zo blijft de continuïteit van het gezinsvermogen en van ondernemingen bewaard.”

Daarnaast biedt een overlijdensverzekering gemoedsrust. “Het concept “gegarandeerde verzekeraarbaarheid” is daarbij cruciaal. Eens de verzekeraar het onderschrijven van het contract heeft aanvaard, kan hij hier nooit op terugkomen.”



Piet De Coster

CEO VAN AVIZA INSURANCE

Voor elke behoefte een oplossing

Overlijdensverzekeringen zijn bovendien kameleons: ze worden gebruikt voor patrimoniumplanning, om aandeelhouders of vennoten te beschermen, als keyman-verzekering in een bedrijf of om de succesdruk af te dekken. In al die gevallen voorkomt de polis dat nabestaanden activa gedwongen moeten verkopen.

“Anticiperen is dus cruciaal”, besluit Piet. “Je verzekert je beter vroeg dan laat. Een doordachte overlijdensverzekering biedt

niet alleen financiële bescherming, maar vooral rust: wat er ook gebeurt, de erfgenamen blijven achter met tijd en middelen om de juiste beslissingen te nemen. In een wereld van groeiende complexiteit is dat misschien wel de grootste meerwaarde.” ■

” Anticiperen is dus cruciaal. Je verzekert je beter vroeg dan laat.



Meer weten?
Aviza.be

Luxemburgse finesse in een Belgisch jasje

OneLife is een financiële dienstverlener die de zaken graag anders aanpakt. Zij bieden onafhankelijke financiële adviseurs toegang tot een reeks Belgische verzekerings- en vermogensoplossingen die volop gebruikmaken van Luxemburgse “financial engineering”. Tom Vanderkelen en Nicolas Milos leggen uit wat dat betekent. **Tekst:** Frederic Petitjean

Al sinds 1991 biedt OneLife fondsen aan financiële adviseurs aan die hun klanten net dat ietsje meer willen bieden. “Wie in ons land in fondsen wil beleggen, komt al snel uit bij de vier, vijf grootbanken die netjes de markt onder mekaar verdelen”, zegt Tom. “Op zich is daar niks mis mee, alleen is niemand in alles de beste. Je komt bij de bekende spelers ook altijd dezelfde fondsen tegen. Wij hebben een veel rijker en dieper aanbod onder de naam BeLife en kunnen volop aan *cherry picking* doen: naar beheerder, naar geografie, naar methodiek... noem maar op. En voor elke parameter selecteren we enkel de spelers die zich ten opzichte van hun *peers* in het eerste kwadrant bevinden.”

Professionele vermogensoplossingen zonder exclusiviteitsprijs

Deze manier van werken doet denken aan de aanpak van *high end wealth managers* die meestal echter ver buiten het bereik van modale investeerders liggen. Nochtans kan je in BeLife al instappen vanaf 10.000 euro. De producten worden alseen Tak 23-levensverzekering aangeboden, daardoor kan het vermogen belegd worden in een breed aanbod van fondsen en kan er flexibel worden geschakeld tussen verschillende beleggingen. Dat biedt voordelen op het vlak van risicospreiding, fiscale optimalisatie en successieplanning.

“De Tak 23-structuur is louter een soort omhulsel”, zegt Tom. “Wij werken binnen het wettelijke kader van de verzekeringsmakelaars en daarom bieden we onze producten dus op deze manier aan. Voor de klant maakt dat niet veel uit en het werkt a priori niet kostenverhogend. Elke fondsbeheerder krijgt een deel commissie, zoals gebruikelijk en ze delen die voor een stukje met ons.”

Beleggen binnen Belgische grenzen, met wereldwijde keuze

Alle transacties verlopen ook gewoon via Belgische banken en depotbanken en het product valt onder toezicht van zowel de FSMA als de Nationale Bank van België. Omdat BeLife een Belgisch product is, moet de polishouder ook geen extra of bijzondere belas-



Tom Vanderkelen

CONSULENT ONELIFE



Nicolas Milos

ADVOCaat AAN DE BALIE VAN BRUSSEL

tingrapportering doen. Het geld blijft steeds binnen de Belgische landsgrenzen. Tegelijk krijgt de klant dus wel toegang tot een brede selectie externe fondsen, waarvan de waarde op elk moment online opgevolgd kan worden via beveiligde digitale platformen.

Juridische en fiscale finesse die het verschil maakt

Nog een ander voordeel van OneLife is diepe know-how die ze kan aanbieden op het vlak van Tak 23. “Veel Belgische maatschappijen kennen de finesse en de *ins* en *outs* van Tak 23 onvoldoende”, zegt Nicolas, advocaat aan de Balie te Brussel. “De overgrote meerderheid heeft dit product minder dan twintig jaar in portefeuille. Daardoor worden de voordelen vaak ook te weinig uitgeput, bijvoorbeeld in het kader van successieplanning. Het is bijvoorbeeld perfect mogelijk om een “last” te formuleren en wettelijk te omkaderen, waar-

bij bijvoorbeeld de maatschappij verplicht is om schriftelijk toestemming te vragen aan de schenker wanneer de begiftigde(n) de polis ten gelde wil maken. Dat is een geruststelling voor de schenker. Wanneer dan weer ingetkend wordt met twee titularissen, zal, bij de dood van een van hen, de andere automatisch verzekeringsnemer worden, door gewoon het overlijdensattest aan de maatschappij te bezorgen. Bij effecten is dat niet zo, daar worden de rekeningen geblokkeerd. Er zijn daarnaast ook bijvoorbeeld heel wat mogelijkheden rond vruchtgebruik of om aan *generation skipping* te doen. Tot slot is de Tak 23 ook fiscaal een erg interessant vehikel waarop bijvoorbeeld geen roerende voorheffing verschuldigd is en die ook van een eenvoudige fiscaliteit zou verder genieten. De toekomstige meerwaardebelasting zou enkel bij afkoop door de verzekeringnemer van toepassing zijn op de Tak 23.”

De conclusie is duidelijk: met BeLife en haar Luxemburgse *knowhow* positioneert OneLife zich als een brug tussen de klassieke Belgische verzekeringsmarkt en de wereld van de geavanceerde vermogensplanning. Het combineert de transparantie en het toezicht van een Belgisch product met de flexibiliteit en diepgang van Luxemburgse *financial engineering*. Zo kunnen ook particuliere beleggers met een beperkter startkapitaal

profiteren van oplossingen die vroeger enkel voor de *happy few* waren weggelegd. In een markt die vaak door de grootbanken wordt gedomineerd, biedt OneLife daarmee een verfrissend alternatief: meer keuze, meer controle en meer mogelijkheden om vermogen op een doordachte manier op te bouwen en door te geven. ■

Disclaimer: deze algemene informatie (november 2025) is niet bedoeld als enige vorm van juridisch, fiscaal of beleggingsadvies van The OneLife Company S.A. (OneLife) en/of haar bijkantoor in België, The OneLife Company S.A., Belgian Branch (OneLife Belgian Branch). Daarom mag deze informatie enkel worden gebruikt in combinatie met gepast professioneel advies afkomstig van een gekwalificeerde, onafhankelijke en adequate professionele bron.

De verzekeringsmaatschappij biedt geen gegarandeerd rendement in tak 23-levensverzekeringsovereenkomsten naar Belgisch recht. Het financiële risico wordt volledig gedragen door de verzekeringnemer. In het verleden behaalde rendementen bieden geen garantie voor de toekomst.

Over OneLife: OneLife, onderdeel van Groupe APICIL, is al bijna 35 jaar gespecialiseerd in de Luxemburgse levensverzekeringssector en is een belangrijke speler op de Belgische markt. OneLife ontwikkelt grensoverschrijdende financiële planningsoplossingen voor vermogende cliënten in heel Europa en daarbuiten.

Belgisch bijkantoor: OneLife Belgian Branch is gevestigd aan de Herrmann-Debrouxlaan 54, 1160 Brussel

“Wie in ons land in fondsen wil beleggen, komt al snel uit bij de vier, vijf grootbanken die netjes de markt onder mekaar verdelen.”



■ GROUPE APICIL



Steeds meer mensen ontdekken private equity

De uitgebreide en complexe beleggingswereld is verdeeld in openbare en private markten. Beursgenoteerde aandelen zijn goed bekend bij het grote publiek, maar private equity daarentegen blijft eerder onbekend terrein. Toch biedt het beleggers een grote kans en vormt het een essentiële motor voor de economie, aldus Frank Vranken, Chief Strategist bij Edmond de Rothschild. **Tekst:** Philippe Van Lil

Pprivate equity verwijst naar beleggingen in aandelenkapitaal in niet-beursgenoteerde bedrijven. In tegenstelling tot de reuzen van de CAC 40 (40 belangrijkste bedrijven aan de Franse beurs), waarvan de aandelen dagelijks worden verhandeld, zijn deze bedrijven volledig privé. Ze bieden een alternatieve beleggingsmogelijkheid, waardoor het kapitaal de ontwikkeling ervan kan ondersteunen buiten de beperkingen van de aandelenmarkten.

Openbaar en privaat vullen elkaar aan en zorgen voor prestaties

Voor Frank Vranken zijn “de openbare en private markten als communicerende vaten die elkaar aanvullen. Het belangrijkste voordeel van een combinatie van die twee, is het streven naar groei en waardecreatie. Historisch gezien presteert private equity op lange termijn beter dan beursgenoteerde aandelen, met rendementen die schommelen tussen 10 en 25%. De Europese beurzen schommelen eerder tussen 7 en 12%.”

Die outperformance kan verklaard worden door het feit dat de beleggingen vaak gericht zijn op bedrijven met sterk groeipotentieel. “Door een deel private equity op te nemen in een diverse portefeuille, geef je het totale rendement op lange termijn een boost”, aldus Vranken.

Een investering die geduld vereist, maar toegankelijker is

Private equity vereist echter een zekere terughoudendheid en geduld. Het is minder liquide dan openbare markten en houdt in dat je kapitaal voor langere tijd vast staat, doorgaans tussen de 10 en 12 jaar, voordat de fondsen vervallen.

“Vroeger was private equity iets voor institutionele en zeer vermogende beleggers, maar vandaag wordt het steeds democratischer”, benadrukt Frank Vranken. “Steeds vaker krijgen minder vermogende particu-

lieren er nu toegang toe. Dat is een goede zaak voor de hele sector. Er wordt meer kapitaal aangetrokken, wat uiteindelijk ook de ontwikkeling van particuliere ondernemingen bevordert. Dat is een grote meerwaarde voor de maatschappij in het algemeen.”

Investeren met impact: thema's en opvolgingen

Edmond de Rothschild biedt zijn eigen private-equityfondsen aan, die rond 15 thema's gestructureerd zijn. Een daarvan investeert bijvoorbeeld in de sanering en zuivering van

braakliggende industriële terreinen om ze weer in gebruik te kunnen nemen en zo hele wijken nieuw leven in te blazen.

Een ander belangrijk thema, dat vooral in België relevant is, is dat van de opvolging van bedrijven. “Aangezien veel leidinggevenden van kmo's moeilijkheden ondervinden bij het overdragen van hun bedrijf aan de volgende generatie, bieden deze fondsen een oplossing. Ze brengen jonge ondernemers zonder kapitaal in contact met gevestigde bedrijven. De voormalige CEO blijft aan om de overdracht van knowhow te verzekeren.”



Frank Vranken

CHIEF STRATEGIST BIJ EDMOND DE ROTHSCHILD

Risico- en beleggingsprofielen

De vier gezichten van private equity

Private equity kan worden onderverdeeld in vier hoofdcategorieën. Elke categorie komt overeen met een specifiek risico- en beleggingsprofiel.

Venture Capital of durfkapitaal – Dit richt zich op veelbelovende start-ups, die vaak belangrijke patenten hebben (biotechnologie enz.), maar nog kwetsbaar zijn. Het risico is hoog vanwege het gebrek aan ervaring.

Growth Equity of ontwikkelingskapitaal – Het gaat hier om bestaande, vaak regionale kmo's met een bewezen staat van dienst, maar met een nog onbenut ontwikkelingspotentieel. Dit is de niche waar Edmond de Rothschild zich op richt. We maken gebruik van onze expertise om hun prestaties te verbeteren.

Leveraged Buyout of kapitaaloverdracht – Dit is bedoeld voor grote bedrijven waarop beleggers zich richten die de hefboomwerking van schulden benutten om ze over te nemen. Het doel is om ze later door te verkopen of opnieuw op de beurs te brengen.

Turnaround – Dit is bedoeld voor bedrijven in moeilijkheden, soms op het randje van faillissement. De investeerder verwerft een aanzienlijk belang om het bedrijf weer gezond te maken en het vervolgens door te verkopen. Dit is de meest risicovolle categorie.

Voor beginners op het gebied van private equity biedt Edmond de Rothschild hybride oplossingen aan. “Die combineren 70% beursgenoteerde beleggingen (aandelen, obligaties) en 30% particuliere beleggingen, verdeeld over verschillende thema's. Dankzij die aanpak kunnen beleggers rustig kennismaken met private equity en tegelijk profiteren van de diversificatie. Een succesvolle strategie, vooral voor een eerste stap in dit veelbelovend domein.” Het oude gezegde ‘leg niet al je eieren in één mand’ geldt ook voor private equity. ■



EDMOND
DE ROTHSCHILD

Meer weten?

Edmond-de-rothschild.com

“Vroeger was private equity iets voor institutionele en zeer vermogende beleggers, maar vandaag wordt het steeds democratischer.

“Vermogen krijgt pas echt waarde als het een doel heeft”

In een landschap waar vermogensplanners en -beheerders elkaar verdringen, rijst de vraag: hoe onderscheid je je als boetiekspeler van de gevestigde namen? **Tekst:** Frederic Petitjean

Bij Connect geloven ze dat geld pas echt waarde krijgt wanneer het een doel dient. Oprichters Mathias Mortier en Charlotte Van Den Branden leggen uit hoe Connect het verschil maakt in een wereld die vaak draait om cijfers, niet om betekenis.

“Waar gesprekken vaak gaan over risico’s en (historische) rendementen, durven wij bij Connect het gesprek te verschuiven naar wat écht telt”, steekt Mathias van wal. “Vermogensplanning gaat voor ons niet alleen over spreadsheets of rendementen, maar over mensen, hun dromen en hun toekomst. Wij maken het verschil door te luisteren en te begrijpen wat vermogen voor iemand betekent. En vooral: door vermogen te verbinden aan persoonlijke doelen. Niet met standaardoplossingen, maar met oprechte betrokkenheid.”

Wat ons drijft, is één duidelijke overtuiging: vermogensplanning moet menselijker, persoonlijker en betekenisvoller worden. Geen afstandelijke adviseurs die enkel op afspraak bereikbaar zijn, maar een team dat écht naast zijn klanten staat. Charlotte: “Wij zijn geen adviseurs die vanop afstand cijfers analyseren. Wij zijn vermogensarchitecten die actief meedenken, begeleiden en aanwezig zijn, in goede tijden, maar vooral wanneer het er het meest toe doet.”

“Het belangrijkste is dat de klant dat ook zo aanvoelt”, zegt Mathias. “Daarom krijgen ze ons persoonlijke gsm-nummer. Niet als formaliteit, maar als belofte: bij een onverwachte gebeurtenis mag je altijd bellen, ook ’s avonds en in het weekend. Want financiële rust begint bij het gevoel dat je

er niet alleen voor staat. Doelen evolueren, levens veranderen, daarom gaan we heel regelmatig in gesprek met klanten.”

“Vrijwel elke klant kwam bij ons via een warme aanbeveling, van een familielid, een vriend of een vennoot”, zegt Charlotte. “Dat is de mooiste vorm van erkenning. Actief ronselen past niet bij wie we zijn. We willen dat mensen naar ons komen omdat ze voelen dat we er écht zijn: betrokken, bereikbaar en betrouwbaar.”

Wit blad

Het is de klant die het tempo en de richting bepaalt. “Alles begint met een wit blad”, aldus Mathias. “Elk advies is deel van een totaalplan. We zien ons als verbindende factor tussen vermogen en doel en tussen advies van accountant, notaris, bankier en advocaat. We waken erover dat alle oplossingen efficiënt, doeltreffend en meetbaar zijn. Want uiteindelijk draait het bij de klanten niet om cijfers, maar om gevoel van financiële gemoedsrust.”

Zo’n aanpak vereist uiteraard de nodige planning en overleg. Charlotte: “Niet voor niks is onze baseline ‘Uw Vermogen In Balans’”. Dat gaat over het evenwicht vinden tussen bijvoorbeeld een vermogen wegschenken of net behouden, bij succesplanning. Tussen centen vastzetten op lange termijn of kiezen voor de beschikbaarheid op korte termijn, in functie van rendement. Echte vermogensplanning verbindt alle aspecten in één overzichtelijk geheel, het gaat zowel over de opbouw als de bescherming van vermogen. Eén zaak hebben we al geleerd...Het comfortgevoel zit niet in de grootte van het vermogen, maar in de beschikbaarheid op het juiste moment.”



Mathias Mortier en Charlotte Van Den Branden

OPRICHTERS CONNECT

“Hoe digitaler de wereld wordt, hoe groter de behoefte aan échte connectie.”

Daarom is vermogensplanning ook geen thema dat pas relevant wordt op je 65°. “Integendeel”, zegt Mathias. “In de praktijk zien we hoe er problemen rijzen bij jonge gezinnen bij een ernstige ziekte of een plots overlijden. Elke generatie heeft nood aan bescherming. Of het nu gaat over het beschermen van vermogen, van cashflow, de partner of de (minderjarige) kinderen. En nochtans kijken mensen vreemd op als je zegt dat je op je 40° al een testament hebt geschreven of een zorgvolmacht hebt laten opmaken. Zoals steeds: voorkomen is beter dan genezen.”

Connectie boven algoritmes

Bij Connect geloven ze in de kracht van technologie, maar nooit als vervanging van menselijk contact. “De toekomst van vermogensadvies is hybride”, meent Charlotte. “Technologie helpt ons sneller en slimmer te werken, maar het echte verschil maken we met een warme, menselijke aanpak.”

Mathias vult aan, met een knipoog: “We zijn niet bang dat een AI-chatbox morgen onze job overneemt. Integendeel. Hoe digitaler de wereld wordt, hoe groter de behoefte aan menselijke connectie. En dat is precies waar wij het verschil maken.” ■

“Het comfortgevoel zit niet in de grootte van het vermogen, maar in de beschikbaarheid op het juiste moment.”

CONNECT

Meer weten?
Connect-ed.be

Openstelling van private activa voor particuliere beleggers: een opkomend fenomeen

Beleggingsproducten die vroeger uitsluitend waren voorbehouden aan institutionele beleggers, worden vandaag ook toegankelijk voor particuliere investeerders. CACEIS, een toonaangevende speler gespecialiseerd in financiële dienstverlening, belicht deze evolutie.

Tekst: Olivier Olinckart

Eerst enkele woorden ter inleiding. Wat is de sleutelrol van CACEIS?

Olivier Storme, Country Managing Director van CACEIS Bank, Belgium Branch: “CACEIS werd in 2005 in Frankrijk opgericht door Crédit Agricole en de Caisses d’Épargne. Vandaag is het helemaal in handen van Crédit Agricole en vormt het een internationale bankgroep die zich volledig toelegt op asset servicing. Het bedrijf biedt financiële diensten met toegevoegde waarde over de hele waardeketen en voor alle activaklassen. De klantenkring bestaat uit institutionele beleggers, vermogensbeheerders, pensioenfondsen, private-equityfondsen, banken, makelaars en bedrijven.

CACEIS is Europees marktleider met € 5300 miljard aan activa onder bewaring, waarvan € 600 miljard betrekking heeft op private activa. De CACEIS-groep is aanwezig in 17 landen en stelt wereldwijd 7000 mensen tewerk, waarvan 80 in België. België speelde al bij de oprichting van CACEIS een strategisch belangrijke rol, en die positie is vandaag binnen de Crédit Agricole-groep nog versterkt na de overname van Bank Degroef Petercam door Indosuez Wealth Management en de verwerving van een minderheidsbelang in Crelan door Crédit Agricole.”

De openstelling van private equity voor particuliere beleggers wint aan kracht. Wat zijn de drijvende krachten achter deze evolutie?

Emmanuel Rousseau, Managing Director van CACEIS Bank, Belgium Branch: “Het is aangetoond dat beleggingen in private equity een aantrekkelijk rendement kunnen opleveren. Op regelgevend vlak werd binnen de Europese Unie het ELTIF-kader (European Long-Term Investment Fund) ingevoerd om een bijkomende beleggingsmogelijkheid te creëren. Via deze beleggingsvehikels wil men kapitaal aantrekken om de ontwikkeling van infrastructuren te ondersteunen, waar Europa grote nood aan heeft. Met de invoering van versie 2.0 werd het bestaande kader gemoderniseerd. Die nieuwe versie zou kunnen leiden tot de oprichting van ELTIF’s naar Belgisch recht die beter aansluiten bij de noden die reeds bij de totstandkoming van de oorspronkelijke verordening aan het licht kwamen. Deze ELTIF’s bieden particuliere beleggers, net als private-equityvehikels, de kans om hun risico’s te spreiden en nieuwe investeringskansen te benutten.

Toch blijft dit een individuele beslissing: wie in dergelijke producten belegt, moet zijn risicobeheer nauwlettend blijven opvolgen en beseffen dat het geïnvesteerde kapitaal

vaak voor meerdere jaren vastligt. We zien echter een groeiende interesse van potentiële beleggers. Dat benadrukt de nood aan een sterker regelgevend kader. In dat verband kan worden verwacht dat België zijn structuren verder zal uitbouwen, zodat een bredere acceptatie van dit type product mogelijk wordt, met tegelijk een adequate bescherming van particuliere beleggers.”

Olivier Storme: “België biedt minder flexibiliteit op het vlak van private equity dan Luxemburg. De Luxemburgse regelgeving voorziet in een kader dat beter is afgestemd op de verschillende soorten activa en beleggers voor het opzetten van dergelijke producten, wat de beleggers meer zekerheid en gebruiksgemak biedt. Steeds meer Belgische private-equityfondsen trachten momenteel kapitaal aan te trekken, maar er blijven nog specifieke hindernissen bestaan op de Belgische markt, met name door de beperkte toegankelijkheid of de concentratie van transacties in bepaalde sectoren.”

Emmanuel Rousseau: “In België zien we vandaag weliswaar mooie initiatieven en verschillende kapitaalrondes, maar de participatie blijft voorlopig beperkt tot een relatief kleine groep investeerders.

De strategische vraag is dus: wie wil men precies aanspreken met dit type belegging? In andere landen worden bijzonder interessante initiatieven ontwikkeld om het beleggerspubliek te verruimen en een bredere participatie mogelijk te maken.”

Toch vinden sommige marktspelers dat er geen reden is om zich specifiek op België te focussen, aangezien private equity wereldwijd toegankelijk is. Is dat niet paradoxaal?

Emmanuel Rousseau: “Dat hangt af van het perspectief dat je inneemt. We hebben het hier over beleggingsvehikels naar Belgisch recht, die bedoeld zijn om kapitaal op te halen in België. Dat kapitaal resulteert in de oprichting van lokale structuren die vervolgens investeringen zullen doen. Die structuren kunnen beslissen of er voldoende lokale initiatieven zijn om in te investeren, of daarentegen oordelen dat buitenlandse investeringen aantrekkelijker zijn gezien de beschikbare opportuniteiten. Toch kan het voor de opkomst van toekomstige nationale vlaggenscheppen gunstig zijn om het opgehaalde kapitaal in België te houden.

Als er onvoldoende lokale investeringsmogelijkheden worden geboden, dreigt men een belangrijke kans te laten liggen. Binnen een Belgisch kader kunnen de toezichthouders immers eigen regels vastleggen. Zo’n regelgevend kader biedt een hogere mate van zekerheid dan wat buiten België of buiten het Europese grondgebied wordt gegarandeerd. Het is dan ook essentieel dat het volledige wettelijke kader wordt uitgebouwd om een breder publiek toegang te geven tot diversificatie- en investeringsmogelijkheden, en om zo veel mogelijk kapitaal aan te trekken. Toch blijft België vandaag op bepaalde vlakken enigszins achter.”

„ België biedt minder flexibiliteit op het vlak van private equity dan Luxemburg. De Luxemburgse regelgeving voorziet in een kader dat beter is afgestemd op de verschillende soorten activa en beleggers.



© FOTO: JONAS ROOSENS

i Olivier Storme, Country Managing Director van CACEIS Bank, Belgium Branch en Emmanuel Rousseau, Managing Director van CACEIS Bank, Belgium Branch

Olivier Storme: “Volgens ramingen van Cerulli Associates zal in de komende 10 jaar \$100.000 miljard aan vermogen in andere handen overgaan, van de babyboomers naar de nieuwe generaties. Voor deze nieuwe beleggers zullen ETF's, private activa en cryptoactiva belangrijke aandachtsgebieden worden, waardoor de markt zich zal moeten aanpassen aan een nieuwe realiteit. Deze jongere generatie voelt niet langer de noodzaak om een eigen woning of wagen te bezitten: deelnemen aan meer tastbare initiatieven is vandaag veel waardevoller dan vroeger. De toezichhouders doen er dus goed aan zich over deze thema's te buigen, want dit is geen voorbijgaande trend. Het is daarom belangrijk om een beschermend kader te ontwikkelen dat particuliere beleggers aanmoedigt om zonder terughoudendheid te participeren. Europa is geen eenheidsmarkt: elk land beschikt over een eigen arsenaal en regelgeving om dergelijke activiteiten aan te trekken.”

Kan rapportering uitgroeien tot een strategisch instrument om deze activiteiten aan te sturen?

Emmanuel Rousseau: “Zeker, des te meer omdat er vandaag verschillende soorten beleggingsvehikels naast elkaar bestaan, die op uiteenlopende manieren kunnen worden gestructureerd. Dat leidt mogelijk tot verschillende boekhoudkundige waarderingsregels. Daarom wordt rapportering ten aanzien van beleggers een cruciaal instrument.

” De wereld is volop in verandering, en de internationale trend om private activa open te stellen voor particuliere beleggers wint zo sterk aan kracht dat ze niet langer kan worden genegeerd.

Intussen bestaan er standaarden die tot doel hebben de rapportering binnen private equity te harmoniseren en te waarborgen dat de informatie die aan beleggers wordt verstrekt, aan hun behoeften voldoet. Die standaarden zijn echter niet altijd wettelijk verplicht. Toch zorgt rapportering voor meer transparantie en, indien geharmoniseerd, voor een betere leesbaarheid, analyse en vergelijkbaarheid, ongeacht de juridische structuur van het beleggingsvehikel.”

Olivier Storme: “De standaardisering van de rapportering is ook belangrijk op het vlak van ESG-criteria. Beleggers willen meer impact genereren door de voorkeur te geven aan private-equityfondsen die deze componenten integreren in hun strategie.”

Emmanuel Rousseau: “De wereld is volop in verandering, en de internationale trend om private activa open te stellen voor particuliere beleggers wint zo sterk aan kracht dat ze niet langer kan worden genegeerd. Vroeg of laat zal ook België die evolutie volgen.” ■

” Volgens ramingen van Cerulli Associates zal in de komende 10 jaar \$100.000 miljard aan vermogen in andere handen overgaan, van de babyboomers naar de nieuwe generaties.

Het allerbelangrijkst is misschien wel om de stap te zetten en de sprong te wagen...
Hoe sneller je eraan begint, hoe groter de vrucht die je op het einde plukt.

Hoe trackers beleggers beschermen tegen zichzelf

Trackers zijn momenteel bijzonder populaire beleggingsinstrumenten. Ze worden passief beheerd, zijn zelfzuiverend, goedkoop en beschermen beleggers tegen (al te menselijke, maar soms rampzalige) impulsieve beslissingen. Marc en Jules Stevens zijn er via vermogensbeheerder Securities De Munter met hun SnTrackers, zelfs in gespecialiseerd.

Tekst: Frederic Petitjean

Een vermogensbeheerder die gespecialiseerd is in trackers? De tracker was toch hét instrument voor de doe-het-zelf-belegger? “We begrijpen de idee dat je zelf ETF’s kan aankopen en vervolgens zoveel mogelijk niets dient te doen, maar dat klopt eveneens voor de meeste beleggingsfondsen of eender welke buy-and hold strategie”, zegt Marc, “wat wij vooral doen is onze klant beschermen tegen vergissingen, taxatie en inflatie. De beurs, de rente of de wisselkoers voorspellen? Dat kunnen we niet, dat kan niemand trouwens.”

Hoe wij beleggers ondersteunen

“Wij doen concreet vijf zaken”, pikt Jules in. “Een risicoprofiel opstellen met onze klant en dit blijven evalueren, zowel wanneer de beurs een bloedbad is, als wanneer de koersen door het dak gaan. Het aandelenluik vullen we voor de klant in met trackers en het obligatiegedeelte via individuele lijnen. Kosten en taksen minimaliseren. En via estate planning ervoor zorgen dat ook volgende generaties van het opgebouwde kapitaal kunnen genieten. Tot slot: samen met de klant hopen dat we allemaal lang en gelukkig leven (lacht). Inderdaad: als je dat allemaal zelf kunt, heb je ons in wezen niet nodig.”

Waarom investeren met trackers loont

Dat klinkt allemaal gemakkelijk en logisch, maar dat is het niet altijd. Aan, pakweg, de juiste keuze van trackers voor een klant, zit best wel wat kwantitatieve en kwalitatieve research. Dat zowel zoon als vader Stevens (met beiden een verleden bij andere private banken) zo gefascineerd zijn door trackers,



! Marc en Jules Stevens, bestuurders bij SnTrackers

laat zich eenvoudig verklaren. Marc: “Trackers zijn doelgericht en kostenefficiënt, reken op een fractie van de kosten die je betaalt voor instrumenten bij commerciële grootbanken. Op dertig jaar is het verschil wat je overhoudt gigantisch. En bovendien zijn ze ideaal om beleggers te beschermen tegen emoties en marktruis. De geschiedenis toont aan dat markten beleggers belonen die de moed hebben om geïnvesteerd te blijven. Al blijven de psychologische valkuilen, die je daarvoor moet overwinnen, enorm.”

“Het allerbelangrijkst is misschien wel om de stap te zetten en de sprong te wagen”, besluit Jules. “Accumulatie is het mooiste Nederlandse woord. Hoe sneller je eraan begint, hoe groter de vrucht die je op het einde plukt.” ■

Sⁿ Trackers

Meer weten? [Sntrackers.be](https://sntrackers.be)

De doorgeefschenking: fiscaalvriendelijk erfgoed doorgeven aan uw kinderen

Een erfenis fiscaalvriendelijk doorgeven aan de volgende generatie kan op verschillende manieren. Zo bestaat de mogelijkheid om een erfenis volledig te verwerpen in het voordeel van de kinderen (de zogenaamde erfenissprong). Dat is echter een alles-of-nietskeuze en daardoor weinig populair.

Een flexibeler alternatief is de doorgeefschenking. Daarbij aanvaardt de erfgenaam zijn erfenis en schenkt die vervolgens geheel of gedeeltelijk door aan zijn kinderen of kleinkinderen. Onder bepaalde voorwaarden kan dit volledig belastingvrij gebeuren: de reeds betaalde erfbelasting wordt namelijk in mindering gebracht van de verschuldigde schenkbelasting. In de praktijk komt dat vaak neer op een belastingvrije schenking.

Strikte voorwaarden voor belastingvrije doorgeefschenking

De wetgever koppelt de vrijstelling wel aan strikte voorwaarden. Enkel afstammelingen in rechte lijn, zoals kinderen, kleinkinderen of achterkleinkinderen, kunnen begunstigd worden. De schenking moet plaatsvinden binnen het jaar na het overlijden en moet via een notariële akte verlopen, waarin de vrijstelling expliciet wordt aangevraagd. Voorwaarden of termijnen koppelen aan de schenking is verboden. Bovendien komt enkel een nalatenschap van iemand die in het Vlaamse Gewest woonde in aanmerking, en moet de erfbelasting tegen het juiste tarief reeds betaald zijn. Voor roerende goederen, zoals spaargeld of beleggingen, bestaan geen bijkomende beperkingen. Bij onroerende goederen is dat anders: die moeten volledig of gedeeltelijk deel hebben uitgemaakt van de erfenis.

mende beperkingen. Bij onroerende goederen is dat anders: die moeten volledig of gedeeltelijk deel hebben uitgemaakt van de erfenis.

Beperkingen en voordelen

Tot slot zijn er grenzen aan de vrijstelling. Ze geldt slechts tot de brutowaarde van de goederen waarop erfbelasting werd betaald en kan nooit hoger zijn dan het bedrag van de effectief betaalde belasting. Toch maakt de doorgeefschenking het mogelijk om een deel van het familievermogen zonder bijkomende fiscale druk door te schuiven naar de volgende generatie. Daarmee is het een aantrekkelijk, maar juridisch en fiscaal delicaat instrument dat best in overleg met een notaris of specialist wordt ingezet. ■



Helena Verwimp

NOTARIS EN WOORDVOERSTER VAN NOTARIS.BE.

” Toch maakt de doorgeefschenking het mogelijk om een deel van het familievermogen zonder bijkomende fiscale druk door te schuiven naar de volgende generatie.

Schenken aan goede doelen zitten in de lift

Bijna één op drie gevende Belgen overweegt een goed doel op te nemen in zijn of haar testament, blijkt uit een studie van HOGENT in opdracht van Testament.be. Toch heeft maar een kleine minderheid die intentie al formeel in een testament vastgelegd, zo blijkt.

Tekst: Frederic Petitjean

De redenen waarom mensen willen schenken, liggen voor de hand, zegt HOGENT-onderzoekster Sanne Holvoet. “Ze willen iets goeds doen na hun dood en de wereld beter achterlaten. Zo wordt dat vaak ook een manier om herinnerd te worden.”

Er zijn heel veel goede doelen, maar de gezondheidszorg is met stip nummer één bij de goede doelen die geld krijgen. Holvoet: “Denk dan bijvoorbeeld aan Kom op Tegen Kanker, de Stichting Tegen Kanker of de Alzheimer Liga.”

Van intentie naar actie

De intentie om te schenken aan een goed doel is er dan wel bij veel mensen, slechts 4% heeft dat ook zo al formeel vastgelegd in een testament. Vijf procent is dat nog van plan. “Veel hangt af van de levensfase”, zegt Holvoets’ collega Ann-Sophie Bouckaert. “Aan het onderzoek deden 18-plussers mee. Een dertiger zit meestal nog niet in de fase om dit te beslissen. Als je nog geen kinderen hebt en je hele leven ligt nog voor je, is dat meestal niet aan de orde. Dat wil niet zeggen dat men er niet over nadenkt. En de intentie is al een eerste stap.”

De goede doelen zelf differentiëren vaak niet in hun communicatie hierover, zegt Holvoet. Dat is een gemiste kans. “Bijvoorbeeld getuigenissen zijn vaak van ouderen en dat spreekt jongeren allicht minder aan. Bovendien moeten ze ook voorzichtig zijn...

” Ze willen iets goeds doen na hun dood en de wereld beter achterlaten. Zo wordt dat vaak ook een manier om herinnerd te worden.

Dr. Sanne Holvoet, ONDERZOEKSTER AAN DE HOGENT

de dood blijft een precair onderwerp om over te praten. Toch is het voor organisaties zeker een goed idee om bijvoorbeeld op hun website of nieuwsbrief regelmatig te wijzen op de mogelijkheid om een schenking via testament te doen. Ook de jaarlijkse groeps-campagne van testament.be doet over nalaten aan goede doelen, draagt veel bij aan het bewustzijn rond dit thema en het doorbreken van het taboe.” ■

TESTAMENT.BE

Meer weten? [Testament.be](https://testament.be)

RESEARCH CENTRE
FOR SUSTAINABLE
ORGANIZATIONS **HOGENT**

Strijden voor inclusie en autonomie van mensen met een handicap

In een wereld waarin één op de zes mensen met een handicap leeft, blijft het een grote uitdaging om de samenleving aan te passen aan hun behoeften en ambities. In deze context zet Handicap International Belgium zich in om essentiële steun te bieden en te werken aan een rechtvaardigere toekomst. Patrizia Pau, Inclusion & Legacy Officer, geeft ons meer uitleg over de missies en impact van deze humanitaire organisatie, waarvan het werk meer dan ooit cruciaal is.

Tekst: Philippe Van Lil

De cijfers spreken voor zich: miljoenen mensen met een handicap worden voortdurend geconfronteerd met obstakels die hen beletten om ten volle deel te nemen aan het leven in de gemeenschap waarin ze leven. Die belemmeringen, of ze nu fysiek, sociaal of psychologisch zijn, leiden tot marginalisering en ontnemen mensen kansen. “We ondersteunen alle mensen met een handicap bij conflicten, bij rampen en in kwetsbare situaties”, legt Patrizia Pau uit. Het doel is duidelijk:

“Barrières voor inclusie wegnemen, mensen hun zelfstandigheid teruggeven en strijden voor een inclusieve wereld, een wereld waarin iedereen dezelfde rechten en kansen heeft.”

Het gaat trouwens niet alleen om rechten, maar ook om waardigheid en het vermogen om een bevredigend leven te leiden. Naar school gaan, werk vinden, genieten van familie en vrienden zijn allemaal fundamentele zaken waarvoor Handicap International zich dagelijks inzet om die voor iedereen toegankelijk te maken. “Onze vereniging komt in actie door middel van noodinterventies, langetermijnprojecten en belangenbehartiging, altijd in samenwerking met lokale partners”, legt ze uit.

Drie actiepijlers voor een duurzame impact

Concreet is de missie van de vereniging gebaseerd op drie fundamentele pijlers. De eerste is het voorkomen van handicaps. “Dit omvat de ontwikkeling van jonge kinderen, de strijd tegen explosieve wapens, een historische doelstelling van de organisatie,

en de voorbereiding op rampen”, legt onze gesprekspartner uit. De tweede pijler is directe hulp: die komt tot uiting in revalidatiezorg, een domein waarin Handicap International uitblinkt, en de bevordering van geestelijke gezondheid, een cruciaal en vaak verwaarloosd aspect. Ten slotte wordt dit alles aangevuld met noodhulpinterventies, waardoor de organisatie snel kan reageren op humanitaire crisissituaties.

Handicap International Belgium is uitsluitend actief in het buitenland, op plaatsen waar de nood het hoogst is: in oorlogsgebieden, gebieden met grote economische en sociale kwetsbaarheid of gebieden die verwoest zijn door natuurrampen. “We zijn bijvoorbeeld actief in Colombia voor het opruimen van mijnen, in een deel van Latijns-Amerika, in Azië en in conflictgebieden zoals Palestina. We zijn aanwezig waar de bevolking geen toegang heeft tot de nodige zorg en ondersteuning.”

Handicap International steunen betekent bijdragen aan een rechtvaardigere wereld. Er zijn verschillende mogelijkheden voor wie een steentje wil bijdragen: eenmalige of maandelijkse giften, testamentaire legaten of partnerschappen met bedrijven. “Dit zijn krachtige en betekenisvolle gebaren die ons engagement ten dienste van onze missie voortzetten. Elke bijdrage, groot of klein, is een stap dichterbij een inclusieve toekomst voor iedereen”, benadrukt Patrizia Pau. ■

” Elke bijdrage, groot of klein, is een stap dichterbij een inclusieve toekomst voor iedereen.

Patrizia Pau, INCLUSION & LEGACY OFFICER BIJ HANDICAP INTERNATIONAL



hi handicap international

Ga voor meer informatie of om een gift te doen naar de website van de organisatie:

[Handicapinternational.be](https://handicapinternational.be)



“De voordelen van nieuwbouw zijn voor investeerders niet te versmaden”

Veel investeerders die in vastgoed willen beleggen, kiezen de facto voor nieuwbouw. Daar zijn ook enkele zeer goede redenen voor, zegt dhr. Wim Wermos, Sales Director bij Nowa Real Estate (voorheen Willemen Real Estate).

Tekst: Frederic Petitjean

Een eerste en zeer belangrijke reden, is de Wet-Breyne. “Die geeft investeerders de zekerheid waar ze naar op zoek zijn”, zegt Wim. “Je hebt een vaste prijs, je kent de bouwtermijn, je mag betalen in schijven, je hebt een voltooiingswaarborg en ga zo maar door. Dit zorgt voor gemoedsrust: je weet waar je start en je weet waar je eindigt.”

Voorspelbare kosten en rendement

Op die manier is er meteen ook duidelijkheid in het financieringstraject en het rendement, merkt Wim op. “Bij renovaties stuit je vaak op onvoorziene omstandigheden en kosten die het project in de war kunnen sturen. Ook fiscaal kan nieuwbouw interessant zijn, zeker als je kunt gebruikmaken van de

6% btw-regel bij sloop en heropbouw. Dat wil zeggen dat je van de overheid een “cadeau” van 15% krijgt op de constructiewaarde. Als je weet dat de bouwwaarde vaak 70 à 80% van de kostprijs van de aankoop uitmaakt, is dat niet te versmaden.”

Duurzaam wonen wordt standaard

Tot slot zijn uiteraard ook de energetische prestaties van een nieuwbouw onovertroffen. “Laten we een kat een kat noemen: bij nieuwbouw is een goed EPC-rapport vaak gemakkelijker te behalen dan bij renovaties. In nieuwbouw zitten we vandaag probleemloos aan een E-peil van 30 en minder.

Zelfs E-peil 0 ligt almaar meer binnen handbereik. Technieken als geothermie in combinatie met warmtepompen worden meer en meer de standaard in nieuwbouw en zijn makkelijker toepasbaar. Ook akoestische isolatie is eenvoudiger te optimaliseren. Dat laatste wordt trouwens onderschat: voor veel mensen die kleiner willen wonen en naar de stad trekken, is “stilte en rust” een zeer geëerd goed, een luxe.”

Voorverhuurders gelden al deze voordelen uiteraard ook en dat vertaalt zich in een eenvoudig te verhuren pand met zeer stabiele inkomsten. “En hoewel de focus nu voornamelijk op kleinere appartementen ligt,



zit er in de huurmarkt volgens mij ook een enorm potentieel in nieuwbouwwoningen van 130 tot 170 vierkante meter. Dat is momenteel een onontgonnen markt.” ■

nowa
real estate by willemen

Meer weten? [Nowa.be](https://nowa.be)

” Technieken als geothermie in combinatie met warmtepompen worden meer en meer de standaard in nieuwbouw.

Wim Wermos, SALES DIRECTOR BIJ NOWA REAL ESTATE (VOORHEEN WILLEMEN REAL ESTATE)

Nieuwbouwvastgoed als de beste investeringsstrategie tegenover renovatie

In de wereld van vastgoedbeleggingen wordt nieuwbouwvastgoed vaak gezien als de meest veelbelovende en winstgevende strategie, vooral in vergelijking met renovatie. Terwijl beide benaderingen hun eigen voordelen hebben, biedt nieuwbouw enkele duidelijke voordelen die het tot de beste keuze maken voor investeerders die op zoek zijn naar zekerheid, rendement en toekomstbestendigheid.

Allereerst is nieuwbouwvastgoed volledig afgestemd op de huidige en toekomstige marktbehoeften. Nieuwe gebouwen voldoen aan de nieuwste duurzaamheidseisen en technologische standaarden, wat resulteert in lagere energielasten, minder onderhoud en hogere huurinkomsten. Dit vertaalt zich direct in een stabiel en hoger rendement

op lange termijn. Daarnaast worden nieuwbouwprojecten vaak gebouwd op strategische locaties met goede bereikbaarheid en voorzieningen, waardoor de waarde van het vastgoed snel kan stijgen en de aantrekkingskracht voor huurders en kopers wordt versterkt.

Een stabiel en voorspelbaar rendement

Bovendien biedt nieuwbouwvastgoed een aantrekkelijk risico-rendementsprofiel. Omdat alles nieuw is, zijn onverwachte kosten minimaal en is de kans op problemen zoals achterstallig onderhoud of complexe renovaties veel kleiner. Investeerders kunnen rekenen op een voorspelbare cashflow en een goede mate van waardebehoud. Dit is vooral relevant in een onzekere economische omgeving, waarin stabiliteit en voorspelbaarheid cruciaal zijn.

Nieuwbouw: de slimme keuze voor de toekomst

Daarnaast speelt flexibiliteit een rol. Nieuwbouw maakt het mogelijk om te investeren in de nieuwste duurzame technologieën en slimme oplossingen, waardoor het vastgoed toekomstbestendig en aantrekkelijk blijft voor huurders en kopers. Renovatie daarentegen kan zelfs verrassingen opleveren en gebrek aan transparantie in de kosten en regelgeving met zich meebrengen.

Kortom, nieuwbouwvastgoed onderscheidt zich als de meest strategische optie voor investeerders die op zoek zijn naar maximale winst, minimale risico's en lange termijn stabiliteit. De combinatie van moderne technologie, strategische locatie

en lage onderhoudskosten maakt nieuwbouw de ultieme investering, zeker in een competitieve markt waar toekomstgericht vastgoed het verschil maakt. Voor wie wil investeren in een veilige en rendabele portefeuille, blijft nieuwbouw de optimale keuze. ■

” Nieuwbouwvastgoed onderscheidt zich als de meest strategische optie voor investeerders die op zoek zijn naar maximale winst, minimale risico's en lange termijn stabiliteit.

Olivier Garrette, CEO BIJ UPSI-BVS



Bouwen of verbouwen: wat brengt het meeste rust (en rendement)?

Vastgoedinvesteerders moeten veel keuzes maken. Een belangrijke is alvast of er geïnvesteerd wordt in een nieuwbouw dan wel in een bestaand gebouw of in een renovatieproject. Wat zijn de aandachtspunten?

Alexander Ryckaert, salesmanager bij projectontwikkelaar Urbicoon, legt uit. **Tekst:** Frederic Petitjean

Het is een cliché, maar zoals in de meeste clichés zit er veel waarheid in: wie begint aan een renovatie, weet wanneer hij start, maar nooit wanneer hij eindigt. “Met nieuwbouw kies je voor zekerheid”, zegt Alexander. “Je betaalt een premie, want het is duurder, maar in ruil krijg je gemoedsrust voor jaren. Je gebouw is futureproof, gezet volgens de laatste normen en met een goed EPC-rapport. Je bent beschermd door de wet-Breyne en je zult ontsnappen aan de CO₂-taks die de komende jaren wordt uitgerold, want nieuwbouw wordt quasi altijd verwarmd met systemen als een warmtepomp en zonnepanelen. Het bruto rendement ligt bij een bestaand appartement hoger bij aanvang, maar de cijfers tonen aan dat nieuwbouw een beter nettorendement heeft op lange termijn.”

Renovatie versus nieuwbouw

Dat wil niet zeggen dat renovaties geen merites hebben, benadrukt Alexander. “Het is zeker een valabel verdienmodel voor bepaalde investeerders: mensen met voldoende tijd en kennis van de bouw. Je moet verschillende offertes opvragen en vergelijken en je werf zeer grondig opvolgen. Eerlijk: dat is een vak apart. Heb je daar geen kaas van gegeten, dan begeef je je op glad ijs. Het is geen uitzondering dat renovatieprojecten 30 of 40% boven budget gaan en twee keer langer duren dan verwacht. Je kunt natuurlijk ook al die taken uitbesteden, maar dan smelt je extra rendement als sneeuw voor de zon.”

Een voordeel dat sommige nieuwbouwprojecten vandaag hebben, is het gunstigere btw-regime van 6% bij sloop en heropbouw. “Op de constructiewaarde van die projecten betaal je 6% btw in plaats van 21%”, zegt Alexander. “Dat komt overeen met 10% korting op de totale prijs, alle kosten inbegrepen. Voor investeerders (ook vennootschappen) is dat een unieke kans. Je koopt de facto nieuwbouw met de fiscale voorde-

len van een bestaand appartement. Natuurlijk: onze overheid zoekt inkomsten, dus ik betwijfel of dit tot in de eeuwigheid blijft duren. Bovendien zet dit ook prijsdruk op gronden die in aanmerking komen voor de 6%-regel. Ontwikkelaars kunnen er hogere marges op krijgen, maar dat zet ook de eigenaars ertoe aan hogere prijzen te vragen.”

Vastgoed voor elke investeerder

Bij Urbicoon kloppen verschillende soorten investeerders aan, aldus Alexander. “Dat zijn bijvoorbeeld ondernemers, managementvennootschappen, mensen die elk jaar wat geld opzijzetten om om de twee of drie jaar een pand te kopen als investering. We hebben ook veel “goede huisvaders”: bijna-gespensioneerden die investeren in vastgoed om later hun levensstandaard te behouden, vaak al met successieplanning in het achterhoofd: de naakte eigendom is voor de kinderen, het vruchtgebruik voor de ouders. Soms zijn het mensen die al vroeger iets kopen, het pand is vandaag een investering en later gaan ze er zelf in wonen. Ze hebben

wel allemaal iets gemeen: ze willen een veilig en stabiel rendement zonder kopzorgen. We spelen daar ook op in met RentMore, onze eigen verhuurdienst. Zo hoef je je over het volledige traject van aankoop over bouw tot verhuur eigenlijk geen zorgen te maken.”

Hoe dan ook blijft vastgoed een veilige haven voor investeerders, meent Alexander. Dat is al decennia zo en dat zal zo blijven. “Er is gewoonweg een structureel tekort aan huurpanden, zeker in de steden. De vraag stijgt en het aanbod kan niet zomaar volgen, alleen al door de vergunningsproblematiek. Vastgoed is ook een inflatiebestendige investering en je realiseert ook een meerwaarde op het pand zelf. Het is ook perfect mogelijk om met geleend geld je vastgoe-

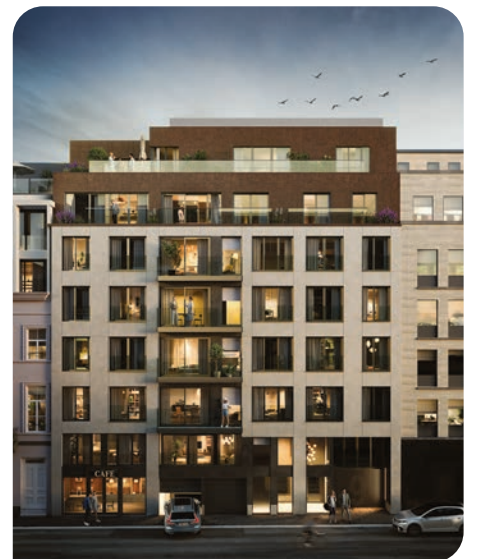
dinvestering te doen. De lening wordt door de huurder terugbetaald, wat vaak nog een extra hefboom op rendement creëert. Probeer dat maar eens met aandelen voor mekaar te krijgen, je gaat van een kale reis thuiskomen, vrees ik. Pas op, wil je snel rijk worden, dan is vastgoed misschien niet de meest geschikte investering. Maar het is wel een zeer zekere, stabiele langetermijninvestering, letterlijk een hoeksteen van een goed gediversifieerde portefeuille.” ■

URBICOON
Sustainable Developers

Meer weten?
Urbicoon.be



i Idyllys



i Estrea



i Woluxe

“Met nieuwbouw kies je voor zekerheid. Je betaalt een premie, maar in ruil krijg je gemoedsrust voor jaren.”

Alexander Ryckaert, SALESMANAGER BIJ PROJECTONTWIKKELAAR URBICOON



Op drie jaar tijd is de goudprijs ongeveer verdubbeld, waarmee het veel meer rendement biedt dan enkel bescherming tegen de ontwaarding van ons geld.

© FOTO: GOUDWISSELKANTOOR

Goud schittert weer in onzekere tijden

Goud wordt al eeuwen als een veilige haven beschouwd in de financiële wereld. Waar heeft het edelmetaal die status aan te danken? Is het een goed moment om goud te kopen? En zit er nog rek op de recordprijs die goud vandaag haalt? Johan de Ruiter, directeur van Goudwisselkantoor, legt uit. **Tekst:** Frederic Petitjean



Johan de Ruiter

DIRECTEUR VAN GOUDWISSELKANTOOR

Vroeger waren het koningen en keizers die goud inkochten, vandaag hebben vooral centrale banken die rol overgenomen. Maar het idee achter die aankopen, is eigenlijk hetzelfde, zegt Johan. “Goud wordt aanzien als een waardevolle reserve in turbulente tijden, bijvoorbeeld, in het slechtste geval, als het financiële systeem ten onder gaat en de valuta in mekaar klappen. Met een euro- of dollarbiljet ben je dan niet veel meer. Met goud wel.”

Waarom goud zijn waarde behoudt

De kans dat het financiële systeem op korte tijd in mekaar stuikt, mag dan niet zo groot zijn, dat wil niet zeggen dat bankiers geen voorzorgen nemen. “Er zijn wel wat geopolitieke zaken die we in de gaten moeten houden”, meent de goudspecialist. “De rente daalt weer, de inflatie blijft relatief hoog, er is oorlog in Oekraïne, president Trump is gek op importheffingen, wat tot prijsstijgingen zal leiden... Bovendien is er ook onmiskenbaar een machtsverschuiving richting Azië bezig. De Chinese centrale bank bouwt zijn dollarreserves af en koopt liever goud. In India zie je dat ook. Dat alles stuwt de prijs.”

Bovendien is er ook geen overvloed aan goud, waardoor het relatief schaars blijft en goed zijn waarde behoudt. “Goud kan perfect de inflatie bijhouden, waardoor het ook als belegging een mooi rendement biedt”, zegt Johan. “De goudmarkt heeft daardoor ook wel iets weg van de huizenmarkt, waar huizen ook almaar duurder worden, onder meer omdat de grondstoffen in prijs stijgen. Op drie jaar tijd is de goudprijs ongeveer verdubbeld, waarmee het veel meer rendement biedt dan enkel bescherming tegen de ontwaarding van ons geld. Bovendien zitten we ook met die vrij hoge inflatie, een briefje van honderd is een stuk minder waard dan in 2023. Wie in goud belegde heeft dus eigenlijk twee keer gewonnen.”

Jongere beleggers ontdekken fysiek goud

Vroeger waren het vooral vermogende mensen die bij Goudwisselkantoor in de webshop kochten, zegt Johan. Vandaag is het publiek diverser en jonger geworden. “Ongeveer de helft van de huidige klanten, zijn nieuw. Zeker de instroom van jongeren is opmerkelijk. Ze stappen uit bitcoin en kopen met de cash nu goud. Of soms omgekeerd, om van de prijsstijging van goud te profiteren. Wij verkopen wel enkel fysiek goud, omdat we vooral langetermijnbeleggers aantrekken. Dat is hetzelfde verhaal als met papiergeld: als het financiële systeem in de lappenmand ligt, ben je net zo min iets met een tracker of een goudmijnaandeel als met een eurobiljet.”

Wat de mogelijkheid om fysiek goud te kopen betreft, neemt Goudwisselkantoor zelfs nadrukkelijk de rol over die de banken vroeger hadden, zegt Johan. “Er zijn zo goed als geen banken meer die nog fysiek goud verkopen. Wij wel. Je bestelt gewoon online op onze site en je kunt je aankoop in een van onze kantoren komen ophalen. In volledige privacy. Er zijn zelfs al banken die onze klanten naar ons doorverwijzen als ze goud willen kopen.”

Langetermijnperspectief voor goudbeleggingen

Goudwisselkantoor is zowel in Nederland als België actief. Is er eigenlijk een groot verschil tussen die markten? “Ook in België zien we meer jongeren komen, maar het grootste verschil is wellicht dat de Belg wat meer gewend is aan goud. Goud wordt hier al decennialang vlot verhandeld en binnen families bijgehouden. Dat fenomeen kennen we in Nederland minder. Waarschijnlijk komt dat omdat België historisch gezien altijd een wat hogere inflatie had, waardoor er meer onzekerheid was.”

Om af te sluiten: de vraag van één miljoen. De goudprijs heeft er een stevige klim op zitten, zal die in 2026 blijven duren? “We hebben net een kleine correctie gehad, maar de indicatoren staan eigenlijk alweer op prijsstijgingen”, zegt Johan. “Net als de meeste bankanalisten verwacht ik dus een verdere klim. En komt er nieuwe piek? Kijk, er komt altijd een nieuwe piek met goud. De vraag is alleen: hoe lang kan je wachten? Je moet geen goud kopen met je allerlaatste centen, maar als je investeert op de lange termijn, zal goud altijd zijn plaats behouden in een goed gediversifieerde portefeuille.” ■

“Ongeveer de helft van de huidige klanten, zijn nieuw. Zeker de instroom van jongeren is opmerkelijk. Ze stappen uit bitcoin en kopen met de cash nu goud.”

Zilver: edelmetaal met glanspotentieel

Nu de prijs door het dak gaat, staat goud volop in de belangstelling. Voor zilver lijken investeerders minder oog te hebben. Het metaal wordt ook een beetje aanzien als “the poor man’s gold”. Ten onrechte, zegt Dirk De Munter van Goudmunter: “Zilver is het ondergewaardeerde broertje van goud, met een zeer mooi winstpotentieel.” **Tekst:** Frederic Petitjean

Iedere belegger weet het: rendementen uit het verleden vormen geen garantie voor de toekomst. Maar toch, het voorbeeld dat Dirk geeft, spreekt boekdelen. “In 2013 was er een prijsstijging in goud van zowat 140 procent”, zegt hij. “De zilverprijs ging dat jaar echter met 320 procent omhoog. Eind 2013 volgde er de onvermijdelijke correctie: goud tuimelde 37 procent naar beneden, maar zilver wist het verlies te beperken tot 60 procent. Er zijn zelfs periodes geweest dat zilver een vrij voorspelbare curve liet zien, met stijgingen en dalingen van dertig procent. Beleggers die op het juiste moment in die sinusgolf zijn in- en uitgestapt, hebben een fantastische zaak gedaan.”

Om maar te zeggen: met zilver kan je zeer mooie rendementen behalen. “En ik denk dat er de komende jaren nog een mooie periode voor zilver aankomt”, vertelt Dirk. “OK, zilver is minder zeldzaam dan goud, maar we hebben het ook meer nodig omdat het heel wat industriële toepassingen heeft. In bijvoorbeeld windmolens en de batterijen van elektrische auto’s wordt zilver gebruikt. In bijna alle chipconnectoren zit zilver omdat het een zeer goede geleider is. Goud wordt daar ook voor gebruikt, maar dat is een stuk duurder. Als fabrikanten daar enkel goud voor zouden inzetten, wordt een iPhone nog drie keer duurder dan hij al is (*lacht*).”

Chinezen

En er zijn nog wel enkele redenen waarom zilver de wind in de zeilen heeft. “De Chinese centrale bank heeft de laatste tijd zeer veel goud ingekocht om minder afhankelijk te zijn van de dollar en dat heeft de prijs gestuwd. Ze moeten al het goud dat ze aankopen ook aangeven. Voor zilver geldt die verplichting echter niet. Veel specialisten vermoeden dan ook dat China ook tonnen aan zilver heeft ingeslagen, maar dat bijna niemand dat weet.”

Maar niet alleen voor centrale banken, ook voor kleine Belgische beleggers is zilver potentieel een zeer interessante asset. Dirk: “De kans is bijvoorbeeld behoorlijk groot dat er volgend jaar een meerwaardetaks komt. Wel, die geldt wel voor goud, maar niet voor zilver.



Bovendien betaal je wel 21% btw op nieuwe zilvermunten en zilverstaven, maar niet op tweedehands munten. Daar steek je dus al meteen 21% in je zak, nog voor een euro winst hebt gemaakt. Zilver is daarnaast ook een stuk meer liquide dan goud. Stel dat er een wereldwijde calamiteit komt en het financieel systeem klappt in mekaar. Als je een gouden munt hebt en je wilt een brood kopen, dan heb je brood voor de hele straat. Met een zilveren muntje kan je perfect een brood voor jezelf kopen.”

Dat alles doet Dirk zilver omschrijven als “de Bitcoin van enkele jaren geleden”: een investeringstool waar hij de komende jaren zeer veel van verwacht. “Kijk, zeer gefortuneerde mensen zullen altijd een voorkeur voor goud hebben. Goud heeft nu eenmaal meer prestige. Maar voor mensen met een kleiner budget is zilver een zeer valabel alternatief. Wie in goud belegt, raad ik aan om ook ongeveer dertig procent van het bedrag aan zilver te spenderen. Op die manier diversificeer je en spreid je risico.”



Dirk De Munter

ZAAKVOERDER GOUDMUNTER EN ZON YONI, MEDE-ZAAKVOERDER

“Zilver is het ondergewaardeerde broertje van goud, met een zeer mooi winstpotentieel.”

Premie

Om af te sluiten: de beste manier om nu in zilver te stappen is volgens Dirk vooral te kijken naar tweedehands zilveren munten. “Die zijn volledig btw-vrij en vrijgesteld van meerwaardebelasting. Ze zijn ook heel gemakkelijk aan- en verkoopbaar. Let wel op met bepaalde premies die verkopers vragen. Op sommige sites zie ik premies waarvan ik denk: hoe is dat mogelijk? Goed je huiswerk doen en vergelijken is dus de boodschap. Wijzelf lanceren volgend jaar een initiatief waarbij we bijna zonder premie edelmetaal gaan verkopen, bijvoorbeeld met bescha-

digde munten. Die kunnen dan niet verkocht worden als nieuwe munten, maar ze hebben wel hun zilverwaarde. Je koopt dus niet als munt met premium, wel als munt voor de smeltwaarde.” ■

“In 2013 was er een prijsstijging in goud van zowat 140 procent. De zilverprijs ging dat jaar echter met 320 procent omhoog.”

Goudmunter

Meer weten?



Investeer in zekerheid



LE BELVÉDÈRE
DE LA MARINA



84 APPARTEMENTEN

Nieuwe hotspot in Luik

Aan de nieuwe jachthaven en op 10 min van Luik-centrum



SCAN DE QR CODE OM
DE BROCHURE TE ONTVANGEN
rivesardentes.be



RIVES
ARDENTES