

FRANK VAN RYCKE

LEGT JE DE KOMENDE WEKEN UIT HOE JE JE EIGEN 'WIN FOR LIFE' CREËERT

‘Rijk worden kan je leren!’

Iedereen droomt er wel eens van om de lotto te winnen, maar dat dit ooit gebeurt, is weinig waarschijnlijk. ‘Dan neem je beter je lot in eigen handen’, zegt Frank van Rycke. ‘Rijk worden kan je immers leren! En het goede nieuws is: iedereen kan dat waarmaken, mits het toepassen van de juiste technieken en het kweken van de correcte mentaliteit.’

Franks van Rycke weet waarover hij het heeft. Hij was amper 42 toen hij voldoende ‘binnen’ was om niet langer te moeten werken. Geen baas meer, geen verplichtingen. Meer tijd voor het gezin en voor projecten die hij sindsdien zelf kiest, waaronder het nog vergroten van zijn vastgoedportefeuille en het schrijven van boeken. Een inspirerend initiatief, kennelijk, want zijn eerste boek ‘In 10 Jaar Binnen - Hoe Doe Ik Het?’ ging meer dan 30.000 keer over de toonbank, voor ons taalgebied een uitzonderlijke megahit. Dat had niet enkel te maken met de wel heel verleidelijke titel, maar ongetwijfeld ook met de inhoud. Vergelijkbare boeken blijven immers dikwijls op de oppervlakte en viseren vooral op de zogezegd juiste attitude. Van Rycke daarentegen reikt bruikbare en gedetailleerde methodes en technieken aan om je geld op zo’n manier te gebruiken, dat het almaar meer geld genereert, niet door dubieuze beursmanipulaties, maar door het gezond verstand te gebruiken en van alle situaties objectieve analyses te maken. Uiteraard komt er ook bij hem attitude aan te pas, maar dan eerder om bijvoorbeeld te leren hoe je best onderhandelt om onder alle omstandigheden de beste voorwaarden te krijgen. En hoe je een passieve houding omzet in een actieve, en zelfs een proactieve.

Veel daarvan komt terug in zijn nieuwe boek ‘Zo Word Je Steenrijk’, waarin Van Rycke stap voor stap uitlegt hoe je op een veilige en geplande manier goed geld kan verdienen door te investeren in vastgoed. En in jezelf, want niets komt vanzelf, en dus moet je zowel bereid zijn om inspanningen te leveren als om je te houden aan fundamentele regels die Van Rycke behandelt, van de manier van het selecteren van huizen tot het contact met huurders, bankdirecteuren en aannemers. Hij doet dat niet op een theoretische manier, maar vanuit de praktijk. Op basis van eigen ervaringen en die van anderen. ‘Omdat ik het zelf ook heb afgekeken en geleerd van anderen’, zegt Frank van Rycke. ‘Niemand heeft het warm water uitgevonden en ik ben niet slimmer dan een ander. Alleen heb ik ondervonden dat je nooit te beroerd moet zijn om van een ander te leren. En uiteindelijk is het doel van zowel mijn boek als mijn website en mijn nieuwsbrieven: mijn kennis en ervaringen met anderen delen en iedereen de kans geven om onderling informatie uit te wisselen.’ ‘Rijk’ zijn is een relatief begrip. **FRANK VAN RYCKE:** Rijk zijn betekent voor iedereen iets anders. Voor mij was en is dat ‘vrijheid’. Over voldoende middelen en inkomsten beschikken om niets

meer te moeten. Geen baas te hebben en te kunnen doen wat ik wil. Uiteraard moet ook ik rekening houden met bepaalde zaken, mijn gezin, mijn relatie, het runnen van mijn vastgoedbestand, maar het merendeel van mijn tijd kan ik besteden zoals ik wil. Bijvoorbeeld om nog bij te leren, nieuwe uitdagingen aan te gaan, informatie uit te wisselen of mijn boeken te schrijven. Er zijn ook mensen die zich al rijk voelen door eigenaar te zijn van één eigen huis. Is dat voor jou voldoende, dan is dat prima. Het betekent dat je - afgezien van je kadastraal inkomen - gratis woont en budgettair een ruimere marge krijgt. Wil je meer, dan moet je echter wel een afgelijnd doel voor ogen hebben en een plan uittekenen. Wat wil je bereiken, wat zijn voor jou belangrijke doelstellingen en wat heb je nodig? Mijn nieuwe boek draait rond het opbouwen van een vastgoedbestand - mijn stokpaardje, zeg maar. Vandaar

de titel: ‘steenrijk’ is letterlijk bedoeld. Rijk worden door stenen te kopen en te verhuren of weer te verkopen. Wie een eigen woning heeft en nog een tweede en eventueel derde huis heeft afbetaald, heeft zijn eigen ‘Win for Life’ gecreëerd. Sommigen beweren dat het niet het juiste moment is om in vastgoed te investeren: huizen zijn nu veel te duur. Wie een huis laat bouwen, al dan niet met sleutel op de deur, en met een beetje tuin, betaalt vandaag inderdaad te veel. Al is het maar omdat je op een nieuwbouw al 21 procent btw betaalt. Bovendien moeten ook de mensen die je huis hebben gebouwd eraan verdienen en gaan we er dan maar van uit dat je niet bent bedrogen qua werkuren of materiaal. Begin vorig jaar werd gesteld dat je beter geen aandelen kon kopen, dat die te duur waren, dat de Europese monetaire politiek afstevende op inflatie en de prijs





‘Om rijk te worden met vastgoed moet je heus geen econoom zijn. Het is een kwestie van gezond verstand’, aldus Frank van Rycke. ‘En van geluk, maar dat dwing je zelf af.’

van de aandelen vervolgens in elkaar zou stuiken. Iedereen moest op slag goud hebben. Een jaar later blijkt dat de goudprijs met twintig, dertig procent is gedaald, dat de aandelen met twintig procent zijn gestegen en de inflatie nog nooit zo laag is geweest. Welnu, voor vastgoed geldt hetzelfde: niemand kan zeggen wat morgen de waarde ervan zal zijn. Ik ben er echter wél van overtuigd dat wie een lening kan afbetalen, bijvoorbeeld met huurinkomsten, altijd een goede zaak doet. Zijn huizen tegenwoordig trouwens écht te duur? Voor wie oppervlakkig zoekt en snel resultaat wil wellicht wel. Maar je moet geduldig zijn en systematisch te werk gaan. Je moet een locatie afbakenen en vervolgens alles leren wat er over dat gebied te leren valt. Dat noem ik mijn ‘gouden vierkante kilometer’. Waar staan er huizen te koop en welke prijzen worden er gevraagd?

En worden die ook betaald? Hoe lang staan de huizen er doorgaans te koop? En waarom blijven ze eventueel onverkocht? Als je dat volhoudt, kan het niet anders dan dat je vroeg of laat op een goeie zaak valt. Dan is het kwestie van een goede prijs te onderhandelen, een bod waarmee ook de verkoper kan leven, maar dat vooral beantwoordt aan wat je voor jezelf hebt vooropgesteld. Neem je tijd en laat je niet dwingen tot overhaaste beslissingen. Verkopers, en zeker mensen die een huis erven, zetten doorgaans te duur in. We zitten momenteel immers in een kopersmarkt: er zijn meer kandidaat-verkopers dan kopers. Het is ook altijd goed om rechtstreeks contact te zoeken met de eigenaars, zonder dat er tussenpersonen of immobiliënkantoren aan te pas komen. En nogmaals: je hoeft heus geen doctoraat economie op zak te hebben, het is een kwestie van gezond verstand.

Ik ken bijvoorbeeld een koppel twintigers. Hij is arbeider, zijn vrouw werkt in een winkel. Elke ochtend ging die man op Immo-web na welke nieuwe panden er te koop stonden in enkele regio’s die hij zelf had uitgepikt. Op twee jaar tijd hebben die mensen twee studio’s gekocht die zichzelf afbetalen via de huurinkomsten. Pak je het op die manier aan en word je expert voor het gebied dat je hebt uitgekozen, dan kan je tot twintig of dertig procent onder de marktprijs gaan. En de leningen zijn nog steeds goedkoop. Als je er een krijgt, natuurlijk. Dat valt wel mee. Maar ook wat banken en leningen betreft, moet je weten wat je wil en waarmee je bezig bent. Dat aspect komt in mijn nieuwe boek uitgebreid aan bod, omdat ik weet hoe moeilijk de Vlaming over geld en vermogen praat en hoe moeilijk het dan ook is om van anderen te leren. Mensen denken doorgaans dat ze maar naar een bank moeten stappen en een lening vragen. En dat het antwoord dan ‘ja’ of ‘nee’ is, en voor alle banken identiek. Bovendien zijn Vlamingen honkvaste klanten en denken te veel mensen nog dat zij automatisch de beste voorwaarden krijgen bij hun bank. Zo eenvoudig is het echter niet. Ook hier spelen de wetmatigheden van vraag en aanbod. En hangt een en ander af van welk dossier je kan voorleggen. Zo moet je weten dat banken targets vastleggen: resultaten die binnen een bepaalde periode, bijvoorbeeld een werkingsjaar, moeten worden bereikt. Dikwijls worden die targets al voor tachtig tot negentig procent gerealiseerd in het eerste deel van het jaar, van januari tot en met Batibouw. De leningen worden voor Batibouw ook goedkoper. Dus kan je beter niet wachten tot de zomer om over een lening te gaan praten. En aangezien banken concurrenten zijn, moet je die onderlinge positie gebruiken en ze tegen elkaar uitspelen. Bij wie je klant bent, speelt dan even een minder prominente rol, al kan het soms makkelijk zijn om je huisbankier de kans te geven met het laagste bod op de proppen te komen. Maar ook je dossier moet geloofwaardig zijn. Je moet kunnen aantonen wat een bankdirecteur of een kredietana-

list graag hoort, namelijk dat je over een vast inkomen beschikt, geen zware schulden hebt, dat je iets hebt kunnen sparen en altijd tijdig en correct de huur hebt betaald. Je moet zo’n bankdirecteur goesting doen krijgen om de zaak binnen te halen. Maar ben je té braaf, dan zal je betalen wat er officieel wordt gevraagd. Je krijgt geen goeie voorwaarden als je er niet zelf op aandringt met valabele argumenten, bijvoorbeeld de voorwaarden die je elders kan krijgen. Onlangs nog werd ik geconfronteerd met een situatie waar het officiële tarief op twintig jaar 4,8 procent was, maar door te onderhandelen kon ik dat terugbrengen tot 3,6 procent. Dat is wel meer dan één procent verschil, hé! Voor een lening van 100.000 euro scheelt dat 60 euro per maand en op twintig jaar bespaar je 15.000 euro! Bovendien is de ene bank-directeur de andere niet, zelfs niet binnen dezelfde groep. Zo wilde ik een huis kopen in een bepaald dorp. De eerste bankier die ik had aangesproken, leidde een kantoor in de grote stad en vond het huis dat ik wilde kopen een slechte zaak. Geen lening, dus. Toen ik naar de directeur stapte die een kantoor van dezelfde groep leidde in dat dorp, was het binnen de dag geregeld. En aan goeie voorwaarden. Die man kende het dorp en dat huis en wist dat het wél een goeie zaak was. Je moet dus kennis vergaren, menselijke elementen evalueren en uitspelen, een gezonde dosis ambitie en lef hebben en voor je rechten opkomen. Er bestaan trouwens heel wat misverstanden over banken en leningen. Zelfs in de media lees ik dat oudere mensen geen lening meer krijgen als die langer loopt dan de 65^{ste} verjaardag en men van hen een zeer hoge eigen inbreng eist. Bij drie verschillende banken vertelden ze mij dat men leningen toekent tot 70 jaar en niet meer vraagt dan tien à twintig procent eigen inbreng. Maar je moet ook geluk hebben. Ongetwijfeld, maar ook dat kan je afdwingen. Als je je plannen nooit uitwerkt en geen stap-voor-stap-parcours opstelt, zal er nooit iets van komen. Je mag nog zoveel geluk hebben als je wil, als je er niets mee doet, kom je er ook niet. Als eerste stap kan je de vermogensplanner invullen die bij mijn

boeken hoort. Door je inkomsten, uitgaven, vermogen en schulden in te voeren, krijg je een duidelijk beeld van je toekomstig financieel plaatje en kan je simulaties maken. Of een budget opstellen. Er zijn veel mensen die denken dat dit niets voor hen is, omdat ze zelf zogezegd niets kunnen. Maar dat hoeft niet, ik ben zelf ook niet handig. Mijn toegevoegde waarde is het onderhandelen van de beste prijzen. Realiseer je op alles tien tot vijftien procent korting, dan maak je op een woning van pakweg 200.000 euro toch al gauw 20.000 euro winst, wat een smak geld is. Bovendien zijn er klussen die zelfs onhandige mensen kunnen klaren, bijvoorbeeld afbraakwerken. Bij een van mijn huizen kon men met de vrachtwagens niet tot bij het huis zelf. In het weekend waren mijn vrouw en ik voortdurend in de weer om ladingen stenen en ander materiaal van de toegang van het terrein naar het huis te brengen, zodat de vaklui op maandag meteen konden beginnen met het eigenlijke werk. Om wat stenen te verleggen en de handen uit de mouwen te steken, moet je niet handig zijn. Je moet wel willen werken. En waar een wil is, is een weg. Wil je bijvoorbeeld parket leren leggen, wat niet eens zo moeilijk is, dan kan dat zelfs op vrij korte tijd. En als het jou niet lukt, dan vast en zeker wel een vriend of een familielid. Geluk hebben is dus relatief. Dikwijls is het vooral kwestie van juist analyseren, het juiste gedrag te herhalen, leren uit ervaringen en niet op je luie krent blijven zitten. Hoe kies ik tussen een vaste rentevoet en een variabele? Ook al neem je graag risico’s, toch geef je zelf de voorkeur aan een vast tarief. Ik kies voor zekerheid. En ook al betekent dat niet dat je een huis moet aanhouden tot het einde van de rit, toch zal een lening voor zo’n huis over minstens twintig jaar lopen. Niemand kan voorzien wat er in die periode zal gebeuren. Er moeten maar een paar gekken met een vliegtuig in een toren vliegen en de hele wereld-economie stuikt half in elkaar, de financiële markten inclusief. En nu de intresten laag zijn en je eventueel nog een lager percentage kan onderhandelen, is het zeker gunstig om voor een vast

tarief te gaan. Tenzij je bankier het zwart op wit anders kan bewijzen, maar zelfs in dat geval doe je er goed aan om de kleine lettertjes te lezen. Het zou niet de eerste keer zijn dat je nadien voor verrassingen komt te staan. Het is inderdaad een moeilijke keuze. Daarom kan je je best laten bijstaan door een gespecialiseerd bedrijf, zoals Immotheke. Ga bij die mensen te rade, ook al kost het je iets. Je bent niet eens verplicht om bij hen een lening af te sluiten. Of raadpleeg een notaris. Je kan jezelf nooit goed genoeg laten adviseren. Je hebt zowel huizen gekocht als gebouwd. Jouw advies blijft echter verhuren. Nochtans hoor ik eigenaars dikwijls klagen. Mijn eerste ervaring met huurders was anders ook niet zo leuk. Die staken ei zo na de boel in de fik. Zonder verzekerd te zijn! Maar ook hier geldt: leer uit je fouten, ga bij anderen te rade en handel consequent. Zo leerde ik het belang van goed afgewerkte panden en niet overdreven ambitieus te zijn wat de huurprijs betreft. In ruil trek ik goede huurders aan en kan ik zorgvuldig selecteren. Ik leg uit welk profiel ik zoek, wat ik aanbied en wat ik verwacht. Duidelijkheid is het halve werk. Ik wil mensen die correct betalen en respectvol omgaan met mijn eigendom en de buren. Bovendien gebruik ik een omvangrijk en goed uitgewerkt huurcontract, dat men binnenkort overigens van mijn website zal kunnen downloaden. Zo is er weinig discussie over de wederzijdse verwachtingen en selecteren de kandidaten zich dikwijls als vanzelf. Je checkt best wel de achtergrond van potentiële huurders in de mate van het mogelijke. Zo gebruikte een vriend mijn contractmodel, maar wist hij niets van het verleden van de nieuwe huurders van zijn pand. Na een maand weigerden die huurders al om de stookkosten nog apart te betalen. Bleek dat die mensen bij de vorige verhuurder ook al met ruzie waren vertrokken. Maar mijn ‘strikte’ contract is geen wurgcontract, het is vooral een middel om een *gentleman’s*

agreement af te dwingen. En als beide partijen zich daaraan houden, is er geen probleem. Ik las nergens dat je aan bedrijven verhuurt. Is dat niet makkelijker? Dat heeft dan weer zijn eigen specifieke moeilijkheden en fiscaliteit. Eigenlijk doe je er bij de profilering van je huurders best aan om voor een niche te gaan. Ik bijvoorbeeld geef de voorkeur aan jonge mensen die tegelijk sparen voor een eigen huis. Dat zijn doorgaans verantwoordelijke en evenwichtige huurders. Maar een vriend van me geeft dan weer de voorkeur aan gepensioneerde huurders. Een of meerdere huizen kopen vraagt zeker de eerste jaren veel toewijding en veronderstelt eenzelfde engagement van de partner. Is dat, gezien het aantal scheidingen, geen kwetsbaar punt? Als je geen voorzorgen hebt genomen wel. Ik heb zelf een breuk meegemaakt en aangezien ik tegen die echtscheiding al heel wat had gerealiseerd, heb ik mijn vermogen met de helft zien slinken. Het komt er dus op aan je voor te bereiden, hoe weinig romantisch dat ook klinkt. Zorg voor een huwelijkscontract dat voorziet in scheiding van goederen. En wat huizen betreft: ik vind dat je moet streven naar twee huizen, voor elke partner één. Voorzie ook wie de schattingen zal laten uitvoeren in geval van verdeling. Niets is immers een probleem zolang je elkaar graag ziet, maar komt er een kink in de kabel, dan kan je evengoed met getrokken messen tegenover elkaar komen te staan. Anticiperen is regeren: praat dus vooraf over de financiële aspecten van je huwelijk. Dat is zeker in Vlaanderen niet evident, maar het kan achteraf veel ellende en eindeloze discussies voorkomen. En wie weet, misschien kan mijn nieuwe boek net een aanleiding zijn voor liefdespartners om dat gesprek aan te gaan.

Tekst: Dominique Trachet



‘Zo Word Je Steenrijk’. Frank van Rycke, uitgegeven in eigen beheer. Meer info: frankvanrycke.com. Vanaf volgende week zal Frank van Rycke in Primo enkele aspecten van vastgoedinvesteringen behandelen. In zijn eerste bijdrage zal Frank uitleggen hoe je zelfs in deze tijden een betaalbare woning kan vinden.



DASSEN ONDER DE WIELEN

Dit jaar meldden waarnemers vier dode dassen, kilometers buiten de grenzen van hun voornaamste leefgebied. Hoewel de dieren in heel België worden waargenomen, bevinden zich enkel in de Ardennen en het zuiden van Limburg permanent bezette burchten. Bij onderzoek van doodgereden dassen in Peervondenwetenschappers geen sporen van bijtewonden. Dat wijst op weinig territoriale geschillen. Zeker is dat dassen niet binnende grenzen van hun reeds bezette leefgebied blijven, maar dat ze ook nieuwe burchten opzetten in Vlaanderen. De grootste belemmering voor de verspreiding van dassen is het wegnen. Bij het zoeken naar een leefgebied leggen de dieren tientallen kilometers af en moeten ze heel wat drukken wegen over, met alle risico’s van dien. En dat is zonde, want nadat de dassenpopulatie in Vlaanderen lokaal was uitgestorven, herstelt ze zich nu langzaam. Dieren Onder de Wielen 2.0 is een project van Natuurpunt in opdracht van de Vlaamse overheid. De natuurvereniging roept iedereen op om verkeersslachtoffers te melden op de website dierenonderdewielen.be. Zokunnen onderzoekers de gevaarlijkste verkeerspunten in kaart brengen en kan er actie ondernomen worden waar dat nodig is. Ook kan met de gegevens een beeld geschetst worden van de impact die het groeiende verkeersnet heeft op dieren. Omdat observatie van dassen moeilijk is – de dieren zijn vooral ’s nachts actief – levert onderzoek van verkeersslachtoffers belangrijke informatie op.

