



SENIOR HOMES

De specialist in assistentiewoningen

Investeren in een assistentiefat:
waar moet je op letten?



Met het oog op de vergrijzing schieten overal in Vlaanderen assistentiefats uit de grond. Zowel voor wie een veilige woonst zoekt om rustig ouder te worden, als voor wie op zoek is naar een goede investering, is het interessant om te overwegen zo'n flat aan te kopen. Maar waar moet je nu allemaal op letten? Zijn er valkuilen waar je liever niet intrapt?

Wildgroei aan assistentiefats

De vergrijzing in ons land blijft toenemen. Tegen 2020 zal meer dan een kwart van de bevolking ouder zijn dan 60 jaar, en tegen 2030 wordt geschat dat er meer dan 60.000 assistentiefats tekort zullen zijn. Niemand weet echter perfect hoeveel assistentiefats er op dit ogenblik in Vlaanderen zijn en hoeveel er nog worden bijgebouwd.

Sinds begin 2013 staat er in Vlaanderen geen rem meer op de bouw van assistentiewoningen, de officiële benaming voor de vroegere service- of seniorenflats. Op zich een aantrekkelijk concept, want het gaat om flats waar senioren zelfstandig kunnen wonen, maar met aangepaste voorzieningen zoals ontmoetingsruimtes, woonassistenten, warme maaltijden

en in de meer luxueuze versies een fitness, wellness, kapsalon, kineruimte ...

Tot eind 2012 mochten er slechts serviceflats gebouwd worden als daar in de gemeente of in een bepaalde regio voldoende vraag naar was, rekening houdende met de demografische evolutie. Omdat het aanbod ondermaats bleef, besliste de Vlaamse overheid om de markt open te gooien.

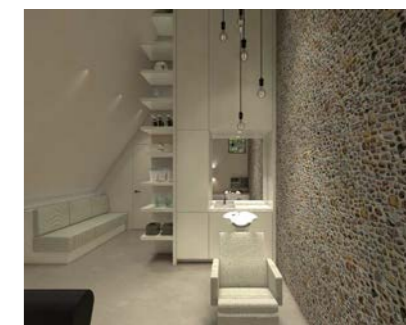
Een ontwikkelaar die bereid is om de uitbating goed te organiseren, kan steevast rekenen op een grote vraag van zowel investeerders als senioren tussen 65 en 75 jaar die nu al willen investeren om zeker te zijn van een eigen stek later.

Fiscaliteit

De overheid heeft zelf te weinig middelen om voldoende huisvesting te voorzien voor deze groeiende groep van senioren. Daarom heeft zij in 2013 twee fiscale maatregelen ingevoerd om de woonvorm van erkende assistentiewoningen te stimuleren bij particulieren en bij investeerders in de hoop dat tekort samen op te vangen.

De eerste fiscale maatregel zorgt ervoor dat je slechts onderhevig bent aan een btw-tarief van 12% als je een erkende assistentiewoning aankoopt. Dat is een groot verschil met het normale btw-tarief van 21% als je een gewone nieuwbouw koopt.

De tweede fiscale maatregel is de vrijstelling van de jaarlijkse grondlasten. Dat is dus je onroerende voorheffing, berekend op het kadastraal inkomen van de assistentiewoning. Normaal betaal je dat één keer per jaar, maar bij een erkende assistentiefat valt dat volledig weg.



Wat houdt die erkenning nu in?

We spreken hierboven over een erkende assistentiewoning, maar wat betekent dat nu concreet?

Zo'n erkenning houdt in dat het project moet voldoen aan bepaalde kwaliteitsnormen die door de Vlaamse overheid zijn opgelegd en die ook worden gecontroleerd.

De dienstverlening moet aan bepaalde standaarden voldoen en ook voor het gebouw zelf zijn er strikte criteria. Zo moet de netto-oppevlakte van de leefruimte, de keuken en de slaapkamer minstens 40 vierkante meter

bedragen, moeten de flats toegankelijk zijn voor rolstoelgebruikers en moeten er in alle badkamers en toiletten handgrepen en leuninggen zijn aangebracht, dat zijn voorwaarden die redelijk vanzelfsprekend lijken.

Ben je van plan te investeren in een assistentiefat? Dan is het interessanter om te mikken op een flat met een oppervlakte rond de 60 vierkante meter, want flatjes van 40 vierkante meter lijken op papier een goede investering, maar zijn weinig aantrekkelijk voor de meeste senioren.

*Is de flat in de eerste plaats een belegging voor je?
Maak dan op voorhand grondig je huiswerk!*



Zal de zeepbel barsten?

Door de grote populariteit van deze projecten wordt er gezegd dat de trend van assistentiewoningen een zeepbel is die op termijn zal barsten, ook omdat het in veel regio's lang niet zeker is dat de vraag zal blijven stijgen. In sommige, vooral landelijk gelegen, gebieden is er nu al veel leegstand. Het is dan ook steeds belangrijk om de vraag goed te bekijken in een bepaalde regio. Een project dat in het midden van een bos, ver weg van alles ligt, heeft op lange termijn veelal een te kleine aantrekkingskracht om een rendabele investering te zijn.

Om zeker te zijn dat er voldoende instroom van bewoners is en blijft, is het verstandig om enkel een flat te kopen in een regio waar er

minimaal 60.000 bewoners zijn in een straal van 15 km. De meeste promotoren zijn bezig met bakstenen te verkopen en vragen zich zelfs niet af of er in de buurt voldoende mensen wonen die een flat willen en kunnen huren! Zeker als je de flat als belegging wilt kopen, is het cruciaal om op voorhand grondig je huiswerk te maken.

Bovendien hou je als belegger het beste ook rekening met de levensstandaard in de streek. Een project is maar leefbaar op lange termijn als het gemiddeld maandelijks gezinspensioen niet lager is dan 1.200 euro en de potentiële huurder daarnaast nog een woning bezit die hij kan verhuren of verkopen.

Rendement

Wees op je hoede als de promotoren rendementen beloven van 5% per jaar en meer. In de realiteit ligt dat eerder tussen de 3% en 3,5%. De huurders betalen een dagprijs, die deels bestaat uit een vergoeding voor de huisvesting en deels uit een vergoeding voor de geleverde diensten. Het moet betaalbaar blijven.

Aanlooperperiode

Veelal wordt de nakende vergrijzingsgolf aangewend om kopers te doen geloven dat hun investering vanaf dag 1 zal opbrengen met 100% zekerheid. Een aanlooperperiode van 1 jaar is echter een normale situatie.

Bewoners hebben tijd nodig om hun huis van weleer te verlaten, alle praktische zaken te regelen en eventueel nog overtuigd te worden door de partner of kinderen. Dat spreekt voor zich als je bedenkt dat als een project geopend wordt, er een heel aantal appartementen in één keer op de markt gegooid worden.

Geloof dus niet altijd de glatte verkopers die zeggen dat na dag 1 je appartement al verhuurd zal zijn.



Kwaliteit van de serviceverlener

Je investering staat of valt met de kwaliteit van de serviceverlener. Het is daarom belangrijk na te vragen welke adelbrieven de exploitant kan voorleggen, want de kwaliteit van de uitbater bepaalt voor wel 90 procent of je investering al dan niet een succes wordt.

Het is daarbij belangrijk na te gaan welke voorzieningen er effectief voor de gebruikers zijn en hoeveel werknemers de exploitant inschakelt. Je kan bijvoorbeeld geen 40 assistentiewoningen uitbaten met slechts één bezoek per week door een woonassistent voor mensen van 82, want dat is vaak de gemiddelde leeftijd van

de bewoners. Voor hen moet er altijd iemand klaar staan. Een woonassistent moet dus meer aanwezig zijn dan de wetgeving voorschrijft.

Dan kan je jezelf ook nog de vraag stellen of je de flat na verloop van tijd tegen een meerwaarde kunt verkopen. Ook die vraag hangt in belangrijke mate af van de uitbater en de locatie van het project.

Als je een doorsnee flat koopt van tussen 65 en 85 m² (waar de vraag het grootst is), en alle aangehaalde punten zijn in orde, dan is er zeker een meerwaarde te verwachten.

De kwaliteit van de uitbating bepaalt voor wel 90 procent of je investering al dan niet een succes wordt.

Een nieuwe thuis

Dat assistentiewoningen een interessante investering zijn, is dus zeker. Er zijn enkele mooie, kwaliteitsvolle en duurzame projecten die goed worden uitgebaat met respect voor de mensen en dan nog eens prijs-kwaliteit in orde zijn. Het komt erop aan om het spreekwoordelijke kaf van het koren te scheiden. Daarnaast is het uiteraard een meerwaarde voor jezelf als je later ook zelf in je assistentiewoning kan intrekken. Je koopt het eerst aan als investering om te verhuren, maar als je later zelf de nood hebt om het appartement te betrekken, dan kan dat. Het is dus belangrijk dat je je zelf ook thuisvoelt in de assistentiefat. Daarom zijn de architectuur en de ligging zo belangrijk: dichtbij een centrum met bakker, slager, kerkplein, supermarkt, openbaar vervoer, enzovoort.



**SENIOR
HOMES**

De specialist in assistentiewoningen

omdat goed leven begint bij goed wonen