

gers zich best niet vastpinnen op de historische dividendrendementen.

Enkel Unibail-Rodamco en Eurocommercial Properties verdienen het label 'duurzame dividendbetalers'. Gezien de verwachte

winstgroei van 5,5% voor **Unibail-Rodamco** rekent de markt op een gelijkaardige dividendgroei. Vorig jaar bedroeg de uitkeringsratio bij Unibail-Rodamco een gezonde 87%.

Bij **Eurocommercial Properties** is het uitkijken naar de jaarcijfers (29 augustus). Aangezien de uitkeerbare winst over de eerste negen maanden van het boekjaar 2013/14 2% hoger uitkwam, is een licht hoger dividend niet uitgesloten. In tegenstelling tot Unibail-Rodamco bedroeg de payout ratio van Eurocommercial vorig jaar wel een hoge 97,5%.

Bij **Nieuwe Steen** zagen we als gevolg van de verwaterende aandelenuitgifte een ware dividendimplosie en is het nog maar de vraag - gezien de recente verzwakking van de bezettingsgraad - of de jongste couponuitkering kan worden geëvenaard.

De negatieve trend van het dividend is bij **Wereldhave NV** dankzij de gezonde balans wellicht achter de rug. Het jongste dividend kwam wel overeen met

de volledige uitkeerbare winst (payout = 100%). Voor 2014 rekent het bedrijf op een hoger resultaat en streeft het op termijn een gezondere

Keuzedividend

Aangezien vele Nederlandse vastgoedbedrijven een keuzedividend bieden, kiest u uiteraard best voor de aandelen. Op die manier vermijdt u de Nederlandse bronheffing.

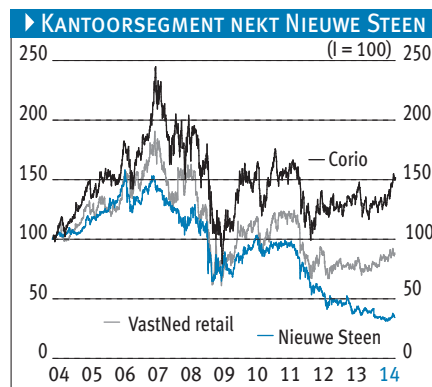
pay-outratio na van 85%. Het zou ons dan ook niet verbazen dat, ondanks de verwachte winstgroei, het dividend vooralsnog voor het derde opeenvolgende jaar stabiel blijft.

Bij **VastNed Retail** moet de aandeelhouder als gevolg van de recente verkoopdossiers (tegen lagere prijzen dan opgenomen in de boeken) wellicht genoeg nemen met een ca. 20%-lagere coupon. Het verwachte dividendrendement bedraagt dus ca. 5,4% bruto, wat vergelijkbaar is met de sectorgenoten.

Gezien de grote verkoopdossiers achter de rug zijn, geloven we voor de jaren nadien in licht hogere dividenden.

Voor **Corio**, bij wie de verkoopdossiers ook al voor een groot stuk achter de rug zijn, rekenen we op een stabiel dividend de komende jaren.

Zolang de rente laag blijft, genieten de (Europese) vastgoedbedrijven van goedkope herfinancieringsvoorwaarden, wat voor een winsthefboom zorgt. Bovendien zorgen ze met dividendrendementen van zowat 5% bruto (vaak keuzedividend!) nog steeds voor een aantrekkelijk alternatief voor vastrentend papier. De voorbije weken werd de sector ook aangewakkerd door overnamegeruchten. Achter de koersen aanlopen is niet aangewezen, maar met uitzondering van Nieuwe Steen, die het nog steeds moeilijk heeft, bieden de overige bedrijven een degelijke prijs/kwaliteit-verhouding. Bij de halfjaarcijfers komen we op deze verschillende individuele verhalen terug.



VASTGOED IN SPANJE

Spaans vastgoed is momenteel in trek bij Belgen. Dat hoeft niet te verbazen. De prijzen kregen door de vastgoedcrisis rake klappen, waardoor die in vergelijking met vastgoed aan de Belgische kust heel goed meevallen. Daar waar de prijzen in Spanje uitbodemen en in sommige regio's zelfs alweer aan-

trekken, staan ze bij ons eerder onder druk. Onze kustgemeentes zijn bovendien duidelijk op zoek naar bijkomende inkomsten, en trokken de belastingen voor tweede verblijven al gevoelig op. Een doorn in het oog, terwijl door de komst van de lagekostenmaatschappijen een vlucht naar het bijna im-

MOGELIJKE VALKUILEN/AANDACHTSPUNTEN BIJ AANKOOP

- ▶ **De taal:** het Spaans kan een probleem zijn als u die taal niet machtig bent. De contracten worden immers in de lokale taal opgesteld. Bepaalde randvoorwaarden kunnen achteraf voor onaangename verrassingen zorgen. Zo kan bepaald zijn dat u uw voorschot(ten) kwijt bent als u niet tijdig betaalt. Het zal je maar overkomen! Een gedegen vertaler en een externe adviseur die de contracten nakijkt, is geen overbodige luxe, maar heeft uiteraard een kostenplaatje.
- ▶ **De rol van de notaris** in Spanje is anders dan die in België, die is er met name heel beperkt. De notaris dient geen (voor)onderzoek te doen. En dat is echt wel nodig. Is de verkoper bijvoorbeeld wel de eigenaar? Zitten er nog schulden verbonden aan het pand? Is de vergunning in orde? ... Hulp van een partij die deze onderzoeken wel kan verrichten, is noodzakelijk. Uiteraard zijn ook daar weer kosten aan verbonden.
- ▶ Om vastgoed te kunnen kopen, moet u een **NIE-nummer** aanvragen. Dat houdt in dat u vanaf dan geen vreemde bent voor de plaatselijke belastingdiensten. Wenst u aan te kopen via uw Belgische vennootschap, dan zal u ook in België eerst voor de nodige documenten voorzien van een Apostille en de nodige vertalingen moeten zorgen. Pas als u een NIE-nummer heeft (CIF nummer voor een vennootschap), zal u in Spanje een bankrekening kunnen openen.
- ▶ **Maandelijkse community-kosten:** Meestal maken in de markt staande appartementen deel uit van een 'community'. Gemeenschappelijke kosten worden eerlijk gedeeld, dit in functie van de grootte van het appartement en de diensten die worden aangeboden (onderhoud tuin, zwembad, golf, fitness, ...). Hoe meer diensten en hoe groter uw pand, hoe groter de maandelijkse kosten (al snel maandelijks 150 à 250 EUR). Houd bij de aankoop dan ook goed in de gaten hoeveel appartementen van de community effectief verkocht zijn. Zijn er dat maar enkele, dan zullen alle lasten enkel over de eigenaars van de verkochte appartementen verdeeld worden. En dan kan de rekening in sommige gevallen hoog oplopen. Kijk bij de aankoop ook goed na wie de voorzitter van de 'syndic' is. Soms is dat de projectontwikkelaar zelf, zeker als nog niet alle appartementen zijn verkocht. Dan wordt het onderhoud al wel eens uitbesteed aan een (duur) bedrijf bij wie de projectontwikkelaar rijkelijke commissies opstrijkt. Als dit het geval is, kijk na hoe lang het mandaat van de syndic loopt, waarna de zaken goedkoper geregeld kunnen worden.
- ▶ **De eigendomsoverdracht gebeurt niet noodzakelijk bij de betaling, maar wel bij inschrijving in het eigendomsregister.** Daarom kan het gevaarlijk zijn om geld over te schrijven. Bij een malafide verkoper die zijn eigendom twee keer verkocht heeft, is uw bewijs van betaling niet voldoende. Heeft de andere koper zich laten registreren als eigenaar, zou u uw centen wel eens kunnen kwijt zijn.

mer zonnige Spanje vlot en goedkoop genomen kan worden. Door de steeds lagere rentes zien ook renteniers in Spaans vastgoed steeds meer een alternatief als (verhuur)inkomstenbron. Maar dergelijke beleggingen in het buitenland zijn niet evident en vergen toch wel wat kennis. Er zijn bovendien heel wat valkuilen en aandachtspunten waarmee u rekening moet houden. Aangezien onze expertise in aandelen en vastrentende producten ligt en we u toch niet van de gepaste informatie willen weerhouden, gingen we te rade bij Dany De Decker en Natalie Meersman bij Baker Tilly Belgium.

Waar, wanneer, hoe...

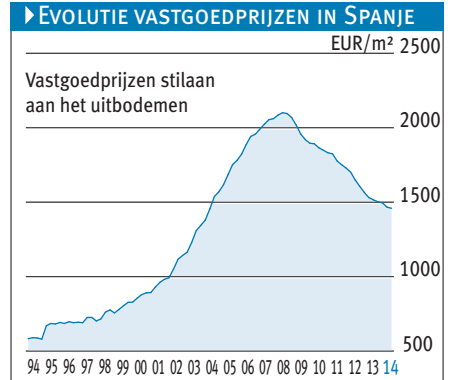
Spanje is uiteraard groot, maar vooral de Costa del Sol (Marbella) en Costa Blanca (Calpe) genieten heel wat interesse. Laat u echter niet zomaar meesleuren met de huidige Belgische hype inzake Spanje. Vastgoed kopen op een plaats waar men zich niet thuis voelt, is zelfs al te gek. Kopen op basis van enkele foto's op het internet al evenzeer. Meerdere bezoeken ter plaatse zijn aangewezen voor wie interesse heeft. Wie wil kopen om huurgelden te genereren, gaat bovendien best ook in de winter eens zien, en niet alleen in het topseizoen.

Sommige streken zijn in de winter verlaten, terwijl andere plekken net opgezocht worden door mensen die er willen overwinteren. Die plaatsen garanderen uiteraard een betere bezetting bij verhuur en dus meestal ook hogere verhuurprijzen.

Marbella mag als de duurere regio aanzien worden (het Knokke van de Spaanse kust), terwijl in Calpe er meer variatie is tussen goedkopere en duurere panden. Gezien de lage rente op vastrentende producten kan het nettorendement alsnog de moeite lonen. En omdat Spaanse vastgoed de voorbije jaren flink goedkoper werd, is de kans op een toekomstige meerwaarde flink vergroot.

Moment aangebroken?

Het is alleszins nog niet te laat. Er staat nog veel leeg in Spanje, maar – en dat is het goede nieuws –



er wordt opnieuw gebouwd. De vastgoedprijzen lijken op een laag niveau uit te bodemen. Ter indicatie: in Calpe bijvoorbeeld zijn er appartementen te vinden met 2 slaapkamers op 5 minuten van het strand voor pakweg 160.000 EUR. Dat is inclusief parkeerruimte en bergingplaats. En met marmeren vloer in het appartement. Hoewel niet met zekerheid kan gesteld worden dat de prijzen niet lager meer kunnen, is de kans op toekomstige meerwaar-

de vrij groot. Toch is het opletten geblazen indien men de plaatselijke markt niet echt kent. Veel projecten staan al jaren leeg en worden nu geleidelijk vrijgegeven. Ook al heeft er nog nooit iemand in gewoond en zou u de eerste eigenaar zijn, na jaren van leegstand kan er heel wat sleet zijn opgetreden. Projecten die bijvoorbeeld in 2008 zijn stilgelegd, zijn vaak ook van mindere kwaliteit dan appartementen die nu worden gebouwd (strengere Europe-

Belastingen

1° IN SPANJE

- ▶ **Bij aankoop:** 10% BTW (tegenover 21% in België)
- ▶ **Registratierechten** variëren van regio tot regio maar veelal rond de 10%
- ▶ **Gemeentebelasting (IBI):** hangt af van gemeente tot gemeente
- ▶ Spaanse belasting op **onroerend vermogen:** 1,1 of 2% (afhankelijk van datum waarop kadastrale waarde werd vastgesteld) op kadastrale waarde. Tarief voor niet inwoners : 24,75%
- ▶ **Indien verhuurd:** belastingen op effectieve huurinkomsten. Intresten, afschrijvingen, investeringen en onderhoudskosten mogen verrekend worden. Belangrijk om bewijsdocumenten hiervoor bij te houden. Vervolgens belast tegen 24,75%.
- Opgelet:** in de kustgebieden vinden tegenwoordig verhoogde controles van belastinginspecteurs plaats (op zoek naar geld uiteraard). Zij bellen aan en vragen o.a. naar de identiteit van de verblijvers, dit om potentiële huurders te ontwaren.
- ▶ **Vermogensbelasting:** enkel voor vermogens > 700.000 EUR en bepaalde activa worden niet in aanmerking genomen. Niet alle regio's heffen een vermogensbelasting.
- ▶ **Meerwaardebelasting bij verkoop** van het vastgoed. U dient bij de verkoop hiervan in Spanje aangifte te doen en bent 21% op de meerwaarde verschuldigd. De meerwaarden worden berekend als de prijs bovenop de aankoopprijs, inclusief kosten (make-laar, notaris, advocaat, BTW, ...) en zelfs renovatiewerken (facturen goed bewaren!). Bovendien wordt als correctiefactor een zekere indexatie toegepast. Daarnaast betaalt u een **lokale (gemeentelijke) belasting op de meerwaarde die u realiseert bij de verkoop van een bouwgrond** (al dan niet bebouwd).
- Opgelet!** Bij een verkoop door een niet-resident in Spanje is de koper verplicht 3% in te houden. Zoniet draagt de koper de verantwoordelijkheid bij de fiscus, ingeval de buitenlandse verkoper zijn biezen neemt en aan zijn verplichtingen verzaakt.

2° IN BELGIË

- ▶ **Indien u het onroerend goed in Spanje verhuurt dan dient u de brutohuur op te nemen in uw Belgische aangifte.** Deze brutohuur mag u verminderen met de in Spanje betaalde belasting op uw onroerend inkomen. Wordt het onroerend goed niet verhuurd, dan dient u in beginsel de brutohuurwaarde op te nemen, eveneens na aftrek van de in Spanje betaalde belasting op het (fictieve) onroerend inkomen van die woning. Gelet op het feit dat, overeenkomstig, het dubbelbelastingverdrag dat tussen België en Spanje werd afgesloten, de belastingheffing aan de liggingstaat, in casu Spanje, is toegewezen, **dient België dit inkomen vrij te stellen, zij het met progressievoorbehoud.** Dit laatste houdt in dat dit inkomen in eerste instantie belast zal worden aan het marginale tarief en vervolgens wordt vrijgesteld tegen de gemiddelde aanslagvoet, waardoor in de meeste situaties toch belasting wordt betaald in België.
- ▶ **Fiscale optimalisatie door lening:** Het kan (fiscaal) interessant zijn om de aankoop met een lening te financieren, ook al heeft u het geld cash liggen. Denk bijvoorbeeld aan de belastingvermindering in het kader van het langetermijnsparen. Bovendien worden de intresten van de lening die u betaalt in mindering gebracht van het inkomen dat u dient op te nemen in uw Belgische aangifte (zie supra).
- ▶ Indien u een meerwaarde zou realiseren bij de verkoop van uw tweede verblijf in Spanje, dan is deze meerwaarde **in België in beginsel niet aan meerwaardebelasting onderworpen**, dit in tegenstelling tot een tweede verblijf in België waar de meerwaarde wordt belast bij vervreemding binnen een periode van 5 jaar.
- ▶ De **financiering** regelt u omwille van de taal, de voordeligere rente en kosten **best bij een Belgische bank.** Een Spaanse bank durft gemakkelijker aan koppelverkoop doen en durft soms hoge kosten aanrekenen, bijvoorbeeld voor het uitschrijven van een bankcheque ter betaling aan de verkoper. Dan stelt zich wel het probleem dat de Belgische bank het tweede verblijf niet in hypotheek kan nemen. De bank zal een andere zekerheid zoeken, bijvoorbeeld de bestaande woning in België ter afdekking. De aanwending van de bestaande groepsverzekering kan een alternatief zijn.

PRIVÉ KOPEN OF VIA VENNOOTSCHAP?

Natuurlijke personen die Spaans vastgoed willen verwerven voor eigen gebruik, doen dat **in de meeste situaties best ook privé, ook al beschikken ze over een vennootschap**. U kan eventueel de naakte eigendom al aan uw kinderen geven, maar vergewis er u van dat de Belgische regels inzake uitdoven van vruchtgebruik met vrijstelling van successierechten in Spanje niet van toepassing is.

Wanneer dan wel via een vennootschap? Als je reeds een vennootschap hebt die over de nodige middelen beschikt, kan de vennootschap beslissen om deze middelen hiervoor (gedeeltelijk) aan te wenden. Wil men dat geld in de vennootschap naar de privé-sfeer halen, dan collecteert de Belgische fiscus immers 25% (roerende voorheffing). Bij aankoop via de vennootschap moet men anderzijds wel **rekening houden met het 'voordeel van alle aard'** wanneer het onroerend goed ter beschikking wordt gesteld aan haar zaakvoerder of bestuurder, zodat u privé hoe dan ook fiscaal moet bijdragen. Een Belgische vennootschap is in de meeste situaties eerder aangewezen dan een Spaanse vennootschap. **Dit maakt de successieplanning vaak een stuk eenvoudiger**. Daarnaast voorziet de Spaanse wetgeving in een specifieke anti-rechtsmisbruikbepaling in de hypothese dat de activa van een vennootschap voor meer dan 50% zijn samengesteld uit onroerende goederen die in Spanje zijn gelegen.

se reglementering). Wel interessant zijn gebouwen die nu nog afgewerkt worden en evengoed in de portefeuille van de banken zitten. Die willen er van af om hun balans op te poetsen en etaleren vaak hoge kortingen. **Die buitenkansjes vind je meestal niet bij de plaatselijke makelaar, maar bij de banken zelf**. Diverse banken voorzien op hun website een luik naar de verkoop van (hun) vastgoed. Ga daar zeker eens een kijkje nemen. Wil u op een gegeven moment – na bezoek en onderzoek ter plaatse – een bod doen, **bied dan gerust 10 à 20% onder de vraagprijs**. Er is immers nog voldoende aanbod.

Resident of niet?

Voor mensen die op pensioen zijn kan een tweede verblijf in Spanje ideaal zijn om de koude herfst- en wintermaanden door te brengen. Of men kan zelfs overwegen om zijn domicilie naar Spanje over te brengen. Wat zegt de Spaanse (interne) wet? Die verwijst naar de zogenaamde 183- dagenregeling. **Verblijft u langer in Spanje, dan wordt u verondersteld Spaans resident te zijn**. Om te bepalen of men als Belg resident is in Spanje dient men echter rekening te houden met de bepalingen van het dubbelbelastingverdrag dat tussen beide landen is afgesloten. In de praktijk betekent dit dat men zal kijken naar de economische belangen van de betrokkene zich bevinden.

Waar u al dan niet resident bent, is uiteraard belangrijk voor de fiscale wetgeving die voor u van toepassing zal zijn. Bent u bijvoorbeeld Spaans resident maar zijn de erfgenamen resident in België, dan valt het roerend vermogen in België bijvoorbeeld buiten de successierechten. En dat kan een slok op de borrel schelen. **Uiteraard zijn er zowel voor- als nadelen en is de situatie voor elke persoon anders. Op voorhand advies inwinnen, is dan ook geen overbodige luxe**. Op het onroerende vermogen in Spanje dient bijvoorbeeld zowel in Spanje als België aangifte gedaan te worden waarbij dan voor het bepalen van de successierechten in België rekening wordt gehouden met de rechten die reeds in Spanje zijn betaald. Op onroerend vermogen zijn in Spanje immers wel successierechten verschuldigd. En die starten vanaf 7% oplopend tot 34%. Bent u resident in Spanje met onroerend goed in België? Dan moet u in Spanje belastingen betalen op de huuropbrengsten die in België gerealiseerd werden. Nog enkele verschilpunten: in Spanje zijn dividenden tot 1500 EUR vrijgesteld. Voor tak21-producten geldt in Spanje echter niet de vrijstelling na 8 jaar die in België wel geldt. Pensioen worden in Spanje dan weer overwegend lager belast dan in België. **U merkt het: optimalisatie vergt maatwerk en dat regelt u best op voorhand**.

LEZERSADVIES

Adviestelefoon: 078/15 00 05

(elke woensdag van 9u tot 12u)

Hou uw abonneenummer bij de hand.

E-mail: lezersvragen@belegger.be

www.belegger.be

Jaargang 28, verschijnt wekelijks

ISSN0771-9582

Afgiftekantoor: Gent X

Erkenningsnr.: P002350

© De Belegger - correspondentieadres:

Havenlaan 86 C, B 309, 1000 Brussel

REDACTIE

Hoofdredacteur: Gert Bakelants (@GertBakelants)

Adjunct hoofdredacteurs: Frank De Mol (@FrankDeMol1), Geert Smet (@GeertSmet1975)

Financiële analisten & vaste medewerkers:

Marc Brems (@MarcBrems), Youry Huygen, Anne Vandenbulcke.

Adres: Havenlaan 86 C, B 309, 1000 Brussel

Marketing: David Kronfeld

Uitgever: Dieter Haerens

Verantwoordelijke uitgever: Dirk Velghe, p.a. Havenlaan 86 C, B 309, 1000 Brussel

ABONNEMENTEN EN INLICHTINGEN

Telefoon: 02 454 28 51

(alle werkdagen van 8u tot 16u en elke zaterdag van 8u tot 12u)

Fax: 02 423 16 35

E-mail: abo@belegger.be

Adres: Havenlaan 86 C, B309, 1000 Brussel

Enkel per abonnement.

Prijs: 299 € per jaar (betaling per overschrijving ter attentie van De Persgroep Publishing N.V. op rekeningnummer BE40 2200 0426 1063) of 74,75 € per kwartaal (enkel via betaling per domiciliëring)

© Mediafin NV, 2014, alle rechten voorbehouden. De verstrekte informatie steunt op betrouwbare bronnen en zorgvuldige analyse. "De Belegger" kan geenszins aansprakelijk worden gesteld voor gederfde winst of verlies n.a.v. de verstrekte informatie of het gebruik ervan. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Onze Algemene Voorwaarden die voorkomen op de keerzijde van onze facturen zijn verkrijgbaar op het correspondentieadres.

De Belegger is een uitgave van *mediafin*