

Denk in alternatieven!

De wind waait al een tijdje uit een andere richting en dus is het de hoogste tijd voor alternatieven en positieve oplossingen, ideeën waar je zelf invloed op hebt en waarbij je minder afhankelijk bent van een derde. De laatste weken ben ik een aantal van dat soort creatieve oplossingen tegengekomen die ik graag wil delen.

Een net afgestudeerde rechtenstudente wilde haar eigen bedrijf opstarten, een internetwinkel voor fietsen waar ze hoofdzakelijk Frankrijk, Parijs mee wil gaan veroveren. Ze had daar een beperkt startkapitaal voor nodig van ca. 65.000 euro. Helaas, de bank deed niet mee: starter, net afgestudeerd, buitenland, etc. Helaas! Einde missie? Zeker niet, al snel kwam het ware ondernemerschap in haar boven en heeft ze een website gestart waar geïnteresseerden kunnen investeren in haar onderneming (www.investeerinvera.nl). Voor een beperkt bedrag investeer je in een fiets. Indien Vera de fiets verkoopt dan krijg je je inleg met rendement retour, wordt de fiets niet binnen een bepaalde tijd verkocht, dan krijg je thuis een prachtige Oma Vera fiets afgeleverd. Geweldig toch?

Op de woningmarkt komen we dezelfde creativiteit tegen. Er zijn voldoende woningeigenaren die een woning bezitten met een aanzienlijke overwaarde. Die waarde of een gedeelte daarvan wil men op een gegeven moment graag omzetten in liquide middelen. Dat kan zijn voor de oudedagvoorziening maar het kan ook zijn voor een lange wereldreis, een cruise of de aanschaf van een vakantiewoning, een auto of een andere hobby.

Het afsluiten van een hypotheek lijkt de meest voor de hand liggende oplossing. Echter, ook hier zijn de banken kritisch geworden. Wat is het bestedingsdoel? Heeft u wel voldoende bestendig inkomen om de nieuwe lening af te lossen? Daar komt tevens bij dat de rente op de af te sluiten lening in de tijd kan gaan stijgen en de

rente vaak niet aftrekbaar is. Wat is het alternatief? Wist u dat in veel gevallen 50 tot 60 procent van de waarde van een woning bestaat uit de waarde van de grond? Wat kunnen we met dat gegeven?

Soms zijn de oplossingen eenvoudig en even oud als de weg naar Rome. Erfpacht! We hebben er allemaal wel eens van gehoord maar hoe werkt dat dan? In het geval van een eigen woning gaan we de grond en de opstal splitsen. De grond wordt vervolgens verkocht aan een partij die daar interesse in heeft, veelal een beleggingsinstelling of een bank. Deze instelling geeft vervolgens de grond uit in erfpacht aan de oorspronkelijke eigenaar. Voor deze erfpacht wordt een jaarlijkse erfpachtcanon betaald van zeg 4 procent (indicatie). De erfpacht wordt vervolgens jaarlijks geïndexeerd met de inflatie. De erfpacht wordt fiscaal vriendelijk behandeld in box 1. U krijgt tevens een optie om de grond na een periode van tien jaar weer terug te kopen van de bank.

Met de uit de verkoop van de grond vrijgekomen middelen kunt u doen wat u wilt. Uiteraard zal er gekeken moeten worden wat er gebeurt als er nog een lopende hypotheek op het pand aanwezig is. Afhankelijk van de individuele situatie en overwaarde op het pand hoeft dat veelal geen probleem te zijn.

De erfpacht van de grond is geen belemmering bij een eventuele verkoop van de woning. U verkoopt dan namelijk uw woning, tegen een aanzienlijk lagere prijs, en draagt tevens de erfpacht van de grond over aan de nieuwe eigenaar van de woning. Kortom een heel interessant product om een gedeelte van uw vermogen vrij te maken. Uiteraard volstaat bovenstaande verkorte uiteenzetting niet om u het volledige beeld en werking te bieden.

YachtNote Seller Finance Services

YachtNote is een nieuwe service welke wordt aangeboden door Ciris Capital. Eveneens een even

eenvoudige als doeltreffende oplossing voor de huidige marktsituatie in de jachtenindustrie. Het is eigenlijk een van de oudste vormen van kredietverlening, van voordat de banken echt actief waren op het gebied van leningen.

Momenteel komen de nodige verkooptransacties niet tot stand of lopen vroegtijdig vast. De reden is dat de koper best bereid is de gevraagde koopsom te betalen maar van die koopsom toch ook graag een gedeelte gefinancierd wil hebben, veelal om liquiditeit in deze toch al uitdagende tijden zo veel mogelijk voorhanden te houden. Een aanbetseling van ca. 50 procent is veelal bespreekbaar. We weten allemaal dat het aanvragen van een jachtfinanciering bij de bank een tijdrovende klus is met een beperkte kans van slagen.

De verkoper heeft zo zijn eigen redenen waarom hij zijn jacht wil verkopen; het vrijmaken van middelen, de aanschaf van een groter jacht, of het beperken van kosten, etc. Vaker dan wij denken is een verkoper bereid om een gedeelte van de koopsom in termijnen betaald te krijgen. Kortom, de verkoper gaat de koper gedeeltelijk financieren.

Het aangaan van een lening is een verbintenis voor een langere periode. Het is dan ook van groot belang dat het vormgeven van deze lening op een professionele manier gebeurt. Dat is het moment waarop u gebruikt kunt maken van YachtNote. YachtNote doet een uitgebreid kredietonderzoek naar de koper en maakt een kredietaanvraag op basis waarvan de verkopende partij kan bepalen of en tegen welke condities hij de lening wil gaan verstrekken. Als alle partijen akkoord zijn over het te lenen bedrag en de condities van de lening, dan zal YachtNote de lening documenteren middels professionele leningovereenkomsten. Daarnaast zal YachtNote de zekerheden vestigen: een eerste hypotheek op het jacht, de persoonlijke garantie van de koper, verpanding van de verzekering, etc. Tevens zal YachtNote de lening gedurende de looptijd volgen: komen de betalingen op tijd binnen, wordt de verzekering betaald, de productie van de maandelijkse betalingsoverzichten, etc. Kortom, YachtNote brengt de lening tot stand en doet het volledige beheer van de lening.

Door gebruik te maken van YachtNote hoeft de verkoper zelf niet of nauwelijks naar de lening om te kijken. Voor welke jachten is deze oplossing interessant? YachtNote is interessant voor jachten vanaf ca. 500.000 euro, een maximum kennen we niet. Er zijn in eerste instantie geen beperkingen ten aanzien van vaargebied of nationaliteit van de koper of verkoper. Zolang de partijen het onderling eens zijn kan YachtNote zorgen voor de juiste invulling.

Het product biedt een aantal interessante voordelen en mogelijkheden: eerdere prijsovereenkomst tussen koper en verkoper, minder druk op het verkoopproces, korte doorlooptijden, vrijmaken van liquiditeiten, het genereren van een inkomstenstroom, interessant rendement, professioneel beheer.

Wat gaat me dat kosten, zult u zich afvragen. Voor de koper geldt: de kosten van de lening zijn goed vergelijkbaar met het afsluiten van een lening bij de bank. De koper betaalt een eenmalige afsluitprovisie en de rente op de lening. Daarnaast komen standaard de juridische kosten die bij een jachtfinanciering komen kijken voor rekening van de koper. Uiteraard wordt vooraf een opgave van deze kosten gedaan zodat iedereen weet waar hij of zij aan toe is.

Feitelijk stelt YachtNote de verkoper in staat zich als een professionele kredietverstrekker te gedragen, door de juiste diensten in te kopen op het juiste moment. Heeft het uw interesse en wilt u meer weten?



Ciris Capital
Customized Yacht Finance & Leasing

Ciris Capital
1e Dorpsstraat 20
3701 HB Zeist
P.O. Box 91
3700 AB Zeist
Tel: +31 (0)30 - 697 08 65
Fax: +31 (0)30 - 697 48 00
Mobile: +31 (0)6 - 5513 45 53
E-mail: remco.immink@ciriscapital.com
www.ciriscapital.com