



## **De nachtmerrie van de DGA**

- Onzekerheid op kapitaalmarkt
- Afhankelijk van beleggingsresultaten
- Enige houvast is de krant

## **Het kan sinds kort ook anders**

- Verzekeren door investeren o/g
- Concreet en onder eigen beheer
- Behoudt grip op bezit

## **Mogelijk geworden door:**

- Europese regelgeving
- Verruimde kapitaalopbouw mogelijkheden voor DGA's

# Het kapitaalopbouw model

- **Investeer** als Nederlands ingezetene in Frans onroerend goed voor verhuurdoeleinden.
- **Financier** het onroerend goed met een Franse hypotheek.
- Het Franse risicoverzekering stelsel **verzekert** vervolgens tegen de gangbare financiële gevolgen die gekoppeld zijn aan de schuld en opbrengstvermindering van het onroerend goed.
- Baseer de waardevermeerdering van het onroerend goed gedurende de looptijd op de ECB inflatie-index.
- Verkoop, op pensioendatum, het onroerend goed.

# De zekerheidstellingen

## Risicoverzekering op de hypotheekschuld

- Bij overlijden
- Bij wilsonbekwaamheid
- Bij arbeidsongeschiktheid als gevolg van invaliditeit
- Overname hypotheeklast gedurende revalidatieperiode als gevolg van ziekte of ongeval

## Risicoverzekering op de opstal

- Schade aan opstal en interieur door natuurgeweld, kraken, vandalisme enz.
- Wettelijke aansprakelijkheid
- Verzekerd tegen leegstand en/of niet-betalende huurders
- Beschermd tegen onderverzekering waarde onroerend goed

# De (grensoverschrijdende) dienstverlening

## 1. Fase bepalen pensioengat door accountant/actuaris

- Actuariële berekeningen en “eigen beheersopstellingen” voor de DGA”
- Pensioenbrieven
- Stamrecht regelingen
- Lijfrentes / koopsommen

## 2. Oriëntatiefase

- Introductie Frans onroerendgoedmarkt
- Verschillen Frankrijk / Nederland
- Formuleren globale doelen en wensen
- Opstellen zoekprofiel

# De (grensoverschrijdende) dienstverlening

## 3. Opdrachtfase zoeken object

- Bepalen hypotheekruimte door erkend financieel adviseur in samenspraak met de Franse hypotheekverstrekkers
- Zoeken van courante Franse objecten, passend binnen de kaders en profiel
- Per object vergaren van inhoudelijke informatie
- Samenstellen kapitaalopbouwplan per object
- Per object indicatie bijbehorende retourfee voor klant
- Rapportages met keuzemogelijkheden uit objecten, retourfees, standaardcontracten en (scenario's) kapitaalopbouwplannen
- Indien de keuze gemaakt, onderhandelingen met verkoper over prijs en voorwaarden

# De (grensoverschrijdende) dienstverlening

## 3. Koopfase

- Oprichten SCI (indien gewenst)
- Opstellen voorwaarden en bedingen gekozen object
- Begeleiden aankoop
  - Verzorgen juridische/notariële aspecten
  - Verzorgen van Franse financiering & verzekeringen
  - Verhuurbegeleiding

## 4. Fase operationeel beheer en exploitatie (de Gérance)

- Verzorgen van Franse belastingaangiften e.d.
- Vertegenwoordigt de DGA m.b.t. zijn belangen in Frankrijk
- Optreden bij incidenten zoals vertrek huurder
- In later stadium; van verkoopbegeleiding -> lijfrente

# Wetenswaardigheden

## Verdienmodel Xilion

- Declaratiebasis (direct verdienmodel)
- Klant komt retourfees van Franse partijen toe
- Gérance op basis van abonnement

## Organisatie

- Directie
- Erkend financiële adviseur/planner & AFM vergunning
- Compliance officer
- Marketing/distributie via de (middel)grote accountantskantoren en directe acquisitie
- In Frankrijk wordt uitsluitend gewerkt met partijen die gespecialiseerd zijn in advies en financiering O/G.