

EXCLUSIEF

211



DOSSIERS:

- **INVESTEREN IN KUNST & VINTAGE**
- **INVESTEREN IN VASTGOED**
- **2e VERBLIJF IN HET BUITENLAND**

**NIEUWE RANGE ROVER SV
BESPOKE-SERVICE**

**COVERSTORY:
ISABELLE SCHELTJENS**

DE WITTE LIETAER

COMPETENCE IN LINEN

MOOD!T

it's yours



www.moodithome.com

THUIS IN TIJD. SINDS 1962.

TenSen Juweliers is een echt familiebedrijf, opgericht in 1962. Met intussen de 3e generatie aan het roer, beschikken alle personeelsleden over jaren expertise, bieden een uitstekende service en zijn helemaal “Up-To-Time”.

WAT IS NU HET ONDERSCHIEDT MET ANDERE JUWELIERS?
DAT LATEN WIJ U ERVAREN IN EEN HANDOMDRAAI.

Op wandelafstand van de Meir, kan u de winkels terugvinden. Bij ons kan u terecht voor herstellingen en onderhoud voor uw huidige en dierbare horloge. Ook via onze website, kan u aankopen voltooien, veilig en verzekerd naar uw thuis verzonden!



UW HORLOGE EXPERT BIJ UITSTEK!

TenSen Exclusive is een aparte vestiging voorbehouden voor de meest populaire, gesofisticeerde Zwitserse horloges ter wereld.

Hier treedt u binnen in een compacte maar indrukwekkende showroom en bieden onze adviseurs alle informatie die u wenst te weten over de Rolex & Patek Philippe modellen.



TenSen Exclusive

Schuttershofstraat 2
B-2000 Antwerpen
+32 (0)3 231 98 99



TenSen

Juweliers

TenSen Juweliers is 'Officiële Verdelers' van prestigieuze merken, die sinds oudsher gekend zijn en elk een rijke geschiedenis en Know-How meedragen. Tevens is er een ruim aanbod van Limited Editions & Special Editions.

Volg ons digitaal voor de meest actuele nieuwtjes!

[tensenjuweliers](#)

[tensenjuweliersbe](#)



TenSen Juweliers

Huidevettersstraat 46
B-2000 Antwerpen
+32 (0)3 231 98 98

THUIS IN TIJD. SINDS 1962.



MAZDA CX-60 PLUG-IN HYBRID VOOR UW ONDERNEMING

De Mazda CX-60 Plug-in Hybrid is nog steeds de perfecte partner voor uw onderneming. Neem de weg naar gemoedsrust, nu met 6 jaar garantie.

 1,5 L/100KM  33 G/KM CO₂ (WLTP)

Contacteer uw concessiehouder voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig.



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID. Milieuwetgeving (K.B. 19.03.04). www.mazda.be.

De vermelde waarden zijn gebaseerd op de WLTP-test methode en gelden voor de Mazda CX-60 (afgebeeld in optionele koetswerkkleur Soul Red Crystal). V.U.: Mazda Motor Logistics Europe NV, handeldrijvend onder de naam Mazda Motor Belux, invoerder. Blaasveldstraat 162, B-2830 Willebroek. Ondernemingsnummer: 0406.024.281. Rekeningnummer: BE21 3200 0698 7003. Contact: info-be@mazdaeur.com. www.mazda.be.

6 JAAR | MAZDA
GARANTIE



ONTDEK DE MAZDA CX-60
PLUG-IN HYBRID OP MAZDA.BE





**DOSSIER:
INVESTEREN IN KUNST**
16 > 18



**HILLEWAERE
VERZEKERINGEN**
42 > 45



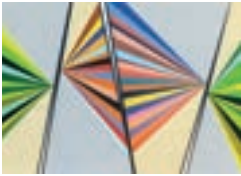
FROCK GALLERY
62 > 65



**DOSSIER:
VINTAGE IS IN**
86 > 87



GLOBAL SPAIN
102 > 103



DENIS DE GLOIRE
20 > 23



TEAM SUR
46 > 49



GALERIE DEPYPERE
66 > 67



MODERN ANTIQUES
88 > 89



IMMO ID ESPAÑA
104



ISABELLE SCHELTJENS
24 > 29



JOKE VERSTEGEN
50 > 51



NATHALIE COUSSÉE
68 > 69



**DOSSIER:
TWEEDE VERBLIJF**
90 > 95



ALPENDREAMS
105



ART CENTER HORUS
30 > 33



THE LATEM GALLERY
52 > 53



ROTS ART GALLERY
70 > 71



IMMOMENT
96 > 97



TRIFORÊT ALPIN.RESORT
106 > 107



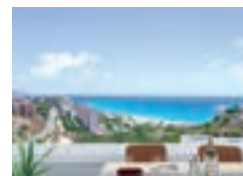
ART GALLERY WOUSSEN
34 > 37



**ROBINSONS
ART GALLERY**
54 > 57



MARBES
72 > 73



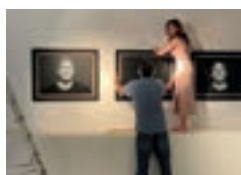
O&O QUINTA DO LAGO
98 > 99



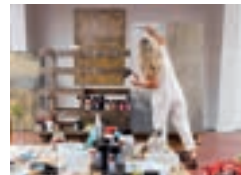
ASIAN PROPERTIES
108



**KBC WEALTH EN PRIVATE
BANKING KUNSTSERVICE**
38 > 41



**THE JAR
GALERIJ REICHMANSS**
58 > 61



**P/ART
PASCALE DE SNIJDER**
74 > 75



**ELEGANT HOMES
MARBELLA**
100 > 101



CHIC ESTATES
109





TENERIFE ONLINE
110 > 111



MASA
112 > 113



ITALY HOUSE HUNTING
114 > 115



KATE & JAMES
116



WOODBBOX CABINS
117



BULGARIA INVEST
118 > 119



MEDVILLA SPANJE
120



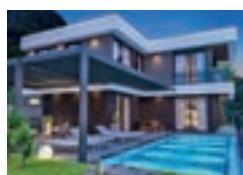
**LIVING ON THE
CÔTE D'AZUR**
121



CASALINA
122



RITAMAR PROPERTIES
123



TURKIMMO
124



DUNAS DE BARBATE
125



AUGUST
126 > 127



**QUINTA DO LAGO
REAL ESTATE**
128 > 129



INES VAN MELLE
130 > 131



LODGEFORYOU
132 > 133



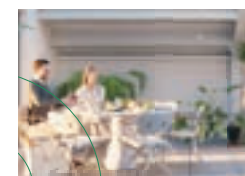
**NIEUWE RANGE ROVER
SV BESPOKE-SERVICE**
148 > 153



SPECTER 1 LONG RANGE
154 > 159



**DOSSIER: INVESTEREN
IN VASTGOED**
160 > 165



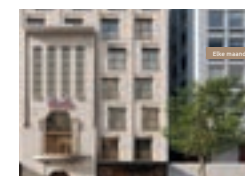
**GROENE POORT
ANTWERPEN**
166 > 167



**ACASA
GENT & ROESELARE**
168 > 169



**ANTONISSEN
DEVELOPMENT GROUP**
170 > 171



CANDOR: THE STAGE
172 > 173



HILLEWAERE VASTGOED
174 > 177



KNOKKE HOMES
178 > 179



UNIBRICKS
180 > 181



NOUVELLES ASSURANCES
182 > 183



IMMO MINNAERT
184 > 185



UNIDEVELOP
186 > 187



TEUFEL
188 > 193



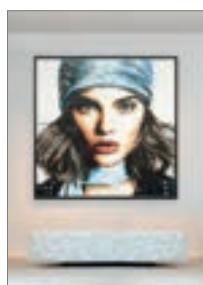


© Living On The Côte d'Azur

JAARGANG 43 oktober 2023, NUMMER 211

Uitgeverij AMG p/a Event&Expo - Atomveldstraat 8 bus 6 9450 Haaltert

WEB: www.exclusief.be | **FREQUENTIE:** 4 times | **REDACTIE:** Dominiek Saelens, Ella Scheers, Emeline Delporte, Hilde Pauwels, Dominique Sergant | **FOTOGRAAF:** Fotech - Francis Vemeulen | **VERANTWOORDELIJKE UITGEVER:** Erik De Ridder, Uitgeverij AMG p/a Event&Expo | **ART SUPERVISOR:** Bert Wagemans | **ART ACCOUNT:** Dirk Vermeulen | **SALES:** Erik De Ridder - Ine Vanbesien tel.: 0472 90 06 17, e-mail: iv@exclusief.be | **TRAFFIC:** Hilde De Ridder - e-mail: hilde@hdr.be | **COPYRIGHT:** Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gekopieerd zonder uitdrukkelijke toestemming van de uitgever. | **ABONNEMENT:** Verzendingskosten (50 euro/jaar) te bestellen via Hilde De Ridder - e-mail: hilde@hdr.be



© Isabelle Scheltjens





© ROTS Art Gallery

- 16 DOSSIER** Investeren in Kunst met een grote K
- 20** Denis De Gloire bereikt een breed publiek
- 24 COVERSTORY** Glaspointiliste Isabelle Scheltjens
- 30** Topkunstenaars in Art Center Horus
- 34** Art Gallery Woussen: schitterende kunst met een verhaal
- 38** KBC Wealth en Private Banking kunstservice
- 42** Hillewaere Verzekeringen: partner voor kunstbescherming en advies
- 46** Team Sur: een frisse aanpak in de verzekeringswereld
- 50** Joke Verstegen: "De zee is een belangrijke inspiratiebron"
- 52** The Latem Gallery Lochristi biedt creatieve schoonheid
- 54** Topwerken bij Robinsons Art Gallery
- 58** THE JAR het nieuwe project van Galerij Reichmanns
- 62** Veel kleur in FROCK GALLERY
- 66** Galerie Depypere brengt kunstliefhebbers samen
- 68** Reizen inspireert Nathalie Coussée
- 70** ROTS Art Gallery : Kunst gecreëerd met hart, hoofd en handen
- 72** Marbes: "Kunstwerken die fascineren en aanspreken"
- 74** P/ART creëert authenticiteit imperfect minimalisme
- 86 DOSSIER** VINTAGE is IN
- 88** Wereldwijde interesse voor aanbod Modern Antiques
- 90 DOSSIER** De kunst van slim investeren in een tweede verblijf
- 96** ImmoMoment laat het beste team voor u zorgen in Spanje
- 98** O&O: Luxueus leven in de Gouden Driehoek van de Algarven
- 100** Elegant Homes Marbella
- 102** Met GLOBAL SPAIN uw Spaanse droom verwezenlijken
- 104** Immo ID España
- 105** Alpendreams, passie voor Oostenrijk
- 106** TRIFORÊT alpin.resort: vakantiewoning in de Alpen als duurzame investering
- 108** Asian Properties
- 109** Chic Estates
- 110** Tenerife Online
- 112** MASA meer dan 40 jaar Spanjemakelaar aan de Costa Blanca
- 114** Op huizenjacht in Italië met Italy House Hunting
- 116** Zorgeloosheid aan zee heeft een naam: Kate & James
- 117** Maak kennis met Woodbox Cabins
- 118** Bulgaria Invest
- 120** Medvilla Spanje
- 121** Living On The Côte d'Azur
- 122** Ontdek CASALINA: Jouw gids voor de Costa Blanca
- 123** RITAMAR Properties Met vertrouwen kopen in Spanje
- 124** Vastgoed kopen aan de Turkse Riviera
- 125** Dunas de Barbate
- 126** August: Thuis komen in de meest luxueuze woningen in Europa
- 128** QUINTA DO LAGO, PORTUGAL Welkom in een wereld van lifestyle
- 130** Ines Van Mele: Je vakantiewoning tot in de puntjes ingericht
- 132** Lodgeforyou: ideale partner om het prachtige Zuid Afrika ontdekken
- 148** Nieuwe Range Rover SV bespoken-service gepersonaliseerde luxe en verfijning
- 154** SPECTER 1 LONG RANGE most advanced speed pedelec made in Belgium
- 160 DOSSIER** Veilig beleggen in vastgoed Gouden tip: laat je goed adviseren
- 166** Groene Poort in Antwerpen
- 168** ACASA Gent & Roeselare
- 170** Antonissen Development Group biedt uitstekende begeleiding
- 172** The Stage, een project van Candor
- 174** Investeren in luxevastgoed met Hillewaere. Exclusieve partner van Christie's International Real Estate
- 178** Knokke Homes Real Estate
- 180** Unibricks
- 182** Een uitzonderlijk vastgoedproject in Saint-Vith: Perfect voor Airbnb-verhuur
- 184** Kasteel te koop door Immo Minnaert
- 186** UNIDEVELOP realiseert exclusieve vastgoedprojecten
- 188** Wegdromen met de sound van Teufel

WE CONTINUE WRITING OUR FAMILY STORY



AL DRIE GENERATIES LANG
EEN VASTE WAARDE IN GENT
VOOR EXCLUSIEVE HORLOGES EN JUWELEN



VANHOUTTEGHEM

TIME - BOUTIQUE - JEWELRY

GHENT

TIME

Dampoortstraat 1-3, Gent

BOUTIQUE

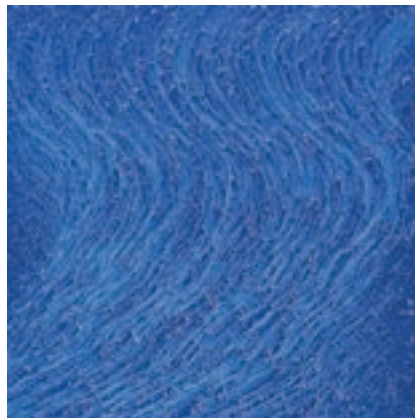
Voldersstraat 6, Gent

JEWELRY

Dampoortstraat 2, Gent

+32 (0)9 225 50 45

VANHOUTTEGHEM.COM



INVESTEREN IN KUNST MET EEN GROTE K

Kunst wordt vandaag de dag wel eens bescherming tegen inflatie genoemd. Investeren, buiten de beurs, in kunst begint bij de liefde voor kunst die de belegger wil delen. Een kunstwerk kan een mooie investering zijn, maar het geeft in de eerste plaats extra karakter en kleur aan uw interieur.

Geen betere plek om u te inspireren was ongetwijfeld de KNOKKE ART FAIR :
Meet the Knokke Art Fair / 5 - 15 augustus 2023
Ceci n'est pas un salon d'art.

'the only art fair to take place in an artwork' omschrijft het event als volgt:
Tijdens deze editie zal er naast een bevoorrechte kijk op de wereld van de verzamelaars in Vlaanderen en de aanwezigheid van belangrijke internationaal gerichte galleries, een kunstenaar van wereldniveau deelnemen die alleen al door haar obsederende beeldtaal Knokke Art Fair zo mogelijk nog extra luister verleent: de wereldberoemde Yayoi Kusama. Het tweede luik met de toepasselijke titel Highlights.be, vorig jaar op indrukwekkende wijze gestart, schittert opnieuw langs de legendarische Magrittezaal, waar tien topwerken tentoongesteld worden die zorgvuldig en eerbiedig zijn geselecteerd uit tien prestigieuze Vlaamse kunstverzamelingen. Galleries die moderne en hedendaagse kunst tonen en promoten vormen het derde luik. Knaf 2023 in Grand Casino Knokke wordt ongetwijfeld alweer een event van verrassingen, vaste waarden, originaliteit, beklievende momenten en bron van heilvolle meditatie.

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: KNAF / ADOBE STOCK

EEN BELEGGING OM IN TE KADEREN

of uit te stallen... het is alleszins belangrijk dat u wat u koopt, mooi vindt, want investeren in kunst is altijd op lange termijn. Een persoonlijke klik en genieten vormen de code. Het is immers wat anders dan een aandelencertificaat aan de muur, nietwaar.

Blijft kunst elitair? Stemmen beweren dat beleggen in kunst vroeger iets was voor mensen met een dikke portefeuille, maar dat zou veranderd zijn, hoewel meerdere experts toch vooral adviseren om voor iets unieks te gaan en dat kost uiteraard poen. Onbekende starters in lokale galleries, met wat geluk zitten hier na verloop van tijd verborgen parels tussen. Scoop: De organisatie van knaf is ook bezig met Artist Meeting waarin ze jonge, opkomende kunstenaars zullen samenbrengen.. De secundaire markt bestaat uit bekende galleries en veilinghuizen die gevestigde namen presenteren. En dan is er natuurlijk nog het neusje van de zalm, de meest vooraanstaande internationaal bekende kunstenaars die een rol spelen in de kunstgeschiedenis en aan bod komen in de grote veilinghuizen zoals Sotheby's en Christie's. Stap 1 een budget voorop stellen en dan op onderzoek, zich verdiepen in de kunstmarkt. Misschien een kunstenaar die wel al in de kunstboeken staat en gewaardeerd wordt, maar nog niet de volle aandacht heeft gekregen? Dan is een werk nog betaalbaar. Opgelet voor vervalsingen, soms is het nodig deskundige hulp in te schakelen.

Doe-het-zelf waardebeoordeling om enigszins een beeld te vormen via de apps Smartify, de Shazam voor kunstwerken genoemd en Magnus en Artnet.com, Artprice.com of Value-MyStuff.com, o.a. in the picture gekomen via het TV-programma Stukken van Mensen kan u eventueel op weg helpen. Inschattingen kunnen beperkt en subjectief zijn, want er zijn wel meerdere factoren die de waarde van Art bepalen: een authenticiteitscertificaat, de staat van het werk, schaarste prikkelt een prijs, goede of slechte werken binnen een oeuvre, een vorige bekende eigenaar kan de prijs omhoog duwen, in het vakjargon provenance en een publicatie of een tentoonstelling in een gerenommeerd museum kunnen een prijs beïnvloeden. Volgens kenners mag u nooit absurde rendementen verwachten, hoewel er al extreme uitzonderingen bekend zijn. Een voorbeeld zoals Banksy doet mensen dromen, maar het is een volatiele markt, schattingen zijn vaak subjectief en kunstwerken vragen ook onderhoud. Er zijn dus kosten aan verbonden, evenzeer bij de aanschaf, transport, taxatie, verzekering. Goedkoop kopen, duurder verkopen, dat is simpel gesteld het principe achter elke belegging, niet anders bij kunst. Aandelen zijn makkelijker te verkopen dan kunst. De gangbare kanalen om kunst te kopen zijn hetzij rechtstreeks van de kunstenaar, hetzij in een galerij, of via vraag en aanbod op een veiling.

BUIKGEVOEL

Trends komen en gaan. Het gevoel dat een kunstwerk opwekt bij het uitkiezen en uw smaak zullen uw richtingaanwijzer zijn, want het kunstwerk wordt deel van uw leven. We horen ook wel vaker in beleggingsadvies bij banken: diversifiëren is het sleutelwoord, diverse kunstvormen, meerdere kunstenaars. Vandaag objecten die nu niet in trek zijn aankopen, maar die later goed in de markt blijken te liggen, kan een piste zijn naar succes. Heel moeilijk te voorspellen.

Exclusief had een verhelderend gesprek met Alexander Tuteleers, die kunstverzamelaars begeleidt en sprankelend over kunst & zo kan vertellen. Alexander keek ook terug op Knaf.

“knaf, de oudste kunstbeurs van Vlaanderen is een boutique fair in een prachtig kader die weer-

geeft wat er leeft op de kunstmarkt en biedt een unieke gelegenheid om een heel uitgebreid zicht op de kunstmarkt te krijgen”, legt Alexander Tuteleers uit. “We pakten dit jaar uit met icoon Kusama, wel gekend van o.a. de pompoenen en van de Louis Vuitton-collectie. In Knokke was haar belangrijkste werk te zien, maar er waren ook heel wat nieuwe ontdekkingen te bewonderen. Het is de bedoeling mensen een soort van appetijt te doen krijgen voor Kunst”, gaat Tuteleers begeistert verder. “Kunst is immers van alle leeftijden. We zien twintigers die met hun spaarcenten een eerste kunstaankoop willen doen, maar evengoed tachtigers die al zestig jaar met kunst bezig zijn of mensen die hun hele leven hard gewerkt hebben en zich vanaf hun pensioen echt in kunst willen onderdompelen.” “Mensen vragen: Wat is goed? Wat is waardevol? Met oude kunst heeft die tand des tijds zijn werk gedaan. Echter in hedendaagse kunst is dat verschrikkelijk moeilijk te voorspellen. Kijk goed rond, want 95% van wat je nu ziet, bestaat over 50 jaar misschien niet meer. Uiteraard was dat vroeger ook zo in de periode van de klassieke grote namen zoals Rubens of Van Gogh. Toen waren er ook duizenden anderen die we nu niet meer kennen. Het is niet zo omdat een curator zegt ‘deze naam of dat werk is een garantie’ dat dit daadwerkelijk zo is. Het is misschien een tijdelijke garantie...Niemand heeft immers een glazen bol. Als ik vraag aan verzamelaars waarom ze een bepaald werk gekocht hebben, is dat altijd omdat zij er zélf een klik mee hebben. Het is daarom erg belangrijk dat je je met een kunstwerk kan vereenzelvigen. Tuurlijk zijn er andere elementen waar ze rekening mee hielden bij de aanschaf: als ze weten dat er binnenkort bijvoorbeeld een museale expo zal volgen van de artiest, dat de waarde dan zal stijgen. Maar als je totaal niets hebt met een kunstwerk, zelfs wanneer iemand je het aanraadt, zou ik het niet kopen. Beleggen kan op vele manieren, in oldtimers of in whisky, investeren in kunst is gelinkt met respect en liefde voor kunst”, besluit hij met de glimlach.

Er bestaat helaas geen kant-en-klare handleiding ‘Investeren in kunst voor dummies’... Alexander Tuteleers vatte het mooi samen: “Buikgevoel”.

“EEN HART VOOR SCHOONHEID
IS HET VERBINDENDE ELEMENT.”



Marvel | Lars Beusker | photography limited edition

Enbatak II | Alberto Letamendi | 120x120 cm



ART CENTER HORUS KUNST ALS VERBINDING

In Art Center Horus vind je kunst voor iedereen, zowel toegankelijke stukken als de investeringskunst. Van prachtige beeldhouwwerken voor binnen en buiten of glaskunst tot een uitgebreide collectie pareltjes van hedendaagse schilderkunst. Met de werken van de superrealistische kunstenaars van de Ibex Masters biedt Art Center Horus een unieke beleving.



ART CENTER HORUS

Sint-Martens-Latem

Latemstraat 5-8

Knokke

Zeedijk 697 B-C

Laren (Nederland)

Nieuweweg 6

T 09 335 06 33

info@artcenterhorus.com

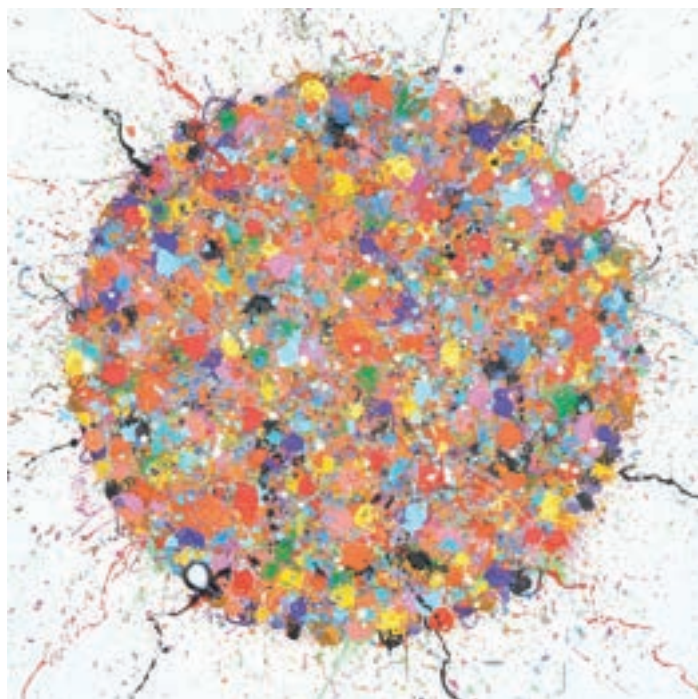
www.artcenterhorus.com

So high | Mariela Garibay | brons





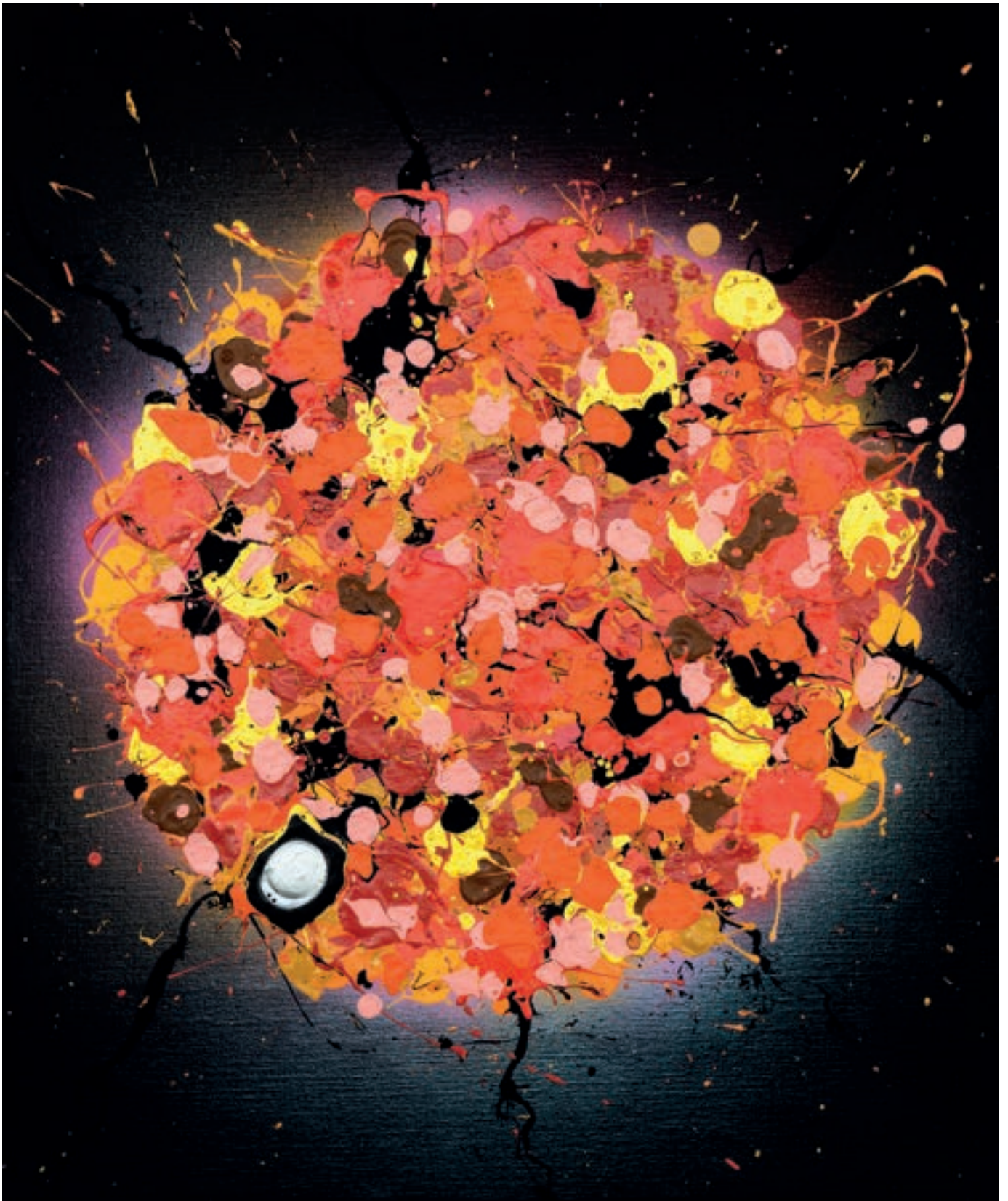
DENIS DE GLOIRE: “IK BEREIK EEN BREED PUBLIEK”



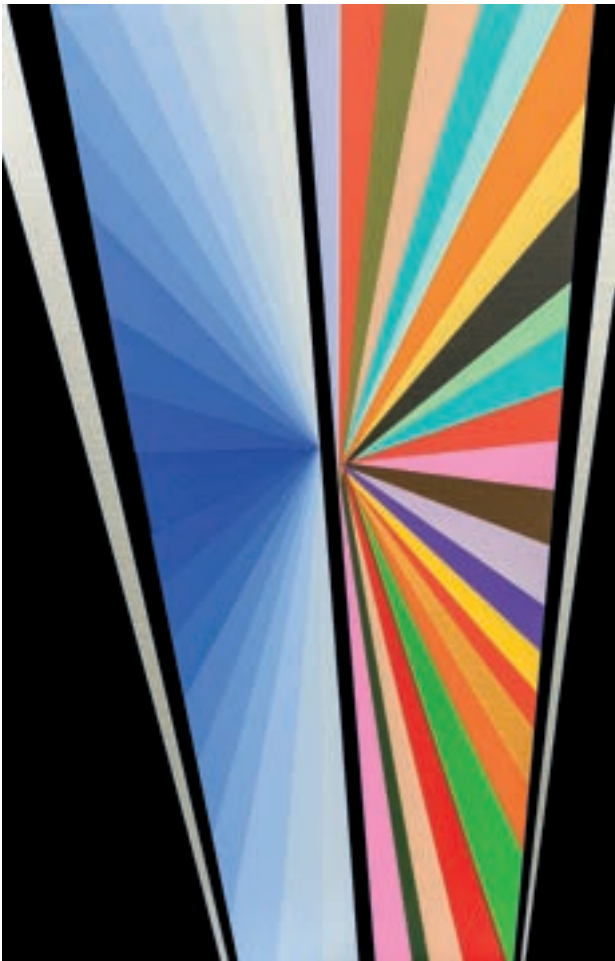
Het werk van Denis De Gloire valt op door de rijkdom aan heldere kleuren. Hij gebruikt de dripping techniek, maar werkt ook met geometrische vlakken. “Alle grote abstracte kunst van de jaren '50 tot de jaren '70 inspireert me. Denk aan Jackson Pollock, Franz Kline en Louis Morris”, zegt Denis De Gloire (°1959).

Zijn werk wordt in verschillende galerijen in binnen- en buitenland verkocht. In Waregem opende hij onlangs een tweede galerij. Hij bereikt een breed publiek en verkocht tot nu toe 1600 schilderijen. “Ik maak geen peperdure kunst, het gaat om prijzen van 2000 tot 5000 euro. Ik werk met verf en doeken van topkwaliteit. Als ik merk hoeveel charlatans mij imiteren, dan weet ik zeker dat ik goed bezig ben.”

TEKST:HILDE PAUWELS -
FOTO'S: DENIS DE GLOIRE







GOED GEVOEL

"Ik hoor vaak dat de felle kleuren een goed gevoel geven. Omdat ik behoorlijk productief ben, kan ik een ruime keuze aanbieden. Ik ga soms langs bij potentiële kopers zodat ze een werk in hun interieur kunnen zien. Sommige klanten kochten in de loop der jaren meerdere werken. Misschien is het een belegging, maar dat is volledig hun keuze.

"Om valkuilen te vermijden, raadt hij aan om alleen werk te kopen dat je echt graag ziet. "Hoeveel je er ook voor betaalde, dan heb je toch het visueel genot. Ook vertrouwen speelt een grote rol. Als het louter om de investeringswaarde gaat, zei Jan Hoet ooit, dat je best kleine werken van grote namen koopt."



Meer info:
www.denisdegloire.be
Stormestraat 120, 8790 Waregem
0495/50 89 27



ISABELLE SCHELTJENS DOOR DE OGEN VAN VERMAARD KUNSTVERZAMELAAR EN GALERIST DREW AARON: **“SHE’S JUST GETTING STARTED.”**

De indringende portretten van Isabelle Scheltjens laten niemand onberoerd. Hang ze naast het werk van iconische kunstenaars en nóg zuigen ze de aandacht naar zich toe. De Kempense ‘glaspointilliste’ is uitgegroeid tot een wereldwijd fenomeen. Zakenmagnaat, kunstcollectioneur en galeriehouder Drew Aaron is niet alleen fan; hij steunt ook haar artistieke opmars. Zijn Gallery Red in Palma de Mallorca organiseerde in mei van dit jaar een tweede solotentoonstelling – een verpletterend succes.

TEKST: PEGGY VAN DER AUWERA
FOTO'S: AIMEE K PHOTOGRAPHY





COUP DE FOUDRE

De Amerikaanse Drew Aaron groeide niet op in een kunstmilieu. Maar als jonge knaap viel hij tijdens een museumbezoek als een blok voor Warhol. Drew: "Ik was gefascineerd, werd er naartoe gezogen." Toch zou het nog lang duren voor hij zijn eerste Warhol kon kopen. Met The Aaron Group had hij op een gegeven moment een mooi fortuin vergaard, maar beleggen in aandelen bleek risicovol. "Ik begon te investeren in vastgoed en kunst, wat veel veiliger en lucratiever bleek", aldus Drew.

Maar kunst was en is veel meer voor Drew dan een winstgevende investering. "De economische factor is secundair", benadrukt Drew. "Ik koop kunst die mij beklift, vanuit passie en buikgevoel. Ik moet er mee willen leven, het om mij heen willen hebben. Of het nu gaat om bekende namen zoals Basquiat, Hirst, Richter ... of opkomende artiesten, kunst moet me bij de keel grijpen."





SCHILDEREN MET GLAS

Net voor de coronapandemie verkocht Drew voor het eerst een aantal werken van Isabelle in Gallery Red. "Verschillende dingen trokken mijn aandacht. In eerste instantie het medium en het genre. Ongelooflijk hoe zij een manier heeft gevonden om te schilderen met stukjes gekleurd glas! Ook het contrast tussen de aanblik van dichtbij en veraf, fascineerde mij. De mix van glas als scheppend materiaal, en het intrigerende spel tussen afstand en nabijheid, is ronduit uniek." Het kunstminnende publiek van Drews galerij is even lovend over Isabelles oeuvre. "Everyone loves it", beaamt Drew. "Ze raakt iedereen met haar werk. Van kunstkenner en -verzamelaars tot mensen met een hart voor design en mooie dingen. Isabelle is mijn meest gevraagde artiest."

Ondertussen verscheepte Drew haar werken – inclusief op maat gemaakte portretten – naar alle hoeken van de wereld. Van Dubai en Doha tot Londen, Berlijn en Düsseldorf. En van New York en Dallas tot Maryland, Sidney en Kaapstad. Drew: "Voor privacyredenen kan ik geen namen noemen, maar het werk van Isabelle siert de exclusiefste residenties, privévluchthavens en zelfs paleizen."

INTERNATIONALE FAAM

De solotentoonstelling in mei was alweer een schot in de roos. “Een paar maanden na de expo was alles verkocht”, vertelt Drew. Palma de Mallorca is een happy place met erfgoed, cultuur, idyllische stranden, luxeboetieks, museums galerijen ... En dat alles onder een stralende zon. De charme en positieve vibes vormen het geknipte kader voor Isabelles kunst. “Het is de ideale plek om kennis te maken met Isabelles oeuvre; haar werk gedijt hier uitstekend”, beaamt Drew.

Hoewel Isabelle wereldwijd grote faam geniet, lijkt België wat achterop te hinken op het vlak van exposure. En toch is het hier begonnen, met een eerste portret van haar dochter. Door de grote vraag werd het atelier-aan-huis te klein. Vandaag kun je haar magistrale werk aanschouwen in het oude gemeentehuis van Bouwel, nu een modernistisch pand dat knipoogt naar het Barcelona-paviljoen van Mies van der Rohe. En zo is er toch alweer een link met het zonnige Spanje. “Een van de slimste moves die Isabelle heeft gedaan, is de internationale kunstscène opzoeken”, stelt Drew.





SCHITTERENDE TOEKOMST

Of er veel is veranderd sinds het prille begin? “Toch wel”, zegt Drew. “Isabelle is enorm gegroeid als kunstenaar. De combinatie van creativiteit, bezieling en techniek is gebleven. Ze is nog altijd uniek in haar kunstvorm. Maar waar ze vroeger esthetische portretten ‘samenstelde’ met stukjes glas op een ‘kundige’ manier, voelen haar nieuwe werken meer als schilderijen aan. Ze stralen meer zelfvertrouwen uit, zijn markanter, domineren de ruimte. Je voelt de zinderende energie die ervan afspat. Ik verwacht nog grootse dingen van Isabelle. Haar voeling met glas is ongeëvenaard, net zoals de vonk die ze weet op te wekken. She’s just getting started”, besluit Drew.





Meer info: <https://isabellescheltjens.com> - <https://galleryred.com>



TOPKUNSTENAARS IN ART CENTER HORUS “VEEL EXPOSITIES, NIEUWE EN VERTROUWDE KUNSTENAARS”

Door de geestdrift van Niña Van den Bosch en haar team is Art Center Horus in Sint-Martens-Latem, Knokke en Laren (Nederland) uitgegroeid tot een geliefde galerij waar kunstenaars en toeschouwers zich goed voelen. Je kan er genieten van topwerken.

Dit najaar is er onder meer werk te zien van nieuwe kunstenaars. Er is Alberto Letamendi, een Baskische schilder die gebruik maakt van diverse technieken. Hij integreert natuurlijke materialen, zoals ijzerpoeder, steen, hout en natuurlijke pigmenten. In zijn eclectische artistieke productie is de rode draad zijn grote interesse in culturele diversiteit en de rijkdom die deze vertegenwoordigt. Met de serie “Duality” wordt het bestaan van twee verschillende verschijnselen/karakters in dezelfde persoon of in dezelfde stand van zaken aangegeven. De serie wordt gepresenteerd als een dialogisch contrast, geïnspireerd op de geschriften van twee auteurs. Enerzijds is er Franz Kafka wiens personages door een verontrustende wereld van onzekerheid, angsten en twijfels lopen, waar ze nooit meer uitkomen. Aan de andere kant is er George Orwell, die in zijn dystopische fantasie een totalitaire staat toont.

TEKST: ART CENTER HORUS, HILDE PAUWELS - FOTO'S: ART CENTER HORUS





MOMENTEN VAN GELUK

Mariela Garibay is afgestudeerd in beeldhouwkunst aan de Universiteit van Peru (PUCP) en in stedenbouwkundig ontwerp aan de Universiteit van Barcelona. Ze viel al enkele keren in de prijzen. Haar eerste solotentoonstelling was in 2004 met steen als eerste materiaal. Ze heeft haar bronstechniek ontwikkeld en stelt haar sculpturen permanent tentoon in kunstgalerijen.

Mariela vertelt dat het sculptuur niet alleen vorm is, maar ook de taal die de kunstenaar koos om te communiceren. Het is het resultaat van een werk van voorlopige verinnerlijking van de boodschap die ze doorgeeft. Haar sculptuur is figuratief maar niet realistisch; Mariela Garibay observeert de wereld om haar heen en transcribeert deze met veel tederheid via kinderlijke karakters. Het beeld van Mariela Garibay is positief en genereus, het vereeuwigd een moment van geluk gegrepen door de kunstenaar.





STORYTELLING

Als professionele kunstenares wordt Stephanie van der Beek gedreven door de wens om niet alleen mooie maar ook betekenisvolle kunst te maken. Haar "storytelling art" gaat over het delen van wat er in haar ziel zit, met behulp van de taal van esthetiek. Stephanie heeft een vrij nieuwe techniek ontwikkeld om exclusieve en unieke schilderijen te maken. Ze "schildert" alleen met een föhn en beweegt daarmee inkt en alcohol op het oppervlak van het kunstwerk. Haar schilderijen zijn afgewerkt met professionele high gloss epoxy waardoor het kunstwerk een fascinerende en chique uitstraling krijgt.

Meer info: <https://artcenterhorus.com>



ART GALLERY WOUSSEN: SCHITTERENDE KUNST MET EEN VERHAAL

“IK BLIJF STREVEN NAAR HET ULTIEME WERK”

André Woussen laat in Art Gallery Woussen eigen werk zien, maar ook van enkele andere kunstenaars zoals Bénédicte Dubart en Pierre Chazelat. André Woussen: “Ik voel vooral liefde voor de kunst, de mens en de natuur. Dieren komen vaak voor in mijn werk, vooral dan om een verhaal te vertellen. Zo is er het beeld van een zwaan die haar kleintjes beschermt. Al mijn dieren bewegen en hebben een eigen expressie.” Meestal maakt hij beelden in brons en polyester, gebaseerd op zijn ideeën. Zo is er een beeld van een kindje dat met zijn hoofd op de schouder van de moeder rust. Het is abstract-figuratief uitgewerkt. Andere beelden zijn heel realistisch, zoals de ballerina. Vaak is er symboolwaarde: een meisje met een sjaal staat voor vrijheid. Typerend bij elk werk zijn de vloeiende lijnen. Ook is hij een begenadigd schilder. Zo is er het doek met rode poppies die verwijzen naar Flanders Fields. “Ik streef naar het ultieme kunstwerk, maar weet dat dit wellicht niet komt. Belangrijk is het blijven streven.”

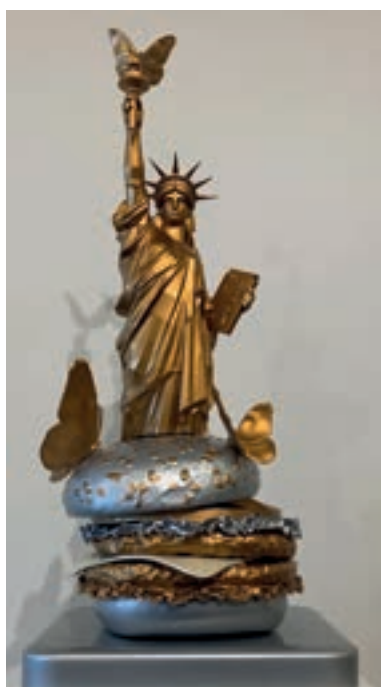
TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: ART GALLERY WOUSSEN



COUP DE FOUDE

“Soms krijgen klanten bij het binnenkomen meteen een coup de foudre. Bij anderen is het aftasten. Alles hangt af van persoonlijke smaak.” André Woussen geeft aan dat kunst veelal wordt gekocht om door te geven aan verdere generaties, die zich steeds de koper als eerste generatie zullen herinneren.”

Vakkennis is voor André Woussen heel belangrijk. Hij studeerde interieurarchitectuur en design aan het Hoger Instituut Sint-Lucas in Brussel en bekwaamde zich nog zeven jaar als beeldhouwer aan de Stedelijke Academie in Brugge. “Ik kreeg ook les in anatomie zodat ik heel realistisch werk kan maken. Ik leerde nog schetsen met potlood en papier, rekening houdend met perspectief. Het is heel jammer dat vakmanschap verdwijnt.”



INTERIEURARCHITECT

André Woussen ontwerpt ook landhuizen en villa's, en stript appartementen. Hij werkt met de merken Poltrona Frau, Molteni, Baccarat en designverlichting Brand van Egmond, die via de galerij ook verdeeld worden. "Het lijkt wel of ik in mijn hoofd een 3-D beeld kan maken. Ik kom binnen in een interieur en zie wat er moet gebeuren. Ik luister naar wat klanten willen. Alle stijlen kan ik aan. Zo realiseerde ik onlangs een Franse bistro met typische accenten zoals tin aan de toeg en acajoukleuren."





TALENTRIJKE FAMILIE

André Woussen staat als acteur ook op de planken. Zijn vader was befaamd als technisch tekenaar en werkte aan de teken-tafel met trekpen en inkt. Ook zijn opa was een begenadigd beeldhouwer. "Mijn zoon Olivier is gekend als eigenaar en kok in het restaurant Dah Makan in Knokke. Mijn dochter Axelle is één van de beste fotografen in Hollywood, waar ze ook woont. Filmsterren houden ervan door haar gefotografeerd te worden. Het zit dus in de genen."

Meer info: www.woussen.eu





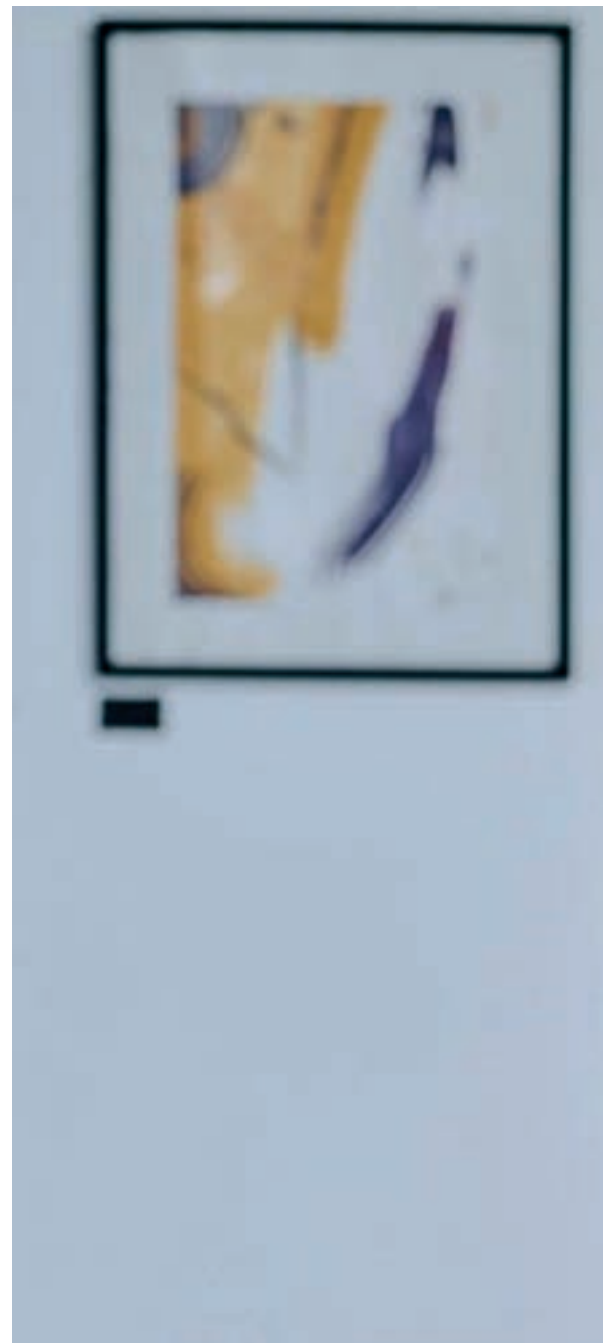
KBC WEALTH EN PRIVATE BANKING KUNSTSERVICE: **KUNST ALS ONDERDEEL VAN ROEREND VERMOGEN**

Indien je van plan bent om te investeren in kunst, dan kan je bij KBC Wealth terecht voor advies op maat. Je krijgt er ondersteuning bij de aankoop van kunstwerken, informatie over de beste aanpak om je collectie te beheren, te bewaren en te verzekeren of zelfs over te dragen aan de volgende generatie. De kunstafdeling van KBC Wealth heeft een lange ervaring met kunst en zorgt ervoor dat klanten de juiste keuzes maken. En KBC zelf draagt kunst een warm hart toe. Getuige hiervan is het Snijders & Rockoxhuis, een toonaangevend museum in het centrum van Antwerpen.

TEKST: DOMINIEK SAELENS - FOTO'S: KBC

START TO COLLECT - UW VERHAAL IS DE KERN

Ook indien je erover denkt om te investeren in kunst, kan je met je vragen bij KBC Wealth terecht. Je private banker zal je in contact brengen met een expert op het vlak van investeringskunst en de manier waarop je dit het best aanpakt. Gwendolina Willems (Art Collections Manager KBC Wealth): "Investeren in kunst is vaak emotioneel geladen, maar het is aangewezen om de aankoop toch op een iets rationele manier aan te pakken. Eerst is er een kennismakingsgesprek om na te gaan welke je interesses zijn en welke soort kunst je wil aanschaffen. Er wordt gepeild naar je smaakpalet om een rode draad voor de zoektocht te vinden. Meestal wordt er aangeraden om voorzichtig, niet onbezonnen van start te gaan en voldoende tijd te nemen bij een eerste investering." Op zoek gaan naar kunstenaars, bezoeken van kunstgalerijen en bezichtigen van uiteenlopende stijlen en kunstwerken kan hierbij helpen. Uw eigen verhaal speelt hier een essentiële rol in.







Als kunst uw passie is



U wilt een kunstwerk aankopen?

U zoekt informatie over inventarisatie en beveiliging van waardevolle voorwerpen?

U wilt op de hoogte blijven van de evoluties tijdens de internationale kunstveilingen?

U wilt uw collectie zorgeloos overdragen naar de volgende generatie?

U wilt uw passie delen met andere kunstliefhebbers?

U wilt een kijkje achter de schermen bij onze experts?



Ontdek hoe KBC Private Banking & Wealth u kan helpen bij het verwerven, behouden en vererven van kunst.

www.kbc.be/kunstsERVICE

DOCUMENTATIE

Gwendolina Willems: "Als verzamelaar of eigenaar van kunst, is het nodig dat je je werk goed documenteert. Met het oog op het verzekeren van je kunst, de eventuele overdracht aan erfgenamen of de latere verkoop, is specifieke informatie van groot belang. Je moet beschikken over de facturen en de juiste identiteit van de kunstenaar. Je maakt het best foto's van de voor- en achterzijde van het kunstwerk. Op de achterzijde vind je soms heel wat wetenswaardige informatie terug. Verder horen de echtheidscertificaten, conditierapporten en gegevens over mogelijke restauratie en reiniging zeker bij die documentatie thuis." Er zijn nog tal van andere gegevens over het kunstwerk die mogelijk een invloed hebben op de waarde. Misschien werd het kunstwerk tijdens een tentoonstelling in het buitenland in bruikleen gegeven. Of zijn er in de gespecialiseerde vakpers artikels over geschreven en is het kunstwerk terug te vinden in kunstcatalogi. Het is allemaal informatie met draagwijdte bij het bepalen van de waarde van het werk.

FISCAAL-JURIDISCHE EXPERTISE

Kunstverzamelaars die hun werk wensen te verkopen of de collectie willen overdragen aan de volgende generatie, doen dat het best goed overwogen en gedocumenteerd. Gwendolina Willems: "Kunst is veelal verbonden met emoties en een vorm van verliefdheid op het werk, met een grote waarde voor de eigenaar. In het kader van een verkoop is het daarom goed om het advies van je KBC Wealth expert in te winnen. Wij hebben heel wat fiscaal-juridische expertise in huis om je bij een verkoop deskundig te begeleiden. Ook in het geval van vererving, waarbij je je collectie naar de volgende generatie wil overdragen. Misschien voelen de kinderen zich minder betrokken bij de kunst en worden de werken onvoldoende naar waarde geschat. In dit geval is het nodig om hierover op voorhand met hen een diepgaand gesprek te hebben."

KUNSTVERZEKERING

In de verplichte brandverzekering van een woning zit een bedrag dat de inboedel dekt. Zeer waardevolle voorwerpen zoals kunstwerken zijn daar meestal niet inbegrepen. Eens boven een zeker geschatte waarde is het aangeraden om een verzekering te kiezen die je kunstwerk dekt. Gwendolina Willems: "Indien je zeer waardevolle kunstvoorwerpen hebt, dan neem je best contact met je KBC kantoor. Je private banker brengt je in contact met een expert in de materie die een schatting maakt van de waarde van de werken. De volgende stappen voor het verzekeren van de kunst worden dan verder besproken."

SNIJDERS & ROCKOXHUIS IN ANTWERPEN

KBC heeft een passie voor kunst. Het Antwerpse Snijders & Rockoxhuis wordt al meer dan een halve eeuw beheerd door de KBC. Het is een inspirerende ontmoetingsplaats om kunst op een innoverende wijze te beleven. KBC organiseert toonaangevende exposities met werk uit eigen collectie en kunst uit bruikleen van verscheidene internationale partnermusea. Het brede publiek kan hier kennismaken met de prachtige renaissance- en barokcollectie en met tijdelijke tentoonstellingen.

www.snijdersrockoxhuis.be

Meer info:

www.kbc.be/private-banking/nl/beschermen-en-ontzorgen/kunstservice.html





HILLEWAERE VERZEKERINGEN **PARTNER VOOR KUNSTBESCHERMING EN ADVIES**

Hillewaere Verzekeringen is onderdeel van de Hillewaere Groep, ook actief in vastgoed en hypotheekoplossingen. Je kan er aankloppen voor je autoverzekering en zelfs voor een cyberverzekering. Maar eveneens om je waardevolle kunstwerken of juwelen veilig te stellen. Of je nu een gepassioneerde kunstverzamelaar, een kunstenaar of een galeriehouder bent. Hillewaere begrijpt de waarde die kunst voor je heeft. Hillewaere heeft de expertise om je te “ontzorgen”, om je te adviseren en de beste verzekeringsoplossingen op maat te bieden die aansluiten bij je behoeften.

TEKST: DOMINIEK SAELENS

FOTO'S: HILLEWAERE VERZEKERINGEN



BESCHERM JE KUNSTSCHATTEN

Hillewaere biedt verzekeringen op maat om je kunstcollectie te dekken tegen allerlei risico's, waaronder diefstal, schade en verlies. Hillewaere begrijpt als geen ander dat het beschermen van je kunstwerken van het grootste belang is. **Myriam Klug, Experte Kunstverzekeringen bij Hillewaere Verzekeringen:** "Ieder kunstwerk is uniek, de betekenis is voor iedereen anders. Of het kunstwerk nu aangekocht werd uit emotie of eerder als belegging. Elk type kunstvoorwerp kan bij ons verzekerd worden volgens de keuze van de eigenaar. Vanaf de opbouw van een collectie is het belangrijk de kunst te beschermen en te zorgen voor gemoedsrust. In dit verband staan we volledig in voor deskundig en persoonlijk advies."

TWIJFELS? NEEM CONTACT MET HILLEWAERE VERZEKERINGEN

Ben je niet zeker of het interessant is om te investeren in een kunstwerk? Of heb je twijfels over de noodzaak om je kunstcollectie wel te verzekeren? Myriam Klug: "We nemen graag de tijd om alle vragen te beantwoorden, twijfels weg te nemen en de voorwaarden samen te overlopen."

Persoonlijke kennismaking vinden wij essentieel. We maken een afspraak en gaan ter plaatse bij de klant. Indien je overweegt om in kunst te investeren, is het aangeraden om bij een professionele galerij of bij een vertrouwenspersoon aan te kopen. We hebben het netwerk om te kunnen adviseren omtrent restaurateurs en kunstenaars. We kunnen ervoor zorgen dat de collectie regelmatig opnieuw wordt geïnventariseerd zodat de waarde volgens de evolutie in de kunstwereld wordt verzekerd."



MEEST VOORKOMENDE RISICO'S

Hillewaere helpt je met professioneel advies voor elke situatie. Myriam Klug: "Diefstal is niet het meest voorkomende risico bij kunstwerken. Het gaat vooral om breuk en water- of roetschade. Kunstwerken buiten zijn ook vaak objecten die averij oplopen. We raden klanten aan om niet te twijfelen om een verzekering aan te gaan voor hun kunstcollectie. In tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, is de premie van een kunstverzekering meestal lager dan een inboedelverzekering bij een klassieke verzekeraar."

TAXATEURS EN EXPERTEN

In het geval van schade aan je kunstvoorwerpen, helpt Hillewaere je bij het indienen van een schadeclaim. De experts zorgen ervoor dat de zaak snel en efficiënt wordt afgehandeld. Het is van groot belang dat de waarde van de kunstcollectie goed wordt ingeschat. Myriam Klug: "We werken nauw samen met taxateurs die de financiële waarde van een kunstwerk juist kunnen schatten bij aanvang van het verzekeringscontract zodanig dat bij een beschadiging, diefstal of herstelling correct vergoed kan worden volgens de geïnventariseerde waarde. Er is nadien dan ook geen enkele discussie over de verzekerde waarde. Bij herstelling zullen wij tevens in overleg met onze klant, de taxateur en de verzekeraar de eventuele minderwaarde van het werk compenseren."



BRANDVERZEKERING VOLSTAAT MEESTAL NIET

Valt schade aan je kunstwerk dan niet onder de voorwaarden van je brandverzekering? Een klassieke brandverzekering volstaat meestal niet om je kunstcollectie te verzekeren. Myriam Klug: “Een kunstverzekering onderschrijven bij één van onze gespecialiseerde partners, dekt zonder vrijstelling en vrijwel alle risico's. Wat niet uitdrukkelijk is uitgesloten, is verzekerd. Die enkele uitsluitingen zijn dan nog zeer voor de hand liggend. Kunstwerken kunnen zich in verschillende woningen, locaties overal ter wereld bevinden. Dit maakt al een groot verschil in vergelijking met een klassieke brandverzekering.” Bovendien worden dure objecten in een brandverzekering beperkt in waarde wat vaak niet voldoende is bij het verzekeren van kunst. Een kunstverzekering vangt dit euvel volledig op.

TRANSPORT EN BRUIKLEEN

De kunstcollectie wordt best ook tijdens het transport verzekerd, want kunstvoorwerpen worden vaak uitgeleend. Myriam Klug: “De kunstwerken zijn niet enkel thuis of op kantoor verzekerd, maar tevens tijdens het uitlenen voor een tentoonstelling. Het is namelijk vaak moeilijk te achterhalen hoe het werk wordt verzekerd door de ontlener. Op die manier is er de garantie dat er kan geregeld worden volgens de voorwaarden van de eigen kunstverzekering. Dit biedt alleen maar voordelen: advies en polis op maat van de collectie en de noden van de eigenaar. Uitgebreide waarborgen in combinatie met een relatief lage premie.”

Meer info: www.hillewaere.be



TEAM SUR:
EEN FRISSE AANPAK IN DE
VERZEKERINGSWERELD
**«BELEGGEN IN KUNST
WAAR JE VAN GENIET,
IS DE BESTE KEUZE»**

Investeren in kunst is een geweldige optie. Benoit Vandenbroucke, werkzaam bij verzekeringsmakelaar Sur, is zelf een gepassioneerde kunstliefhebber, net zoals hij een passie heeft voor verzekeringen. Sur brengt met zijn jonge en dynamische aanpak een frisse wind in de verzekeringswereld.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: TEAM SUR



Sur is een onafhankelijke verzekeringsmakelaar in de regio Kortrijk. Het team van dertien medewerkers behandelt dossiers voor kleine en middelgrote bedrijven, zelfstandigen en particulieren. Ze zijn ook actief in het exclusieve segment, zoals waardevolle juwelen, oldtimers en kunst. Ze hebben een schat aan ervaring die teruggaat tot de oprichting in 1990 als Deplancke-Deschuytere verzekeringen. In 2022 veranderden ze hun naam in Sur. Onder leiding van Gilles Deplancke, Benoit Vandenbroucke en Mathieu Remmerie brengt Sur vernieuwing in de verzekeringssector. Benoit Vandenbroucke richt zich op het vinden van geschikte verzekeringen voor de kunstwereld, zoals musea, galerijen en particuliere verzamelaars. “Ik heb mijn passie voor kunst van huis uit meegekregen. Maar ik voel ook veel liefde voor het verzekeringsproduct zelf, het is een fascinerende wereld. Mijn collega’s ervaren dat ook zo. Op dat gebied onderscheiden we ons echt. Het is geweldig om op deze manier te kunnen werken”, zegt Benoit Vandenbroucke.

ONAFHANKELIJKE AANPAK

Sur fungeert als tussenpersoon bij het verzekeren van kunst. “We doen dit op een onafhankelijke en transparante manier, wat resulteert in de juiste match. We bekijken telkens welk type kunst bij welke verzekeraar past, zowel nationaal als internationaal. Sommige verzekeraars zijn gespecialiseerd in beeldhouwwerken, terwijl anderen zich richten op schilderijen met olieverf. Kunstverzekeringen bieden de meest uitgebreide dekking. Alles wordt gedekt, zonder eigen risico. Onze dynamiek maakt ons uniek. We zijn enthousiast en handelen snel en direct, vooral bij schadegevallen. We stellen zelf polissen en attesten op om de verzekeraar werk uit handen te nemen.”



MUSEA STAAN CENTRAAL

“Onze focus ligt op musea die thematische tentoonstellingen organiseren met werken die in bruikleen zijn van andere musea of van particuliere collecties. Ze willen bijvoorbeeld het transport en de risico's tijdens de tentoonstelling verzekeren. Onze grote troef is dat we een jong team zijn met een open cultuur. Ook in de museumwereld zien we een verjonging. Dat schept een band. Het stelt ons in staat om te vernieuwen en te concurreren met gevestigde waarden. Onze partners staan daar ook voor open.” Ook galerijen schakelen Sur in om hun eigen kunstwerken of kunst van anderen te verzekeren. Het kan gebeuren dat een zeer kwetsbaar kunstwerk tijdens het transport of uitpakken beschadigd raakt, ondanks alle voorzorgsmaatregelen van gespecialiseerde bedrijven zoals Art Shippers. Gelukkig zijn er gespecialiseerde restaurateurs die de schade kunnen herstellen.

PARTICULIERE VERZAMELAARS

Sur werkt ook voor particuliere verzamelaars die behoefte hebben aan gespecialiseerde verzekeringen, bijvoorbeeld omdat een standaard brandverzekering ontoereikend is. Dit kan variëren van enkele kunstwerken tot een uitgebreide collectie topstukken. Investeren in kunst is een goede zaak, maar Benoit Vandenbroucke adviseert altijd om de beleggingsportefeuille goed te diversifiëren. “Als je kiest voor kunst, is het belangrijk dat je geniet van het werk dat je koopt. Als je het op zolder opbergt, heb je er niet veel aan.” Je persoonlijke smaak speelt een belangrijke rol. “Ik vind het werk van Rik Wouters mooi, dat is meer klassiek. Ik hou ook van het kubistische werk met felle kleuren van Raveel. De schilderijen van Paul Delvaux raken me. Het speelt waarschijnlijk mee dat ik uit Sint-Idesbald kom, waar het Paul Delvaux Museum zich bevindt. Kunst is zeer veelzijdig, het gaat in veel verschillende richtingen. Momenteel werken we bijvoorbeeld aan het verzekeren van een collectie in Knokke, met totaal andere moderne werken, ook fantastisch.”



MEERWAARDE

De kunstwereld is een relatief kleine wereld waar verzamelaars elkaar kennen en soms inspireren. Als iemand erg enthousiast is over een aankoop, kan dat anderen stimuleren om ook iets van die kunstenaar te kopen. "Wie kunst koopt in de hoop dat het later aanzienlijk in waarde zal stijgen, moet zich goed informeren. Sommige werken nemen juist in waarde af, bijvoorbeeld omdat ze gedateerd zijn. Maar in veel gevallen neemt de waarde van recente kunstwerken enorm toe. Als de waarde stijgt, is dat mooi meegenomen. In het hogere segment is de verkoopprijs deels afhankelijk van veilinghuizen. Als er toevallig een zeer enthousiaste koper opduikt, kan de prijs flink stijgen. Veilinghuizen kunnen soms een potentiële koper voor jouw werk vinden, wat een goed moment kan zijn om te verkopen. Maar als je een werk hebt gekocht omdat het je enorm aanspreekt, verkoop je het niet zomaar, zelfs niet als je er een goede prijs voor krijgt."

Meer info: <https://teamsur.be/>



JOKE VERSTEGEN: “DE ZEE IS EEN BELANGRIJKE INSPIRATIEBRON”

Joke Verstegen opende in 2022 een eigen galerij in Oostende en koos ervoor om voltijds als kunstenares aan de slag te gaan. “Al toen ik kind was, had ik artistieke aanleg. Ik ben blij dat ik die gave meekreeg want ik ben autodidact. Gaandeweg merkte ik dat mijn unieke kunst heel toegankelijk was en in de smaak viel.” Joke Verstegen werkt in vier stijlen: drip painting, earthly, human en landscape. Geïnteresseerden kunnen haar aan het werk zien in haar open atelier.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: JOKE VERSTEGEN





MAATWERK

De markt van investeerders volgt ze niet intensief op. "Ik ben blij dat er nog steeds een publiek is dat ervoor openstaat. Zo kende mijn galerij een heel goede start. Belangrijk is dat mensen het werk graag zien en dat het hun interieur afwerkt. Ik geef hen graag advies. Ik werk ook op maat van de klant. Bepaalde kleuren in hun interieur kan ik laten terugkomen zodat er harmonie is."

Volgend jaar is er in Oostende een Ensor-jaar, ook voor hem was de zee een inspiratiebron. De Oostendse kunstenaars werden gevraagd om in dat thema te werken. Ook Joke Verstegen neemt er aan deel, maar werkt dit uit in haar eigen stijl. Zo gebruikt ze vaak reliëf. Haar werk was al op verschillende tentoonstellingen te zien, zoals in Knokke, Brussel, Amsterdam, New York. Ook lopen er contacten met Venetië en Parijs.



Adalbert Gans (*Bakens van Licht en Hoop* - epoxy)



Hilde Stynen (*schilderij*)

THE LATEM GALLERY LOCHRISTI BIEDT CREATIEVE SCHOONHEID “**VERBONDENHEID MET ELK KUNSTWERK**”

Vanaf het moment dat je The Latem Gallery Lochristi binnenstapt, ervaar je een verfijnde ambiance die kunst en rust ademt.

De opstelling en doordachte indeling van de tentoongestelde werken in de galerieruimtes en in de beeldentuin, creëren een gevoel van intieme verbondenheid met elk kunstwerk. De verscheidenheid zorgt ervoor dat er voor elke smaak iets te ontdekken valt: bronzen beelden, keramiek, terracotta, glaskunst, schilderijen, digitale werken... Ze worden steeds gekozen met aandacht voor kwaliteit en originaliteit.

Galeriehoudster Anne-Marie Van Pachterbeke geeft de bezoeker ruimte om zich in alle rust onder te dompelen in een wereld van creatieve schoonheid. De kunstenaars van The Latem Gallery Lochristi belichamen een diverse en boeiende verzameling van creatieve geesten. Van opkomende talenten tot gevestigde artistieke waarden.

TEKST: ANNE-MARIE VAN PACHTERBEKE - FOTO'S: THE LATEM GALLERY LOCHRISTI



Patrick Villas (Panterkop - brons)



Sfeerbeeld tuin The Latem Gallery Lochristi

NAJAAR

Dit najaar biedt de galerie extra forum aan de epoxy Lichtsculpturen van Adalbert Gans, die eerder te zien waren aan het museum MAS in Antwerpen, de verrassende schilderijen van Hilde Stynen die emoties tot leven brengen, en het werk van de gerespecteerde kunstenaar Patrick Villas: zijn breed scala aan kunstwerken, bronzen beelden, keramiek, schilderijen, tekeningen, digitale werken, tonen hoe veelzijdig deze Belgische kunstenaar is die bij de collectioneers een internationale reputatie heeft opgebouwd. Hij staat bekend als animalier die in staat is in zijn creaties de dieren tot leven te laten komen, maar hij beperkt zich niet in deze niche, ook de mens krijgt meer en meer vorm in zijn creaties.

The Latem Gallery Lochristi geeft ook steeds ruimte aan de vaste kunstenaars die trouw met de galerie werken: Françoise de Felice, Annette Defoort, Gerda De Jonghe, Myriam Eykens, Lucas Cann, Zuz, Christine Ostyn... met een gemengde tentoonstelling van glaskunst, bronzen beelden, schilderijen, hedendaagse epoxy werken, keramiek, juwelen... The Latem Gallery Lochristi is zonder twijfel een bestemming voor zowel de kunstverzamelaars als kunstliefhebbers.

Meer info: www.thelatemgallery.eu



TOPWERKEN BIJ ROBINSONS ART GALLERY “KUNST ZONDER PASSIE BESTAAT NIET”

Dennis Hanegreefs had al op jonge leeftijd een voorliefde voor kunst. In Robinsons Art Gallery vind je bekende namen, zoals Karel Appel, Pierre Alechinsky, Aboudia, René Magritte en dergelijke. Ook internationale toppers haalt hij naar België.

Aboudia, lieveling van de grootste internationale veilingshuizen Sotheby's en Christies, wordt gezien als een van de meest toonaangevende hedendaagse kunstenaars van het moment. Met Aboudia haalt Dennis Hanegreefs de wereldtop van de contemporary art naar ons land.

Robinsons Art Gallery ging in 1986 van start, eerst in Brugge, vanaf 1988 in Knokke. “Vanaf mijn elfde heb ik interesse voor kunst. Met mijn eerste centen kocht ik een werk van Salvador Dalí en van James Ensor. Ik verzamelde veel kunst, studeerde erover, ging naar musea”, zegt Dennis Hanegreefs van Robinsons Art Gallery. De naam verwijst naar Alexander Charles Robinson, een kunstenaar die in Brugge leefde en werkte. “Zijn werk is heel impressionistisch. Brugge was een inspiratiebron. Ik had een grote collectie van zijn werk die ik aan het museum van Jennifer Binistock heb geschonken.” In de galerie vind je werken van hedendaagse kunstenaars zoals Aboudia, Ntuli, Zwelethu Macepha, P. Akpojotor, Liu Yujun, Mu Lei, Huang Yin, en anderen. Ook de stroming Cobra is vertegenwoordigd, denk aan Karel Appel, Pierre Alechinsky, Corneille, Christian Dotremont. “Cobra is eigenlijk een slang die Pierre Alechinsky schilderde. De Cobra-beweging werkt met kindertekeningen als uitgangspunt.” In de galerie vind je ook street art en pop art.

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: ROBINSONS ART GALLERY



Le Jaune du Dimanche - 150 x 150 cm



Le Quadruple - 150 x 150 cm



Le Maître et les étudiants - 204 x 132 cm



Nouchi au processus de création - 150 x 150 cm

KUNST IS TIJDLOOS

“Kunst zonder passie bestaat niet. Het gaat niet om geld. Kunst is tijdloos. Heel wat grote kunstenaars volgden een academische opleiding en hebben veel kennis over technieken en vormgeving. Je wordt groot als je iets kan creëren out of the box.”

Dennis Hanegreefs cureert een selectie van internationale topkunstenaars. “Tien jaar geleden begon ik ook met Afrikaanse kunst. Het was als een ontdekkingsreis. Rond 2013 maakte ik kennis met Aboudia uit Ivoorkust. Nu woont en werkt hij in New York. Je ziet ook de bijzondere kwaliteit in het werk van Aboudia; hij is een warme, hartelijke man. Zijn oeuvre weerspiegelt zijn inborst met werken die thema’s als familie en vreugde centraal zetten. Dat is iets dat bij ons vaak ontbreekt. We zijn behoorlijk asociaal en doen niet veel samen. Ik kan verliefd worden op zijn werk omdat het nestgevoel sterk aanwezig is. Aboudia had het niet altijd gemakkelijk. Toen hij zestien was, begon hij aan een kunstopleiding. Hij kwam uit een arme familie en sliep in het klaslokaal op de grond.” Zijn werk is opgenomen in de belangrijkste internationale collecties, in het bijzonder de François Pinault collection, de Contemporary African Art Collection (CAAC), de Jean Pigozzi in Ginebra en de Frank Cohen Collection in Londen, evenals in de permanente collectie van de Saatchi Gallery in New York.



Réflexion de Nouchi sur l'éternité - 150 x 150 cm

NIEUW WERELDRECORD

Voor een recent werk werd op een veiling in Hong Kong 620.000 euro betaald. Ter gelegenheid van de opening van zijn nieuwe galerij, organiseerde Hanegreefs Denis in samenwerking met Aboudia een nieuwe one man show die van start ging op 4 augustus en nog loopt tot eind september.

Robinsons Art Gallery
Zeedijk 757 A/B
8300 Knokke
Tel. 0475/27.15.66
info@robinsons-artgallery.com

Openingsuren:
zaterdag & zondag: 11u-18u
maandag & vrijdag: 14u-18u
of op afspraak (Tel. 0475/27.15.66)



THE JAR HET NIEUWE PROJECT VAN GALERIJ REICHMANN'S

“EVENWICHT TUSSEN KUNST EN MARKETING GEEFT ENERGIE”

Vanuit Galerij Reichmann's in Ieper is een nieuw project gegroeid, The Jar. Een platform voor kunstenaars en kunstgalerijen die een verhaal willen brengen, en die steeds willen evolueren.

Myriam Boudry nam in 2022 het initiatief voor galerie Reichmann's. Na een anderhalf jaar galerie houden, kwam ze tot de vaststelling dat kunstprojecten haar echte passie is. “We pinnen ons niet vast op een bepaalde stijl, wel gaan we op zoek naar kunstenaars met een potentieel om nog te evolueren en steeds een hoger niveau te halen. We willen hen in de kijker plaatsen en de weg die ze afleggen, ondersteunen”, zegt Myriam Boudry. De kick-off werd gegeven met David DeBusseré. We omschrijven zijn werken als juxta-positivisme. Hij maakt abstract werk met felle kleuren, vlinders, vogels en harten.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: THE JAR

DIALOOG

The Jar wil een dialoog tot stand brengen vanuit het idee dat kunst soms meer vragen oproept dan er antwoorden zijn. De thema's kunnen confronterend zijn. Sébastien Bellin was een professioneel basketballer. In maart 2016 overleefde hij de aanslagen op de luchthaven van Zaventem, maar hij was zwaar gewond en moest revalideren. Zijn verhaal inspireerde straatkunstenaar Henk 'ENCQ' De Ruddere die het werk 'Surviving the Rebound' maakte. Myriam Boudry bracht hen samen voor een boeiende ontmoeting. “We zoeken ook niet evidente thema's op. Kunst kan iets in beweging brengen. Zo hadden we 'Queer Perspectives' met werk van Peter Platel. Fleur Pierets hield er een lezing tijdens de expo dewelke enkele mensen tot tranen toe bracht. Onbegrip wegnemen, kan tot aanvaarding leiden van mensen die anders zijn..”



Myriam Boudry & Sebastien Bellin / THE JAR - « Rebound » Encq



VEEL DIEPGANG

De Syrische kunstenaar Khaled Dawwa leefde onder het regime van Assad. Hij maakt bronzen sculpturen zoals 'Les Chefs de Merde' die aangrijpend zijn. Zijn werk was voor het eerst in België te zien. Myriam Boudry combineerde het met werk van Sven Verhaeghe die focust op natuur, landschap en de relatie tussen natuur en landschap. "Het zijn kunstenaars met veel intensiviteit en diepgang", aldus Myriam Boudry.

Ze vindt het belangrijk om te investeren in kunstenaars. "Dat doen we ook als het niet voor de hand ligt. We kiezen niet voor de easy way. Beginnende kunstenaars die nog nooit in een galerie te zien waren, bieden we een kans. Daarnaast hebben we gevestigde waarden. We geloven in hen allemaal. Onze bezoekers die iets willen kopen, moeten het werk graag zien. Het moet uniek zijn en liefst nog in waarde stijgen."

KHALED DAWWA "LES CHEFS DE MERDE"



SHERWOOD BLACK
"AURAUCHARIA"



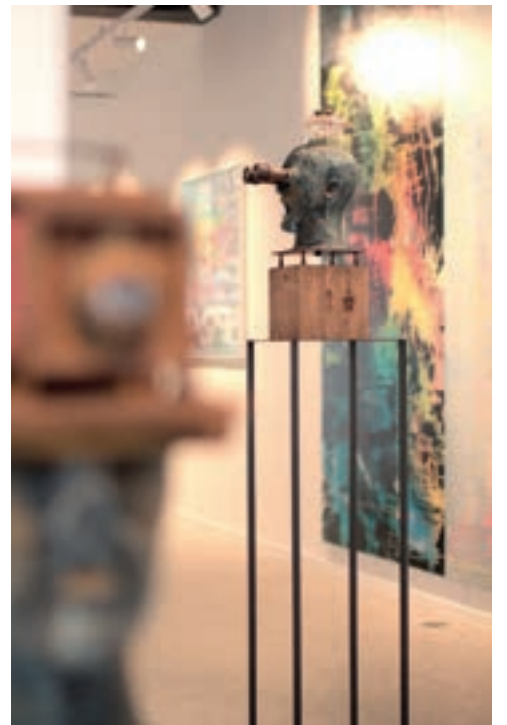
EVENWICHT

Het evenwicht tussen kunst en marketing is niet vanzelfsprekend. "Ik heb een passie voor kunst en wil dat kunstenaars en kunstgalerijen zich kunnen focussen op wat hun inspireert, op het creëren en op hun evolutie. Ik kan hen ondersteunen door mijn expertise in marketing. Volgens mij heeft marketing zonder kunst geen betekenis. Omgekeerd heeft kunst marketing nodig om voldoende op de voorgrond te treden. De ervaring leert dat als dit in evenwicht is, er heel veel energie vrijkomt."

Vanuit dit perspectief biedt The Jar een allround service aan, aan galerijen en kunstenaars.

DAVID DEBUSSERÉ
"LOVESTORY"







VEEL KLEUR IN FROCK GALLERY “KUNSTENAARS KUNNEN VRIJ WERKEN”

FROCK GALLERY is een galerie voor hedendaagse kunst in Ieper. Ze werd opgericht door kunstenaar Matthew J. Frock en zijn partner Annelies Deltour. “Kunst heeft het vermogen om mensen te raken, het is persoonlijk en intiem”, luidt het. Matthew J. Frock en Annelies Deltour werken met een verscheidenheid aan kunstenaars die met het creatieve proces uitblinken in hun innovaties. Ze geven mogelijkheden aan kunstenaars om vrij te werken, niet gehinderd door afleidingen uit de markt. “Ik creëer kleurgedreven composities in olie en acryl op verschillende ondergronden. Mijn schilderijen zijn geëvolueerd van natuurstudies tot meer abstracte werken, geïnspireerd door Howard Hodgkin”, aldus Matthew Frock die uit de VS komt. Het stel ontmoette elkaar tijdens een wandeltocht op de Mont Blanc-route in Frankrijk.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: FROCK GALLERY





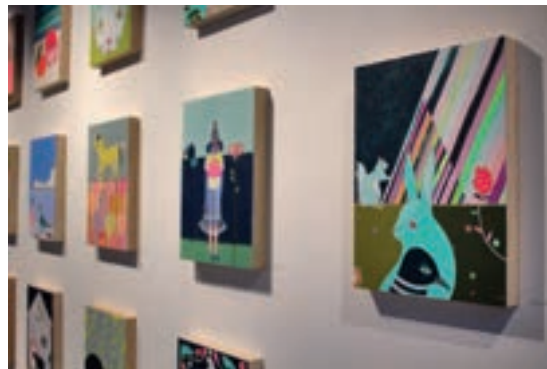
RODE DRAAD

Om de tentoonstellingservaringen fris te houden, bezoekt het echtpaar regelmatig de ateliers van kunstenaars. Van daaruit beginnen de tentoonstellingen in samenwerking met de kunstenaar. De selectie is zeer divers, maar bezoekers zullen een rode draad vinden in de curatie van de exposities. Belangrijke namen zijn Katja Gramann uit Duitsland, een inventieve schilderes die met een verscheidenheid aan ongebruikelijke materialen werkt. De Australische Joi Murugavell combineert donkere en luchthartige thema's met de energie en levendigheid van een kleurboek voor kinderen. Lokaal zijn er sterke opkomende kunstenaars zoals Thibo Moreels die met ongebruikelijke, gevonden media werkt om complexe concepten te verkennen. Liliane Demeester maakt onmogelijke voluptueuze vormen in prachtige kleuren.

WARM ONTHAALD

“De meeste van onze artiesten zijn opkomend en beginnen net door te breken, maar we werken ook met een paar veteranen. Gelukkig heeft het publiek tot nu toe alles omarmd,” zegt Frock. “Er is veel algemene nieuwsgierigheid naar materialen en kunstprocessen. Het maakt deel uit van de visie van de galerie om zoveel mogelijk materiaal te bieden om de kijker te helpen begrijpen hoe de kunstwerken worden gemaakt. Het bloed en zweet van de kunstenaar zorgen altijd voor het meest interessante verhaal.” Frock legt verder uit welke media de galerie vrijelijk aanbiedt, zoals video’s, biografische postkaarten en webpagina’s. Ook geeft hij informatie over de atelierpraktijk van de kunstenaars.

De belangrijkste reden om in kunst te investeren ligt volgens Matthew Frock in het hart. “Mensen worden verliefd op een kunstwerk en ik mag cupido spelen. Ik vind het geweldig om deel uit te maken van het proces, kunst maakt mensen zo gelukkig als ze ‘de ware’ vinden. Het is heel persoonlijk.” Frock zegt dat hij jonge stellen heeft geholpen die op zoek waren naar hun eerste kunstwerk, eenlingen die op zoek waren naar een vriend en ervaren kunstverzamelaars. “Het komt altijd terug: ze zijn verliefd op een werk. Het is mijn taak om ze te helpen bij elkaar te komen.”



Meer info: <https://frockgallery.com>



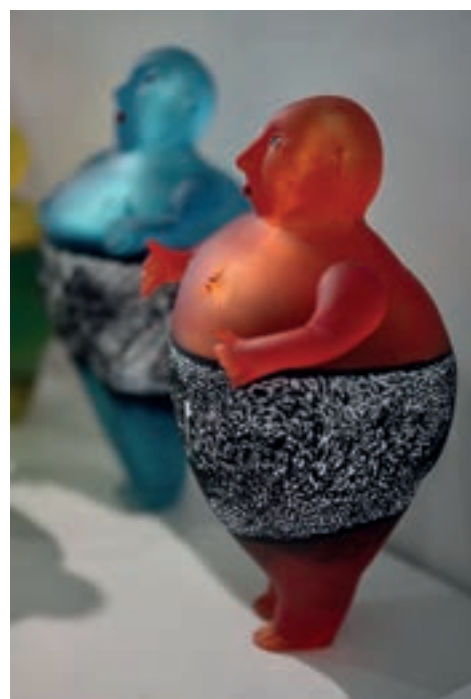
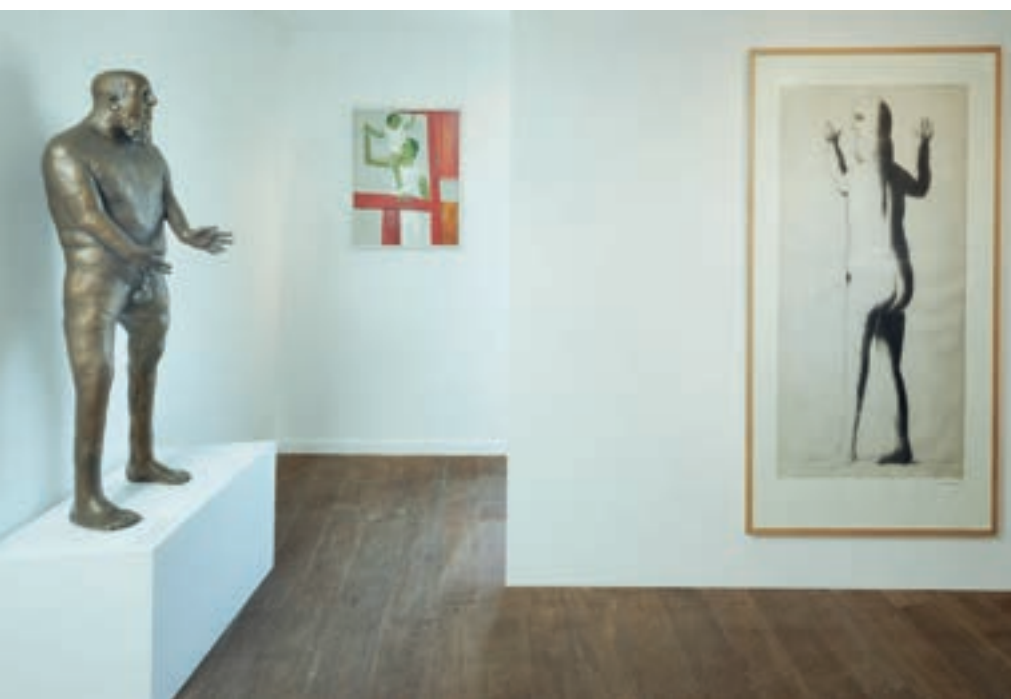
GALERIE DEPYPERE BRENGT KUNSTLIEFHEBBERS SAMEN “DIT NAJAAR IS ER EEN RETROSPECTIEVE CHRISTIAN SILVAIN”

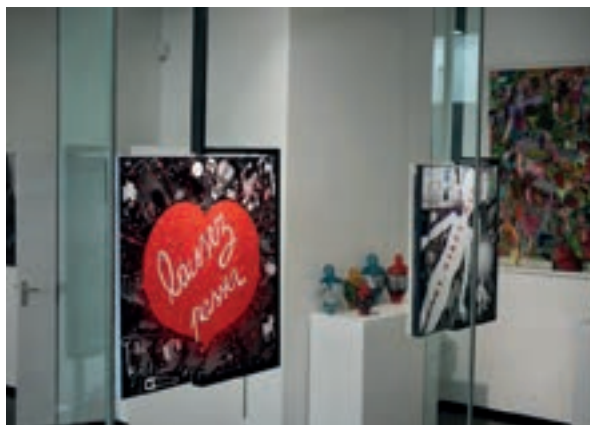
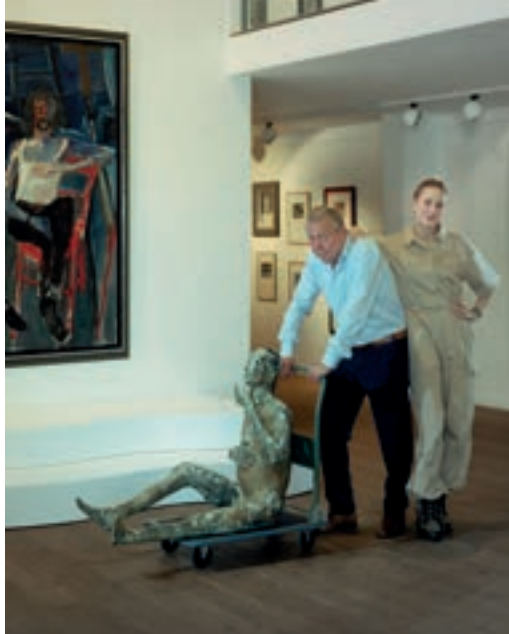
De galerie groeide uit tot een van de meest authentieke vertegenwoordigers van oude, moderne en hedendaagse kunst in België. Je wordt er warm onthaald.

Galerie Jos Depypere werd opgericht in Kuurne in 1950 door Michel Depypere. Het begon als een antiekzaak, maar toen zoon Jos in 1969 in de zaak kwam, begonnen vader en zoon ook tentoonstellingen met hedendaagse kunst te organiseren. De eerste expo liet werk van José Vermeersch zien, wat de kunstenaar een doorbraak bezorgde. In 1978 nam Jos Depypere samen met zijn broer Rik en zus Katrien de galerie over. De antiekzaak werd stopgezet. De missie van de familie is nog steeds 'geen kunst zonder passie, het is een emotie die mensen samenbrengt'. In deze familiezaak met enorm veel expertise zorgt nu ook dochter Chloé voor een warm en hartelijk onthaal. Jos Depypere is net als zijn vader zelf ook kunstenaar.

“De interesse van het publiek in onze galerie is heel verdeeld: zowel 19de eeuwse kunst trekt bezoekers aan, maar we hebben ook een publiek voor hedendaagse kunstenaars. Liefhebbers, maar ook beleggers vinden hun weg naar de galerie”, aldus Jos Depypere.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: GALERIE JOS DEPYPERE





NIEUW TALENT

“Vroeger werkten we veel met Landuyt, Vermeersch, Vervisch... maar we gingen steeds op zoek naar nieuwe talenten. Zo kunnen we een mooie mix aanbieden. Oude kunst, zoals 19de eeuwse schilderijen tot en met hedendaagse kunst vinden elkaar. Om werken te selecteren, gaan we zoveel mogelijk naar beurzen. We waren bijvoorbeeld aanwezig op zowat alle edities van Art Up! in Rijsel en Lineart in Gent. Wekelijks krijgen we aanvragen van kunstenaars om hier tentoon te stellen. Op die manier groeide er een vaste groep kunstenaars die geregeld naar onze galerie terugkomen.”

TOPPERS

Jos Depypere kan een indrukwekkend lijstje kunstenaars voorleggen. Hij wijst onder meer op Giampaolo Amoruso, een Belg met roots in Italië. Zijn passie voor glasblazen begon in 'Les Cristalleries de Boussu'. Amoruso is wereldwijd bekend voor zijn glas geblazen figuren die vertegenwoordigd zijn in vele buitenlandse musea. Er is bijvoorbeeld ook Bernard Pras die aan de hand van kleine en hele grote installaties, foto's creëert die onder andere portretten voorstellen.

C. SILVAIN WINT ONGEZIENE PLAGIAATZAAK TEGEN CHINEES YE YONGQING

Kunstenaar Christian Silvain heeft jarenlang toegekeken terwijl de Chinese kunstenaar Ye Yongqing erkenning kreeg voor het kopiëren van zijn kunstwerken. In augustus 2023 werd Ye echter veroordeeld voor plagiaat door een rechtbank in Peking. Hij moet nu een aanzienlijke schadevergoeding betalen en zijn excuses aanbieden in alle toonaangevende Chinese kranten. Dit markeert een opmerkelijke ommekeer, gezien Yongqing's gekopieerde werken eerder werden verkocht voor enorme bedragen bij veilingen zoals Sotheby's en Christie's en zelfs aangekocht werden door bekendheden zoals Bill Gates.

Yongqing kopieerde al drie decennia lang het werk van Silvain in exact dezelfde stijl. Het schandaal leidde in 2019 tot een ongezien succes en erkenning van Silvains werk, vooral in China. Dit betekent een veelbelovende toekomst voor Christian Silvain, met wereldwijde belangstelling voor zijn origineel werk. Meteen een historische overwinning in een Chinese plagiaatszaak.



Van **14 oktober tot en met 5 november 2023** komt er in de galerie een **ongeziene retrospectieve met werk van Silvain** van 1970 tot nu. Alle periodes van het autobiografisch werk van Silvain, gekenmerkt door herinneringen van zijn traumatische kindertijd komen aan bod in deze tentoonstelling.



REIZEN INSPIREERT NATHALIE COUSSÉE **“IK SCHILDER INTUÏTIEF”**



Nathalie Coussée is een kunstenares met een buitengewoon verhaal. Afrika is een belangrijke inspiratiebron.

TEKST: HILDE PAUWELS
FOTO'S: NATHALIE COUSSÉE

“Mijn artistieke reis begon aan de academies van Doornik en Gent. Mijn avontuurlijke ziel bracht me ver buiten de grenzen van Europa. Afrika bleek mijn ware inspiratiebron.”

Ze dook diep in de verschillende kleurrijke culturen en raakte gefascineerd door de omgang met de mensen en de omgeving. Dit vertaalt ze naar haar werken. “De schilderijen staan bol van de kleuren, het is explosief. Ik streef naar een spel van lijnen en kleuren die de ziel beroeren en de toeschouwer meenemen op een reis vol verwondering.”



Nathalie laat ons een wereld zien zoals zij die ziet, sprankelend, kleurrijk, levendig en vol emoties. "Ik werk intuïtief, zonder vast plan in mijn hoofd. De verschillende kleuren en lijnen vormen en mengen zich tot nieuwe verhalen op het doek. Maar ik hoop vooral dat de toeschouwer er een eigen interpretatie aan geeft en de verschillende lagen van het werk ontdekt."





ROTS ART GALLERY **KUNST GECREËERD MET HART, HOOFD EN HANDEN**

In ROTS Art Gallery biedt Brigitte Rotsaert een mooie collectie aan van hedendaagse kunst door Belgische en buitenlandse kunstenaars. Brigitte Rotsaert is zelf kunstenaar en opgeleid als keramiste.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: ROTS ART GALLERY





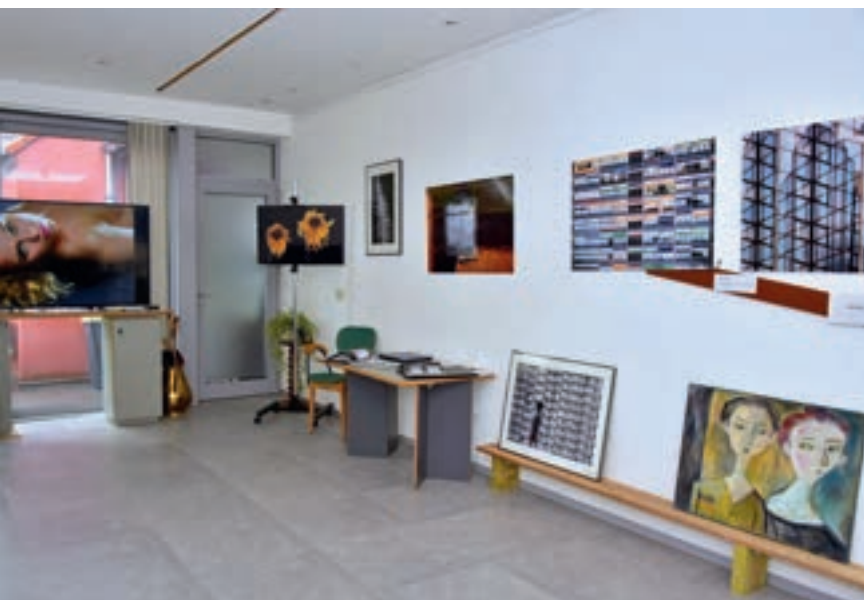
“Met enthousiasme opende ik een galerie aan de jachthaven van Nieuwpoort, de promenade is een schitterende locatie. Ik trek die rustige, open omgeving door in de galerie. Er is daardoor een sterke interactie met de omgeving. Het is een plek geworden waar mensen graag binnenwandelen. Originaliteit, professionaliteit en kwaliteit zijn kenmerken van de kunstenaars. Ik streef naar verbondenheid tussen de werken zelf. Bezoekers krijgen vrijblijvende informatie en advies over de zorgvuldig geselecteerde werken.”

ROTS Art Gallery stimuleert de sensorische beleving, maar straalt vooral pure rust uit.

Meer info: www.rotsartgallery.be



MARBES: “KUNSTWERKEN DIE FASCINEREN EN AANSPREKEN”



GALERIJ MARBES

Mark Bessemans en Goedele Van Esser hebben het graag over de kunstenaars die zij in hun rijke kunstleven hebben leren kennen. “Het gaat om kunstenaars die meer dan zomaar ‘iets’ te zeggen hebben, die voortdurend sterk bezig zijn met zich via hun werken op een heel eigen en specifieke manier te uiten, kunstenaars die zoeken, twijfelen, kiezen, scheppen en herscheppen, die verrassen en fascineren, die origineel en boeiend werk plaatsen dat aanspreekt.”

TEKST: HILDE PAUWELS, GALERIJ MARBES
FOTO'S: GALERIJ MARBES

KUNSTWERKEN MET KARAKTER

In de moderne lichtvolle galerij marbes te Kortrijk, ontmoet je ze: kunstwerken met een eigen, uitgesproken karakter die je aankijken én je aanspreken. Ga in dialoog met deze met zorg geselecteerde kunstwerken en stel je open voor een fijne kunst-beleving.



EEN TENTOONSTELLING ALS KUNST-WERK: HET WERKT

“Een tentoonstelling waarbij de individuele werken, elk met hun eigen teneur zodanig opgesteld staan dat ze een coherent samen-zijn vormen, bevordert beslist de kunst-beleving, want er is meer sfeer. In galerij marbes, werken we daaraan”, aldus Mark Bessemans

ARTISTIEKE FOTOGRAFIE

Mark Bessemans brengt werken die niettegenstaande hun ogenschijnlijke eenvoud, aanspreken, inspireren, suggereren. Hij heeft meerdere internationale prijzen gewonnen.

KWINKSLAG

Er is alvast een boeiende start van het najaar met de overzichtstentoonstelling van werken van Arnout Franssen. Hij brengt niet alleen een reeks mooie zorgvuldig opgebouwde en goed uitgewerkte landschapsschilderijtjes en stillevens, maar ook een reeks schilderijen waar met een kwinkslag een bepaald onderwerp in de verf wordt gezet.





“IK CREËER AUTENTHIEK IMPERFECT MINIMALISME MET EEN KRAK EN MET EEN ZIEL”



P/ART is Pascale De Snijder. Acht dagen op zeven communicator, maar tussendoor ook aan het werk in haar atelier. Om rust in het hoofd te creëren en zich te laten inspireren door natuurlijke kleuren, effecten en materialen. Pascale kiest voor toon op toon en zwart op wit, een natuurlijk tintenpalet. Haar kunst brengt rust in huis én hoofd. Maar let op, vaak vonkt uit een discreet accent in kleuren of textuur plotse kracht op.

TEKST: ERIK DAMS
FOTOGRAFIE: SIGI HERMANS



De werken van P/ART doen genieten, beroeren, leiden naar de diepte en maken gelukkig. Want ze bieden meer dan het oog eerst ontdekt. Pascale: "Ik creëer met verf, plaaster, structuren, vernissen en lakken. Mijn doel is dat elke kijker één wordt met het kunstwerk. Je moet de textuur van de verf zien en helemaal wegsmelten. Hoe mooier je een kunstwerk vindt, hoe meer dopamine er in je hersenen vrijkomt. Dus: hoe meer mooie kunst, hoe gelukkiger je wordt. Vergelijk het met vlinders in je buik."

P/ART ATELIER

Leven in het nu door de kracht van imperfectie en onvolmaaktheid. Dat is de kern van de Japanse filosofie van de levenskunst Wabi Sabi. In haar atelier past Pascale deze manier van zijn toe: dingen weglaten, de schoonheid van imperfectie vieren en de kracht van vergankelijkheid toelaten. Ze boort zo nieuwe energiebronnen aan. Kijk naar de schilderijen van P/ART en herbron mee.



Wat de moeite waard is,
is veel moeite waard. (BZN)

WOUTER NOTERMAN
FAMILIEMAN EN
BEZIELER VAN ATELIER NOTERMAN





Belgische brillencollectie
met een inspirerende boodschap.

EEN KRACHTIG VERHAAL VOOR IEDEREEN
WWW.WOLFIN-EYEWEAR.BE





- JEWELRY MADE EXCLUSIVELY FOR YOU -


XCLSV jewelry
by VOSS



TAKE JOY IN THE SUBLIME

WWW.LEBEAU-COURALLY.COM



LEBEAU-COURALLY

For the love of music

The new Bowers & Wilkins 600 Series
is designed for every music lover;
it's the attainable, affordable way to
experience the joys of True Sound.

Audiomix

Liersesteenweg 321
3130 Begijnendijk
(grens Aarschot)
016 56 10 62
www.audiomix.be

D&M beeld- en klankstudio

Beverestraat 4c
9700 Oudenaarde
055 30 28 05
www.d-en-m.be

Rimbaut Elektro

Aelbrouckstraat 21
9620 Zottegem
09 360 25 58
www.Elektrorimbaut.be

Hifi Corner

Sint-Katelijnevest 53
2000 Antwerpen
03 232 99 50

Paalstraat 128
2900 Schoten
03 658 34 70

Jozef Verbovenlei 54
2100 Deurne
03 322 01 11



Bowers & Wilkins



 GEMINI

Juwelen en horloges voor mannen,
jongens, vaders en zonen
Voor ondernemers en wereldreizigers,
voor denkers en doeners

GEMINI-OFFICIAL.COM

CHARLIZE THERON
NAVITIMER
FOR THE JOURNEY

B BREITLING



| GILSON JUWELIER KNOKKE
Kustlaan 265-267, 8300 Knokke

| GILSON JUWELIER BRUGGE
Steenstraat 63-65, 8000 Brugge

| GILSON JUWELIER BRUSSEL
Waterloolaan 38, 1000 Brussel

| NYS EXCLUSIVE
Lange Steenstraat 20, 8500 Kortrijk

| VANHOUTTEGHEM
TIME & JEWELRY
Dampoortstraat 1-3, 9000 Gent



Atelier
NOTERMAN

EST.  1946

WALK TO HAPPINESS



VERANDALUXE, VOOR EEN HEEL JAAR ZON

ONZE AANPAK

Heeft u een wild idee, een jarenlange droom of een concreet plan voor uw huis voor ogen? Zodra u bij Verandaluxe binnenstapt, zetten wij alles in werking om die fantasie in werkelijkheid om te zetten.

ONZE SERVICE

Verandaluxe staat garant voor een piekfijne service: correcte afspraken zonder kleine lettertjes, de juiste prijs en steeds aanspreekbaar. Verandaluxe heeft dan ook al jaren een uitstekende reputatie.

ONZE MISSIE

Telkens opnieuw streven wij naar 100% klanttevredenheid door een project perfect afgewerkt en binnen de afgesproken termijn op te leveren. En de tevredenheidsenquêtes liegen er niet om.



Showroom : Sint-Laurentiusstraat 1, 3300 Goetsenhoven (TIENEN)
Tel: 016/89 81 01 • GSM: 0475 / 95 40 21 • info@verandaluxe.be



KIJKWONING HANSBEKE

Een Mi Casa woning is zoveel meer dan een dak boven het hoofd. Mi Casa blinkt al 29 jaar lang uit in service en detail, die staan voor een herkenbare architectuur met sfeervolle interieurs en een aangenaam vakantiegevoel in je dagelijkse huis.

Mi Casa.
The warm charm of wood

Bezoek onze kijkwoning in Hansbeke ZONDER afspraak, iedere zondag van 13u tot 17u.

KIJKWONING - Dalestraat 13 - 9850 HANSBEKE

www.micasa.be

VINTAGE IS IN

Muziek van de jaren 80 is hot. Op TikTok gaan oude nummers viraal; dankzij bijvoorbeeld Stranger Things kwam de sfeer van toen weer tot leven in ongeziene proporties en jongeren kwelen Vlaamse klassiekers luidkeels mee via LikeMe. De jaren tachtig zijn een inspiratiebron geweest voor alle jaren die daarop volgden. Menig artiest van nu, gebruikt invloeden van iconen als Michael Jackson, Madonna en David Bowie.

Opgeknapt meubilair en decoratieve lampen uit de sixties duiken op in ultramoderne woningen. Meubels met een verhaal van een tweede leven voorzien is anno 2023 populairder dan ooit. Kringloopwinkels schieten als paddenstoelen uit de grond én ze bloeien. Unieke fashion schatten vinden die authentiek én stukken betaalbaarder zijn dan vaak één pot nat-mode in ketens, is leuk voor jezelf en je portemonnee. Vinted en tweedehands.be exploderen.

Vintage is niets nieuws, maar waarom viert vintage nu hoogtij?

Op de bank voor een gesprek bij Exclusief: Boris Devis, zaakvoerder van GoldwoodbyBoris.

TEKST: ELLA SCHEERS

Exclusief had een fascinerende babbel met Boris Devis, designexpert, selector, aficionado, gallerist, kunstkenner, bij het grote publiek ook gekend van het TV-programma Stukken van Mensen.

Boris, vintage, antiek, retro, vaak in één adem, maak ons wegwijs, hoe zou u 'vintage' definiëren?

"Vintage is een heel overkoepelende term. Wij kijken dan vooral naar items uit de jaren 60-70-80, maar zonder een gekende ontwerper of architect. Eigenlijk is het voor ons in het hogere segment een eerder verwarrende term geworden die we uit de weg gaan. De sector waar wij met Goldwood actief in zijn, hanteert bijvoorbeeld 'authentic design' als benaming".

Waarom boomt dit fenomeen vandaag?

"Bij ons boomt het eigenlijk al 15 jaar", lacht Boris. "Het is wel zo dat mensen tijdens de Covid-periode met hun eigen nest bezig geweest zijn en meer aandacht kregen voor hun interieur. Toen hebben we nog wel een extra boost gekregen, maar goede stukken blijven altijd goed verkopen. Als je iets wat à la mode is, aanbiedt, is dat op een bepaald moment erg trendy, maar over twee jaar veel minder waard. Goede stukken die mensen mooi vinden van een goede ontwerper en die een meerwaarde hebben, doen het steeds goed, altijd en overal, ook internationaal".

Aan welke namen denken we in België, naast Goldwood uiteraard?

"Dries Vanlandschoote, Alain Hens en niet te vergeten Axel Vervoordt, dat is topsegment".

Hoe herkennen we een goed stuk?

"Dat is een hele moeilijke. Er zijn zoveel aspecten ... Eigenlijk is dit vak een beetje zoals sport, veel trainen, kennis opdoen en er elk jaar beter in worden. Het is een samenspel van gekristalliseerde intelligentie en vertrouwen op buikgevoel".

Redenen waarom mensen voor vintage kiezen zouden o.a. duurzaamheid en authenticiteit zijn?

"Wijzelf zijn absoluut met duurzaamheid bezig. We proberen bijvoorbeeld in stoffering voor duurzame materialen te kiezen. We hebben het gevoel dat in onze prijsklasse voor klanten vooral primeert dat ze een uniek degelijk stuk kunnen aankopen. Als je een nieuw product koopt, gaat dit algemeen veel minder lang mee dan vroeger. Dingen die vroeger gemaakt zijn, blijken dan toch beter gemaakt te zijn", merkt Boris op met de glimlach. "Hoogwaardige kwaliteit is essentieel voor ons en voor onze klanten", besluit Boris Devis.

AUTHENTICITEIT

Elke trend komt tegenwoordig eindeloos aan bod op blogs en in magazines. Ondanks de individualisering in de maatschappij volgt iedereen daardoor toch een beetje eenzelfde patroon. Door de grote ketens, zowel in mode als in interieur snakken mensen steeds meer naar authenticiteit. Vintage geeft toch enigszins het gevoel van uniek-zijn, apart, een beperkte oplage. Velen willen weg van de eenheidsworst.

SHOPPING EXPERIENCE

Het groeiende enthousiasme voor vintage heeft ook te maken met de shopping experience die ermee samenhangt. In een vintage store, een galerij of een beurs met vintage design of een tweedehandswinkel kan je heerlijk kuieren en rondneuzen en heb je altijd de kans om een uniek, waardevol item te ontdekken. De avontuurlijke zoektocht naar verborgen schatten geeft een aangename adrenalinestoot. De speurtocht is minstens zo leuk als de eindbestemming.

Grote designermerken doen mee: pre-owned, pre-loved. Sociale media brengen ons nog veel meer in contact met designermerken. Jonge vrouwen zien de ene na de andere designerhandtas bij celebrities en willen die ook. Website Labellof speelt daarop in. Vintage sieraden vertellen een verhaal dat kan voortgezet worden. Thrifting bezorgt ons een kick. En al helemaal wanneer je een pareltje op de kop hebt getikt. Steeds meer merken doen aan upcycling en proberen op die manier de levensduur van o.a. kleding, accessoires en meubilair te verlengen en overconsumptie tegen te gaan. Upcycling is een vorm van recycling waarbij het product verwerkt wordt tot één of meerdere nieuwe producten met een zelfs betere kwaliteit en meer waarde. Ook de exclusiviteit van een vintage-item draagt bij aan de populariteit ervan. Vaak vind je immers maar één stuk en dat wordt dan nét het jouwe, helemaal van jou alleen...

DUURZAAMHEID

Win-win: een oud meubel komt niet op de afvalberg terecht en het kan een eyecatcher worden in jouw woning. Het is geen geheim dat de meeste vintage meubels doorgaans steviger en van betere kwaliteit zijn dan hedendaagse meubelstukken. Waar bij vintage meubels materialen als kersenhout, eikenhout, teak en marmer niet ongewoon zijn, worden tegenwoordig vaak MDF of spaanplaat als goedkope alternatieven gebruikt. Toen vintage meubels nog niet vintage waren, werden meubels gekocht om een leven lang mee te gaan. De millennials worden zich alsmaar meer bewust van de klimaatproblematiek. Volgens studies wil een derde van de millennials proberen de wegwerpmaatschappij en fast fashion te vermijden en meer te hergebruiken, consuminderen, bewuster kopen en investeren in gebruikte in plaats van nieuwe meubels en andere producten. Het streefdoel om te recyclen doet kiezen voor vintage. De aankoop van een authentiek ouder stuk kan best prijzig zijn, maar het is ook een duurzame keuze om een steentje bij te dragen aan een betere wereld. Bovendien sluit de stijl van veel vintage goed aan op diverse woonstijlen. Vintage design is heel mooi combineerbaar. Modern en vintage design verwacht je misschien niet zo snel samen in één zin. Toch is het momenteel heel modern om te kiezen voor vintage accenten. Waar heeft die kast, tafel of lamp gestaan voordat deze blikvanger jouw woning opsiert? Die gedachte maakt vintage extra bijzonder. De kans is dan ook groot dat we steeds meer vintage gaan aantreffen, want vintage is bon ton.

We zien de schoonheid en de degelijkheid van oudere meubels en deco. We denken aan de gezondheid van de aarde. En...nostalgie: Vroeger was immers alles beter, toch? Voor de jongere generatie creëert het een verlangen naar een geïdealiseerde plaats en tijd waar alles beter lijkt. Origineel, buitengewoon, knap, eco, uniek, om welke reden ook ... Vintage is hip!

WERELDWIJDE INTERESSE VOOR AANBOD MODERN ANTIQUES “DE STUKKEN WORDEN STEEDS ZELDZAMER”

Wie graag vintage uit de jaren '50, '60, '70 en '80 ziet, moet zeker geregeld een kijkje nemen bij Modern Antiques. Initiatiefnemer Sam Rosenboom is voortdurend op zoek naar nieuwe stukken.

Modern Antiques biedt een eclectisch aanbod aan vintage designstukken. Denk aan een Italiaanse tafellamp, Deense eetkamerstoelen, een vintage zetel... Zaakvoerder Sam Rosenboom had al vroeg de microbe te pakken. Hij ging naar rommelmarkten en verzamelde spullen die hij mooi vond. De garage werd te klein en hij besloot de stukken online aan te bieden. “Ik merkte heel wat interesse, er was een markt voor. Ook bij jongeren tussen 20 en 35 jaar merk ik een grote belangstelling. Ze vinden de stukken mooi, maar zijn ook prijsbewust. Het speelt een rol dat wat ik aanbied, op langere termijn zijn waarde behoudt. Intussen heb ik wereldwijd klanten, zoals in China, Japan, Zuid-Korea, de Verenigde Staten. Omdat de stukken steeds zeldzamer worden, krijgen ze een exclusief karakter en dat zorgt voor een meerwaarde.”

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: MODERN ANTIQUES





De stukken uit zijn collectie komen van particulieren, markten, beurzen, veilingen. "Ik heb internationaal contacten, denk aan Frankrijk, Duitsland en Italië." De meubels hebben vaak al een leven achter de rug. Sam Rosenboom werkt met gespecialiseerde restaurateurs die de meubelen terug hun kwaliteit en schoonheid van weleer geven. Zo gaan ze een nieuw leven tegemoet. Wie iets te koop wil aanbieden, kan zeker contact opnemen met Modern Antiques.

Meer info: <http://modern-antiques.com>



DE KUNST VAN SLIM INVESTEREN IN EEN TWEEDE VERBLIJF

Een tweede verblijf, zowel in eigen land als in het buitenland, spreekt tot de verbeelding van velen. Maar naast romantiek en dromen zijn er ook praktische aspecten om te overwegen. Vooral op het gebied van financiën en regelgeving zijn er belangrijke punten die elke potentiële investeerder in een tweede verblijf zou moeten begrijpen. We nemen je mee voor een diepgaande verkenning van de wereld van vastgoedinvesteringen in tweede verblijven.

Een plek waar de tijd vertraagt, waar stress vervaagt en waar herinneringen voor altijd worden gekoesterd. Een tweede verblijf is niet alleen een stukje vastgoed, maar een emotionele investering in rust, ontspanning en geluk. Of het nu een knus chalet verscholen in de Ardennen is, of een zonnig appartement aan de oever van de Middellandse Zee, de aantrekkingskracht is grenzeloos. Maar te midden van deze droomwereld is er ook plaats voor realisme.

TEKST: EMELINE DELPORTE

DE FINANCIËLE PUZZEL ONTCIJFEREN

Voor we ons laten meeslepen door de romantiek van een tweede verblijf, laten we eens naar de financiële feiten kijken. Naast dromen zijn er kosten voor de aankoop, notariskosten en mogelijk zelfs financieringsvraagstukken die aandacht vragen. Een duidelijk begrip van de totale kosten is de eerste stap naar een weloverwogen beslissing. Laten we eens kijken naar dit fiscale doolhof, waarin termen als onroerende voorheffing, inkomstenbelasting en erfbelasting een belangrijke rol spelen.



ONROERENDE VOORHEFFING

In de schijnwerpers staat de onroerende voorheffing, een directe belasting die rust op het bezit van jouw tweede verblijf. Deze belasting varieert afhankelijk van de locatie en wordt berekend op basis van het kadastraal inkomen. Dit bedrag wordt jaarlijks vastgesteld en verschilt per regio. Het is belangrijk om te begrijpen dat de onroerende voorheffing een terugkerende verplichting is die deel uitmaakt van het onderhoud van jouw stukje paradijs.

JOUW HUURINKOMSTEN ONDER DE LOEP

Wanneer het verleidelijke idee om jouw tweede verblijf te verhuren werkelijkheid wordt, komt de inkomstenbelasting om de hoek kijken. Deze belasting is van toepassing op de huurinkomsten die je genereert uit het verblijf. Het percentage en de berekeningswijze verschillen afhankelijk van het land en de specifieke wetgeving. Het is raadzaam om een goed inzicht te hebben in de lokale inkomstenbelastingstructuur om verrassingen te vermijden en de huurinkomsten op een efficiënte en wettige manier te benutten.

Wanneer je ervoor kiest om jouw tweede verblijf te verhuren aan particulieren die het pand ook uitsluitend voor persoonlijk gebruik benutten, blijft het belastingplaatje in principe onveranderd. In deze situatie moet je nog steeds het niet-geïndexeerde kadastraal inkomen invullen op je belastingaangifte, onder code 1106/2106. Uiteindelijk moet je echter het geïndexeerde kadastraal inkomen betalen, plus een verhoging van 40%.

Maar stel je nu het scenario voor waarin je jouw tweede verblijf verhuurt aan iemand die het pand gebruikt voor zakelijke doeleinden. In dit geval moet je rekening houden met een hogere belastingdruk. Hier word je belast op een bepaald percentage van het wettelijke huurinkomen dat je hebt ontvangen.

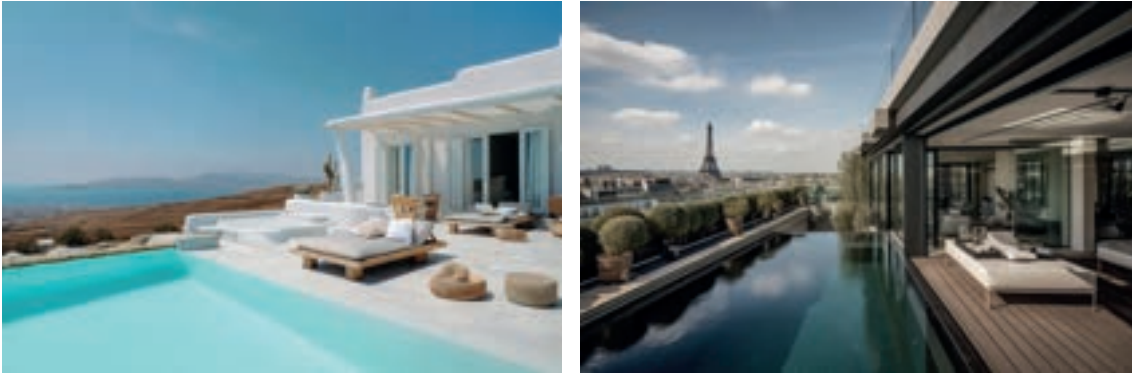
DENKEN AAN DE TOEKOMST

In het huidige moment is het gemakkelijk om de toekomst uit het oog te verliezen. Echter, wie strategisch nadenkt, houdt ook rekening met erfbelasting. Als je jouw stukje paradijs wilt doorgeven aan erfgenamen dan komt deze belasting om de hoek kijken.

Erfbelasting is de belasting die wordt geheven op erfenissen en schenkingen. De tarieven en vrijstellingsdrempels variëren per land en kunnen aanzienlijk zijn. Een verstandige benadering om dit aan te pakken is het vroegtijdig overwegen van erfenisplanning zodat jouw bezit soepel en fiscaal efficiënt kan worden overgedragen.

GEWIJZIGDE SPELREGELS

In de dynamische wereld van investeren in een tweede verblijf lijkt het soms alsof de regels veranderen als de wind. Vooral in het buitenland lijken recente veranderingen snel te gebeuren, wat gevolgen kan hebben voor jouw vastgoedplannen. Eén van die recente verschuivingen is het principe dat kapitaalaflossingen niet langer tot belastingvermindering leiden. Laten we deze ontwikkeling nader bekijken en begrijpen hoe het jouw investering kan beïnvloeden.



KAPITAALAFLOSSINGEN EN BELASTINGVERMINDERING

Vroeger werden kapitaalaflossingen op leningen voor jouw tweede verblijf vaak geassocieerd met een vorm van belastingvermindering. Dit betekende dat een deel van de betaalde kapitaalaflossing werd gebruikt om de belastbare basis te verlagen wat resulteerde in lagere belastingverplichtingen. Een aantrekkelijke regeling voor investeerders die hoopten hun financiële lasten te verlichten.

Echter hebben recente regelgevingsveranderingen deze dynamiek gewijzigd. Kapitaalaflossingen worden niet langer beschouwd als een trigger voor belastingvermindering. Dit betekent dat financiële strategieën die gebaseerd waren op dit voordeel nu opnieuw moeten worden overwogen.

Investeerders worden aangemoedigd om deze veranderingen in overweging te nemen bij het plannen van hun financiële toekomst en om te onderzoeken hoe deze verschuiving hun cashflow en belastingverplichtingen zal beïnvloeden.

Dit omvat mogelijk het onderzoeken van alternatieve financieringsmethoden, het herzien van leningstructuren en het samenwerken met financiële adviseurs om een pad te vinden dat aansluit bij jouw doelen.

PERSONENBELASTING EN FORFAITAIRE BELASTING

Bij het bezitten van een tweede verblijf word je vaak ook geconfronteerd met de personenbelasting. Dit omvat de belasting die je verschuldigd bent over jouw totale inkomen, inclusief eventuele huurinkomsten van het tweede verblijf.

De tarieven variëren afhankelijk van het land en de regio waar het tweede verblijf zich bevindt. Het is belangrijk om te weten welke aftrekposten of voordelen beschikbaar zijn in jouw jurisdictie om jouw belastingverplichtingen te optimaliseren.

Sommige landen bieden de mogelijkheid van een forfaitaire belasting voor eigenaren van tweede verblijven, waarbij de belasting wordt berekend op basis van het kadastraal inkomen of de geschatte huurwaarde van het eigendom, in plaats van op de werkelijke huurinkomsten. Dit kan voordelig zijn als het werkelijke rendement lager is dan het geschatte inkomen.

Het is echter cruciaal om de lokale wetten en voorschriften te begrijpen om te bepalen of je in aanmerking komt voor deze regeling en wat de specifieke voorwaarden zijn.

Veel steden en gemeenten heffen een belasting op een tweede verblijf. Daarbovenop kan ook nog een provinciale belasting en een forfaitaire milieubelasting komen.

INVESTEREN OP EIGEN NAAM

Naast de financiële keuze staan potentiële investeerders ook voor de beslissing om het eigendom op persoonlijke naam aan te schaffen of onder te brengen in een vennootschap. Beide opties hebben hun voor- en nadelen, maar ze worden beïnvloed door complexe regelgeving en fiscale implicaties die essentieel zijn om te begrijpen voordat u een keuze maakt.

Investeren op eigen naam heeft als voordeel een eenvoudigere structuur en mogelijke belastingvoordelen, zoals aftrekposten voor bepaalde kosten. Echter moet je hierbij rekening houden met belastingen zoals onroerende voorheffing en inkomstenbelasting op verhuurinkomsten. Daarnaast ben je persoonlijk aansprakelijk voor eventuele schulden of juridische kwesties met betrekking tot het eigendom.

INVESTEREN VIA EEN VENNOOTSCHAP

Aan de andere kant biedt investeren via een vennootschap beperkte aansprakelijkheid en kan het genieten van gunstigere belastingtarieven voor onroerend goed of verhuurinkomsten. Dit brengt echter opstartkosten met zich mee voor het oprichten en beheren van de vennootschap.

Vennootschappen betalen vennootschapsbelasting op winsten en kunnen onderworpen zijn aan lokale belastingen. Daarbij kunnen regels voor dubbele belastingheffing van toepassing zijn als het eigendom in het buitenland is gevestigd. Het nadeel van een vennootschapsstructuur is de beperktere flexibiliteit met betrekking tot verkoop en overdracht van eigendom.

Als u besluit een vennootschap op te richten voor uw tweede verblijf, moet u het juiste type vennootschap kiezen en de statuten correct opstellen. Het beheer van een vennootschap vereist zorgvuldige aandacht en naleving van administratieve verplichtingen. Het is ook van cruciaal belang om een fiscale adviseur te raadplegen om de optimale structuur te bepalen op basis van uw persoonlijke financiële situatie en doelen.

INSPIREER JEZELF EN OMRING JE DOOR KENNERS

Als je jouw reis naar vastgoedsucces begint is inspiratie en kennis de sleutel tot een weloverwogen beslissing. Gelukkig zijn er partners die je kunnen begeleiden en ondersteunen tijdens jouw ontdekkingstocht naar het investeren in een tweede verblijf.

Een van deze inspirerende en deskundige partners is de **Second Home Expo**. Deze expo, gehouden op 14-15 oktober, is een evenement vol inzichten over investeren in een tweede verblijf. Second Home Expo staat bekend als de hotspot voor vastgoedenthousiastelingen en -investeerders. Hier kom je in contact met gerenommeerde ontwikkelaars, makelaars en professionals uit de vastgoedwereld.

De expo biedt een kans om te leren van de besten in de branche. Door workshops, presentaties en individuele gesprekken te volgen krijg je een dieper inzicht in de actuele trends, financiële overwegingen en juridische aspecten van het investeren in een tweede verblijf. Dit is een kans om te leren van degenen die de ins en outs van vastgoed begrijpen en die expertise met jou willen delen

FISCAAL INTERESSANTE LANDEN VOOR INVESTEREN IN EEN TWEEDE VERBLIJF

Het kopen van een tweede verblijf is meer dan alleen de aankoopprijs. Zoals je nu alvast begrepen hebt omvat het een complexe financiële puzzel waarin fiscaliteit een grote rol speelt.

In landen als **Italië** kunnen de kosten tussen 10 en 15 procent van de waarde van het onroerend goed bedragen. In **Frankrijk** is het niet anders. Hier worden kopers geconfronteerd met een grondbelasting op basis van het kadastraal inkomen en een woningtaks wat de totale kosten verder opdrijft.

Een positief geluid komt uit **Portugal** waar het fiscale klimaat gunstiger is. Overdrachtsrechten zijn er lager en de belasting op huurinkomsten is verlaagd van 28 naar 3,75 procent. Bovendien genieten gepensioneerden die meer dan 183 dagen per jaar in Portugal verblijven van een vrijstelling van belasting op pensioen en andere buitenlandse inkomsten.

Spanje hanteert gemiddeld 14 procent aan kosten, inclusief zegeltaks, notariële en advocatenkosten, registratierechten (of btw voor nieuwe panden) en variabele overdrachtsrechten. Deze lasten kunnen variëren per regio en omvatten gemeentebelastingen, onroerende voorheffing, belastingen voor niet-ingezetenen, eigendomsverzekering en mede-eigendomskosten. Bepaalde gebieden hanteren lagere overdrachtsbelastingen en er zijn vrijstellingen voor belastingen op pensioenen en andere inkomsten voor gepensioneerde buitenlanders.

Griekenland biedt gunstige belastingtarieven voor buitenlandse investeerders, met name op het gebied van onroerendgoedbelastingen. Er zijn ook voordelen voor gepensioneerden die naar Griekenland verhuizen, waaronder vrijstellingen van inkomstenbelastingen op pensioenen. De prijzen van verblijven op een toeristische locatie in Griekenland zijn gemiddeld ook wat lager dan de prijzen in Italië en Spanje.

Cyprus staat bekend om zijn aantrekkelijke belastingregime, waaronder een laag belastingtarief voor expats en buitenlandse investeerders. Er zijn ook vrijstellingen voor inkomsten uit rente, dividenden en vermogenswinsten.

Investeren in Cyprus levert niet alleen een aanzienlijke jaarlijkse belastingbesparing op, maar kan ook tienduizenden euro's besparen bij overdracht van erfenissen. Daarnaast biedt Cyprus een buitengewoon gunstig zakelijk klimaat met de laagste vennootschapsbelastingtarieven in heel Europa.

Malta biedt verschillende belastingvoordelen voor buitenlandse investeerders, waaronder een laag vastgoedbelastingtarief en gunstige regels voor inkomstenbelastingen voor buitenlanders die zich in Malta vestigen.

Met het oog op duurzame economische stabiliteit zijn er doeltreffende maatregelen getroffen voor de bank- en financiële sector in Malta. Het Maltese bankwezen is zelfs door het World Economic Forum erkend als het 10e gezondste ter wereld. De economische vooruitgang van Malta is onmiskenbaar, wat duidelijk wordt weerspiegeld in de statistieken.

EEN DOORDACHTE KEUZE

Investeren in een tweede verblijf is zowel een financiële als emotionele keuze. Het begrijpen van financiële overwegingen, belastingen en financieringsopties is van vitaal belang. Professioneel advies inwinnen en op de hoogte blijven van regelgeving zijn essentieel om weloverwogen beslissingen te nemen en uw tweede verblijf tot een succesvolle investering te maken.

Vaak kopen mensen op locatie omdat vrienden daar een huis hebben. Maar dat is niet altijd ideaal. Verschillende wensen, behoeften, verwachtingen. Ze bezichtigen dikwijls in de zomer in het hoogseizoen, maar het is mogelijk dat die door hen gekozen plaats heel rustig is in de winter. Wij geven eerlijk advies. Wij wonen, leven en werken hier al jaren. We kunnen zeggen dat wij Spanje goed kennen. Wij vinden het belangrijk dat onze klanten tevreden zijn op lange termijn.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Het is een mix van nieuwbouw op plan, instapklaare nieuwbouw en tweedehandswoningen, zowel appartementen, geschakelde woningen als vrijstaande villas. Aan de Costa Del Sol hebben wij momenteel meer vraag naar instapklaare recente nieuwbouw en aan de Costa Blanca nieuwbouw op plan en tweedehandswoningen. Wij zijn gespecialiseerd in nieuwbouw op plan, instapklaare nieuwbouw, tweedehandswoningen, op te knappen woningen en totaalaanpakrenovaties.

Welk type vastgoed verkopen jullie het vaakst?





ONDERSTEBOVEN VAN SPANJE? IMMOMOMENT LAAT HET BESTE TEAM VOOR U ZORGEN!

Exclusief had een zonnig gesprek met Philip en Fanny van Immomoment.
TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: IMMOMOMENT

Waarom jullie bestemmingen?

Immomoment heeft kantoren aan de Costa Blanca en Costa Del Sol, waarbij het hoofd-kantoor is gelegen te Marbella.

Fanny is gestart in 2005 met haar kantoor in Marbella, en Philip, erkend B.I.V.- vast-goedmakelaar in België, aan de Costa Blanca in 2015. Daar Philip regelmatig klanten had voor de Costa Del Sol is hij in 2017 op zoek gegaan naar een eerlijke, betrouwbare zakenpartner, iemand die plezier vindt in zijn of haar vak. Die vond hij in Fanny. El Amor kwam ook om de hoek kijken, wij hebben elkaar dus perfect gevonden op elk gebied, liefde voor het vak en als koppel makelaars vullen wij elkaar mooi aan.

Deze hele zone, startend vanaf de Costa Blanca tot de Costa Del Sol, staat al langer gekend bij overwinteraars en heeft het hele jaar door een heerlijk klimaat. Bovendien is er zoveel te zien en te beleven. Aan de Costa Blanca vinden we een voornamelijk Europees publiek, naar de Costa del Sol komen ze van overal ter wereld.

Welke ondersteuning biedt Immomoment?

Met 18 jaar ervaring helpt Immomoment u bij het vinden van de juiste woning. Wij bieden een relatie op lange termijn. Intussen vormen Fanny en Philip samen met Mirko, Anna, Marta, Kelly en architect David een gedreven team om voor een uitstekende klantenservice te zorgen bij kopen, huren, verkopen en eigendomsbeheer. Wij zoeken het geschikte pand voor u en we loodsen u doorheen het hele aankoopproces. Als we iets toch niet zouden vinden, dan werken we samen met betrouwbare collega's – zo gaat dat in Spanje – om alle wensen van de koper te kunnen afvinken. Onze service reikt heel ver. Als klanten een wagen willen kopen, schilderverken moeten laten uitvoeren, een goed typisch Spaans restaurant zoeken, hebben wij ook het antwoord klaar. "Vooral Fanny is ook daar erg sterk in", lacht Philip. Een gouden handdruk krijgen is natuurlijk fijn, maar onze band met de klanten gaat verder. Zoals bij cadeautjes: krijgen is leuk maar geven is nog aangenamer. Wij genieten er van mensen gelukkig te maken.





LUXUEUS LEVEN IN DE GOUDEN DRIEHOEK VAN DE ALGARVE: EEN BELGISCHE KOPERSGIDS VOOR ONROEREND GOED MET O&O QUINTA DO LAGO

De Gouden Driehoek van de Algarve, genesteld langs de schilderachtige kustlijn van Portugal staat bekend als een baken van luxueus wonen en natuurlijke schoonheid. Voor degenen die op zoek zijn naar luxueus onroerend goed in deze gewilde regio, staat O&O Real Estate Portugal op de eerste rij om veeleisende kopers kennis te laten maken met deze onovertroffen markt.

TEKST EN FOTO'S : INTO THE SAILS

De Gouden Driehoek, die de glamoureuze steden Vilamoura, Quinta do Lago en Vale do Lobo omvat, ademt een exclusieve sfeer uit met golfbanen van wereldklasse, ongerepte stranden en restaurants met Michelinsterren. De expertise van O&O Real Estate Portugal ligt in het selecteren van uitzonderlijk vastgoed binnen deze omgeving, zodat elk aspect van het luxueuze leven binnen handbereik ligt.

Voor Belgische kopers die gefascineerd zijn door de allure van Portugal, voorziet O&O Real Estate Portugal uitgebreide ondersteuning. Van op maat gemaakte vastgoedbezoeken tot gedetailleerde informatie over de lokale regelgeving, ons toegewijde team zorgt voor alles. We navigeren door de fijne kneepjes van het Portugese vastgoedlandschap en helpen kopers bij elke stap van hun investeringstraject.



O&O Real Estate is gespecialiseerd in een gevarieerd aanbod van onroerend goed, waaronder elegante villa's, moderne appartementen en prachtige landgoederen, die allemaal zijn gebouwd om te voldoen aan de unieke smaak en voorkeuren van hun klanten. Elke woning is zorgvuldig geselecteerd om te beantwoorden aan de hoogste normen op het gebied van luxe, comfort en architectonische finesse.

Aspirant-kopers die een verhuis naar Portugal overwegen, moeten drie belangrijke richtlijnen in acht nemen voordat ze de sprong wagen. Ten eerste, inzicht in de ingewikkelde juridische en fiscale implicaties van het bezit van onroerend goed in Portugal. Ten tweede, maak kennis met de lokale levensstijl om ervoor te zorgen dat deze aansluit bij je voorkeuren. Ten slotte, werk nauw samen met O&O Real Estate Portugal om gebruik te maken van onze inzichten en connecties in de sector, zodat je een weloverwogen beslissing kan nemen.

Kortom, O&O Real Estate Portugal draagt de buitengewone allure van de Gouden Driehoek van Portugal uit over de hele wereld. Met een streven naar persoonlijke ondersteuning, een focus op luxe onroerend goed en een inzet op het gebied van kopersvoorlichting, staan wij klaar om uw droom om een stukje Portugees paradijs te bezitten om te zetten in een fantastische werkelijkheid.

Meer info: <https://oando.pt>



ELEGANT HOMES MARBELLA

Aan het woord Marleen Temmerman CEO van Elegant Homes Marbella:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: ELEGANT HOMES MARBELLA



Waarom kiezen voor de Spaanse regio rond Marbella?

Niet alleen omwille van het klimaat en de levenskwaliteit, maar ook omdat de zone Mijas-Marbella-Benahavis-San Pedro-Estepona, het Knokke van Spanje, één van de sterkst stijgende regio's in Spanje is. Marbella staat al jarenlang gekend als een glamoureuze badplaats. De meeste nieuwbouwwoningen staan te koop op 3 locaties aan de Costa del Sol: Marbella, Benalmádena Costa en Estepona. In de regio rond Marbella, ook gekend als het Californië van Europa, schijnt de zon 320 dagen per jaar en er is elke dag, het hele jaar door, van alles te beleven. Redenen zijn dus legio!

Welke ondersteuning biedt Elegant Homes Marbella?

Als Belgisch familiebedrijf met knowhow in de makelaardij en meer dan 20 jaar ervaring kennen wij de vastgoedmarkt in Spanje door en door. Wij ontzorgen: wij helpen onze klanten van begin tot einde bij de aankoop en ook daarna: het verkrijgen van financiering, de juridische omkadering, decoratie en inrichting, verhuur en verkoop. Wij weten als geen ander hoe het voelt om verliefd te worden op Spanje. Zo slagen we erin om voor elke klant het gewenste droompand te vinden. Telkens opnieuw, maar elke keer anders.

Elegant Homes Marbella biedt een persoonlijke service, eerlijk en transparant; vele tevreden klanten getuigen dit. Wij organiseren ook uw inspectiereis op maat, u regelt de vluchten, wij betalen de accommodatie. Onze meerwaarde blijft niet beperkt tot het aanbieden van de beste investering langs de Spaanse Costa del Sol, maar wij zorgen eveneens voor de vastgoedservices ter plaatse zodat onze klanten zorgeloos hun tweede verblijf kunnen betreden. Wij werken samen met verschillende meubelzaken en interieurdecoreurs in Spanje. Vanuit ons succes als vastgoedexpert is Elegant Homes Marbella totaalrichter ontstaan. We merkten dat nieuwe eigenaars vaak moeilijk zelf hun weg vinden in de Spaanse winkels voor een passend interieur en het praktisch voor hen lastig kan zijn om de leveringen en logistiek te regelen. Werkelijk een totaalconcept voor onze klanten zonder zorgen.



Welk type vastgoed verkopen jullie het vaakst?

Nieuwbouw en bestaande projecten: frontline golf appartementen en penthouses tot villa's op het strand en een nieuwe markt die zich aanbiedt sinds een zestal maanden zijn de luxe gerenoveerde appartementen en villa's.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Natuurlijk zijn er bij het kopen van een huis of een appartement in Spanje wel enkele dingen waar u moet op letten, want de wetgeving verschilt van de Belgische, maar precies daarom zijn wij er! Elegant Homes Marbella gidst u doorheen de gehele procedure ...en verder, want wij zijn meer dan een makelaar.

Hier enkele tips:

Een huis kopen in Spanje doe je echter niet zomaar: het is een stevige investering waar je grondig over nadenkt. Je kan dus maar beter goed geïnformeerd zijn over het aankoopproces.

1. ZOEKTOCHT

- Bepaal je budget (welke regio's passen hierbinnen?) & het doel van je aankoop.
- Weet naar welk type woning je op zoek bent.

2. BEZICHTIGING

- Verken de regio & omgeving.
- Gebruik je inlevingsvermogen.
- Maak duidelijke afspraken met je regio-expert.

3. ADMINISTRATIE

Wij werken samen met een Belgisch advocatenkantoor ter plaatse dat je volledig ontzorgt van alles wat betrekking heeft met de aankoop van je woning.

4. RESERVERING

- Betaal de reserveringskosten (€6.000-€10.000).
- Teken de voorlopige verkoopovereenkomst & betaal het voorschot van 10% (binnen de afgesproken termijn).

5. VERKOOPOVEREENKOMST & EIGENDOMSAKTE

- Onderteken de verkoopovereenkomst & akte bij de notaris.
- Betaal de rest van het aankoopbedrag

Waar kan de klant terecht voor meer info omtrent het aankoopproces?

Voor meer info omtrent het aankoopproces kan je terecht op onze website en vraag een GRATIS digitale brochure aan "vastgoed kopen, stappenplan". <https://www.eleganthomesmarbella.be/aankoopgids>

Verhuurt u ook appartementen en villa's?

Wij bieden ook verhuur- & lifestyle diensten voor de perfecte luxe Marbella vakantie!

www.verhuurinmarbella.com

ELEGANT HOMES MARBELLA, voor een totaalconcept zonder zorgen: naast uw Belgische vastgoedspecialist aan de Costa del Sol met een volledige waaier van vastgoeddiensten, ook uw totaalinrichter.



MET GLOBAL SPAIN UW SPAANSE DROOM VERWEZENLIJKEN

Exclusief in een vlotte babbel met Karsten terwijl hij in B elgica op vakantie is!

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: GLOBAL SPAIN



Waarom kiezen voor de Spaanse COSTA BLANCA?

Costa Blanca Noord is uitermate veelgevraagd, maar Costa Blanca Zuid en Costa C alida raken ook meer in trek. Het is een opkomende regio, waar de aankoop prijs nog veel lager ligt en waar nog heel wat te ontdekken is, dingen die nog niet gekend zijn van op TV of uit boekjes. Het leven is er sowieso veel goedkoper dan in steden zoals Barcelona en Malaga en ongeveer 30%-40% voordeliger dan in B elgi . Uit eten met een driegangenmenu voorgeschoteld voor 12  is hier geen uitzondering. Met een gemiddeld B elgisch pensioen kan je hier bijzonder aangenaam leven en het zonnetje is er altijd, h !

Welke ondersteuning biedt Global Spain?

Kortom, het totaalpakketje. Wat we graag extra in de verf zetten en ook steeds waar maken is onze after-sales service. De bezichtigingstrip is natuurlijk het leukste. We gaan de regio verkennen, de leukste locaties en hotspots bekijken, de stranden eens bezoeken en uiteraard lekkere tapas eten. Op deze manier krijgen onze klanten een goed beeld over de regio waar we hun potenti le 2de verblijf of investering zullen vinden.

Maar vanaf dat hun keuze gemaakt is, begint het echte werk pas echt voor ons: we doen de volledige opvolging van de opbouw, controle van alle documenten en attesten, de administratie bij de advocaat; kortom wij zorgen ervoor dat de woning voor onze klant perfect in orde is. Terwijl onze klant 2000 km verder zit, zijn wij zijn ogen en handen en kan hij thuis rustig op zijn twee oren slapen. Bij een wederverkoop loopt dit precies hetzelfde. Wij hebben aannemers klaar staan op elk moment. Wij springen voor onze klanten en onze vaste partners springen voor ons.



Sinds onze deelname aan het TV-programma COSTA BELGICA heeft onze naamsbekendheid een enorme boost gekregen. Wij werken heel hard en doen er elke dag alles aan om onze naam eer aan te doen. Global Spain heeft een eerlijke, ongedwongen, gepersonaliseerde en unieke manier van werken. Bij onze GS-familie vindt u allereerst luisterende oren gericht op uw noden en wensen zodat wij het beste beeld kunnen vormen van uw ideale droomwoning onder de Spaanse zon. Het is ook belangrijk om weten dat Global Spain deel uitmaakt van de erkende makelaars in Valencia. Ons registratienummer is RAICV0775. Al onze medewerkers beschikken tevens over hun API makelaarsdiploma waardoor we volledig in regel zijn met de nieuwe Spaanse wetgeving.

Welk type vastgoed verkopen jullie het meest?

De laatste jaren liggen de Spaanse normen voor bouwen veel hoger dan voordien. Wij verkopen momenteel veel nieuwbouw omdat je voor de aankoopwaarde meer kwaliteit krijgt.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Voordat mensen naar Spanje komen is het belangrijk dat ze voor zichzelf hun financiële situatie precies uitgeklaard hebben en daarover ook open en eerlijk tegenover ons zijn. Vooraf met de bank praten, met de boekhouder als u via uw bedrijf koopt, weten hoeveel eigen middelen u kunt gebruiken en niet aankomen in Spanje onder het mom "ik ga die lening wel krijgen". Bezichtigingsreizen vragen voor de klant immers tijd en reiskosten, organisatie, verlof aanvragen, babysit regelen...

Een andere tip is: Verken uw regio. Ga er eerst gewoon een keer op vakantie, niet meteen op huizenjacht. Wij geven daar uiteraard ook advies in voor bezienswaardigheden, stranden, natuur en cultuur. We willen er immers voor zorgen dat het echt Uw tweede thuis wordt in Spanje.



IMMO ID ESPAÑA

Een toffe babbel met Tinne en Rudy van Immo ID España.

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: IMMO ID ESPAÑA

Waarom kiezen voor Spanje?

Spanje is het land bij uitstek voor een zonnig buitenverblijf.

Ons motto: Leven als god onder de Spaanse zon, zegt heel veel, nietwaar?

Immo ID España biedt vastgoed aan langs de diverse Costa's en de eilanden.

Welke ondersteuning biedt Immo ID?

Immo ID España is jouw professionele partner aan de Spaanse kust. Stap voor stap begeleiden we je door het hele proces. Op één van onze kantoren of bij jou thuis leggen we alles haarfijn uit. Zodra we samen enkele panden geselecteerd hebben die aan jullie wensen voldoen, gaan jullie met ons mee op bezichtigingstrip om je toekomstige eigendom te gaan bekijken. Je kan bij ons ook terecht voor nuttige informatie over de streek, je gezondheidszorg, lekkere restaurants, enz. Kortom elke vraag wordt beantwoord. We helpen je bij aansluiting van de nutsvoorzieningen, opening van een bankrekening, installatie van alarm en wifi. Naast onze eigen kennis kan je ook een beroep doen op het advies van enkele lokale advocaten met wie wij samenwerken. Zij staan je samen met ons bij om weloverwogen en goed geïnformeerd tot een aankoop over te gaan.

Welk type vastgoed verkopen jullie het vaakst?

Aangezien er in Spanje geen exclusiviteit is, kunnen en mogen wij dus alles verkopen, zowel nieuwbouw als herverkoop.

Wat draagt bij tot een succesvolle en tevreden aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Contacteer IMMO ID España, huizenjagers met een persoonlijke aanpak op zoek naar het geschikte pand onder de zon voor jou.



Meer info: www.immoid-espana.be



ALPENDREAMS, PASSIE VOOR OOSTENRIJK

Een aangename babbel hoog in de bergen met Valentijn van Alpendreams.

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: ALPENDREAMS

Waarom Oostenrijk?

Het beste wintersportland ter wereld, maar de laatste 15 jaar ook ontwikkeld tot een zomerbestemming met veel meer dan alleen wandelen, maar ook fietsen, golf, downhill mountainbiken, enz., een heel mooi en echt buitensportland. In de bergen is het altijd vakantie, ongeacht het seizoen.

Welke ondersteuning biedt Alpendreams?

Wij selecteren een aantal projecten, meestal nieuwbouw van enkele lokale ontwikkelaars, partijen zonder eigen verkoopkanaal in België en Nederland en wij checken of die projecten voldoen aan de wensen van onze kopers. Al sinds 2006 begeleiden wij tijdens het hele aankoopproces, maar ook nadien b.v. verzekeringen of inrichting en keukens, kortom een breed pakket van persoonlijke dienstverlening rond de aankoop van een vakantiewoning.

Welk type vastgoed verkopen jullie het vaakst?

Een combinatie van vrijstaande chalets -die worden schaarser in de populaire regio's- in de iets minder bekende gebieden en appartementen in de meer bekende zones.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Oostenrijk?

Heel veel mensen hebben nog vaak het idee "Oh leuk, wij gaan altijd naar dat dorpje, daar willen we een huis." Alleen in 9 van de 10 gevallen kan je dát huis in dát geliefd toeristisch dorpje niet kopen als vakantiehuis. Dat kan een potentiële koper zich best vooraf realiseren. Wij hebben echter een ruim aanbod chalets en appartementen, exclusieve vakantiewoningen en investeringsobjecten. Door onze jarenlange ervaring kennen wij de Oostenrijkse markt voor vakantiewoningen als geen ander.



Meer info: www.alpendreams.eu



TRIFORÊT ALPIN.RESORT UW VAKANTIEWONING IN DE ALPEN ALS DUURZAME INVESTERING

Aan het woord Michael van Limestone:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: LIMESTONE - TRIFORÊT ALPIN.RESORT

Waarom kiezen voor het TRIFORÊT alpin.resort in Oostenrijk?

Het is een bewuste investering in een toekomstbestendig project met indrukwekkende perspectieven. Gelegen in het prachtige Oostenrijk in een sneeuwzekere toeristische regio met uitstekende verbindingen, wat voor betrouwbare bezetting en omzet zorgt, want er komen jaarlijks 170.000 bezoekers, dat stijgt nog ieder jaar.

Het idyllische Alpenplaatsje Hinterstoder is in trek. Deze wereldberoemde ski world cup-locatie op 1.400 m hoogte met 40 km aan skipistes en 14 liften is populair bij actieve vakantiegangers die uiteenlopende sporten beoefenen. We zien steeds meer effecten van de klimaatopwarming. We zoeken het liever hogerop: gezonde lucht en comfortabele temperaturen in de zomer. Bovendien zit duurzaamheidstoerisme in de lift. Het allesomvattende duurzaamheidsconcept van het TRIFORÊT alpin.resort, van de verwerkte materialen tot de autonome energieopwekking maakt het de ideale investering. TRIFORÊT alpin.resort is het enige viersterrenhotel op de berg in de natuur, weg van de massa, vlakbij de kabelbaan, met moderne architectuur, exclusieve services en een schitterend interieur en heeft continu het hele jaar door goeude gasten.

Welke ondersteuning biedt Limestone?

Limestone is de projectontwikkelaar in dit verhaal. Wij volgen een veilige standaard aankoopprocedure. De exploitatie van het TRIFORÊT alpin.resort is in handen van de succesvolle arcona-groep. Er zijn geen makelaarscommissies, gereduceerde tarieven bij eigen gebruik en elke investeerder wordt lid van de arcona Members Club met aantrekkelijke voordelen.

U kunt ontspannen resultaat behalen want het beheer wordt u uit handen genomen. arcona Hotels & Resorts staat voor een betrouwbare samenwerking. U kunt instappen in een goedlopend bedrijf. Het TRIFORÊT alpin.resort is een van de meest hoogwaardige hotelcomplexen in de oostelijke Alpen.





VOORDELEN VOOR DE INVESTEERDER:

- Minimumpacht en zekerheid
- Beschermd tegen inflatie
- Gemakkelijk instappen
- Optimale voorwaarden voor de trendmakende bewegingen 'resonance tourism' en 'slow travel'
- Duurzaam

Welk type vastgoed verkopen jullie?

Als investeerder koopt u een lodge of een appartement in het TRIFORËT alpin.resort. Zo wordt u eigenaar van een van de laatste gegeerde woningen in de Alpen. Dit verpacht u dan 20 jaar aan de ervaren Duitse arcona-groep. De omzetspacht met deelname in de winst levert uw rendement op.

De omzetspacht die gegeneerd wordt, is niet aan huurprijzen gebonden, waardoor de rendementen flexibel aan prijsontwikkelingen kunnen worden aangepast. Ons "Buy to Let"-product betekent vakantie met rendement, hoger dan bij traditioneel vastgoed.

Waar moet een investeerder bij stilstaan?

Dit gaat om een uitgekende investering in de toekomst van de regio. Het TRIFORËT alpin.resort ondersteunt het behoud van de natuur en stimuleert de maatschappelijke duurzaamheid in Hinterstoder.

Bij ander vastgoed moet de eigenaar vaak de eerste dagen van zijn verblijf nog problemen oplossen: de deur klemt, een lek, ... door de permanente hotelservice -het hotel heeft er immers zelf ook baat bij dat uw unit perfect in orde is en blijft- kunt u hier zorgeloos aankomen en meteen genieten in uw hideaway.

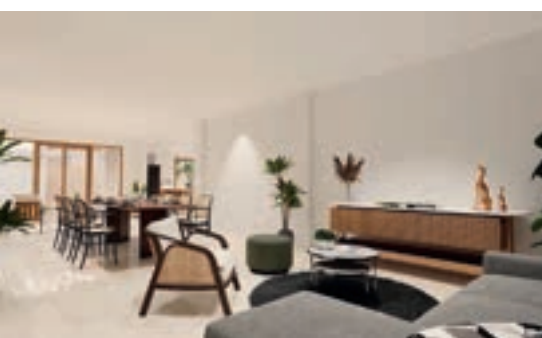
Uw vakantie is top én ondertussen verdient u.



ASIAN PROPERTIES

Exclusief praatte met Erik van Pamelen van Asian Properties.

TEKST: ASIAN PROPERTIES & ELLA SCHEERS - FOTO'S: ASIAN PROPERTIES



Waarom investeren in Indonesië?

Voor investeerders die hun geld willen beleggen, is het interessant: er valt nog een hoog rendement ROI van 7% - 15% te behalen. Hier kunt u unieke watervilla's met zwembad en eigen aanlegsteiger voor een boot aankopen vanaf slechts €495.000. Dit kan bij ons direct op eigen naam, dus geen naamhouder nodig. Voor mensen met reuma en andere gezondheidsproblemen is hier een heerlijk klimaat om te leven. Het levensonderhoud is erg voordelig. Een eigen auto kopen is 30% -50% goedkoper dan in Europa. Benzine kost slechts €0,50 per liter. Wij bouwen klimaatneutraal door gebruik te maken van zonnepanelen en batterijen.

Welke ondersteuning biedt Asian Properties?

Asian Properties is ruim 22 jaar gespecialiseerd in de ontwikkeling van onroerend goed op Bali Indonesië. Wij helpen onze klanten bij elke stap in het proces van oriëntatie tot het uiteindelijk bezit van uw droomwoning in een van de mooiste gebieden in Azië. Wij leveren niet alleen nieuwbouw, maar ook bestaand vastgoed zoals luxe villa's, hotels, bed & breakfast en veel meer.

Welk type vastgoed verkopen jullie het vaakst?

Nieuwbouw, want een nieuwbouwwoning kan geheel gebouwd worden volgens de wensen van de investeerder en er zijn geen verborgen gebreken. Bouwen is hier goedkoop en er is bouwgarantie. Onderhoud en bewaking zijn aanwezig. Wij verhuren de woning voor u, indien gewenst.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Indonesië?

Doe alleen zaken met verkopers die een vergunning hebben op Bali en die bij nieuwbouw kunnen laten zien wat ze al hebben gerealiseerd en bouwgarantie kunnen geven. Vermijd een leasecontract, want dat is weggegooid geld. Doe zaken met freehold of bij grote investeringen direct op eigen naam, dat is een unieke service van Asian Properties die bijna niemand aanbiedt op Bali Indonesië.

Meer info: www.balirealestatevillas.com



CHIC ESTATES

De Belgische Jeanine, in Spanje Ana van Chic Estates in Los Alcázares vertelt bevlogen:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: CHIC ESTATES

Waarom jullie Spaanse regio?

Naast de bijna evidente sol y playa in Spanje, heeft de zone rond Los Alcázares, in de buurt van Murcia, heel aantrekkelijk vastgoed. Kijk maar op onze website. Wat denk je van een villa met 3 slaapkamers met zwembad op 1 km van de zee voor minder dan 300.000 euro? Er zijn echt superinvesteringen te doen, zoals in Santa Rosalia. Wij verkopen in Spanje van Denia tot Almeria.

Welke ondersteuning biedt Chic Estates?

Ik ben een moeder voor mijn klanten. Ze noemen mij ook hun "wandelende encyclopedie". Een heel nauw klantencontact is de sterkte van Chic Estates. Ik check de advocaat met wie klanten willen werken. Ik adviseer. Wij hebben internationale klanten: een advocaat die de taal van de klant spreekt is belangrijk. Er zijn in Spanje wel wat verhalen van malafide praktijken met hypotheek, schulden. Met ons veilige systeem kunnen mensen gerust kopen: hun fondsen zijn verzekerd. Zou er toch iets mislopen, dan krijgen ze hun geld terug.

Welk type vastgoed verkopen jullie het vaakst?

Nieuwbouw appartementen en huizen. Wij gaan ook verhuren, maar enkel voor onze klanten om hen zoveel mogelijk te ontzorgen.

Waar moeten kopers aan denken bij de aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Bij de keuze van een woning is het essentieel dat er een zon- en een schaduwkant is. Wij leven hier immers volgens de zon!





TENERIFE ONLINE

Exclusief had een fascinerend gesprek met Jean Martin Vandenhoeck en An Robyns van Tenerife Online.be

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: TENERIFE ONLINE

Waarom kiezen voor Tenerife?

Omdat Tenerife het eiland van de eeuwige lente is. Het klimaat is hier altijd perfect. Dat maakt Tenerife ook ideaal voor investeerders die een heel jaar door willen verhuren. En je hebt hier echt alles, van traditionele dorpjes over bruisende vakantieoorden tot een culturele topper als Santa Cruz. Er zijn adembenemende vulkanische landschappen, prachtige stukken bos, idyllische stranden...

Wij doen ook projectontwikkeling, en onze prognose voor de komende jaren is dat Tenerife nog meer de place to be gaat worden. Kijk eens wat er in Europese vakantieoorden gebeurt is deze zomer: extreme hitte, stormen, hagelbollen, overstromingen... Op Tenerife merk je daar niks van. Helaas is de opwarming van de aarde een feit, maar Tenerife blijft daarvan gespaard door het verkoelend effect van de Atlantische Oceaan. Daarom noemen wij het ook de Caraïben van Europa.

Hoe maken jullie dan het verschil, als Tenerife zoveel succes heeft?

Ik heb jarenlang gewerkt voor de Belgische Ambassade in Madrid, en toen heb ik niet alleen de Spaanse wetgeving maar ook wel de typische Spaanse gewoonten leren kennen. Voor we dan in 2010 de stap zetten om hier actief te worden, hebben we twee jaar lang de Spaanse en Canarische immomarkt bestudeerd en ons afgevraagd hoe we het verschil kunnen maken. Het overgrote deel van ons cliënteel bestaat uit Belgen. We kennen de typische wensen en voorkeuren van de Belgen, we kennen hun bezorgdheden, én we kennen zowel de Spaanse als Belgische wetgeving. Want vaak moet je met beide rekening houden.

Maar door onze uitgebreide talenkennis hebben we ook een internationaal publiek. Wat het natuurlijk allemaal heel boeiend maakt.

En een tweede verschil is dat we met Tenerife Online alles voor onze klanten regelen van A tot Z. De zoektocht naar een woning, de hele administratie, tot bij de notaris. Zelfs na de aankoop blijven wij de volgende jaren de koper begeleiden, bijvoorbeeld bij de jaarlijkse Spaanse taks aangifte. Trouwens, ook na aankoop speelt de Belgische wetgeving vaak een rol, zoals bij vruchtgebruik, giften, vennootschapsrecht... Of bij een erfenis, waar zowel de Belgische als Spaanse wetgeving meespelen. Ook daarover kunnen we onze klanten adviseren.





We worden ook steeds vaker gecontacteerd door mensen die naar Tenerife willen emigreren. Buiten hun aankoop helpen we hen van begin tot eind met de emigratie. En dat zijn niet alleen gepensioneerden. Dit jaar zien wij een opmerkelijke stijging van dertigers en veertigers die hier een nieuw leven beginnen. Een Belgisch koppel zei ons onlangs nog: “Jean Martin en An, als jullie hier niet waren, dan waren wij nooit geëmigreerd naar Tenerife”. De rode draad doorheen ons verhaal is vertrouwen. Wij helpen de Belgen hier om van Tenerife een tweede thuis te maken. Wij denken en werken op lange termijn.

Momenteel zijn we bezig met de voorbereiding van een groot exclusief nieuwbouwproject. Als ik een tipje van de sluier mag lichten: het ligt op één van de mooiste locaties van Zuid-Tenerife, en het is volledig uitgewerkt naar de smaak van de Belgische klant. Geïnteresseerden mogen altijd een mailtje sturen. ;-) Wat wij hier kunnen doen voor onze klanten, is ook gewoon supermotiverend voor ons. Je helpt echt mensen om hun droom waar te maken. In onze ijskast op kantoor liggen altijd Belgische pralines van klanten die ons komen bedanken. Leuk toch?

Welke ondersteuning biedt Tenerife Online dan concreet?

Wij hebben een zeer brede juridische basis opgebouwd. Wie op Spaans grondgebied wil investeren, vastgoed wil kopen, die komt bij een makelaar terecht en helaas zijn er nog heel wat niet-erkende makelaars in Tenerife. De aankoop gebeurt ook anders dan in België. In België checkt de notaris alles. Hier in Tenerife zijn ook een advocaat betrokken en een gestoría, een servicebedrijf. Een koper moet dus al die verschillende personen en fases kunnen inschatten. Je moet ook een NIE, een Spaans registratienummer, verkrijgen en een Spaanse rekening openen. Bij ons hoeft de klant niets van die paperassen op zich te nemen. Wij nemen alles over. En met “alles” bedoelen we echt het totaalpakket. Wij vullen zelfs jaarlijks de belastingaangifte in voor je eigendom. Wij volgen het emigratieproces op. Wij doen ook vermogensbeheer en wederverkoop. Enfin, wij kunnen nog een tijdje doorgaan zo.

Waarom vinden jullie die persoonlijke aanpak zo belangrijk?

“Omdat wij echte familiemensen zijn, denk ik”, antwoordt Jean Martin met de glimlach. “Wij zijn een Belgisch familiebedrijf, samen met dochter Steffi en schoonzoon Bart. Onze jongste dochter Charlotte is haar laatste jaar economische wetenschappen aan de Spaanse unief aan het afronden, en ook zij komt volgend jaar Tenerife Online versterken. En onze onvermoeibare all round medewerkster Dawn is intussen ook zo goed als familie... Samen met dit team maken we de Belgen gelukkig in Tenerife. Dat is onze drijfveer!

Zodra je ons kantoor binnenkomt, worden wij jouw nieuwe/tweede thuis hier in Tenerife.

TENERIFE ONLINE Welkom bij ons, bij jouw thuis in Tenerife.



MASA MEER DAN 40 JAAR SPANJEMAKELAAR AAN DE COSTA BLANCA

Exclusief had een boeiende babbel met Antoon Rokks van MASA International.

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: MASA INTERNATIONAL



Waarom kiezen voor de Spaanse COSTA BLANCA?

Voor wie een tweede thuis zoekt in Spanje, is het Costa Blanca-gebied 'perfecto'. Naast uiteraard het microklimaat en zonzekerheid, zijn de bereikbaarheid, de gezondheidszorg en goedkoop leven sterke troeven. Op amper 2u. vliegen proef je meteen van de Spaanse levenskwaliteit. Variatie omschrijft de regio: stranden voor de zonnekloppers, vele charmante badplaatsen, golfterreinen, maar ook natuur & cultuur én rust, diverse landschappen, heerlijke uitgebreide gastronomie. De zon is elke dag van de partij!

Welke ondersteuning biedt MASA?

Wij zijn al sinds 1981 gespecialiseerd in de regio Costa Blanca. Wij begeleiden gedurende het hele aankooptraject en wij ontzorgen. NIE, bankrekening, de juiste advocaat, wij zorgen voor gemoedsrust bij een aankoop. Wij werken administratief en juridisch samen met enkele Nederlandstalige partijen. Dat voorkomt alvast de taalbarrière. Wij doen zélf het nodige voorafgaande onderzoek wat schuldenlast, eigendomsrecht, vergunningen en bankgarantie betreft. We gaan net dat stapje verder voor onze klanten en met ons Spaanse management bereiken we ter plaatse ook vaak dat tikkeltje meer. Vanaf oktober 2023 zullen er nieuwe voorwaarden voor makelaars in Spanje komen. De wetgeving wordt strikter. Wij staan daar achter, want MASA International is intussen een vaste waarde aan de Costa Blanca. Ons eigen hotel MASA is al vele jaren onze thuisbasis en de toegangspoort voor duizenden klanten die het gebruiken als uitvalsbasis bij het vinden van een eigendom.



Welk type vastgoed verkopen jullie het meest?

Voor eigen gebruik in combinatie met verhuur zijn dat meestal appartementen. Enkel voor eigen gebruik, bij semi-permanent en permanent verblijf gaat dat vooral om villa's. We merken dikwijls dat mensen eerst aan bestaand vastgoed denken, want dat is natuurlijk tastbaar, maar gaandeweg omwille van al het moderne comfort beslissen ze uiteindelijk om voor nieuwbouw te kiezen.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Voordat mensen naar Spanje komen is het nuttig dat ze exact weten hoever ze financieel kunnen springen, bij wijze van spreken, want ze zijn niet zelden verbaasd dat het veelal bij een eerste bezoek al tot een aankoop komt. Het is ook interessant vooraf even te checken wat mogelijke fiscale gevolgen zijn, b.v. zullen we wel of niet de kinderen of het bedrijf betrekken bij de aankoop.

Verder gaan wij uiteraard aan de slag en stellen wij binnen het vooropgestelde budget en volgens uw wensen een bestaand geschikt pand of nieuwbouw voor.

Er is een massa makelaars aan de Costa Blanca, maar MASA is een van de weinigen die u een compleet pakket aanbiedt. Wij willen het meest klantgerichte makelaarskantoor in onze branche zijn en helpen graag uw dromen te verwezenlijken.

MASA, Europees leider in vastgoed in de regio Costa Blanca. U kunt ons dit jaar ook vinden op de beurzen in Utrecht 29/9-1/10 en bijvoorbeeld de Spanje-dag in Antwerpen op 7/10 én kijk op onze website voor de maandelijkse Spanje-evenementen.



OP HUIZENJACHT IN ITALIË MET ITALY HOUSE HUNTING

Aan het woord Kris Mahieu van IHH:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: ITALY HOUSE HUNTING

Waarom Italië?

Je kiest voor Italië met je hart! Sterker nog, als je twijfelt tussen een andere bestemming en Italië, kies dan voor de andere bestemming... Ik woon al 17 jaar in Grosseto, de meest zuidelijke provincie van Toscane, in midden-Italië, en ik ben immobiëlmakelaar in Italië sinds 2009. Koop geen woning louter om te investeren of te verhuren om er geld aan te verdienen - trouwens de Italiaanse vastgoedmarkt fluctueert nogal - doe het écht voor jezelf. Als je er in juli en augustus zelf niet verblijft, overweeg dan om die maanden wel te verhuren, want dat is interessant. Ik ben hier zelf 4 zomers op vakantie geweest en ik voelde een enorme klik met Italië. Al onze klanten zijn enorme amanti dell' Italia. Wie zich laat bijstaan door IHH is sowieso een Italië-liefhebber en is er verliefd geworden op een bepaalde regio.

Welke ondersteuning biedt Italy House Hunting?

Wij worden gecontacteerd door mensen die een woning in Italië willen kopen en dan gaan we op zoek naar het geschikte pand. We begeleiden onze kopers tot bij de notaris. Ik ben makelaar, doe het werk van een makelaar, maar dan met panden van andere makelaars. Italy House Hunting is letterlijk een huizenjager. Voor vele mensen is er een taalbarrière in hun zoektocht naar een tweede verblijf. Ik spreek Nederlands, Engels, Duits, Frans en Italiaans. Nederlandstalige agenten in de vastgoedsector in Italië zijn eerder zeldzaam. Wie van een tweede verblijf droomt in Italië en door ons wordt bijgestaan, moet eigenlijk alleen voor het aankoopbedrag instaan. Wij zorgen voor al de rest: in eerste instantie is er een selectie van panden online, dan plannen we bezoeken ter plaatse. Ik doe verder het werk achter de schermen, zoals stedenbouwkundige documenten checken, het koopvoorstel opmaken, de onderhandeling voeren en een notaris zoeken.

Italy House Hunting is ook te vinden op de beurs Second Home Expo in Gent.

Welk type vastgoed is het populairst?

Alleenstaande huizen met eigen zwembad of appartementen waarvan de tuin en het zwembad onderhouden worden door een condominium.





Waar moeten onze lezers bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Italië?

In de eerste plaats is het van belang dat je weet in welke regio van Italië je wil kopen. Italië is een grote laars, hé, dus de eigen keuze van de locatie is essentieel en volgens persoonlijke smaak. Amerikanen durven me wel eens zeggen: 'ik heb een bepaald budget; wat koop ik daarmee en waar?' Zo werkt het niet. Sardinië en Sicilië zijn vanzelfsprekend toeristische trekpleisters. Puglia is sinds enkele jaren zeer populair. In het Noorden vormen de bergen en de meren eveneens een hotspot. De populairste regio is toch wel midden-Italië, dat is nog net niet te ver met de auto en je geniet er van een zalig Middellandse Zeeklimaat. Soms staan er huizen aan belachelijk goedkope prijzen op het internet, maar die huizen staan bijna altijd in een gebied waar je echt niet wil wonen of verblijven, heel afgelegen en ver van alles.

In 2018 waren de vastgoedprijzen op een dieptepunt. Sinds corona boomt de vraag en het aanbod is sterk gedaald. Het dieptepunt is voorbij en de volgende 10 jaar wordt een stijgende markt verwacht, maar momenteel zijn de prijzen nog relatief laag.

De kosten van een tweede verblijf in Italië zijn niet echt hoog. De commissie in Italië bedraagt 3% + BTW, en zowel de koper als de verkoper moeten deze commissie betalen.

Veel huizen die verkocht worden zijn al vakantiewoningen en vaak is er reeds een sleutelhouder, buurman of andere vertrouwenspersoon van de eigenaar, die meestal overgedragen wordt bij de verkoop. Dat is handig en voordeliger dan een echte property manager.

Voor de aankoop van een woning kunnen Italië-fans terecht bij ITALY HOUSE HUNTING.

Wij hopen dat je Italiaanse droom met onze professionele bijstand spoedig waar mag worden. Ciao!



ZORGELOOSHEID AAN ZEE HEEFT EEN NAAM, KATE & JAMES

Exclusief had een interessant gesprek met Kathy De Valck.

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: KATE & JAMES

Wie is Kate & James?

"Kate is mijn roepnaam en neen, mijn man heet niet James", steekt ze lachend van wal. James is uiteraard een butler, maar voor mij zijn het alle mensen met wie ik samenwerk, gaande van jobstudenten tot poetsdiensten. Kate & James is een privé conciërgedienst die 2de verblijvers aan de Westkust het hele jaar door ontzorgt. Ons cliënteel bestaat uit 2 categorieën: eigenaars die niet verhuren en die bij aankomst onmiddellijk willen genieten en niet eerst het gras moeten gaan maaien. Wij zijn uw sleutelbewaarder en flexibele, bereikbare vertrouwenspersoon aan zee die ervoor zorgt dat alles gepoetst is, de tuin onderhouden, de frigo gevuld, de brievenbus gelicht, zo nodig klusjes uitgevoerd door onze plaatselijke loodgieter, timmerman of elektricien of zelfs het hele huis geschilderd. Daarnaast doen wij voor eigenaars die verhuren o.a. ook de check-in en check-out van huurders, het poetsmanagement, bedden opmaken en nog veel, veel meer. Onze persoonlijke aanpak en lokale verankering zijn essentieel. Wij werken met mensen uit de streek met wie we een langetermijnrelatie opbouwen. Kate & James heeft gezichten die altijd snel ingeschakeld kunnen worden. Wij willen elke 2de verblijver van Westende tot De Panne ontzorgen, voor, tijdens en na uw verblijf met steeds service en kwaliteit als hoogste norm.

Welk service package is het populairst?

Ons relax service package: 1 keer per maand doen wij een volledige check-up van het verblijf zowel binnen als buiten. We zorgen dat alles netjes is, verluchten,

checken of alle verlichting werkt, zorgen voor uw post, gaan na of er warm water is en de leidingen in orde zijn. Na een storm gaan we langs voor een extra controle op schade en we rapporteren aan de eigenaar in het binnen -of buitenland die op die manier gerustgesteld is. Maar mogelijkheden zijn legio, wij kunnen diverse diensten voorstellen en werken ook à la carte. Met onze tailor-made 5-sterrenbehandeling verwijs ik naar 5-sterren reviews en 5 sterren staat uiteraard ook voor kwaliteit en luxe en een quotering die een streven naar perfectie weerspiegelt.

Hoe is Kate & James ontstaan en wat zijn de toekomstplannen?

Ik was altijd al actief in de eventsector die door de pandemie zware klappen kreeg. Tijdens corona mochten 2de verblijvers niet naar zee komen. Zo is het idee gerijpt. We merken dat mensen soms in eerste instantie een beetje weigerachtig staan tegenover dit misschien nog niet alom bekende servicefenomeen, ongekend is onbemind...tot ze Kate & James leren kennen. Dan horen we vaak - en dat is leuk, zegt Kate met een brede smile - 'hadden we dit maar eerder geweten'. Kate & James@Westkust blijft sowieso 2de verblijvers ondersteunen en met Kate & James @Oosteroever willen we binnenkort ook graag de 2de verblijvers in Oostende ontzorgen via onze tot in de puntjes verzorgde dienstverlening. Door onze persoonlijke manier van werken kan een eigenaar écht zorgeloos zijn! Kate & James, services op maat voor u als eigenaar of als verhuurder aan de Belgische kust, voor, tijdens of na uw verblijf, flexibel en bereikbaar, met lokale verankering.



MAAK KENNIS MET WOODBOX CABINS

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: WOODBOX CABINS

Vanwaar dit idee?

Het idee is gerijpt tijdens corona. Ik heb zelf een vakantiehuis in de Ardennen dat tijdens corona meestal leegstond. Ik wilde toen zo'n zelfvoorzienend huisje dat je overal kan zetten voor in mijn tuin, maar ik vond er nergens eentje naar mijn zin, onvoldoende duurzame materialen, te weinig geïsoleerd, niet comfortabel genoeg. Dus besloot ik er zelf eentje te maken.

Bieden jullie 'tweede verblijven' aan?

Wel ja, wij stellen een luxueuze uitvoering van de oorspronkelijk gekende tiny houses voor van maximum 50 m², wijzelf verkiezen de benaming feelgood houses.

Een Woodbox cabin wordt gemonteerd op een staalchassis en verankerd op betonblokken. We werken met SIP-platen, van bij de ruwbouw is de cabin uitermate goed geïsoleerd. Er is geen gedoe, want onze cabins worden op locatie in één dag geplaatst. Buiten die eigenheid van ons concept in onze vaste bouwwijze is de klant verder volledig vrij in b.v. de keuze van ramen en deuren en om naar eigen inzicht en vermogen in te delen in verschillende compartimenten. Wij houden zelf enorm van vrijheid, dus is er ook een grote vrijheid in de toepassingsmogelijkheden: tuinkantoor, mantelzorgwoning, pop-up shop, man cave, outdoor fitness of vakantiewoning. In de Ardennen mag dit type vakantiehuis perfect legaal op een bouwgrond geplaatst worden. We hebben zelfs een klant die er een brouwerij in onderbrengt. Om onze klanten op weg te helpen, hebben we enkele modellen uitgewerkt, echter louter richtinggevend, gaande van een kale unit als b.v. hobbyruimte tot een volledig huis. Wij werken in die context graag samen met vastgoedkantoren. Eigenlijk zijn we nog op zoek naar agenten in Limburg, Antwerpen en Brabant ... Onze feelgood cabins kunnen immers ook perfect ingezet worden als ruimte om te verhuren.

Kantoor Knokke:
Zeedijk 241 - Heist / T 0475 382 979
Marco@woodboxcabins.be



Meer info: www.woodboxcabins.be
Woodbox Cabins BV, Schrijnwerkerstraat 1 - 9240 Zele



BULGARIA INVEST

Exclusief had een fijn gesprek met het management van Bulgaria Invest.

TEKST: BULGARIA INVEST & ELLA SCHEERS - FOTO'S: BULGARIA INVEST



Waarom kiezen voor Bulgarije?

Voor de vrije geesten die de stilte van het achterland omarmen, ontvouwt zich een paradijs van ongerepte pracht. Vandaag schenken we aandacht aan een weelderig huis gelegen op een perceel van 2.500 m², genesteld als een juweel op een heuvel, met vergezichten die de ziel doen zingen - een meesterwerk van kant-en-klare perfectie, compleet met een verfrissend zwembad, en dit alles voor een prikje van slechts 120.000 euro. Dit juweel bevindt zich in het dorp Pomoshtitsa waar al 30 zielsverwanten uit België en Nederland de sleutels van hun dromen hebben ontvangen.

Hier zijn de kosten tussen 50% en 70% lager dan in Nederland en België. En raad eens, jaarlijkse onroerendgoedbelasting die niet meer is dan een vriendelijke knipoog - een lachwekkende 100 euro.

Zonovergoten zomers en milde winters vormen de achtergrond voor dit sprookje van een omgeving, doordrenkt van betoverende groenheid. Maar dit is nog maar het begin van de Bulgaarse onweerstaanbare aantrekkingskracht. Deze Europese edelsteen glinstert met unieke schoonheid en betaalbare weelde. En die vooroordelen? Die zijn weggevaagd. Recentelijke pro-Europese verkiezingen hebben de koers bepaald, terwijl Bulgarije trots zijn plaats als volwaardig EU-lid omarmt. Engels fluistert steeds luider, als een brug tussen harten en culturen. De magie van het Bulgaarse landschap en de open armen van de Bulgaarse bevolking hebben menig hart veroverd. Waarom nog langer wachten? De Bulgaarse lokroep is onweerstaanbaar. Jouw avontuur wacht!

Welke ondersteuning biedt Bulgaria Invest?

Dit unieke bedrijf omarmt oude, vergeten boerderijen en landhuizen die eens het kloppende hart vormden van het wondermooie Bulgaarse landschap. Dit is meer dan een onderneming - dit is een ware roeping, een roeping om erfgoed te koesteren en te laten herleven. Bulgaria Invest verwelkomt elke klant als een langverwachte vriend, met open armen en een stralende glimlach. Ons enthousiasme is besmettelijk, onze passie aanstekelijk. Hier worden dromen geboren en met liefdevolle zorg vervuld.



Het deskundige team luistert naar elke wens en verlangen. Geen zorg of zorgvuldigheid ontbreekt, terwijl Bulgaria Invest alle administratieve rompslomp soepel afhandelt. Transparantie is ons handelsmerk. Vertrouwen wordt opgebouwd als een onverwoestbare brug tussen het team en de klant. Onze klanten worden altijd eerst betoverd tijdens een 5-daagse bezichtigingsreis. Inspirerende bezoeken aan prachtige gerenoveerde boerderijen en landhuizen worden afgewisseld met de lokale cultuur. Bulgaria Invest zorgt voor een persoonlijke begeleiding door het aankoopproces.

Zo worden in Bulgarije harten veroverd en dromen omgezet in werkelijkheid.

Onze klanten raken verwonderd door de perfecte harmonie tussen verleden en heden. De oude stenen lijken te glimlachen terwijl ze nieuw leven krijgen. Maar de reis eindigt niet bij de voltooiing van de renovatie. Bulgaria Invest blijft een onuitwisbare stempel drukken op de harten van onze klanten. Bulgaria Invest biedt een ongeëvenaarde toewijding en ondersteuning.

Welk type vastgoed verkopen jullie het meest?

De hoofdmoot zijn boerderijen en landhuizen in het binnenland. Voor klanten die de kust verkiezen, verkopen we appartementen in Zuid-Bulgarije in Santa Marina, een zalig resort met 5 zwembaden. Daarnaast zijn we bezig met gelijkvloerse prefab woningen zowel aan de kust en de binnenlanden.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Bulgarije?

“Het gaat over gevoel. Jouw gevoel moet goed zijn bij het huis! Daarom gaan wij altijd eerst op een vijfdaagse bezichtigingsreis met nieuwe cliënten. Wij regelen alles, van het moment van de bezichtiging tot ver na het aankoopproces met onze servicecontracten”, zegt het management met een brede smile. De taal is wel moeilijk, maar dat vraagt overal een aanpassing in een vreemd land, toch?

Ons team is ook op de Second Home beurzen te vinden in Utrecht (29/09-1/10/2023), Gent (14 – 15/10/2023) en Maastricht (20 – 21/1/2024), waar we graag nog meer info geven.



MEDVILLA SPANJE

Exclusief in gesprek met Rudi van MEDVILLA:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: MEDVILLA SPANJE

Waarom kiezen voor jullie bestemming?

Ons kantoor is in Torrevieja. Wij hebben een passie voor de vastgoedmarkt aan de Costa Blanca en de Costa Cálida, een populaire zone langs de Spaanse kust en dat is natuurlijk niet voor niets: hier heerst het meest stabiele klimaat.

Welke ondersteuning biedt MedVilla?

Wij zijn in Spanje al meer dan 10 jaar een onafhankelijk, gecertificeerd en gediplomeerd makelaarsbedrijf. We zijn niet gebonden aan vaste promotors en houden alleen rekening met uw wensen en behoeften. MedVilla heeft in de loop der jaren intussen voor elk aspect de juiste partners gevonden waardoor we een zorgeloze aankoop kunnen garanderen en wij helpen onze klanten tot ver na de aankoop: regelen van internetaansluiting, volledige inrichting van de woning, invoeren van de wagen, enz. Bij MedVilla heeft u slechts 1 contactpersoon van A tot Z zodat nooit belangrijke informatie verloren gaat. Wij houden via Whatsapp voortdurend contact met onze klanten en beantwoorden elke vraag zo snel mogelijk. Zo kunt u zonder zorgen uw kant-en-klare woning binnenstappen.

Welk type vastgoed verkopen jullie het meest?

Wij hebben ons gespecialiseerd in nieuwbouw, steeds met een tienjarige garantiEVERzekering. Al onze verkopen gebeuren onder het deskundig toezicht van een onafhankelijk Spaans advocatenkantoor gespecialiseerd in vastgoed, uw investering is volledig veilig en dit zowel op wettelijk als op financieel vlak.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot het aankopen van een tweede verblijf?

De prijzen bij nieuwbouw worden bepaald door projectontwikkelaars. Soms staan er op internetportalen prijzen die een stuk lager liggen. Wij updaten onze prijzen, bij anderen gebeurt dit vaak niet, waardoor mensen ter plaatse wel eens voor onaangename verrassingen komen te staan wanneer hun oorspronkelijke startprijs met wel 40.000 € gestegen blijkt te zijn. Vraag steeds de laatste prijslijst op!

Meer info: www.medvillaspanje.com





LIVING ON THE CÔTE D'AZUR

TEKST & FOTO'S: LIVING ON THE CÔTE D'AZUR

Wat maakt jullie bestemming uniek

De allure van het bezitten van een tweede woning aan de Zuid Franse Rivièra is voor veel kopers onweersstaanbaar. Met zijn glamoureuze reputatie, adembenemende landschappen en mediterrane charme is de Côte d'Azur een topbestemming geworden voor diegenen die op zoek zijn naar een stukje van het goede leven.

Wanneer een Belg interesse toont, welke ondersteuning levert jullie bedrijf?

Wij leveren full-service voor de koper; we zijn allereerst geïnteresseerd in wat de koper verwacht van de woning en omgeving. Dan stellen we een aantal mogelijkheden voor. Als een short-list is gemaakt met de huizen die het meest aanspreken, dan organiseren wij de visites met diverse makelaars. We zijn altijd bereikbaar, onderhandelen over de prijs, zorgen dat het papierwerk via onze vaste notaris op orde is en dat alles voor de koper duidelijk is. Tot slot zijn we aanwezig bij de notaris voor de tekening van het koopcontract. Maar ook daarna leveren we aanvullende diensten zoals decoratie en styling, wellness, en renovatie en onderhoud.

Welke projecten hebben jullie meestal in portefeuille (type, budget, locatie..)?

Wij hebben in onze portefeuille alle nieuwbouw tussen Menton en Saint Tropez. Plus bestaande appartementen en luxe familievilla's in alle prijsklassen. In totaal staan meer dan 3500 woningen op ons portaal.

Welke zijn de belangrijkste vragen die een potentiële koper zichzelf moet afvragen vooraleer over te gaan tot de aankoop?

- Heb ik wel genoeg tijd om te gaan genieten van zoveel moois?
- Misschien is het nu tijd om te gaan nadenken over semi-pensioen?



Meer info: www.livingonthecotedazur.com



ONTDEK CASALINA: JOUW GIDS VOOR DE COSTA BLANCA

Laat Alain van CASALINA España je meenemen in dit avontuur:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: CASALINA

Waarom kiezen voor de Spaanse COSTA BLANCA?

Met dertig jaar ervaring in deze prachtige regio, kennen we als geen ander de betovering van het noorden en de zonovergoten pracht van het zuiden langs de adembenemende kustlijn. Laat de Middellandse Zeewind je omarmen terwijl je je nestelt in een schitterende villa met spectaculair uitzicht op de Middellandse Zee. Of ervaar de charme van pittoreske kustplaatsen vanuit een gezellig appartement op loopafstand van het strand. De baai van Benidorm heeft zijn status als favoriet bij overwinteraars al lang verdiend. De Costa Blanca – van Denia tot Cartagena - heeft het hele jaar door veel te bieden.

Welke ondersteuning biedt Casalina?

Bij Casalina España begrijpen we dat een buitenlandse vastgoedaankoop een spannende stap is. Ons team van meertalige vastgoedexperts staat klaar om je door elke fase van het aankoopproces te begeleiden. Van het ontdekken van je droomwoning tot het regelen van juridische zaken, wij zorgen ervoor dat je je te allen tijde comfortabel voelt en begrepen wordt. Samen zoeken we naar jouw droomhuis aan de Costa Blanca.

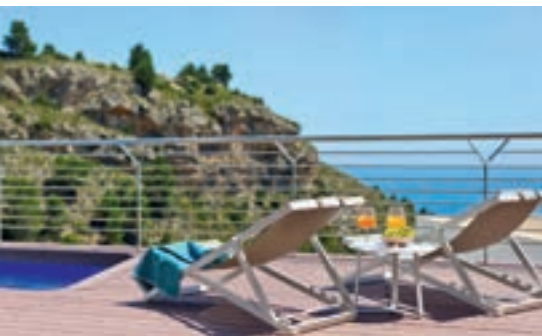
Welk type vastgoed verkopen jullie het meest?

Bij Casalina bieden we een gevarieerd portfolio aan, zodat je keuzes kunt maken die aansluiten bij jouw levensstijl en budget.

Waar moet een klant rekening mee houden voordat ze een tweede woning in Spanje kopen?

De aankoop van een eigendom in Spanje heeft enkele gelijkenissen met die in België, maar er zijn ook belangrijke verschillen. Heb je bijvoorbeeld een N.I.E.? We vinden het cruciaal dat potentiële kopers op de hoogte zijn van de lokale gewoonten en gebruiken. In Spanje is de vastgoedmarkt soms een doolhof van makelaars, waarbij agressieve verkopers helaas niet ongewoon zijn. Bij CASALINA streven we ernaar om onze klanten volledige en nauwkeurige informatie te bieden, zowel de voordelen als de nadelen. We delen niet alleen inzichten over wonen, maar ook over restaurants, cultuur, gezondheidszorg en meer. Onze toewijding gaat verder dan alleen woningverkoop. Laat CASALINA je gids zijn op je ontdekkingsreis langs de Costa Blanca!

Kantoor Knokke:
Zeedijk 241 - Heist / T 0475 382 979
info@casalina.be



Meer info: www.casalina-spain.be



RITAMAR PROPERTIES MET VERTROUWEN KOPEN IN SPANJE

Rita De Brabander vertelt:

TEKST: ELLA SCHEERS - FOTO'S: RITAMAR PROPERTIES

Waarom kiezen voor Costa Blanca?

De regio Costa Blanca heeft een grote variatie aan locaties, strand, stad en natuur en het hele jaar door een gezond microklimaat met een aangename temperatuur, minimum 340 dagen per jaar zon en tijdens de winter nog steeds een fijn gevoel zonder vrieskou! Het strand van Guardamar del Segura, waar ons kantoor ZUID zich bevindt, is een mooi voorbeeld van eerder vlakke gebieden met de bergen op een 20-tal km achter de kustlijn, een eindeloos wit zandstrand, want Costa Blanca betekent immers letterlijk 'de witte kust'. Ons kantoor NOORD in de oude stadskern van Villajoyosa (vanaf eind oktober 2023) geeft u Costa Blanca Noord in zijn eigenheid, van stadsleven, strand en een bergketen op de kustlijn met panoramische zeezichten, die het decor vormen voor zeer mooie projecten.

Welke ondersteuning biedt Ritamar Properties?

Wij werken op maat van onze klanten, we luisteren vooral naar wat hún voorkeuren zijn en we kunnen alles aan de Costa Blanca Noord en Zuid aanbieden, want wij zijn vrij en gelicenseerd agent waardoor wij alles wat aangeboden wordt kunnen voorzien! Steeds onder juridische begeleiding, zodat verrassingen énkél leuk zijn, nooit onaangename want er zijn geen onvoorziene kosten of onveilige aankopen. Voor uw veiligheid en gemoedsrust wordt u sinds 2016 altijd goed geadviseerd door ons team van advocaten en adviseurs. Gezien wij "vrij agent" zijn hoeven wij niemand in één richting te sturen en

al zeker niet te "pushen". Wij behandelen klanten eerder met een openheid die in beider richting werkt. Wij lossen uw twijfels op en begeleiden u tijdens het hele aankooptraject.

Welk type vastgoed verkopen jullie het meest?

Eigenlijk alle types, ook zelf bouwen op maat van uw wensen, budgetten en locaties, maar wij zijn wel selectief in het aanbod dat we voorstellen; zo wordt een tekortkoming of "te herstellen" zeer zeker meegedeeld. Ook screenen wij elke bouwer zelf, en als iets van een mindere kwaliteit zou zijn, brengen wij dit ook aan, doch laten de keuze aan de klant.

Wij hebben nieuwe woningen, tweedehandswoningen, onroerend goed en grond in de portefeuille. Als u het huis van uw dromen in Spanje met vertrouwen wilt kopen, zal Ritamar Properties u helpen het te vinden.

Waar moet een klant bij stilstaan vooraleer over te gaan tot de aankoop van een tweede verblijf in Spanje?

Wat zijn mijn voorkeuren, wat is mijn regio en welk budget kan of wil ik daarvoor uittrekken!

Onze infosessies hierover zijn zeker een aanrader, alsook onze beursdeelnames (vraag ernaar, bel of mail ons). Dit jaar vindt u Ritamar Properties nog op de Second Home beurzen in Gent (14-15/10) en Utrecht (29/9-01/10) en begin 2024 in Maastricht (20-21/01).



VASTGOED KOPEN AAN DE TURKSE RIVIÈRA

De klant wordt persoonlijk door ons ontvangen in Turkije. Het is altijd fijn om te converseren in uw eigen taal. We bezoeken samen verschillende bouwprojecten en/of bestaande appartementen of villa's. Daarnaast laten we de klant kennis maken met de stad en de regio. Want het kiezen van de juiste locatie is van uiterst groot belang

TEKST & FOTO'S: TURKIMMO

Wat maakt jullie bestemming zo uniek ?

Alanya is de warmste stad van het Turkse vasteland. Het klimaat in deze regio is geweldig : lange warme zomers en winters met milde temperaturen. Indrukwekkende natuur – divers landschap – de zee en de bergen omarmen elkaar. De eindeloze zandstranden strekken zich uit over een afstand van tientallen kilometers langs de kust aan beide kanten van de stad. Winter en zomer zijn er rechtstreekse vluchten van verschillende maatschappijen

Wanneer een Belg interesse toont, welke ondersteuning levert jullie bedrijf?

De klant wordt persoonlijk door ons ontvangen en rondgeleid. Het is altijd fijn om te converseren in uw eigen taal.

Alle administratieve handelingen zoals aanvraag belastingsnummer, overdracht eigendomstitel, aansluiting van nutsvoorzieningen nemen wij op ons.

We regelen alle zaken, van het koopcontract en administratie zaken voor de overheid tot het interieur, aansluiting nutsvoorzieningen, verzekering, internet...

We hebben ook een formule voor de verhuur van uw opbrengsteigendom zonder dat u zich zorgen hoeft te maken om de praktische kant van de zaak.

Welke projecten hebben jullie meestal in portefeuille (type, budget, locatie..)?

Er is een aanbod van appartementen als villa's met diverse layouts en prijsklassen. Zowel nieuwprojecten als herverkopen.

Welke zijn de belangrijkste vragen die een potentiële koper zichzelf moet stellen vooraleer over te gaan tot de aankoop?

- Wat is mijn financiële toestand ? Hoeveel is mijn budget dat ik kan of wil investeren.
- Welk is het doel van de aankoop ? Zelf genieten van uw eigendom of verhuren ?
- Welke kenmerken moet de woning hebben ? Aantal slaapkamers – ligging – uitzicht ..



DUNAS DE BARBATE

Een fantastische locatie op de zeedijk van het stadje Barbate, in het zuiden van Spanje, regio Andalusië, gekend voor zijn hagelwitte stranden en ongerepte natuur. Dunas de Barbate is een nieuw op te richten appartementencomplex met hotelservice gelegen op het strand van het idyllische vissersstadje Barbate.

Dit uniek project biedt 163 afgewerkte appartementen en parkeerplaatsen. Alle appartementen beschikken over een subliem uitzicht ofwel frontaal zeezicht, zicht op het zwembad en tuin of lateraal zeezicht.

TEKST: THOMAS GUYLINCK - FOTO'S: SEA COAST

Wij begeleiden de klant telkens in een persoonlijk gesprek om de investering toe te lichten op ons kantoor te Nieuwpoort. Hier staat een maquette en wij stellen het project voor a.d.h.v. een presentatie. Een inspection trip naar de locatie zelf is ook mogelijk.

Momenteel hebben we 3 grote projecten in portefeuille

- Dunas de Barbate – een apartohotel in Andalucia met frontaal zeezicht
- Serena Bay – een resort in Kaapverdië op het eiland Sal op een topligging. Rondom rond zeezicht
- Dunehotel – een hotel dat ondertussen al open is in het bruisende Nieuwpoort-Bad. Hier hebben we de laatste kamers die nog te koop zijn

De belangrijkste vragen zijn:

- Wenst u te investeren buiten Europa, in Europa of specifiek in België?
- Hoeveel budget heeft u vrij om te investeren?
- Hoeveel eigen gebruik is belangrijk voor u? Is 1 week voldoende of liever 1 maand of zegt u toch minimum 4 à 5 maanden





Premium Collection: Zuid-Frankrijk

THUISKOMEN IN DE MEEST LUXUEUZE WONINGEN IN EUROPA

Het bezitten van een verzameling vakantiehuizen in heel Europa is het toppunt van luxe. August biedt probleemloos mede-eigenaarschap in luxe eigendommen om het hele jaar door te ontspannen, genieten en herinneringen te maken met familie en vrienden.

TEKST: AUGUST - FOTO'S: PETE HELME PHOTOGRAPHY



Premium Collection: Toscane

Zijn je dromen over een vakantiehuis groter dan één enkele locatie kan waarmaken? Droom je niet alleen van een herenhuis in Mallorca, maar ook van een met blauwe regen overdekt huis op het platteland, een hideaway in Barcelona en een villa onder de Toscaanse zon? Met August wordt de droom van vijf vakantiehuizen voor jezelf in plaats van één werkelijkheid, voor minder dan je denkt.

Het vooruitstrevende concept van August gaat over gedeeld eigendom door middel van verzamelingen van hoogwaardige huizen op zeer geliefde Europese locaties. Hoe werkt het? Het August team vindt gelijkgestemde Huseigenaren, richt een mede-eigenaarschap op, renoveert de huizen en beheert de eigendommen. Je hoeft je nooit zorgen te maken over het repareren van de boiler of het onderhoud van de airco.

ZO WERKT HET

Als toekomstige Huseigenaar kies je de collectie die het beste bij jouw wensen past. Wanneer je de sleutels ontvangt, kan je erop vertrouwen dat je deelneemt aan tweede verblijf mede-eigenaarschap voor een fractie van de kosten van het investeren in één woning, laat staan vijf. Je hebt geen last van het gebruikelijke gedoe of de frustrerende taalbarrières van het bezitten van tweede verblijven in heel Europa.

Eigenaars krijgen uitzonderlijke ondersteuning, van de gepaste zorgvuldigheid en juridische processen tijdens de aankoop van hun huis tot doordachte huishoudelijke diensten. Als je aankomt voor je verblijf, vind je opgemaakte bedden met linnengoed van hotelkwaliteit, een goed gevulde koelkast, wat lekkers in de wijnkelder en een mand met hout zodat je lekker voor het haardvuur kan gaan zitten.



Premium Collection: Zuid-Frankrijk



Premium Collection: Toscane

Gezinnen in de August community van over de hele wereld bevestigen dat het concept een 'absolute no-brainer' is, de handigste manier om onroerend goed in Europa te kopen en mede-eigenaar te worden. Word bijvoorbeeld mede-eigenaar van 1/21 van de vijf eigendommen in de Pied à Terre Collection vanaf 350.000 euro en je hebt de mogelijkheid om gemiddeld acht tot twaalf weken per jaar in je 'tweede' verblijven door te brengen. Dat is het equivalent van een week per maand in een oase aan zee in Cannes, in het hart van het bruisende Barcelona, in de tijdloze charme van Rome en in de elegante grandeur van een appartement in Parijs (sommige met parketvloeren, plafonds van vier meter hoog, uitzicht op oneindige boulevards omringd met bomen en heel wat gezellige buurtbrasseries). En dan is er nog je prachtig ingerichte flat in een van de meest prestigieuze wijken van Londen... .

VRAAG HET AAN DE EXPERTS

Met expertise in het lokaliseren van uniek vastgoed in heel Europa, stelt August collecties samen met verschillende vastgoedgroottes en bestemmingen, zodat je je kunt richten op de optie die past bij de behoeften van je gezin. Het streven naar kwaliteit is zo groot dat er elk jaar maar een paar collecties worden gelanceerd. Als Huseigenaar van een Signature Collection beschik je over woningen die comfortabel plaats bieden aan 8 tot 10 personen op locaties zoals Zuid-Frankrijk, Chamonix, Toscane, Mallorca en de Cotswolds.

Er wordt uitgekeken naar de nieuwe, exclusieve Prime Collection, die een aandeel biedt in vier ongelooflijke eigendommen, allemaal gelegen op prachtige landgoederen op het Toscaanse platteland, Mallorca, Megève en Zuid-Frankrijk met een gezamenlijke waarde van 22 miljoen euro. Elk huis is gerenoveerd en ingericht met een persoonlijke touch, zodat ze in lijn liggen met de authenticiteit van de regio.

Ontdek hoe je Huseigenaar van August wordt

Meer info: [Augustcollection.co.uk](https://augustcollection.co.uk) & [@augustcollectionuk](https://twitter.com/augustcollectionuk)



QUINTA DO LAGO, PORTUGAL WELKOM IN EEN WERELD VAN LIFESTYLE

In ruim 50 jaar heeft Quinta do Lago een onbetwiste reputatie opgebouwd als een van de aantrekkelijkste locaties voor een tweede verblijf in Zuid-Europa. Het befaamde luxeresort in de Algarve heeft vandaag de absolute top van lifestyle bereikt. Dit is het beste moment om te investeren in deze bestemming van wereldklasse.

TEKST & FOTO'S: QUINTA DO LAGO



VERBLIJVEN MET TOPSERVICE

Quinta do Lago Real Estate is fier om de nieuwste ontwikkeling in het resort te kunnen voorstellen, One Green Way, die architectuur en landschap naadloos samenbrengt. Het gevoel van rust is compleet in deze residentiële gemeenschap waar villa's en appartementen op maat zijn ontworpen voor een ontspannen verblijf. Stuk voor stuk zijn ze uitgerust met state-of-the-art technologie, terwijl de buitenruimte er volledig op is gericht om te genieten van de omringende natuur met familie en vrienden. Geen zorgen dankzij een volledige service binnen handbereik.

EEN WERELD VAN LUXE

Te midden van het natuurreservaat van Ria Formosa met adembenemende zandstranden biedt Quinta do Lago u een luxueuze levensstijl die u een onbeschrijflijk gevoel van weldaad bezorgt. Hier treft u dan ook drie magnifieke golfbanen, waaronder de South Course die recent een aanzienlijke upgrade kreeg, het perfect uitgeruste sportcentrum The Campus en maar liefst 14 restaurants die borg staan voor sublieme gastronomische ervaringen.



INVESTEREN VOOR HET LEVEN

Al meer dan 50 jaar stellen het masterplan en weloverwogen investeringen de toekomst veilig voor de komende generaties. Quinta do Lago Real Estate biedt een uniek gamma eigendommen te koop aan, van volledig afgewerkte appartementen in volgroeide domeinen tot klassieke of ultramoderne luxevilla's, als nieuwbouw of herverkoop, of bouwpercelen op de meest fantastische locaties in Quinta do Lago. Het felbegeerde aanbod is beschikbaar voor de veeleisende koper die bewust op zoek is naar een investering voor het leven op een ongelooflijke bestemming. Dit is wonen op z'n best.

Meer info: Quinta do Lago Real Estate - www.quintadolago.com
realestate@quintadolago.com - (+351) 289 392 754



INES VAN MELE JE VAKANTIEWONING TOT IN DE PUNTJES INGERICHT

Exclusief had een boeiend gesprek met Ines Van Mele.

TEKST: ELLA SCHEERS FOTO'S: TINEKE THYS – UW IMMOFOTOGRAAF



Je zorgt voor het inrichten en uitrusten van vakantiehuizen in heel Europa, vanwaar dit idee?

Ik woonde samen met mijn man 12 jaar in Frankrijk. We kochten daar een zijderupsenkwekerij die dateerde uit 1660. Toen werd ik mij bewust van de obstakels bij het inrichten van een woning in het buitenland.

Je komt aan in een streek waar je niemand kent en geen sociaal netwerk hebt. De juiste winkels vinden is dan niet evident.

We hebben toen heel wat aanhangwagens met materiaal uit België naar daar gesleurd. Maar wie een vakantiehuis koopt, wil hier misschien niet zo veel tijd in steken en vooral zo snel mogelijk kunnen genieten.

Organisatorisch is het een grote puzzel als je ter plaatse zelf alles moet gaan zoeken, het bed hier, de sofa daar, tuinmeubelen ginder. De ene komt morgen leveren, de andere zegt dat hij overmorgen zal leveren, maar daagt niet op. Jij hebt dan wel speciaal een vlucht genomen en dan heb je je tuinset nóg niet. Bovendien is de taal ook vaak een hindernis.

In Spanje en Portugal zijn er wel enkele aanbieders, maar vaak zijn dat kant-en-klare pakketten zonder persoonlijke input óf de peperdure interieurdesigners.

Zo kwam ik op het idee om me te specialiseren in het inrichten en uitrusten van vakantiehuizen naar de smaak, stijl, wensen en het budget van de klant.

Waar ben je het vaakst actief?

In Spanje, Portugal, Frankrijk en Italië én in België aan de kust en in de Ardennen. Maar we hebben in Londen ook al een project gedaan voor Belgische expats. Onze transportpartner is eveneens avontuurlijk, merkt Ines met een smile op. In principe doen we heel Europa.



© Commaire



Hoe ga je concreet te werk?

Ontzorgen klinkt eigenlijk niet zo sexy, hé, het is zo'n buzzwoord geworden, maar eigenlijk zegt het wel perfect wat ik doe.

Ik werk vooral voor Belgen en Nederlanders. Voor een eerste gesprek ga ik meestal bij hen thuis langs. Tijdens dit "intakegesprek" ga ik op zoek naar hun persoonlijkheid. Ik verken met hen enkele verschillende interieurstijlen en ontdek zo stap voor stap hun stijl, hun noden en hun wensen. Vervolgens stel ik een volledig gepersonaliseerd interieur samen, inclusief alle praktische benodigdheden. Dit alles stel ik voor in een uniek "sfeerboek", waarin elk zorgvuldig uitgezocht voorwerp voorgesteld wordt.

Wat mij onderscheidt van een klassieke interieurdesigner is het feit dat ik ook alle praktische zaken voor mijn rekening neem. Hierin ga ik heel ver. Zo voorzie ik bijvoorbeeld ook al de potten en pannen in de keuken, handdoeken en badjas in de badkamer en beddengoed in de slaapkamers.

Ook het hele proces van bestellen, transport en plaatsing wordt door ons verzorgd.

Alles wordt helemaal instapklaar gemaakt. Het enige wat nog rest, is het uitpakken van de koffers. Vanaf minuut één kan de vakantie beginnen.

We hebben net onze rebranding afgerond. Met **Satori Home** zorgde ik al langer voor een full-service in de inrichting van vakantiehuizen. Omdat het om zo'n persoonlijke dienstverlening gaat, hebben we ervoor gekozen om mijn persoonsnaam eraan te linken zodat de persoonlijke touch nog meer geaccentueerd wordt.

In december 2023 openen we ook onze showroom in Nieuwkerken-Waas.

Meer info: www.inesvanmele.be



MET LODGEFORYOU JE IDEALE PARTNER OM HET PRACHTIGE ZUID AFRIKA ONTDEKKEN

Ontdek het prachtige Zuid Afrika. Met het magische Krugerpark, de panorama route, Kaapstad en nog veel meer. Dit kan op de voor u meest comfortabele en ontspannende manier om zo van uw vakantie te genieten! Bij Lodgeforyou.com bieden we u de perfecte vakantiehuizen. Zo heeft u toegang tot de betoverende schoonheid van Zuid-Afrika.

TEKST & FOTO'S: LODGEFORYOU



Onze villa's met privézwembaden zijn een oase van rust te midden van de adembenemende natuurlijke pracht van het Krugerpark. Terwijl u ontspant in uw luxe accommodatie, kunt u genieten van het spektakel van de wilde dieren die vrij rondlopen in dit iconische nationale park. Vanaf uw eigen terras kunt u luipaarden, olifanten, leeuwen en nog veel meer in hun natuurlijke habitat bewonderen.

Maar dat is niet alles! Bij Lodgeforyou.com begrijpen we dat uw vakantie niet alleen een onvergetelijke ervaring moet zijn, maar ook een slimme investering. Met onze vakantiehuizen kunt u genieten van uw vakantie en tegelijkertijd rendement op uw investering behalen. Dankzij de toenemende populariteit van Zuid-Afrika als toeristische bestemming, is het verhuren van uw villa een winstgevende mogelijkheid.

Tijdens uw verblijf kunt u ook genieten van het heerlijke klimaat en de rijke cultuur van Zuid-Afrika. Maak kennis met de vriendelijke lokale bevolking, proef heerlijke gerechten uit de Afrikaanse keuken en verken de fascinerende geschiedenis van dit prachtige land.



Kies voor Lodgeforyou.com en laat ons u meenemen op een reis vol avontuur, ontspanning en investeringskansen in en rondom het adembenemende Krugerpark. Boek vandaag nog uw droomvilla en beleef een vakantie die u nooit zult vergeten!

Meer info: www.lodgeforyou.com

ENGEL & VÖLKERS

Uw lokale expert voor Gent en omgeving!



Belsele: Landhuis met paardenaccommodatie in groene omgeving
EPC: 126 kWh/m² - UC: 46021-G-2013_540/EP15913/A001/D001/D01/SD001
Vg, Ag, Gmo, Vkr, Gvv, P-score: D - G-score: A
E&V ID W-02STWQ



Knokke: Unieke Penthouse te Driehoeksplein Knokke
EPC: 94 kWh/m² - UC: 2958809
Vg, Wg, Gmo, Gvkr, Gvv, P-score: D - G-score: D
E&V ID W-02T186



Gent: Spacius penthouse aan het Gentse Zuidpark
EPC: 255 kWh/m² - UC: 2238790
Vg, Wche, Gmo, Vkr, Gvv, P-score: A - G-score: A
E&V ID W-02OPOY



Lokeren: Bouwgrond te koop te Lokeren
EPC: nvt
Gvg, Wg, Gmo, Gvkr, Gvv, P-score: A - G-score: A
E&V ID W-02R7AC

Finding your dream property is what we live for!



ENGEL & VÖLKERS GENT CENTRUM

Kleine Vismarkt 2, 9000 Gent
+32-(0)9-223-28-23 - gentcentrum@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/gentcentrum

Verwacht meer lift.



Waarom de huisliften van Verolift de kroon spannen? Omdat we voor elke lift zorgvuldig onze tijd nemen. Van standaardmodel tot exclusief ontwerp op maat: technische perfectie is onze signatuur. Onze liften worden geplaatst voor het leven en zijn ongeëvenaard op vlak van ergonomie, geruisloosheid, duurzaamheid en veiligheid. En dit is niet alles.

We nemen ook uitgebreid onze tijd voor u, wat uw behoefte ook is. Een unieke inclusieve oplossing, een geavanceerd ontwerp, een geraffineerde afwerking of een panoramisch uitzicht. Wij maken het waar, met oog voor detail. Zelfs uw meest vooruitstrevende architect bezorgen wij een creatieve verademing.

Kom onze liften ervaren en test ze uit in onze showroom. De koffie staat klaar.

Francis Verrone



VEROLIFT
experience the difference



www.verolift.be



NEW! THE PULSE M.

Wireless Multi-Room Music Streaming Speaker



SCAN ME!



STREAM ANY MUSIC.

As your all access pass to millions of tracks, the BluOS Controller app allows you to stream songs from your existing music services, tune in to your favorite podcasts, or even listen to music from your personal collection. Thanks to aptX™ HD Bluetooth®, users can wirelessly stream any music or app from a Bluetooth-enabled device in CD-quality, opening up a whole new realm of streaming possibilities with the PULSE M.

RULE YOUR SONIC DOMAIN

The PULSE M uses your Wi-Fi network to get set up as soon as it comes out of the box. Simply open the BluOS Controller app and watch as it walks you through the set-up process step-by-step. You can customize the speaker's name and give it a room, adjust audio settings, and program the 5 quick-touch preset buttons that let you quickly listen to your favorite radio stations, music services and playlists with a simple tap.

• BluOS Streaming (WiFi/LAN) • Optical/Analog Input • aptX HD Bluetooth 5.0 (Two-Way) • IR Sensor Built In



BLUESOUND DEALERS

di Monaco

Stationsstraat 66 - 9100 Sint-Niklaas
03 776 24 40 - www.dimonaco.be

∞

D&M beeld- en klankstudio

Beverestraat 4c - 9700 Oudenaarde
055 30 28 05 - www.d-en-m.be

∞

Audiomix

Liersesteeweg 321 - 3130 Aarschot
016 56 10 62 - www.audiomix.be

∞

Concepts

Wolvenstraat 2 - 9620 Zottegem
09 360 55 22 - www.concepts.be

∞

HE Solutions

Turnhoutsebaan 155 - 2390 Oostmalle
0495 55 76 91 - www.hesolutions.be

∞

Arnout Deerlijk

Beverenstraat 23 - 8540 Deerlijk
056 71 96 52 - www.arnout.be

Arnout Kortrijk

Veemarkt 12 - 8500 Kortrijk
056 2117 89 - www.arnout.be

∞

Hifi Corner Antwerpen

Sint-Katelijnevest 53 - 2000 Antwerpen
03 23 299 50 - www.hificorner.be

∞

Hifi Corner Schoten

Paalstraat 128 - 2900 Schoten
03 658 34 70 - www.hificorner.be

∞

Hifi Corner Deurne

Jozef Verbovenlei 54 - 2100 Deurne
03 322 0111 - www.hificorner.be

∞

Beeld, Klank & Koffie Verheeken

Sint-Gillisstraat 22 - 9170 De Klinge
03 770 73 48 - www.verheeken.be

∞

DISCOVER THE PULSE FAMILY





DETREMMERIE
BATHROOM FURNITURE

WWW.DETREMMERIE.BE

NO LIMIT ROUND

BELGIAN DESIGN & QUALITY PRODUCT





MEUBELN TER SCHOOTE

Eegene 105 | Stwg Wetteren-Dendermonde
9200 Schoonaarde
T. +32 52 42 21 56
info@terschoote.be



OPENINGSUREN

ma-za: 14.00 - 18.00 | zo: 14.00 tot 18.00
gesloten op donderdag en feestdagen
april tot en met augustus: gesloten op zondag
Bezoek op afspraak mogelijk

DE MOOISTE LOCATIE AAN DE BELGISCHE KUST

📍 De Panne



Laatste penthouses met riante zonneterrassen



Altijd oneindig zeezicht voor u



Hier is de zee werkelijk uw tuin



Een gevoel van eenheid met zee en duinen



Luxueus genieten



Bezoek ons modelappartement



Afwerking nog te personaliseren



95%
verkocht

Prijs vanaf €750.000* (excl. kosten)

*ACTIE: 2^{de} garage gratis bij aankoop appartement met garage



Zilt Residences
Nieuwpoortlaan 151 - 161
8660 De Panne
info@zilt.be | www.zilt.be

Informatie en verkoop

Zeelaan 202, 8660 De Panne - T. 058 42 12 39
Dynastielaan 2, 8660 De Panne - T. 058 41 35 61
info@agencemulier.be | www.agencemulier.be



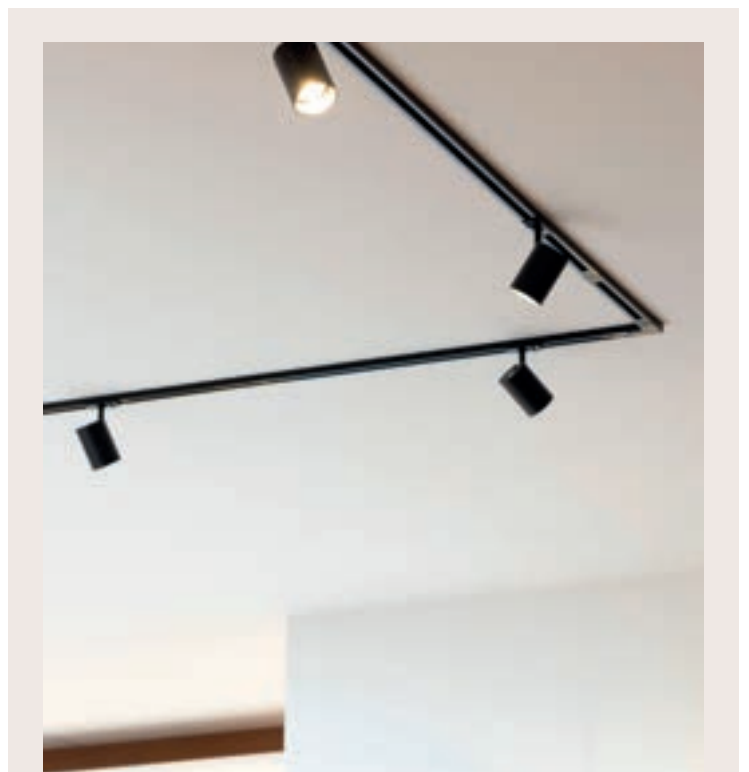
ATMOOZ

by Charrell





Atmooz is een Belgisch merk dat gespecialiseerd is in verlichting, maar daarnaast ook trendy kleinmeubelen en decoratie in haar assortiment aanbiedt. Met hun producten geven ze al ruim vier jaar de finishing touch in de interieurprojecten van **Charrell Home Interiors**. Met oog voor kwaliteitsvolle designs met een hoge afwerkingsgraad groeide het merk intussen uit tot een betaalbare en unieke collectie voor iedereen. **Atmooz** helpt jou om de sfeer te creëren die je zoekt in jouw interieur.



Nieuw bij Atmooz: Railverlichting!

Ben je op zoek naar een stijlvolle en moderne manier om jouw interieur te verlichten? Dan is de railverlichting van Atmooz iets voor jou. Met deze armaturen kan je zelf kiezen hoe je jouw lichtbronnen plaatst en richt, zodat u altijd de juiste verlichting heeft voor elke gelegenheid. Ontdek alle mogelijkheden online.



Bezoek onze volledige webshop via deze code

the gift of **music**



Unwrap the sound of the season
with Beolab 8.

B&O



Bang & Olufsen Audiomix
Liersesteenweg 321
3130 Begijnendijk

tomgoris@audiomix.be
016/56.10.62

Bang & Olufsen Liège
Bd de la Sauvenière 176
4000 Liège

info@advisionliege.be
04/262.73.46

Bang & Olufsen Mechelen
Ijzerenleen 4
2800 Mechelen

info@sfeer-audio.be
015/97.01.67

Bang & Olufsen Opwijk
Steenweg op Dendermonde 44
1745 Opwijk

info@beeldenklankopwijk.be
052/35.26.15

Bang & Olufsen Rosseel Kortrijk
Grote Markt 36
8500 Kortrijk

kortrijk@electrorosseel.be
050/20.95.65

Bang & Olufsen Rosseel Loppem
Torhoutsesteenweg 39
8210 Loppem

william@electrorosseel.be
050/20.95.65

Bang & Olufsen Rosseel Oostende
Karel Janssenslaan 37
8400 Oostende

oostende@electrorosseel.be
050/20.95.65

Bang & Olufsen Spelier
Leuvensesteenweg 579
3070 Kortenberg

birgit.spelier@spelier.be
02/756.58.60

Bang & Olufsen Teleprince Brussel
Avenue du Prince de Ligne 24
1180 Uccle

info@teleprince.be
02/374.98.49

BANG & OLUFSEN


CHARRELL
HOME INTERIORS





Charrell staat voor interieurs met tijdloze klasse. Een groot deel van onze meubels worden met de hand vervaardigd waardoor we een grote waaier aan van afwerkingen kunnen bieden, met de mogelijkheid om af te wijken van de standaard maten.

Vier jaar geleden ontwikkelden we een verlichtingsmerk dat de finishing touch verzorgt in onze interieurprojecten: **Atmooz**. Met het oog op kwaliteitsvolle designs groeide het merk intussen uit tot een betaalbare en unieke collectie.



Bekijk al onze inspirerende projecten via deze code

NIEUWE RANGE ROVER SV BESPOKE-SERVICE **GEPERSONALISEERDE LUXE EN VERFIJNING**



De Range Rover is dé originele luxe-SUV en staat al meer dan 50 jaar aan de top van zijn segment. De vijfde generatie Range Rover blijft trouw aan zijn roots en levert steevast een combinatie van comfort, moderniteit en uitzonderlijke capaciteiten. Een evolutie van jaren baanbrekende innovatie. Ook vandaag zijn er verscheidene nieuwe verbeteringen aan de Range Rover en wordt er bovendien een exclusieve service aangeboden op de topmodellen Range Rover Autobiography en SV. Ben je op zoek naar de ultieme personalisatie van je droom SUV? Dan moet je beslist de Range Rover SV Bespoke-service overwegen. Elk detail kan op maat worden gemaakt, waardoor je Range Rover een uniek kunstwerk op wielen wordt dat je persoonlijkheid weerspiegelt.

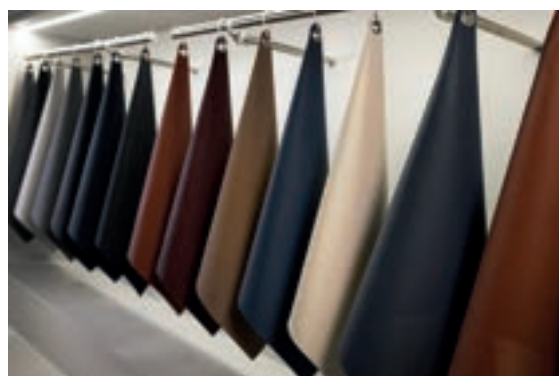
TEKST: DOMINIEK SAELENS - FOTO'S: RANGE ROVER



SUPER GEPERSONALISEERDE SV BESPOKE-SERVICE

Range Rover introduceert een nieuwe service op maat voor de klant en vestigt hiermee nieuwe normen op het gebied van moderne gepersonaliseerde luxe. Met de SV Bespoke-service biedt Range Rover de mogelijkheid om jouw SUV naar eigen smaak qua design en luxe uit te rusten.

Het is het toppunt van personalisering omdat je het design van je Range Rover zelf kan samenstellen. Geraldine Ingham, Managing Director Range Rover: "Range Rover is synoniem voor exclusiviteit en luxe. Met de nieuwe SV Bespoke-service nodigen we onze meest veeleisende klanten uit om zelf de ontwerper te worden van hun echt unieke wagen, door de gewenste afwerking te kiezen en door zich te laten begeleiden door ons designteam." Deze service tilt de identificatie van de klant met zijn Range Rover op een nog hoger niveau. Je hebt een uitgebreide keuze uit een combinatie van kleuren, materialen en afwerkingen. De Range Rover SV Bespoke-service is beschikbaar op de Autobiography- en SV-modellen.



KLEUREN, MATERIALEN EN AFWERKINGEN

De SV Bespoke-service biedt toegang tot een brede waaier aan materialen, interieur- en exterieur afwerkingen. Klanten kunnen een uniek creatieproces in zeven stappen doorlopen. Je kan kiezen uit kleuren, thema's, exclusieve SV-opties, materialen, fineersoorten en afwerkingen, maatwerk en bijkomende mogelijkheden van personalisering. Elke afgewerkte wagen belooft even uniek te zijn als zijn ontwerper. Het designteam van Range Rover kan je bijstaan. Zo heeft het op voorhand al designcombinaties samengesteld die kunnen helpen bij de keuze om je droom waar te maken. Voor het interieur zijn er tot 391 kleurenschema's mogelijk, terwijl het SV Bespoke-kleurenpalet meer dan 230 kleuren in satijn- en glansafwerking telt. Als alternatief kan de SV Bespoke Match to Sample-lakservice elke gewenste koetswerkkleur namaken, wat een grenzeloos aantal individuele mogelijkheden biedt.

De experts van SV Bespoke hebben hun creativiteit bovendien kunnen botvieren met een supplementaire personalisering van het opschrift op de achterklep en de motorkap van de Range Rover. Die configuratie is verkrijgbaar in een reeks edelmetaal afwerkingen waaronder 24 karaat goud.

UPDATE VAN HET MOTORENGAMMA

Het uitgebreide motorengamma van de Range Rover werd op verschillende punten verbeterd. De krachtige en efficiënte plug-inhybride motoren krijgen een nieuwe 160 kW sterke elektromotor die, in combinatie met de 3.0 zescilinder-benzinemotor uit de Ingenium-familie, bijzonder verbluffende prestaties levert. De opgewaardeerde technologie zorgt voor een gevoelige verbetering van de acceleratie in de EV-modus. Met beide krachtbronnen samen sprint de P550e in 5 seconden van 0 naar 100 km/u in vergelijking met 5,5 seconden voordien. De nieuwe Range Rover met 550 pk en 460 pk vermogens biedt een grotere actieradius tot 121 km (WLTP) en een lagere CO₂-uitstoot van slechts 16g/km (WLTP). De plug-inhybride aandrijving is nu voor het eerst verkrijgbaar op de Range Rover SV met lange wielbasis. Klanten kunnen opteren voor een lange wielbasis met vier zitplaatsen, gekoppeld aan de optie SV Signature Suite. Deze optie biedt de ultieme beleving voor passagiers qua ruimte, waarbij op verzoek een centrale elektrisch bediende "club"-tafel geruisloos en in één beweging omhoog komt vanuit de middenconsole.

PRESTATIES EN DUURZAAMHEID

De V8 variant gebruikt voor het eerst MHEV-technologie (Mild Hybrid Electric Vehicle). Het MHEV-systeem verlaagt het brandstofverbruik door energie te recupereren die vrijkomt bij het vertragen en remmen en door de respons te verbeteren wanneer de opgeslagen energie opnieuw wordt benut tijdens het accelereren. In combinatie met andere voordelen van het systeem, zoals de vlottere werking van de start/stop-functie, zorgen deze eigenschappen voor een lagere CO₂-uitstoot. Op de Range Rover SV wordt ook een MHEV V8-benzinemotor met dubbele turbo geïntroduceerd. Die zorgt voor een hoger vermogen van 615 pk en een koppel van 750 Nm met soepele en krachtige prestaties als gevolg. De iconische SUV blijft evolueren en in 2024 wordt zelfs een 100% elektrische variant geïntroduceerd, waarmee Range Rover zich volledig inzet voor een duurzamere toekomst.





INTEGRATED TECHNOLOGY

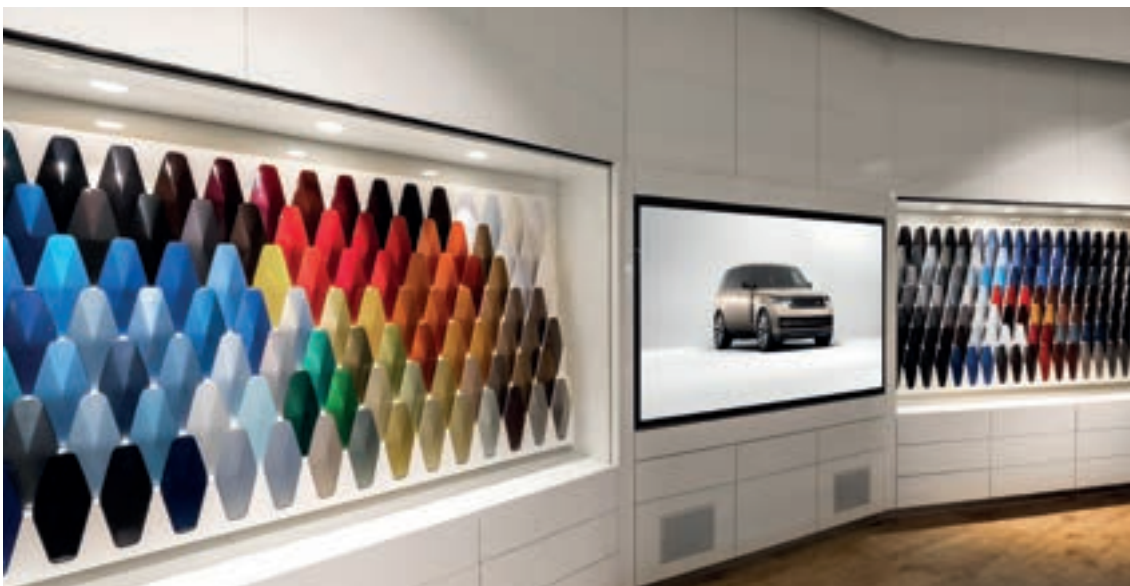
Het luxueuze interieur, de duurzame en krachtige motoren, combineren moeiteloze connectiviteit en intuïtieve technologie als nooit tevoren. Het Pivi Pro-infotainmentsysteem van de nieuwste generatie biedt een heldere interface waarmee je belangrijke voertuigfuncties kan bedienen via het elegante, zwevende glazen 13,1 inch touch screen. Nieuwe zijbalken met gebruiksvriendelijke schuifknoppen voor volume en klimaatregeling maken het mogelijk om de belangrijkste functies onmiddellijk en vlot te bedienen. 80% van de taken kan bediend worden binnen twee tikken vanaf het startscherm. In de Range Rover wordt gebruikt gemaakt van “over the air”-software zodat het systeem steeds up-to-date is met de nieuwste toepassingen. De nieuwe “Country Road Assist”-technologie is voor het eerst verkrijgbaar op de Range Rover en moet het passagierscomfort beduidend verhogen. De inspanningen van de bestuurder worden hierdoor beperkt wanneer je de adaptieve snelheidsregelaar gebruikt. Dit intelligent systeem gebruikt eHorizon navigatiegegevens om de gewenste snelheid automatisch aan te passen, rekening houdend met bochten en wijzigingen van de snelheidslimiet. Zo versnelt of vertraagt de wagen moeiteloos.

SUPPLEMENTAIR COMFORT

Naast de indrukwekkende esthetiek zorgt de nieuwe Range Rover ook voor comfort en gemoedsrust. Zo introduceert hij een duurzaam alternatief voor traditioneel leder met een hoogwaardige stof die Ultrafabrics™ en Kvadrat™-wolmix combineert. Daarnaast zorgt de nieuwe generatie geluidsonderdrukkende hoofdsteunluidsprekers voor minder cognitieve belasting, waardoor je kan genieten van een rustige en serene rijervaring. Het Cabin Air Purification Pro-systeem, voorzien van PM2.5-filtratie en nanoe™ X-technologie, draagt bij tot een gezondere omgeving in de auto door geuren, bacteriën en allergenen aanzienlijk te verminderen. De nieuwe Range Rover behoudt zijn legendarische 4X4-capaciteiten door de adaptieve offroad-cruise control. Het helpt bestuurders om moeilijk terrein te overwinnen door een constant tempo aan te houden, afhankelijk van de omstandigheden. Je kan vier comfortinstellingen selecteren, waarbij het systeem de snelheid van de wagen op een intelligente wijze aanpast zodat je je enkel hoeft te concentreren op het sturen over lastig terrein. Elektronische luchtvering zorgt verder voor een superieur rijcomfort. De standaard vierwielbesturing biedt de Range Rover uitstekende stabiliteit bij hoge en opmerkelijke wendbaarheid bij lage snelheid, met een draaicirkel van minder dan 11 meter. Die kenmerken maken elke rit een genot, of je nu over kronkelende bergwegen navigeert of door drukke steden manoeuvreert.

IMPOSANT MAAR UITERST ELEGANT

De nieuwe Range Rover belichaamt de Modern Luxury-strategie van het merk. De Range Rover geeft een imposante indruk, maar is tegelijk super elegant. Hij is minimalistisch van ontwerp, maar ongeëvenaard luxueus en onderscheidt zich van elke andere SUV op de markt. De wagen is verkrijgbaar in standaard en verlengde wielbasis uitvoeringen, met vier-, vijf- of zeven zitplaatsen. De nieuwe Range Rover is een ongekend succes met meer dan 2.000 verkochte auto's in België tot op heden, waarvan maar liefst 95% is uitgerust met een plug-inhybride motor. De Range Rover is nu beschikbaar in België vanaf €135.390.

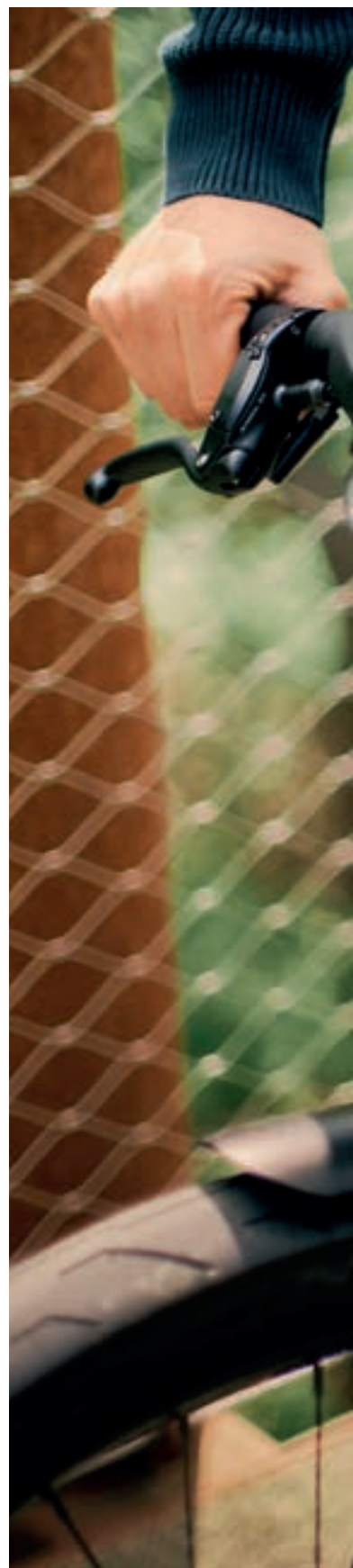


Meer info: www.landrover.be

SPECTER 1 LONG RANGE **MOST ADVANCED SPEED PEDELEC MADE IN BELGIUM**

Eind 2022 werd de Specter 1 gelanceerd, de eerste S-pedelec van de gelijknamige Oost-Vlaamse start-up. Specter biedt vanaf dit najaar nu ook een tweede versie aan met gevoelig meer kracht en een beduidend verder bereik, namelijk de Specter 1 Long Range. Met die nieuwe versie wordt vooral gemikt op pendelaars die ervoor kiezen om het woon-werkverkeer steeds frequenter met de fiets af te leggen. Specter is een puur Belgisch merk dat zelf een S-pedelec heeft ontworpen met eigen elektronica, hard- en software. Het jong bedrijf is gevestigd in Wondelgem bij Gent waar de fietsen volledig handmatig worden geassembleerd. Exclusief Magazine ging langs bij Specter voor een gesprek met CEO Maarten Baert en voor een testrit met de allernieuwste Specter 1 Long Range..

TEKST: DOMINIEK SAELENS - FOTO'S: SPECTER





ZELFDE DNA MAAR KRACHTIGER EN VERDER BEREIK

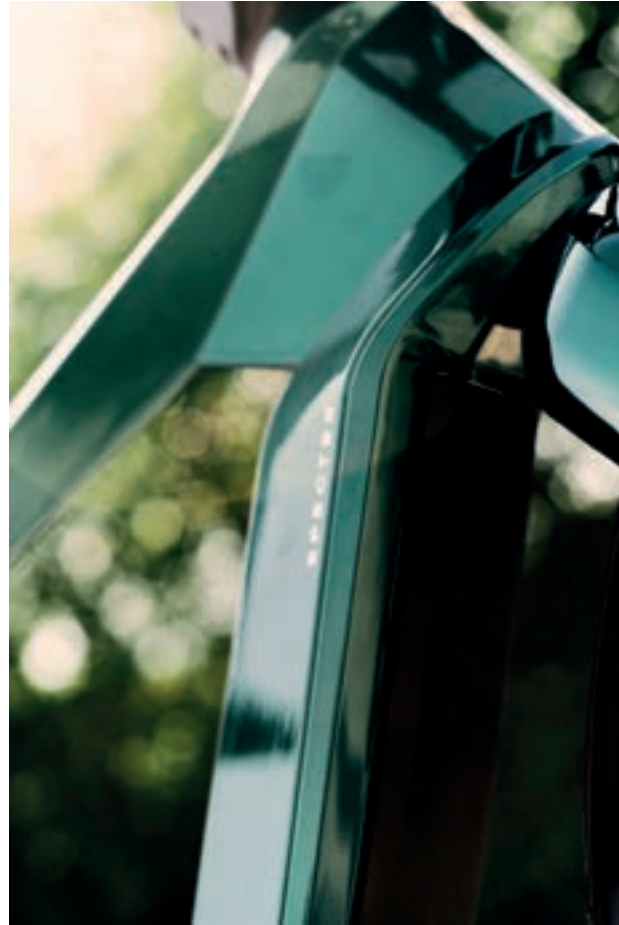
De Specter 1 Long Range heeft hetzelfde DNA als de Specter 1 maar is een bijgewerkte versie die krachtiger is en nog beter snelheid haalt. Maarten Baert: "De superkrachtige Long Range is bedoeld voor pendelaars of fietsfanaten die met gemak langere trajecten willen afleggen. Met ondersteuning tot 45 kilometer per uur kunnen gebruikers moeiteloos lange afstanden afleggen en steile hellingen beklimmen. Dit maakt het de perfecte keuze voor forenzen die snel naar hun werk willen pendelen en bij aankomst zonder te zweten onmiddellijk aan de slag kunnen. De Long Range is voorzien van een grotere batterij van 1200 Wh, terwijl de Specter 1 een batterij heeft van 750 Wh. De Long Range heeft ook twee motoren in plaats van één. Een voorwielmotor die kracht op snelheid geeft, beter wapent tegen voorwind en een middenmotor die moet zorgen voor het comfortabel fietsgevoel." Twee motoren betekent ook dat het gewicht verdeeld wordt over de fiets. Dit zorgt voor een beter evenwicht en een hogere stabiliteit. Met die nieuwe configuratie en aandrijving op de twee wielen kan de Long Range gevoelig sneller optrekken, langer rijden en het biedt de fietser een super rijnsensatie. Met de Long Range heb je – afhankelijk van je rijstijl en snelheid – een bereik van tussen de 65 en 150 kilometer. Dit is gevoelig meer dan de Specter 1 die een afstand van 40 tot 90 kilometer kan overbruggen.





MATHIEU VAN DER POEL

De twee motoren van de Long Range bieden 350 W aan vermogen meer dan bij de eerste versie Specter 1 die slechts over één motor beschikt. Dit is een equivalent van 30 à 40 % supplementair vermogen aan wattage. Maarten Baert: "Die extra 350 W aan vermogen bij de Specter 1 Long Range is te vergelijken met het gemiddelde vermogen dat door profwielrenner Mathieu van der Poel gereden werd tijdens de laatste Ronde van Vlaanderen. Met de Long Range krijg je dus het vermogen van één van de beste profwielrenners extra mee." Tijdens de fietsrit naar kantoor, krijg je assistentie van Mathieu van der Poel die je helpt de tegenwind te trotseren en die met je mee duwt. Wat uiteraard zorgt voor verbluffende prestaties. Exclusief Magazine kon dit tijdens de testrit aan de lijve ondervinden. De Specter 1 Long Range schiet bij de start niet alleen als een pijl uit een boog. Maar ook bij het verder optrekken en tijdens de rit krijg je een stevige duw in de rug. De Specter 1 Long Range geeft je bijna vleugels.



AERODYNAMISCHE STEALTH VORM

Ook de Specter 1 Long Range heeft de unieke "Stealth"-vormgeving die kenmerkend is voor de ontwerpen van Specter. Het doet ons denken aan het gestroomlijnde Stealth jachtvliegtuig door het strakke, hoekige frame en de geplooiden vormen in combinatie met de donkere tinten. De vormen hebben bovendien als gevolg dat er een opmerkelijk spel ontstaat van licht- en schaduweffecten, wat een soort reliëf creëert. De vorm van het kader geeft daardoor een futuristische aanblik en zorgt ervoor dat de S-pedelec onmiddellijk in het oog springt. De mix van diagonalen straalt pure dynamiek uit. Het enige verschil qua design met de Specter 1 is dat de batterij nu in het midden van het kader is geïntegreerd.



COCKPIT UPDATE

Specter combineert een uitzonderlijk design met een ongeziene connectiviteit. In de cockpit van de S-pedelec vind je een uitgebreid hoogtechnologisch instrumentarium met ondersteuning voor wifi, bluetooth en 4G. Zowel voor de Long Range versie als voor de Specter 1 is er een update van de cockpit gerealiseerd. Maarten Baert: "We hebben er alles aan gedaan om het woon-werktraject sneller, maar ook leuker te maken. De cockpit is in het stuur geïntegreerd en geeft alle cruciale info mee. Dankzij de ingebouwde 4G-verbinding ben je steeds geconnecteerd en automatisch up-to-date. Het scherm in hoge resolutie zorgt ervoor dat je altijd het overzicht behoudt. Met de bijhorende Specter smartphone App kan je de fiets tracken, de navigatie instellen en voertuig parameters aanpassen. Er is nu ook integratie met Spotify, je krijgt de weersvoorspelling, realtime windinformatie en het batterijpercentage op je scherm geprojecteerd. De connectie verloopt "over the air", zowel via de App Store als via Google Play. Je kiest met de knoppen op het stuur welke info je op het scherm wilt zien en dit in volledige weergave of in split screen."



LICHT MAAR STEVIG

De Specter 1 is uitzonderlijk licht voor een S-pedelec, amper 20 kilogram. De Specter 1 Long Range is met zijn twee motoren en forsere batterij slechts zo'n 6 kilogram zwaarder. Maarten Baert: "We hebben met opzet heel wat onderdelen vervaardigd uit koolstofvezel, wat een gunstig effect heeft op het gewicht van de S-pedelec. Zowel het kader, de voorvork, de zadelpen als het stuur bestaan uit het lichte maar bijzonder stevige carbon fibre. Met een lager gewicht, verbruik je minder energie en heb je een grotere range. Een lichte fiets betekent ook dat je die makkelijker kan verplaatsen en parkeren. Hoe vlotter je bovendien kan manoeuvreren, hoe meer rijplezier je aan de S-pedelec beleeft." Ook bij de andere onderdelen is erop gelet dat het gewicht tot een minimum moest worden beperkt, zonder te moeten inboeten aan kwaliteit. Een laag gewicht heeft nog een voordeel, namelijk de capaciteit om snel te kunnen accelereren. Voor je het weet, zit je aan de topsnelheid van 45 kilometer per uur. Het resultaat is een lichte, stabiele maar snelle fiets met een groot bereik.

CONFIGUREER JE EIGEN S-PEDELEC

Wil je je eigen Specter 1 of Specter 1 Long Range zelf configureren? Je kan je keuzes eenvoudig ingeven via de website. Je kiest één van de drie kleuren: Clover, Chalk of Stone. Verder zijn er twee maten: voor personen groter of kleiner dan 1m79. Je kiest ook je stuurpositie uit drie mogelijkheden: de neutrale stand, de lage sportieve of de hoge comfortabele positie. Je kan nog andere opties aanduiden zoals een bagagedrager op maat, een regen pack bestaande uit verlengde spatborden voor extra regenbescherming of een garage standaard voor loodrechte stand. De S-pedelec heeft een riemaandrijving die ervoor zorgt dat het onderhoud steeds laag is wat een belangrijke besparing op de kost betekent.

DEALER OF LEASING

Je kan de Specter 1 Long Range online bestellen en afhalen bij een reeks verdelers. De volledige lijst van dealers vind je op de website. Maarten Baert: "We zullen binnenkort ons dealernetwerk gevoelig uitbreiden teneinde een topservice te kunnen bieden aan klanten over een groter gebied. Je bestelt de fiets bij een verdeler en je kan die daar dan afhalen. Maar je kan ook kiezen om de Specter 1 Long Range te leasen via onze partner Joule. Het leasingcontract houdt niet alleen in dat de fiets dan bij je thuis wordt geleverd, maar dat Joule daarna ook zorgt voor het onderhoud." Je hebt een Specter 1 Long Range al voor iets meer dan €10.000. Eigenaars van een Specter 1 kunnen hun S-pedelec gemakkelijk laten upgraden naar een Long Range versie met groter bereik. De eerste levering is voorzien vanaf september 2023.

MAARTEN BAERT

CEO Maarten Baert is een Gentse ondernemer met West-Vlaamse roots. Hij studeerde architectuur maar stapte na een eerste ervaring in een architectenbureau over naar de reclamewereld. Hij legde zich daar vooral toe op grafisch 3D-werk. In 2015 richtte hij het designbedrijf Divide op dat zich vooral focust op 3D-visualisatie, animaties en visual effects voor klanten zoals Mini, Toyota en Aldi. Divide heeft een 3D en VFX studio waar een bekwaam team van digitale makers gepassioneerd werkt aan het vertalen van ideeën naar aansprekende visuele inhoud. Zijn feeling voor grafische vormgeving en design combineert hij met een grote passie voor sportieve wagens. Net de combinatie van die interesses verklaart waarom hij de drive heeft gevonden om de S-pedelec van zijn dromen te realiseren. Specter werd in 2020 opgericht en levert sinds eind 2022 de eerste S-pedelecs. Gezien het succes van de verkoop van de Specter 1, is snel besloten om een tweede versie te lanceren met belangrijke updates op het vlak van connectiviteit en prestaties. Dat wordt dus de Specter 1 Long Range.



Meer info: www.specter.bike



VEILIG BELEGGEN IN VASTGOED

GOUDEN TIP: LAAT JE GOED ADVISEREN

INVESTEREN IN VASTGOED IS EEN PRIMA KEUZE. EXCLUSIEF SPRAK MET 2 EXPERTEN.

De vastgoedmarkt is een sector in beweging, maar blijft toch behoorlijk stabiel. In de tweede helft van 2022 was er door de stijgende rentevoeten meer terughoudendheid, maar opvallend was ook dat jongere kopers terug de stap naar vastgoed hebben gezet. Het toont aan dat het vertrouwen in het aankopen van vastgoed overeind blijft. Daar zijn nog steeds sterke argumenten voor: spaarcenten brengen nauwelijks iets op, er is de inflatie, een hypothecaire lening is fiscaal interessant, en zeker als je investeert in nieuwbouw die aan alle huidige normen voldoet, blijft de waarde verzekerd.

Ook de emotionele factor speelt een rol: een eigen huis biedt houvast en je hebt iets in handen om later aan de kinderen te schenken. Je kan ook een stap verder gaan en opteren voor vastgoed waar je rendement uithaalt. Een vakantiewoning kan je zelf gebruiken, maar ook verhuren. Als je van plan bent om later kleiner te wonen, dan is er de optie om de aankoop nu al te doen en de woning nog enkele jaren te verhuren.

TEKST: HILDE PAUWELS



TERUG MEER INVESTERINGEN

Geert Berlamont is gedelegeerd bestuurder van Dewaele Vastgoedgroep en heeft het segment Dewaele Invest onder zijn hoede. Ook hij wijst erop dat er meer terughoudendheid is om te investeren, hoewel hij het tij ziet keren. “Er kwam veel tegelijk op ons af. Na corona kwamen er de flink stijgende prijzen, ook van bouwkosten. Door de indexering van de lonen viel de impact voor velen nog enigszins mee. In november 2022 kwam er de inventarisatieplicht van asbest. Sinds 1 januari is er de verplichting om te renoveren in functie van betere EPC-scores. Er is de renteverhoging en de oorlog in Oekraïne. Langzamerhand begint de vastgoedmarkt weer in zijn plooi te vallen. Er was echter nooit sprake van paniek. Onze jarenlange ervaring leert dat de vastgoedmarkt steeds weer herstelt en behoorlijk stabiel is. Er zijn weinig pieken, in tegenstelling tot onze buurlanden.”



VERHUURMARKT GROEIT

Voor investeerders is er een positieve kant aan het verhaal. Voor sommigen is het te duur geworden om een eigen woning te kopen, anderen kijken de kat uit de boom. “Zij komen terecht op de huurmarkt. Vaak zijn het tweeverdieners met een goed inkomen. Voor verschillende woningen in onze portefeuille hebben we tot 80 kandidaten met een gunstig financieel profiel. Voor investeerders betekent dit dat de kans op een kwalitatieve verhuur vaak 100% is, afhankelijk van de regio en het type pand. De voorbije decennia lieten ook zien dat vastgoed jaarlijks een gemiddelde meerwaarde van 3% kent, ook al waren er door de actualiteit mindere periodes. Bij panden waar nog renovatie nodig is, gaat het iets moeilijker. Maar investeringspanden waar een prijscorrectie gebeurde en die verhuurd zijn, leveren toch een degelijk rendement op. Investeren in vastgoed is dus een goede zaak, de aankoop uitstellen is geen goed idee. Als vastgoedmakelaar bekijken we het graag vanuit een langer perspectief. Er is weliswaar een rentestijging, maar die weegt minder zwaar dan de waardevermindering van spaargeld door inflatie. De huidige rente wordt het nieuwe normaal en is in historisch perspectief heel redelijk”, aldus Geert Berlamont.



WOONBONUS TOT EIND 2023

De federale woonbonus wordt eind 2023 afgeschaft. Wie een tweede verblijf of een investeringspand overweegt, en een hypothecaire lening aangaat, hapt best nu toe. “Anno 2023 kan je het terugbetaald kapitaal en de premies voor de schuldsaldoverzekering fiscaal aftrekken tot maximaal 2.350 euro. Dit geeft aanleiding tot een maximale belastingvermindering van 705 euro (30%), jaar op jaar, voor zover de korf nog niet is ingevuld door een andere vorm van langetermijnsparen. Er zijn wel voorwaarden. Zo dien je een hypothecaire lening af te sluiten bij een financiële instelling binnen de Europese Economische Ruimte (EER) en moet de lening een minimale looptijd van 10 jaar hebben. Daarnaast moet de lening dienen voor de volledige verwerving van het tweede verblijf. Het moet om een woning gaan en niet om een handelspand, garageboxen of stuk grond”, aldus Geert Berlamont.



BEDRIJFSVASTGOED

Ook investeringen in bedrijfstvastgoed zijn een interessante piste. Geert Berlamont: “Bedrijfsgebouwen blijven heel hoog gewaardeerd en zijn in trek. De prijzen zijn fel gestegen, denk aan nieuwbouw kmo-units. De huurprijzen stijgen mee, zodat het rendement op peil blijft. De vraag is sterker dan het aanbod. Wie pakweg tien jaar geleden investeerde, deed een gouden zaak. Ik ben ervan overtuigd dat het nog steeds een heel goede investering is, want ook op termijn zijn bedrijfspanden heel waardevast. Extra pluspunten zijn dat de huurder de onroerende voorheffing en alle grote kosten betaalt. Vaak zorgt de huurder voor een opwaardering door het voorzien van een bureau of sanitair. Een bedrijfspand is ook veel minder onderhevig aan slijtage.

Op de kantorenmarkt is er meer differentiatie. Toplocaties doen het goed, denk aan toegankelijkheid, parkeermogelijkheden en duurzaamheid. “Verouderde kantoren op een minder goede ligging hebben het moeilijker. Dezelfde differentiatie zien we bij winkels. Er is leegstand, maar ook een nieuwe dynamiek. Er zijn winkelketens met een online verkoop die ook een fysieke aanwezigheid wensen en het goed doen. Het segment van buurtwinkels en voeding doet het ook heel goed.”

BREDE PORTEFEUILLE

Wie heel vermogend is, kan vastgoed als een belangrijke extra belegging zien. Geert Berlamont: “We adviseren altijd om de portefeuille te differentiëren. Doorgaans gaat het om investeerders die al behoorlijk wat roerend vermogen hebben. Vastgoed is voor hen een aanvulling. We gaan heel goed na wat de wensen zijn. Sommigen willen iets in hun buurt of vragen heel gericht alleen naar appartementen. Anderen kiezen louter voor het rendement. We filteren het aanbod en selecteren alleen vastgoed waar we volledig achter staan. Maar het blijft zo dat risico en rendement hand in hand gaan. Een pand dat veel oplevert, heeft ook een hoog risico. Dat is te vergelijken met aandelen: felle koersschommelingen kunnen veel opleveren, maar ook tot verlies leiden. Nu, ook wie niet van plan is nog een nieuw pand te kopen, is welkom met vragen. We maken dan een analyse van de vastgoedportefeuille en geven aanbevelingen.”



TERUG VERKOPEN

De actualiteit zorgde ook voor een aarzeling bij wie zijn vastgoed wou verkopen, maar dat is op de terugweg. “Wel is het zo dat we momenteel opnieuw meer ‘makelen’ dan vroeger, zeg maar het zorgen voor een goede aankoop- en verkoopprijs. Klanten willen dat een makelaar uitlegt welke factoren de prijs bepalen. Je kan ook op je eentje jouw vastgoed verkopen, maar de ervaring leert dat er in deze tijden vaak al van bij de opstart iets fout loopt. Dat is natuurlijk jammer. We kunnen bijsturen, maar kopers hebben ook hun verwachtingen. Een neutrale tussenpersoon die de onderhandelingen begeleidt en de waarde van vastgoed kent, is dan echt wel een meerwaarde. Je moet kunnen luisteren naar beide partijen en alle standpunten afwegen.”

GOED ADVIES IS CRUCIAAL

Geert Berlamont merkt een steeds grotere vraag naar advies. Er is bijvoorbeeld de vraag of je beter als particulier iets aankoopt of via je vennootschap. Hou je bij de investering rekening met de kinderen en hoe kan je dat optimaliseren?” We krijgen ook vragen van mensen die een dertigtal jaren geleden een patrimoniumvennootschap hebben opgericht, maar niet goed weten wat ermee te doen nu ze wat ouder worden. “Bij een fiscaal boekhouder of een notaris kunnen ze wel informatie krijgen, maar weinig over vastgoed an sich. Op deze lacune leggen wij ons toe. We schatten de waarde van het vastgoed en de aandelen, geven advies over de beste verkoopmogelijkheden. Ook van bedrijven komen er vragen. Sommige ondernemers kregen door de pandemie cashproblemen, maar runnen een gezond bedrijf. Met de formule van Sale & Rent back verkopen we het bedrijfspan, de ondernemer wordt dan huurder en kan met het geld een doorstart maken. Dat gebeurt vaak in alle discretie.

VEILIGE BELEGGING

ION is een projectontwikkelaar en realiseert onder meer appartementen, commerciële projecten, seniorenhuisvesting en studentenkamers. Ook daar luidt het dat investeren in vastgoed een prima keuze is. “De inflatie zet kopers daartoe aan, ze willen zo de waarde van hun spaargeld behouden”, zegt Thomas Dejaegere, Head of Sales – Investment bij ION.

Er zijn verschillende troeven. Het is een behoorlijk veilige belegging met doorgaans maandelijkse inkomsten. De prijzen van vastgoed stijgen, wat een meerwaarde biedt op lange termijn als je het wil verkopen. “Bij de keuze van vastgoed speelt het onder meer een rol of men al dan niet op lange termijn wil investeren. Ook de marktsituatie is een bepalende factor. Er is momenteel veel vraag om in studentenkamers te investeren. Sommige steden kampen met een te klein aanbod, huurinkomsten zijn dus gegarandeerd. Omwille van de hoge huurprijzen zijn er ook ouders die studentenkamers voor hun kinderen kopen.” Investeerders kunnen ook samenwerken met sociale verhuurkantoren die op zoek zijn naar woningen voor mensen met een laag inkomen. Het verhuurkantoor regelt alles: een vast huurcontract, reparaties en onderhoud. Er is geen leegstand en de onroerende voorheffing daalt.

KLIMAATVRIENDELIJK

Voor investeerders zijn klimaatvriendelijke projecten een meerwaarde. Het heeft immers impact op de huurprijzen. De huurder heeft minder vaste kosten bovenop de huurprijs dan bij oudere woningen. De investeerder kan daardoor meer rendement halen. Ook de restwaarde en doorverkoopwaarde zijn interessanter omdat dergelijke panden future proof zijn. Investeerders denken doorgaans in termijnen van tien tot vijftien jaar en vragen zich af wat dan de waarde van het pand zal zijn. Verwarming op gas of stookolie, en alleen maar elektriciteit van het net, zetten een domper op de prijs.”

COMBINATIES

Thomas Dejaegere vertelt verder; “Soms speelt ook successieplanning een rol met bijvoorbeeld aspecten als vruchtgebruik. Op basis van al deze gegevens, stellen we projecten voor. Spreiding is belangrijk. Vraag daarbij is wat het profiel is van de klant en welke combinaties hij wil maken. Ook wanneer hij investeert in één type vastgoed, zoals studentenkoten, proberen we te zoeken naar een spreiding. Het kan gaan om een mix van kamers in grote studentensteden en in kleinere centrumsteden. Er is ook de keuze tussen eenvoudige en meer luxueuze kamers of studio's. Ook een combinatie van klassiek vastgoed met nieuwe woonvormen is een optie. Met co-living mikken we op young professionals, afgestudeerden die in de stad willen blijven wonen. Een pand delen is voor hen financieel interessant, we horen vaak ook dat ze er voor kiezen om samen te wonen en geen nood hebben aan veel eigen ruimte. Voor investeerders zijn nieuwe woonvormen zeker ook een goede belegging.”

GRÖENE POÖRT

VANAF
€285.000*



De beelden in deze advertentie zijn louter illustratief en niet bindend.
TRIPLE LIVING en IMMOBEL kunnen in geen geval aansprakelijk gesteld worden voor de inhoud van deze advertentie.

Uw magazine lezen op dit terras?

Ontdek onze nieuwbouwappartementen in verkoop!

- Groene nieuwe buurt op centrumlocatie in Antwerpen
- Appartementen met 2 en 3 slaapkamers, penthouses met daktuin en leefterras
- Winkels, restaurants, scholen, openbaar vervoer ... op wandelafstand
- Aankoop mogelijk aan 6% btw**

** Excl. btw en aankoopkosten*

*** Op constructiekost, voor enige en eigen bewoning*



Maak een afspraak via
[groenepoort-antwerpen.be](https://www.groenepoort-antwerpen.be)
of bel 03 290 88 88

TRIPLE LIVING

IMMOBEL
SINCE 1863



PG

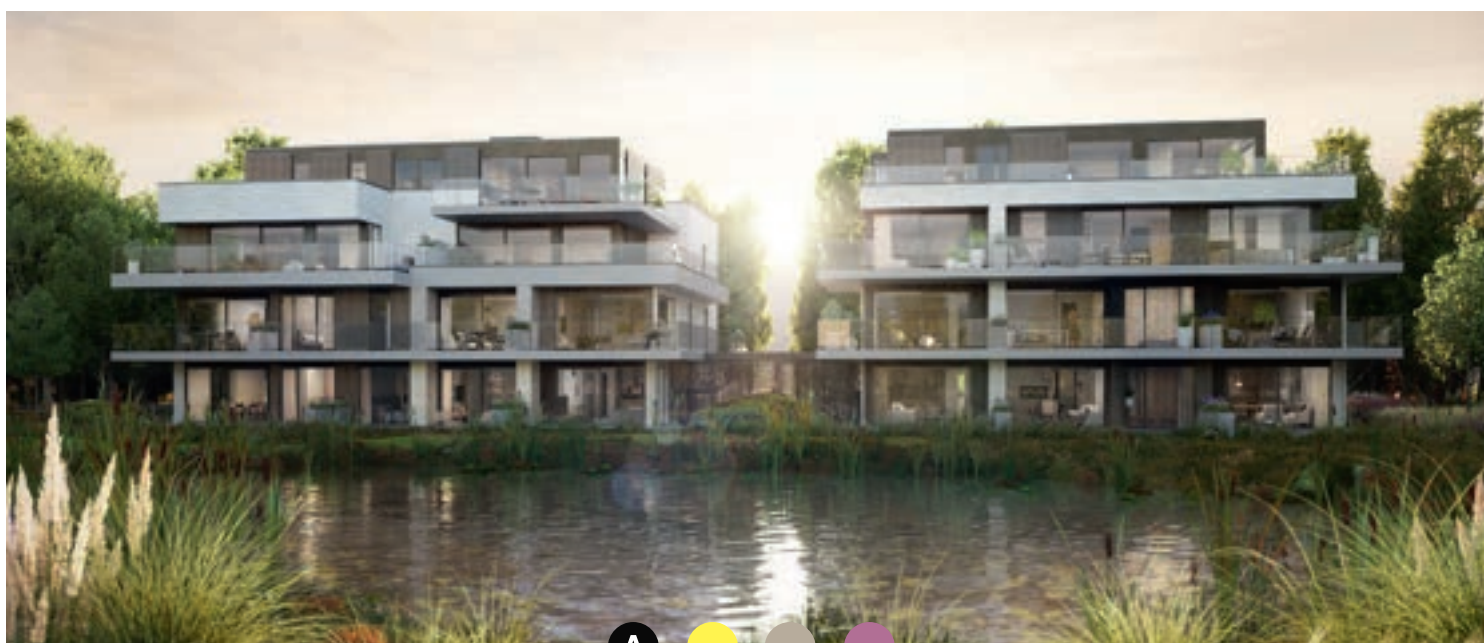
Te koop Prinsenhof – De Motte, Gent

Luxueuze nieuwbouwappartementen, gerenoveerde (loft)appartementen en herenwoningen met zonnige terrassen en tuinen. Ondergrondse private parking en kelderberging. **REEDS 45% VERKOCHT**

Meer info? www.acasa.be - 09 321 03 00



ACASA



VR

Te koop Vijverzicht, Roeselare

Lichtrijke leefappartementen met 1, 2 of 3 slaapkamers, ruime zonneterrassen en zicht op groene natuervijver. Energiezuinig en duurzame technieken. Ondergrondse private parking en kelderberging.

Meer info? www.acasa.be - 09 321 03 00



ACASA



Oak Park

ANTONISSEN DEVELOPMENT GROUP BIEDT UITSTEKENDE BEGELEIDING “WE GAAN OP ZOEK NAAR TOPLOCATIES”

Een nieuwe woning kopen, is een belangrijke beslissing. Heel wat persoonlijke criteria spelen een rol. Op bestaande sites realiseert Antonissen Development Group duurzame en stijlvolle nieuwbouw-appartementen.

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: ANTONISSEN DEVELOPMENT GROUP

Antonissen Development Group realiseert nieuwbouwprojecten op toplocaties in een stedelijke omgeving. Zo is er bijvoorbeeld Oak Park in Sint-Amandsberg, een deelgemeente van Gent. De appartementen liggen in een park, maar het stadscentrum is vlakbij. Zo combineer je een rustige locatie met een bruisend stadsleven. O'rizon vind je in Aarschot, het is een groen woonproject met een sterke architectuur. “Het is niet vanzelfsprekend om A-locaties te vinden. De ambitie is ook om niet onnodig nieuwe terreinen aan te snijden, maar aan kernverdichting te doen of reconversie van sites waar gesloopt kan worden om nieuwbouw te realiseren”, zegt Stijn Paredis, Team Manager.

FUTURE PROOF

De ecologische dimensie is heel belangrijk. “We trekken die lijn door in het volledige verhaal. Duurzaamheid is essentieel. Gas vind je in onze realisaties niet meer, we werken met warmtepompen en geothermie. Waar het mogelijk is, plaatsen we zonnepanelen. We voorzien ook laadpalen voor elektrische wagens, iets waar potentiële kopers vaak naar vragen.” In het aanbod vind je een mix van studio's tot grote units met drie of vier slaapkamers en luxe penthouses. Optimaal wooncomfort is gegarandeerd. De afwerking is stijlvol en van topkwaliteit, er is slimme technologie, er is veel aandacht voor buitenruimte. Door de ligging bij stadscentra zijn ook alle voorzieningen vlot te bereiken.

BELEGGEN BLIJFT ZINVOL

Antonissen Development Group ziet zowel kopers die een eigen woonst willen verwerven als investeerders die op zoek zijn naar een belegging in vastgoed. “De verhouding tussen beide groepen is 50%. Dat zien we vooral bij de al gerealiseerde projecten die volledig verkocht zijn en in de grotere steden liggen. In kleinere steden zoals Aarschot en Wingene (in ontwikkeling) gaat het om woonbuurten en zullen we wellicht vooral mensen aantrekken die er zelf willen wonen.” Beleggen in vastgoed is nog steeds een prima optie, zowel om er zelf te wonen als om te verhuren, maar het komt er in beide gevallen op aan je goed te informeren. Zo ben je verzekerd dat je vastgoed ook jaren later nog waardevol is.



Stijn Paredis



O'rizon

VASTGOEDMARKT EVOLUEERT

We hadden corona, gevolgd door de oorlog in Oekraïne en fors gestegen prijzen voor bouwmaterialen. “Daar bovenop kwam de rentestijging die een dubbel effect kent: kredieten voor vastgoed zijn duurder geworden dan 1,5 jaar terug en obligaties en kasbons genereren plots terug wat rendement. Zo bleef de jonge koper tijdelijk weg van de aankoop van zijn gezinswoning. Rijpere beleggers kijken even de kat uit de boom omwille van de woelige tijden, cf. de volatiele beurs, de stijgende rente en stijgende inflatie. Dit zorgt voor een adempauze in de vastgoedmarkt. Het goede nieuws: rentestijgingen en inflatie lijken terug onder controle, wat samen met de geïndexeerde lonen en geïndexeerde huurprijzen terug een mooi toekomstperspectief biedt. Het renteniveau is weliswaar hoger dan anderhalf jaar terug maar zit nog steeds onder de helft van pakweg 20 jaar terug. Ook met de toenmalige rente was vastgoed enorm gegeerd en waardevol. Koopprijzen die recent door dure bouwmaterialen sneller zijn gestegen en hogere rentevoeten, zullen een verschuiving van de markt veroorzaken naar meer investeerders dan woonkopers zoals dat in andere Europese landen al langer het geval is.”

STERKE DIENSTVERLENING

Antonissen is een projectontwikkelaar, maar een van de sterktes is een uitgebreide dienstverlening. Je kan rekenen op een persoonlijk advies bij de aankoop. Je kan ook altijd een modelappartement bezoeken. “Vraag is wat klanten nodig hebben en hoe hun situatie er enkele jaren later vermoedelijk zal uitzien. Dat helpt om hun wensen goed in kaart te brengen. Ook wordt een financieringsplan op maat uitgewerkt. Met mijn professionele achtergrond als financial planner en jarenlange begeleiding van vermogende klanten in hun totaalplan, kunnen we ook de Antonissen-klanten extra service bieden: naast het aanstippen van de technische aspecten en troeven van een individueel appartement, zijn vragen over hoe je die aankoop best financiert, welke fiscale elementen een rol spelen en hoe je zelfs reeds de successieplanning meeneemt in uw aankoop minstens zo belangrijk. We ontzorgen onze klanten volledig.”





THE STAGE

Uw rendement in de spotlight



Elke maand vaste inkomsten gestort op uw rekening

Maximale zekerheid

Vrijgesteld van belastingen*

Neem contact met ons op en ontdek hoe je een aanvullend & hoog inkomen kunt verdienen met vastgoed in het hart van Antwerpen!



info & contact:
www.the-stage.be
0800/294.86

*Cfr. De contractuele bepalingen, de ruling en de huidige fiscale wetgeving.



INVESTEREN IN LUXEVASTGOED MET HILLEWAERE. EXCLUSIEVE PARTNER VAN CHRISTIE'S INTERNATIONAL REAL ESTATE

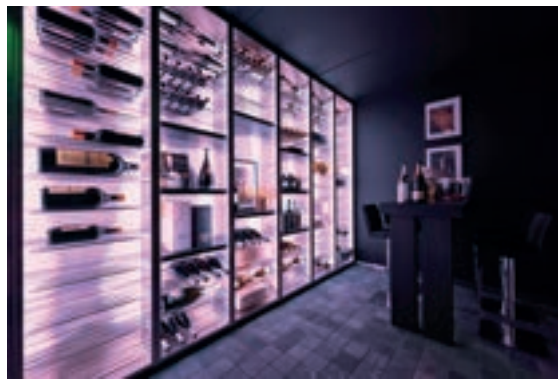
De Hillewaere Groep werd in 2002 opgericht door CEO Roel Druyts en heeft de afgelopen jaren een stevige groei gekend. Hillewaere is niet alleen actief in het luxevastgoed, maar biedt ook verzekeringen en hypotheekoplossingen aan. Momenteel heeft Hillewaere Vastgoed zo'n 800 eigendommen in verkoop waarvan er 100 een waarde hebben van boven het miljoen euro. Hillewaere heeft de expertise om klanten in vertrouwen compleet te ontzorgen, professioneel advies te verlenen en de beste oplossingen op maat aan te bieden. In het majestueuze Kasteel Mishaegen in Brasschaat werd net voor de zomer belangrijk nieuws aangekondigd. Een exclusief partnership van Hillewaere met het prestigieuze Amerikaanse Christie's International Real Estate. Internationale samenwerking ten top.

TEKST: DOMINIEK SAELENS - FOTO'S: HILLEWAERE VASTGOED



LUXEVASTGOEDMARKT IN DE LIFT

2022 was opnieuw een recordjaar op het vlak van de verkoop van luxevastgoed in België. Vooral in Vlaanderen was dit het geval, waar er een stijging werd genoteerd van 17 procent ten opzichte van 2021. Bart Van Delm, CEO Hillewaere Vastgoed: "Het ziet ernaar uit dat de verkoop van luxevastgoed ook in 2023 in de goede richting evolueert. In de periode januari tot en met juli hebben we reeds evenveel miljoenenpanden verkocht dan vorig jaar op 12 maanden tijd. We merken dat de interesse in topvastgoed in de markt blijft toenemen. Het gaat vooral om een publiek dat gedurende de professionele carrière een kapitaal heeft kunnen opbouwen en die nu herinvesteert in eigen comfort, met name in het luxesegment. Er zijn bovendien vandaag geen aanwijzingen dat die trend in de verkoop van luxevastgoed in de nabije toekomst zou gaan temperen. De Belgische vastgoedmarkt is in vergelijking met onze buurlanden een minder verhitte markt. De vastgoedprijzen zijn de laatste decennia in onze buurlanden gemiddeld genomen veel sterker doorgestegen dan bij ons. Voor de prijs van een compact appartement in Parijs of Amsterdam vind je bij ons een riante villa in de Brusselse of Antwerpse rand. Verder is België met Brussel zeer centraal gelegen binnen Europa en dus interessant als uitvalsbasis voor expats, maar ook voor buitenlandse ondernemers en investeerders in vastgoed. We zien dat naarmate je naar een hogere prijsklasse evolueert, je vaak te maken krijgt met een internationaal publiek."



HILLEWAERE VASTGOEDSHOPS ZIJN EEN BELEVENIS

De Hillewaere Groep heeft een netwerk van 22 kantoren, verspreid over Vlaanderen. Er zijn 11 shops waar je terecht kan voor advies en informatie betreffende vastgoed en 11 kantoren voor advies en informatie wat betreft verzekeringen en hypotheek. Er is een verregaande kruisbestuiving tussen de kantoren door een geïntegreerde samenwerking. De vastgoedshops zijn smaakvol ingericht en onderscheiden zich fundamenteel van de doorsnee makelaarskantoren. Bart Van Delm: "Wij maken geen gebruik van de conventionele etalages zoals dat bij andere vastgoedmakelaars meestal het geval is. We etaleren onze luxepanden binnenin de shop, en dat op een stijlvolle manier. Onze shops zijn uitgerust met hoogtechnologische touchscreen schermen en virtual reality booths, zodat de klant als het ware levensecht een woning kan verkennen. We hechten veel belang aan de belevenis die we onze klanten kunnen bieden in de shop zelf. We bewerkstelligen een aangenaam gesprek, we peilen naar de specifieke behoeften en interesses om zo de klant vervolgens optimaal wegwijs te maken in ons ruime aanbod."

PROFESSIONELE MAKELAARS

Hillewaere Vastgoed werkt nagenoeg enkel met BIV erkende vastgoedmakelaars die ook intern voortdurend worden bijgeschoold. Bart Van Delm: "Een professionele dienstverlening is ons stokpaardje. Dit maakt dat onze vastgoedmakelaars over de nodige vaktechnische en juridische kennis dienen te beschikken om de klant op een professionele en correcte manier te kunnen informeren, te adviseren en te begeleiden. De wetgeving met betrekking tot vastgoed kent dusdanig veel aspecten en is zo specifiek, dat je enkel met een degelijke opleiding en kennisniveau de klant op een juiste manier kan adviseren. Elke dag gaan onze 50 medewerkers ten volle voor de meest persoonlijke dienstverlening."



CHRISTIE'S REAL ESTATE BELGIUM

De Hillewaere Groep heeft voor de komende 10 jaar een exclusief partnership met het Amerikaanse Christie's International Real Estate, een wereldwijd gerenommeerd netwerk van luxevastgoedspecialisten. Dit betekent dat Hillewaere als enige het exclusieve aanbod luxevastgoed op de Belgische markt mag brengen onder het label "Christie's International Real Estate". Het is een belangrijke overeenkomst omdat Hillewaere daarom ook toegang krijgt tot het internationale netwerk van Christie's dat strategisch verbonden is met het gelijknamige veilinghuis, wereldleider op het vlak van kunst en luxe. De Hillewaere Groep is terecht trots op dit partnership, want het geeft toegang tot een groot en welvermogen internationaal doelpubliek waar luxevastgoed en kunst een zeer prominente plaats kent in het dagelijks bestaan. Bart Van Delm: "We willen onze klanten maximaal ontzorgen en dit op verschillende domeinen. We bieden onze klanten een 360°-service aan, waarbij ze kunnen rekenen op expertise voor zowel hypotheke, voor de aan- of verkoop van onroerend goed als verzekeringsproducten. En sinds het exclusief partnership met Christie's International Real Estate, nu ook voor de taxatie en eventuele verkoop van hun unieke kunstwerken of -collecties. Hillewaere is in België marktleider in het verzekeren van kunstobjecten en exclusieve wagens. In dit opzicht is het partnership met Christie's een uitzonderlijk geschikte match voor onze groeistrategie gezien we ons richten naar dezelfde doelgroepen. Onze expertise en portefeuille in het luxesegment vullen elkaar perfect aan."



Van links naar rechts:

Kristoff Herrijgers (Sales Director Hillewaere Vastgoed)

Helena de Forton (Managing Director CIRE, APAC & EMEA Christie's International Real Estate)

Roel Druyts (CEO Hillewaere Groep)

Astrid Centner (Director Christie's Belgium)

Bart Van Delm (CEO Hillewaere Vastgoed)



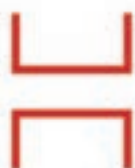
UITBREIDING

Hillewaere Vastgoed is beslist van plan om het actieggebied nog verder uit te breiden. Roel Druyts, CEO Hillewaere Groep: "Vandaag zijn de kust en Brussel voor ons nog grotendeels onbekend gebied. Vanuit onze historiek is onze Vlaamse groei gestart in de provincie Antwerpen, waarna de andere Vlaamse provincies gevolgd zijn. Maar met dit nieuwe partnership lijkt ons de uitbreiding naar Brussel en Knokke meer dan ooit een volgende logische stap in het groeiverhaal van Hillewaere Vastgoed. Vanuit Brussel kunnen we logischerwijze ook de Franstalige markt bedienen, dus ook richting Wallonië."

OP ZOEK NAAR LUXEVASTGOED?

Je bent op zoek naar luxevastgoed, maar je hebt momenteel de tijd niet om een shop te bezoeken? Dan kan je terecht op de gebruiksvriendelijke en ruim gedocumenteerde website van Hillewaere Vastgoed. Daar vind je een uitgebreid overzicht van beschikbare panden en gedetailleerde informatie. Je kan er een virtueel bezoek brengen met rondleiding in de woonst en tuin of online in de agenda van de lokale vastgoedmakelaar een afspraak inboeken. Hillewaere zet bovendien actief in op sociale media waar de nieuwste vastgoedaanbiedingen en marktinzichten gedeeld worden. Er wordt bij Hillewaere sterk geïnvesteerd in innovatieve technologieën, maar tevens in een persoonlijke benadering met de bedoeling om steeds oplossingen op maat aan te bieden. Het loont beslist de moeite om een kijkje te nemen op één van de sites of om een bezoek te brengen aan een vastgoedshop in je streek.

Meer info: www.hillewaere.be - www.christiesrealestatebelgium.be



KNOKKE HOMES

REAL ESTATE



knokkehomes.be
ZEEDIJK 673 - KNOKKE-ZOUTE



050 760 760
DUINBERGEN - ZEEDIJK 420



KNOKKE HOMES

REAL ESTATE



knokkehomes.be
ZEEDIJK 673 - KNOKKE-ZOUTE



050 760 760
DUINBERGEN - ZEEDIJK 420



**Unibricks biedt betaalbare
vastgoedinvesteringen
aan mét service, van ontwikkeling
tot beheer.**

hotelvastgoed | tweede verblijven | pensioenflats
sociaal vastgoed | studentenvastgoed | parkeergarages

www.unibricks.be

Meer info & prijzen:



ONDERGRONDSE PARKING IN HET HART VAN BOUILLON



INVESTEREN ZONDER TE LENEN? HET KAN!

- Betaalbare vastgoedinvestering
- Klaar voor de toekomst door de aanwezigheid van laadpalen
- Geen zorgen over wanbetalers of schade aan je eigendom
- Investering zonder zorgen over de uitbating
- Vastgoed met lage onderhoudskosten

SCAN VOOR
INFO EN PRIJZEN





EEN UITZONDERLIJK VASTGOEDPROJECT IN SAINT-VITH: PERFECT VOOR AIRBNB-VERHUUR

Te midden van het mooie landschap van Saint-Vith ontvouwt zich een intrigerend vastgoedproject dat geleid wordt door de ondernemer Manfred Gehlen. Dit initiatief gaat verder dan alleen de herbestemming van een oude boerderij met paardenstallen, het biedt een zeldzame gelegenheid om te investeren in een omgeving die rijk is aan natuurlijke schoonheid. De negen appartementen zijn ideaal voor mensen die op zoek zijn naar rust of investeerders die graag willen inspelen op het toerisme door de appartementen verder te verhuren via Airbnb.

TEKST: EMELINE DELPORTE - FOTO'S: NOUVELLES ASSURANCES



VAN OUDE BOERDERIJ NAAR LUXUEUZE APPARTEMENTEN

De oorsprong van dit project begint met een artikel in de krant van Eupen. Hierin stuitte Manfred Gehlen op de publieke verkoop van een boerderij met authentieke paardenstallen. Met 27 jaar ervaring als bedrijfsleider van Nouvelle Assurances SA en van zijn vastgoedonderneming wist meneer Gehlen dat hij te maken had met een unieke kans voor een herbestemmingsproject.

Met vastberadenheid en visie verwierf hij de eigendom door het hoogste bod uit te brengen. In nauwe samenwerking met een bekwame architect, begon het proces van transformatie naar wat nu negen luxueuze appartementen zijn.

“Saint-Vith is een prachtige groene streek, bekend om zijn toerisme, die zeer geliefd is bij Vlamingen en Nederlanders,” vertelt meneer Gehlen. “Ik heb deze appartementen laten bouwen met het vooruitzicht dat investeerders deze appartementen kunnen kopen om ze vervolgens te verhuren via Airbnb.”

Wat dit project nog specialer maakt, is het feit dat we hier ter plaatse alles kunnen regelen voor Airbnb-verhuur. Met een nauwgezette samenwerking met de lokale gemeenschap, kunnen we conciërges selecteren die dit beheer op zich kunnen nemen. Zij kennen de streek door en door, en zorgen ervoor dat het verblijf van je gasten onvergetelijk wordt.”



VOLLEDIGE CONFORMITEIT MET EPB-EISEN

De appartementen zijn ontworpen om te voldoen aan de behoeften van moderne levensstijlen. Met twee tot drie kamers, een garage, een balkon, een terras en een bewoonbare ruimte variërend van 85 tot 115 vierkante meter, belichamen ze ruimtelijkheid en comfort. Luxueus opgebouwd en voorzien van hoogwaardige afwerkingen zijn deze appartementen niet alleen een mooie investering maar ook een toevluchtsoord in een prachtige omgeving.

De appartementen voldoen bovendien ook aan de strenge EPB-eisen (Energieprestatie en Binnenklimaat). “Nieuwe eigenaren zullen niet geconfronteerd worden met extra renovaties of modernisering. Elke woonruimte is geheel nieuw en is in lijn met de meest recente normen voor energie-efficiëntie en hedendaags comfort.” legt meneer Gehlen uit.

KANSEN VOOR VASTGOEDINVESTEERDERS

“Deze appartementen onthullen een uitgelezen kans voor vastgoedinvesteerdere die een partnerschap met Airbnb overwegen. Met hun strategische locatie voor talloze wandelingen tussen de groene heuvels en hun nabijheid tot bezienswaardigheden zoals de Planetenweg, de Bücheltoren, de Leistenmijn in Recht, en het biermuseum met een aantrekkelijke bierverzameling van 400 biersoorten, fungeren deze woningen als magneet voor reizigers op zoek naar authentieke ervaringen.

De omgeving van Saint-Vith is een ideale plaats voor vastgoedinvesteerdere. De streek wordt omarmd door weelderige natuur en ligt op een steenworp afstand van Luxemburg en de Eifel-streek in Duitsland. Dit creëert een unieke gelegenheid om te genieten van wandelingen, toerisme en bovendien de serene rust van Saint-Vith.” legt meneer Gehlen uit.

“In het nabijgelegen dorpje Rodt zijn we goed bekend met het voortreffelijke restaurant Rauschem. Deze plek verwelkomt elk jaar bussen vol toeristen om de pracht van onze streek te ontdekken,” zegt meneer Gehlen met trots. “Het toerisme, en bijgevolg de kans om je Airbnb-woning te verhuren, is dan ook uiterst veelbelovend. We merken op dat de mensen die Saint-Vith bezoeken vaak over aanzienlijk kapitaal beschikken.”

Voor investeerdere die mikken op Airbnb-verhuur, biedt dit project een naadloze aanpak. In de streek is het eenvoudig om geschikte conciërges te vinden voor het beheer van je vastgoed. “Wij verhuren zelf ook één van de appartementen en hebben een goede conciërge. Deze persoon zou ook openstaan voor het beheeren van andere appartementen in het complex,” legt meneer Gehlen uit.

EEN BLIK OP DE PRIJZEN

De prijsrange van deze exclusieve appartementen varieert van €340.000 tot €420.000 exclusief BTW. Dit prijskaartje vertegenwoordigt niet alleen de materiële waarde van het onroerend goed maar ook de kans om een stukje van het mooie Saint-Vith te bezitten.

BESCHIKBAARHEID EN AANKOOPPROCEDURE

De verwachte opleveringsdatum van deze appartementen is tegen eind 2023. Met een aanbetaling van 10% bij de notaris kunnen geïnteresseerden nu al hun plek verzekeren voor een appartement. Deze benadering biedt niet alleen zekerheid maar stelt potentiële kopers ook de mogelijkheid om zich voor te bereiden op het investeringsproject.

Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met Manfred Gehlen via telefoon voor meer vragen omtrent dit vastgoedproject waar rust en rendement harmonieus samenkomen.



EXCLUSIEF AANBOD "HISTORISCH KASTEEL"

OP LANDGOED VAN 2,6 HA IN HET LANDELIJKE WIJER-NIEUWERKERKEN



"CHATEAU DE WEIJER"

JA - Uw eigen kingdom in één van de mooiste charme-kasteeltjes op mensengrootte. Charme en authenticiteit zijn in dit instapklaar geheel moeilijk te evenaren. Omringd door een indrukwekkende oprijlaan, slotgracht, onderhoudsvriendelijke parktuin en zwembad.

Nee - Geen ruïne, geen bodemloze put, maar een instapklaar en historisch kasteel met uitstraling en stijl

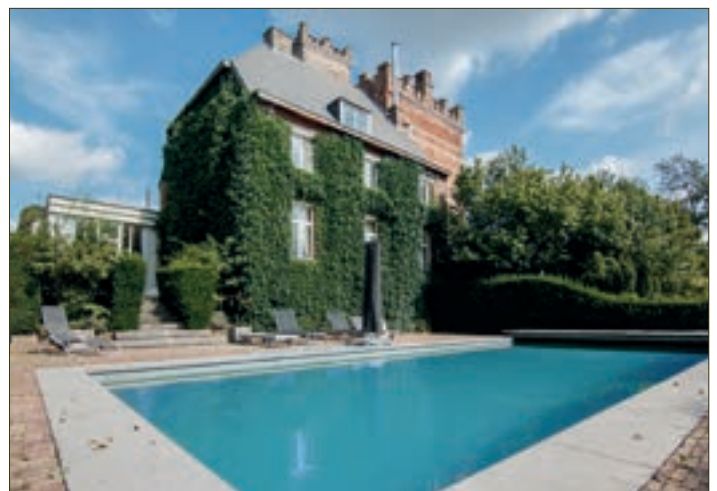
In de **realistische vraagprijs** zit al een pakket aanpassingen en energieverbeteringen vervat. Interesse? Bel gerust of bekijk eerst onderstaande video



Bekijk video

www.immominnaert.be

Sint-Truidersteenweg 66 - 3500 Hasselt +32 (0)472 26 93 33





UNIDEVELOP REALISEERT EXCLUSIEVE VASTGOEDPROJECTEN “WE GAAN OP ZOEK NAAR TOPLOCATIES”

De bouwprojecten van Unidevelop zijn duurzaam en toekomstgericht. Er wordt gewerkt met hoogstaande materialen, de afwerking is tot in de details en van topkwaliteit. Unidevelop ontwikkelt in heel Vlaanderen en onder meer in Knokke-Heist lopen er uitzonderlijke projecten..

TEKST: HILDE PAUWELS - FOTO'S: UNIDEVELOP



Unidevelop is een nog vrij jonge onderneming, maar kan bogen op veel ervaring van het familiebedrijf dat al meer dan 100 jaar actief is in de bouwsector. Olivier Beirens, bestuurder Unidevelop: “Vier jaar geleden gingen we met Unidevelop van start. We zijn onderdeel van de bouwgroep ‘Van Akelyen Bouwmaterialen nv – Predalco BVBA – Beva Invest nv’ die gerund wordt door mijn ouders. Mijn vader was al ruim twintig jaar bezig met projectontwikkeling maar eerder als hobby. Samen met mijn broer Nicolas en mijn vriendin Paulien Neyt wilden we het luik projectontwikkeling bundelen, verder uitbreiden en professionaliseren. We zijn een dynamisch en jong bedrijf dat volop inzet op groei en verdere ontwikkeling van steeds grotere en meer diverse projecten.

EXCLUSIVITEIT IN KNOKKE-HEIST

Unidevelop is voortdurend op zoek naar locaties om nieuwprojecten en renovaties te realiseren. “In september zijn we gestart met een heel mooi nieuwbouwproject in het centrum van Knokke: Residentie South View, Elizabetlaan 141. Het zijn zes exclusieve nieuwbouwappartementen met een schitterende afwerking. Ze zijn volledig ingericht met hoogstaande materialen.” Pluspunten zijn het open uitzicht en de centrale ligging. Je wandelt naar zee, naar de bekende Lippenslaan, het Zegemeer en het Casino. Ook de grote zuidgerichte terrassen zijn absoluut een meerwaarde. Op de hogere verdiepingen is er uitzicht op het Zegemeer en de mooie omgeving.

Nog in Knokke wordt dit najaar gestart met het bouwen van een villa in de Boslaan in het Zoute, een exclusieve wijk. Ook de villa zal uitmuntend zijn. Uniek is het perceel van 2635 m², wat uitzonderlijk groot is voor deze regio. “De ligging en de afwerking zijn fantastisch, het is ons paradepaardje voor dit jaar. De villa bieden we nu al in voorverkoop aan.”



NIEUWBOUWPROJECTEN IN VLAANDEREN

HOF Aartrijke is een nieuwbouwproject met 33 entiteiten en een mix van 1, 2, 3-slaapkamer appartementen, duplexen, penthouses en woningen. "Het complex ligt in de dorpskern van Aartrijke (regio Brugge). Door de diversiteit aan woonentiteiten willen we een gemengd publiek aantrekken en inspelen op alle woonnoden. De architectuur van het zeer gerenommeerde bureau A1AR Architects en de aanpak zijn voor deze regio heel vernieuwend. Het is opgevat als een woonerf met drie aparte blokken en in het midden een aangename binnentuin. Er is ook een volledig ondergrondse garage, goed voor 38 wagens. De buurt krijgt een betekenisvolle opwaardering met deze stijlvolle residentiële gebouwen, ontworpen op menselijke schaal."

Het is ook interessant voor investeerders die vastgoed willen verhuren. "We merken dat er belangstelling voor is. Ook bij een project afgelopen jaar in Maldegem was dat zo, dat verkochten we in zijn totaliteit aan één investeerder. Vastgoed blijft immers een veilige haven om te investeren."

RENOVATIES

Unidevelop legt zich ook toe op het renoveren van appartementen in de regio Knokke-Heist. "We kopen oudere appartementen aan, zorgen voor een totale renovatie en een heel luxueuze afwerking/inrichting zodat deze volledig instapklaar verkocht kunnen worden. In Knokke blijft de vraag naar renovatie groot omdat er quasi geen aanbod van nieuwbouw is. Een andere factor van het succes van onze renovaties, is dat klanten in Knokke meestal zelf de tijd niet hebben om een bouwproject op te volgen. Als ze bij ons aankopen is het gewoon de valiezen met persoonlijke spullen meenemen en beginnen te genieten, al de rest hebben wij voorzien. We focussen ook sterk op een goed E-peil zodat de appartementen ook op lange termijn hun waarde behouden en future-proof zijn. Klanten hechten veel belang aan deze criteria, ook omwille van de energieprijzen die fel stegen. Tegelijk wensen ze ook veel wooncomfort en een optimale afwerking. Wij streven naar een mix van al deze factoren."

WEGDROMEN MET DE SOUND VAN TEUFEL

PASSIE VOOR AUDIOPERFECTIE

In de wereld van hifi-audio heeft Teufel consistent de grenzen van de geluidskwaliteit verlegd. Meer dan vier decennia lang al staat dit Duitse audiomerk bekend om zijn compromisloze toewijding aan het leveren van een ongeëvenaarde luisterervaring. Teufel heeft met zijn passie voor audioperfectie en baanbrekende producten een unieke positie weten te veroveren in de wereldwijde hifi-community. Ben je op zoek naar hoogwaardige luidsprekers, hoofdtelefoons, soundbars of zelfs een home cinema-systeem, dan vind je bij Teufel ongetwijfeld de beste keuze. Exclusief Magazine sprak met Rob Peters, Chief Revenue Officer van Teufel.

TEKST: DOMINIEK SAELENS - FOTO'S: TEUFEL

MEER DAN 40 JAAR PASSIE VOOR PERFECTIE

Het verhaal van Teufel begint in 1979 toen de visionaire oprichter, Peter Tschimmel, zijn eerste luidsprekers in Berlijn ontwierp. Al snel verwierf het merk een loyale aanhang in Duitsland vanwege de compromisloze benadering van geluidskwaliteit en innovatieve ontwerpen. Rob Peters: "Door de jaren heen heeft Teufel zijn positie als pionier in de audiowereld verstevigd door voortdurend nieuwe technologieën in de producten te integreren. Passie en toewijding hebben ertoe geleid dat Teufel de standaard is geworden voor uitmuntende geluidswaardigheid en op het vlak van stereo, surround sound en draagbare oplossingen." Inmiddels is Teufel één van de grootste Duitse fabrikanten van sound en in heel Europa de nummer één in directe verkoop van audioproducten.

VAN AUDIO TOT CINEMA

Rob Peters: "Teufel biedt een heel breed assortiment dat voldoet aan de behoeften van de meest veeleisende muzikliefhebbers. Van hoogwaardige bluetooth-speakers en subwoofers tot koptelefoons, soundbars, multimediasystemen en complete home cinema-sets. Elk product is ontworpen met precisie en vakmanschap." De producten van Teufel worden gekenmerkt door hun strakke esthetiek, duurzame constructie en geavanceerde akoestische technologieën. Ze zijn ontworpen om het volledige potentieel van muziek, films en games te onthullen en de luisterervaring naar een hoger niveau te tillen.



PERMANENTE TECHNOLOGISCHE INNOVATIES

Teufel ontwerpt, ontwikkelt en optimaliseert de audioproducten zelf in de thuisstad Berlijn, Duitsland. De inhouse ontwikkelde technologische innovaties van Teufel zijn de drijvende kracht achter de wereldwijde reputatie voor audiokwaliteit. Van geavanceerde drivers tot slimme akoestische optimalisaties, elk Teufel-product is doordrenkt van de nieuwste audiatechnologieën. Daarnaast blijft het merk nauw samenwerken met toonaangevende audiopartners om voorop te blijven lopen in de branche.

NIEUWE PRODUCTEN

Teufel lanceert regelmatig flink wat nieuwe producten uit het brede assortiment van koptelefoons, soundbars of speakers. Hou daarom best de website in het oog, want daar komen de laatste nieuwigheden aan bod.

CINEBAR 11

Eén van de populaire producten is de Cinebar 11, een opmerkelijk krachtige soundbar die uitgebreid kan worden tot een surround systeem. De draadloze subwoofer T6 van 6 inch kan liggend of staand worden opgesteld. De slanke soundbar vult ook middelgrote woonkamers met geluid van topkwaliteit voor meeslepende televisie-, game- en muziekervaringen. Bioscoopgeluid van topkwaliteit in de eigen living.



REAL BLUE PRO

Echte audiofanaten doen geen concessies aan geluid. Daarom maakt de Active Noise Cancelling Real Blue Pro alleen gebruik van uitstekende technologieën en onderdelen. Het resultaat is de beste koptelefoon, met uiterst krachtig geluid, een batterijduur van meer dan 40 uur en drie instelbare niveaus van ruisonderdrukking. Met de Real Blue Pro word je volledig ondergedompeld in de muziek en hoor je geen omgevingsgeluid. Bij een compleet opgeladen batterij heb je een hele dag luisterplezier. De hoofdtelefoon in compact formaat, in high-end design en met bijzonder zachte oorkussens die zorgen voor een lage contactdruk.





RADIO ONE

Niemand is gek op wekkers. Maar de wekkerradio Radio One van Teufel maakt dat je altijd goed geluimd uit bed stapt. De Radio One zorgt voor een heus concert op je nachtkastje, topaudio voor zowel klassieke FM-radio als digitale radio via DAB+. Gebruikers kunnen hun favoriete muziek via bluetooth streamen vanaf een smartphone of tablet of een geluidsdrager aansluiten op de mini-jack-ingang. Rob Peters: "We brengen dagelijks toch heel wat tijd door in de slaapkamer, voor het slapengaan of bij het ontwaken. En gedurende die tijd willen we genieten van klank van topkwaliteit, want sound is topprioriteit bij Teufel. Ook in de slaapkamer."



ROCKSTER AIR 2

Een paradepaardje van Teufel is de Rockster Air 2, die nieuwe maatstaven zet als het om portable bluetooth geluid gaat. De speaker is door soundengineers van Teufel ontwikkeld om met zijn verbeterde en innovatieve elektroakoestiek met een heerlijke sound te betoveren. Met uitgebreide multifunctionele features is de Rockster Air 2 geschikt voor zowel rustige als wilde feesten, een karaoke-night of zelfs een performance in het park. Je gebruikt bluetooth voor een draadloze muziekweergave in cd-kwaliteit. De speaker geeft een gebalanceerde high res sound met ultra-diepe bas en een volume in stereo-opstelling tussen 103 en 115 db, dus krachtig genoeg voor een party met zo'n 80 feestgangers. Je kan zelfs tot 10 speakers via XLR-kabels in een dj-opstelling aansluiten.



DIRECTE VERKOOP EN TOPSERVICE

De producten van Teufel zijn vandaag in België via webshop en directe verkoop te verkrijgen. Dit biedt voordelen. Teufel heeft geen winkels in België, verdeelt de producten zelf, zonder prijsmarge voor de tussenhandel. Hierdoor krijg je de beste sound voor de beste prijs. De webshop is zo ontworpen dat ze zeer gebruiksvriendelijk en veilig is. Er wordt sterk geïnvesteerd in een perfecte service voor de klanten. Ze kunnen terecht op een selfservice portaal of bij het call center dat helpt met advies of in het geval van een technisch probleem. Alle producten zijn 8 weken gratis op proef en genieten 12 jaar garantie op passieve onderdelen en 2 jaar op de elektronica. Rob Peters: "Met een product van Teufel haal je topkwaliteit in huis. We zoeken permanent kanalen om meer audiofanaten te bereiken, want we willen meer bekendheid. Het is ons doel om in de toekomst in de meeste Europese landen een grote winkel in te planten. Binnen afzienbare tijd komt er ook in België een flagshipstore waar klanten onze audioproducten zullen kunnen bezichtigen, voelen en beluisteren. Ze zullen er een gepersonaliseerd bezoek kunnen plannen en een afspraak boeken in een speciale ruimte waar ze alle producten in detail kunnen ontdekken. En daar krijgen ze van onze medewerkers ook het juiste professionele advies."

Meer info: www.teufelaudio.be



Audiomix | Liersesteenweg 321 | 3130 Begijnendijk (grens Aarschot) | 016 56 10 62 | www.audiomix.be
Beeld, Klank & Koffie Verheeken | Sint-Gillisstraat 22 | 9170 De Klinge | 03 770 73 48 | www.verheeken.be
D&M beeld- en klankstudio | Beverstraat 4C | 9700 Oudenaarde | 055 30 28 05 | www.d-en-m.be
di Monaco | Stationsstraat 66 | 9100 Sint-Niklaas | 03 776 24 40 | www.dimonaco.be
Hifi Corner | Jozef Verbovenlei 54 | 2100 Deurne | 03 322 01 11 | www.hificorner.be
Heyman | Krijgsbaan 209 | 9140 Temse | 03 771 11 86 | www.heymanreference.be
Loewe Gallery Opwijk | Steenweg op Dendermonde 44 | 1745 Opwijk | 052 35 62 50 | www.loeweopwijk.be
Rimbaut | Van Aelbrouckstraat 21 | 9620 Zottegem | 09 360 25 58 | www.elektroRimbaut.be





The new Loewe iconic

A sculpture for your eyes and ears.

LOEWE.



Abitare, uw totaalconcept

Puntstraat 2 | 2440 Geel
Bredabaan 737 | 2930 Brasschaat
Brugstraat 34 | 2820 Bonheiden
abitare.be

ABITARE
MOOI WONEN