



Ook de 5 procent die de directie van het garantiefonds van Meerderevoort afroemt, is met een kleine 250.000 euro ruim voldoende om de “eigen inleg” van 100.000 euro in één keer terug te verdienen (5 procent van de uitgifte van 5 miljoen euro).

7

BEPERKTE SPREIDING

De spreiding is vaak beperkt, waardoor (onnodig) risico wordt gelopen.

De drie aanbiedingen die wij als voorbeeld gebruiken in dit artikel, maar ook veel andere proposities die prat gaan op een hoog gegarandeerd rendement, kennen een zeer beperkte spreiding.

Volgens het prospectus streeft Ferax ernaar zo veel mogelijk te spreiden over verschillende panden. Maar in de kern gaat het om grote panden in bijvoorbeeld Den Haag en Leiden die in meerdere kamers of studio's in te delen zijn. Het fonds zal bestaan uit acht tot tien objecten van tussen 7 ton euro en 1,3 miljoen euro.

De producten van Woned en Meerderevoort hebben ook een beperkte spreiding. Zo belegt Meerderevoort in relatief grote panden met meerdere huurders, waardoor één object tot wel 25 procent van de totale portefeuille kan uitmaken.

Doordat alleen in woningen in het lagere en middensegment wordt geïnvesteerd – geen kantoren, winkels of logistiek vastgoed – is de spreiding ronduit beperkt.

8

MAKKELIJK ERIN, MOEILIJK ERUIT

Niet-beursgenoteerde proposities zijn nauwelijks verhandelbaar.

Aanbieders maken het zo gemakkelijk mogelijk voor beleggers om in hun fonds te investeren. Uitstappen blijkt een stuk moeilijker.

Verkopen kan vaak alleen bij gratie van de aanbieder.

Zo zijn de obligaties uit het Meerderevoort Garantiefonds niet overdraagbaar. “De uitgevende instelling kan het verzoek tot terugkoop inwilligen, maar is nooit verplicht tot terugkoop.”

Uit het prospectus van het Ferax Vastgoedfonds blijkt dat het iedere belegger vrij staat om obligaties te verkopen “aan wie deze maar wil hebben”. Wel moet Ferax de nieuwe obligatiehouder accepteren, en toetsen in verband met wetgeving ten aanzien van bijvoorbeeld witwassen.

Ferax geeft aan dat het voornemens is een online marktplaats te creëren waar kopers en verkopers elkaar kunnen vinden. Dit product is echter nog “in ontwikkeling”.

9

BETERE WERELD

Aanbieders spelen ruimhartig in op de behoefte aan beleggingen die goed doen. Veel producten richten zich niet alleen op rendement, maar ook op een betere wereld.

Duurzaam beleggen is een rekbaar begrip, dat geen vaste internationaal erkende definitie kent, en daar weten veel aanbieders wel raad mee.

In het Ferax-prospectus staat dat Ferax “waar dat kan wil beleggen in duurzaam vastgoed en in vastgoed dat uiteindelijk verduurzaamd kan worden, met bijvoorbeeld isolatie en zonnepanelen.” Ferax betekent zelfs vruchtbaar in het Latijn, zo tekent de aanbieder op.

Maar enige verdere onderbouwing blijft uit. Zo wordt sinds begin dit jaar bij alle vastgoedaankopen van een eerder fonds van Ferax met geen woord gerept over dit soort duurzame investeringen. Ook de producten van Hanzevast en Meerderevoort streven naar duurzaamheid in de

vorm van een goed energielabel.

Ferax wil op het vlak van “social impact in eigen land” het verschil maken. Of zoals de website zegt: “waarom zou je niet jongeren proberen te helpen met betaalbare woonruimte?”

10

WACHT NIET TOT MORGEN!

Om beleggers over de streep te trekken, wordt urgentie gecreëerd.

Veel aanbieders van fondsen met een hoog rendement kennen de aloude marketing-les: zorg voor (de schijn van) schaarste.

Ferax bijvoorbeeld gaf beleggers die voor 1 november inschreven op de participaties een bonus. In plaats van 4,25 procent rente per jaar krijgen beleggers – ongeacht de hoogte van de inleg – 5 procent rente. Om een nog groter gevoel van urgentie te creëren, wordt er prominent op de website gewezen op een nieuwe obligatie met een lager rentepercentage van 4.

Dergelijke methoden zijn weliswaar toegestaan, maar passen niet bij de geest van verantwoord beleggen die vraagt om een zorgvuldige en goed geïnformeerde afweging.

11

GEGEVENS ZIJN GEWILD

Meer informatie leidt tot meer aanbiedingen

Beleggen buiten toezicht betekent primair dat beleggers hun eigen huiswerk nog beter moeten doen dan gebruikelijk. Het is wel goed om te beseffen dat lang niet alle fondsen even scheutig zijn met het vrijgeven van informatie. Vaak kan een prospectus alleen worden ingezien als een belegger zijn gegevens achterlaat. Reken in dat geval op meer soortgelijke aanbiedingen in de toekomst.

