



Sergiy Palamarchuk / Shutterstock.com

aangekochte flessen ook afhalen om thuis te bewaren (kosten: 2,50 euro per fles).

Investeerders die meer dan 25 duizend euro beleggen, krijgen advies op maat van SWI. Na een intakegesprek wordt een portefeuille samengesteld die voor het grootste deel uit directe investeringen in whiskyvaten van Schotse distilleerderijen bestaat. Deze vaten, die vanwege strenge regelgeving in Schotland blijven liggen om het predicaat whisky te mogen krijgen, zullen pas na jaren rijpen worden verkocht. De verkoop kan plaatsvinden via de whiskybeurs of aan de aanbieder zelf. Uit het prospectus is niet op te maken welke kosten verbonden zijn aan advies op maat.

STEVIGE RISICO'S

De website van SWI schetst een wel heel zonnige kant van beleggen in whisky en legt minder

nadruk op de risico's. Over het belangrijkste risico wordt met geen woord gerept: bubbelvorming door de enorme nieuwe belangstelling van beleggers, verzamelaars en consumenten in opkomende markten.

Net als bij andere *hard assets* – oldtimers, postzegels of sigarenbandjes – is het onmogelijk om een waardering te plakken op een fles of vat whisky omdat de categorie geen inkomen genereert, zoals dividend bij aandelen of rentebetalingen bij obligaties. Het is dus een beetje wat de gek ervoor geeft.

In China daalden de whisky-importen in 2014 met dubbele cijfers omdat de regering een streng anticorruptiebeleid invoerde – dure whisky's worden vaak gebruikt als smeerolie bij zakentransacties. Het lijkt onvermijdelijk dat dit soort maatregelen een negatieve impact zal hebben op whisyprijzen. Een negatieve prijsontwikkeling is ex-

tra vervelend omdat deze niet kan worden opgevangen door tussentijdse cashuitkeringen.

Ook het rendement van 15,1 is voor buitenstaanders lastig verifieerbaar. SWI becijferde dit percentage door te kijken naar de handel op haar platform, maar de vraag is of dat een representatief beeld schetst voor alle whisky-beleggingen in de portefeuille.

In het prospectus noemt aanbieder SWI nog meer dan een dozijn andere operationele risico's. Whiskyvaten kunnen lekken, het rijpingsproces kan om allerlei redenen mislukken of de whisky kan verdampen.

De verhandelbaarheid, zeker voor vaten, kan zeer beperkt zijn. In het prospectus geeft SWI aan dat het "zich bereid kan tonen" om vaten of flessen tot 100 duizend euro per jaar terug te kopen. Zelfs als dit zo is, is het de vraag of die transactie tegen een redelijke prijs zal plaatsvinden. Het lijkt een aannemelijk scenario dat (grotere) beleggers die hun investering contant willen maken, maandenlang moeten wachten op hun geld.

Dit lijkt ook het geval voor de Springbank-fles die nu al jaren te koop staat voor 65 duizend euro. Volgens de website is de hoogste bieder'slechts' bereid 47,5 duizend euro voor de fles te betalen.

ORDEEL

Beleggen in whisky vereist de nodige kennis, is risicovol en brengt relatief hoge kosten met zich mee. Het lijkt volstrekt onrealistisch om het historische rendement van 15,1 procent door te trekken naar de toekomst. Er is geen peil te trekken op de prijs van whisky.

Beleggers die toch vanuit spreidingsoogpunt in whisky willen beleggen, doen er goed aan dit met slechts een klein deel van hun vermogen te doen (maximaal 5 à 10 procent). Gezien de aard van het product en de gebrekkige verhandelbaarheid moet een belegger het vermogen zeker vijf jaar kunnen missen en niet wakker liggen van flinke koersuitslagen.

'TEGENWOORDIG IS SCOTCH SINGLE MALT WHISKY OMGEVEN MET EEN AURA VAN PRESTIGE, SUCCES EN LUXE'

