

8 vragen

OVER DE GLIBBERIGE GARANTIES VAN NIET-GENOTEERD VASTGOEDBELEGGEN

Er valt bijna niet aan te ontkomen: de reclames voor investeren in vastgoed met de voorspiegeling van een vast – en hoog – rendement. Hoe hard zijn die beloftes en wat kosten ze? Deze en andere vragen beantwoord.

1 HOE KUNNEN AANBIEDERS MET ZULKE HOGE RENDEMENTEN TE KOOP LOPEN?

De aantrekkingskracht van vastgoed op beleggers is goed te begrijpen. Kranten staan al tijden vol van alsmear stijgende woningprijzen. Stenen zijn geduldig en leveren op termijn een mooi rendement op, zo is de gedachte. Die zonnige situatie geldt bepaald niet voor alle vastgoed. In de kantoren- en winkelvastgoedmarkt hebben aanbieders het moeilijk, door concurrentie met internet en de corona pandemie. Grote beursgenoteerde vastgoedfondsen als Unibail-Rodamco-Westfield en Wereldhave zijn daarvan een illustratie.

Aanbieders als Annexum, Corum Group, Immo Group en Synvest durven het echter aan om beleggers rendementen tot 8 procent per jaar voor te spiegelen, kleinere spelers gaan nog een stap verder en beloven rendementen tot mogelijk 12 procent.

Allereerst is het goed om na te gaan wat onder de garantie valt.

Vaak is een deel van het rendement gegarandeerd en zijn niet alle componenten dat. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om een cashrendement van een aantal procent of een gegarandeerd voorschotrendement. Hoe dat uitpakt op het totale rendement aan het einde van de rit, moet dan nog worden afgewacht.

De belangrijkste aanjager van de beloofde hoge rendementen is de grote hoeveelheid schuld die partijen gebruiken voor de aankoop van vastgoed. De grote hoeveelheid leningen bij de huidige lage rente werkt als een grote hefboom. Deze hefboom wordt uitgedrukt in de zogenoemde *loan-to-value* (LTV). Deze maatstaf geeft het percentage vreemd vermogen in het totale vermogen weer. Bij de grote aanbieders van vastgoedfondsen kan deze oplopen tot 60 procent van het fondsvermogen, veel meer dan bij de bekende beursgenoteerde vastgoedfondsen, waar de LTV meestal tussen de 30 en 45 procent schommelt.

Bij een LTV van 60 procent, is



**KLEINERE
AANBIEDERS
BELOVEN
RENDEMENTEN
DIE OPLOPEN
TOT
12 PROCENT**

per ton door de belegger ingelegd vermogen anderhalve ton schuld aangegaan. Sommige aanbieders gaan nog verder en gebruiken hefboomen tot wel 100 procent. Dat betekent dat na de aankoopkosten geen eigen vermogen meer aanwezig is om het vastgoed te financieren.

De hefboom werkt goed zo lang de prijzen van vastgoed stijgen. Gebeurt het omgekeerde, dan zijn er al snel problemen.

Verder stijgende huur- en huizenprijzen zijn dan ook een vast onderdeel in de projecties die aanbieders presenteren. De meeste fondsen nemen voor de toekomstverwachting een conservatieve