

zo'n hoge beleningsgraad in ieder geval geen hypotheek verstrekken. NIBC bijvoorbeeld verleent particulieren een hypotheek van maximaal 75 procent van de waarde van de woning in verhuurde staat. Voor bedrijfs- of kantoorvastgoed zijn de eisen doorgaans nog strikter.

Dat een professionele organisatie als een bank, die beter in staat is het risico in te schatten en het risico ook kan spreiden, niet mee wil doen, laat zien dat sommige aanbiedingen zeer risicovol zijn. Dat particulieren een hoger rendement wordt aangeboden, is dan ook niet voor niks.



WAT KOST HET?

Niet alle vastgoedaanbieders zijn even transparant over de kosten die ze in rekening brengen. Vaak is die informatie pas te krijgen na invullen van wat persoonlijke gegevens. Invullen betekent dan vaak een stroom aan mailtjes en/of post in de bus of verkopers aan de telefoon.

Met de informatie die wel vrijelijk beschikbaar is, kan al een indruk worden gekregen van de kosten. Neem bijvoorbeeld het Open Woningfonds van aanbieder Annexum. Naast exploitatiekosten (22,5 procent van de huurpenningen) zijn ook opstartkosten (5 procent over het aankoopbedrag van het vastgoed), verkoopkosten (2 procent over het verkoopbedrag), beheerkosten (0,5 procent per jaar over het balanstotaal) en kosten voor het aantrekken van de lening (1,25 procent over het vreemd vermogen) verschuldigd.

Als een belegger 100.000 euro inlegt in het Annexum-fonds en rekening wordt gehouden met een LTV van 50 procent, dan gaat er in het eerste jaar van die inleg meer dan 12.000 euro op aan kosten. In de jaren daarna wordt er dan steeds rond de 1.000 euro aan beheerkosten in rekening gebracht. Als de participatie wordt verkocht, wordt er nog eens 2.000 euro afgeroomd.

Bovengenoemde kosten zijn stevig en verlagen de rendementskansen voor beleggers. Als

desondanks hoge rendementen door het fonds worden behaald, profiteren de beheerders behoorlijk mee.

Het is usance dat de fondsbeheerder als oprichter meedoet in het fonds om de neuzen van aanbieder en participant dezelfde kant op te krijgen. De werkelijke inleg van deze oprichter is vaak maar zeer beperkt, deze doet voornamelijk mee via een soort winstrecht of een klein aandeel in het eigen vermogen. Als het fonds slaagt, is dit voor de fondsbeheerder zeer lucratief, wat ten koste gaat van de fondsbelegger; een euro extra voor de fondsbeheerder, is immers een euro rendement minder voor de belegger.

Annexum hanteert bij het Open Woningfonds een jaarlijkse afroaming van 20 procent van het rendement dat boven de 6 procent wordt gemaakt; hierbij is geen *high-water mark* van toepassing, wat betekent dat alleen naar het rendement in dat jaar wordt gekeken. Deze winstdeling is nog bescheiden; het is geen uitzondering dat de 20 procent over het gehele

NIET ALLE
AANBIEDERS
ZIJN EVEN
TRANSPARANT
OVER DE
KOSTEN

rendement geldt.

Voor de fondsmanager is het soms zeer lucratief om een obligatielening aan te bieden. Zo biedt Meerdervoort obligaties aan met een vast rendement, waardoor de obligatiebelegger aan het einde van de looptijd de inleg terugkrijgt. De echte winst van de waardestijging is voor het management. In het geval van het Meerdervoort garantie-fonds IV kan de 250.000 euro die de beheerders inleggen volgens het verwachte scenario in iets meer dan vijf jaar oplopen tot een belang van meer dan 2,1 miljoen. Hierbovenop ontvangen zij ook nog een vergoeding voor het fondsbeheer, van 84.000 euro per jaar.

De conclusie mag duidelijk zijn. Deze vorm van beleggen is ronduit duur.



WANNEER KAN IK ERUIT?

De aangeboden fondsen kennen doorgaans een looptijd van zeven jaar. Tussentijds uitstappen is moeilijk, kan niet of alleen tegen aanzienlijke kosten.

Daarnaast bieden de grote

