



HARDHOUTEN RISICO'S

Na tal van schandalen is het imago van teakhoutbeleggen tot het nulpunt gedaald. En toch zijn er partijen die nieuw geld denken te kunnen ophalen bij beleggers om in teakhout te investeren.

De conclusies van recent onderzoek van toezichthouder AFM naar teakhoutbeleggingen zijn zonder meer ontluisterend. De AFM keek naar beleggingen in onder meer teakhout in de periode 2006 tot 2014 en concludeerde dat in de helft van de onderzochte gevallen de bedrijfsvoering niet deugde. Ook blijken aanbieders regelmatig de vergunningsplicht te omzeilen en stelt de toezichthouder vraagtekens bij de verkoopmethoden van teak-aanbieders. Consumenten worden vaak telefonisch en ongevraagd benaderd, vals voorgelicht en krijgen nauwelijks de tijd om een afgewogen beslissing te nemen. Hoewel teakbeleggingen een lange looptijd hebben – twintig jaar of meer – schrikken aanbieders er niet voor terug ook oudere consumenten in het tropisch hardhout te praten. Consu-

menten in teakhout lopen grote risico's in verhouding tot het (beloofde) rendement, zo concludeert de AFM. Sinds 2008 heeft de toezichthouder "meer dan veertig keer handhavend opgetreden tegen aanbieders van en bemiddelaars in teakhout als beleggingsobject", zo laat de AFM optekenen in het onderzoek.

Niet alle aanbieders laten zich afschrikken door de geconstateerde misstanden en uitgesproken waarschuwingen. Zoals Tectona Forestry dat via een obligatie-lening 1,5 miljoen euro probeert op te halen bij beleggers. Tectona is al langer actief in de branche en niet bepaald van onbesproken gedrag. De aanbieder moest in 2009 op last van De Nederlandsche Bank twee van zijn producten beëindigen, het Teak Garantie Maandplan en het Tectona Select. Tectona heeft naar eigen zeggen de koopsommen en afkoopsommen volledig terugbetaald aan participanten.

KNULLIG EN INGEWIKKELD

Of Tectona zijn leven gebeterd heeft, is zeer de vraag. De informatie die de aanbieder aan potentiële beleggers voorschotelt, is knullig te noemen. Op de eerste pagina van het memorandum over de obligatielening verzoekt Tectona de lezer om eventuele tekortkomingen in het informatiedocument aan het bedrijf door te geven. Merkwaardig is ook de manier van verkoop van participaties. Om 1,5 miljoen euro kapitaal op te halen, geeft Tectona 300 obligaties van elk 5000 euro uit met een looptijd tot 2020. Eén obligaties kopen kan niet, twee is het minimum. Obligaties dienen per twee afgenomen te worden. De minimale inleg is dus 10 duizend euro.

Een belegger krijgt een (hoge) rentevergoeding van 5,8 procent, die wordt uitbetaald in maandelijkse tranches. Neemt een belegger 10 participaties af, dan stijgt de rente-

vergoeding tot 6,4 procent. Een dergelijke getrapte constructie is hoogst ongebruikelijk bij obligatie-uitgiftes. Ook abnormaal zijn de hoge kosten. Van het geld dat beleggers investeren, wordt meteen 3 procent ingehouden aan emissiekosten.

Tot zover de cijfers, nu de belegging zelf. Die is behoorlijk ingewikkeld en met veel onzekerheden omgeven. Opvallend is dat Tectona het geld van beleggers niet zelf aan teakhout gaat spenderen. De anderhalf miljoen euro gaat het gebruiken om een dochteronderneming, die eerder teakhout in Brazilië heeft aangeplant, uit de problemen te helpen. Het gaat daarbij om het bedrijf Hollandse Bosbouw Maatschappij (HBM), waarvan Tectona voor bijna de helft eigenaar is. HBM is een schoolvoorbeeld van enkele evidente risico's die aan teakhoutbeleggingen kleven. Tot 2009 bood HBM beleggingen aan in een Braziliaanse