united growth

Jouw persoonlijke investeringsplatform

Investeer in wat jij belangrijk vindt

Introductie

Investeren in een directe lening aan een ondernemer met hypothecaire zekerheid

Het midden- en kleinbedrijf is het kloppend hart van de Nederlandse economie. Investeer je in een ondernemer, dan leen je je geld uit aan bedrijven die verantwoordelijk zijn voor ongeveer 70% van alle banen in de private sector. Daarmee zijn ondernemers dus de drijvende kracht van onze economie. Van de bakker op de hoek van je straat tot een handelsbedrijf op een industrieterrein.

Met deze whitepaper vertellen we je graag waarom investeren via United Growth een slimme manier is om andere ondernemers te helpen, waarbij je bovendien met hypothecaire zekerheid een aantrekkelijk rendement op je investering ontvangt. De minimale inleg is € 100.000,-.

1.

Waarom investeren met een directe lening?

Met een directe lening verstrek je als investeerder geld aan één ondernemer voor een herkenbaar investeringsdoel. In de overeenkomst die jullie samen aangaan, staan duidelijke afspraken over de aflossingsvoorwaarden en het rentetarief. Als beloning voor jouw investering krijg je een vaste rente en hypothecaire zekerheid. Vooraf krijg je inzicht in de betaalbaarheid van de lening en de aanwezige zekerheden.

Voor de ondernemer die het geld van jou leent, biedt deze vorm van lenen een groot voordeel: met een directe lening hoeft hij of zij niet bij een bank of andere geldverstrekker aan te kloppen voor een financieringsaanvraag.

Wanneer je gebruik maakt van een directe lening met hypothecaire zekerheid, is het onderpand van de ondernemer gekoppeld aan jouw investering. Voor jou als investeerder betekent dit dat als de ondernemer met zijn bedrijf failliet gaat, jij eerst je geld terugkrijgt voordat de ondernemer zijn deel terugkrijgt. Daarmee is een directe lening met hypothecaire zekerheid een veilige manier van investeren.

2.

Risico’s en zekerheden

Het risico van een directe lening bij United Growth is beperkt. Iedere lening is namelijk gekoppeld aan hypothecaire zekerheid. Daarbij is een lening mogelijk tot maximaal 75% van de waarde van het pand waarop hypotheek wordt gevestigd. De verhouding tussen de leensom en de waarde van het onderpand drukken we uit in een percentage. Dit noemen we de Loan to Value (LTV). De financiering is nooit meer dan 75% van de waarde van het onderpand, want we vragen altijd een eigen inbreng van de ondernemer.

Daarnaast tekent de ondernemer ook altijd mee als privépersoon. Zo kan hij of zij ook privé-aansprakelijk worden gesteld en niet alleen als bestuurder van het bedrijf.

3.

Rente en maatschappelijke beloning

- Bij een directe lening betaalt de ondernemer jou elke maand het rentebedrag dat je vooraf samen hebt afgesproken. Zo weet je precies waar je gedurende de looptijd aan toe bent. Bovendien verzorgt United Growth de maandelijkse incasso bij de ondernemer en de uitbetaling aan jou, dus daar heb je geen omkijken naar.

- Het midden- en kleinbedrijf zorgt voor enorm veel diversiteit in onze economie. Neem bijvoorbeeld de bierindustrie. Naast al die grote bierfabrikanten is het toch geweldig dat een lokale ambachtelijke bierbrouwerij een product maakt dat kan concurreren met het bestaande aanbod. Met jouw investering lever jij een bijdrage aan een dynamische markt.

- Met een investering in een MKB-bedrijf zorg je direct voor lokale werkgelegenheid en ondersteuning van de gemeenschap. Jouw investering kan bijvoorbeeld een cruciale rol spelen bij de uitbreiding van een winkel in jouw dorp of stadswijk, waarmee je de lokale economie een boost geeft.

4.

Persoonlijk zoekprofiel

Een goede investering vinden, vraagt om de juiste keuzes maken. Daar helpen we je graag bij. Op basis van die keuzes zoeken wij een passende investering voor jou. Zo kun je je voorkeur opgeven voor: de hoogte van de investering, de maximale loan to value, type branche en het type ondernemer waarin jij wil investeren, de regio waar het onderpand staat, de looptijd van jouw investering en het gewenste rendement. Al jouw keuzes leggen we vast in een zoekprofiel. Zodra we een investeringsmogelijkheid hebben gevonden die grotendeels aansluit op jouw profiel, nemen we contact met je op. Zo vinden wij de investering die past bij jouw wensen.

5.

Informatiememorandum

Bij het zoeken naar een passende investering, gaan we zorgvuldig te werk. In een uitgebreid rapport dat we het informatiememorandum noemen, vertellen we je aan de hand van de volgende punten meer over de investering:

1. Hoogte van de investering, taxatiewaarde en condities

In het informatiememorandum staat allereerst de hoogte van de investering genoemd. Daarbij vermelden we ook direct de taxatiewaarde van het onderpand, de loan to value en de condities van de investering zoals de rente, looptijd en de aflossing.

2. Doel van de financiering

Een ondernemer vraagt een financiering altijd met een bepaald doel. We geven je een beschrijving van dit doel waarbij we aangeven of het om een aankoop- of herfinanciering gaat van het onderpand. Bij herfinanciering geven we duidelijk aan wat de ondernemer van plan is met de financiering. Daarnaast vermelden we uiteraard de toekomstplannen van de ondernemer.

3. Aangeboden zekerheden

Bij iedere investering ontvang je als investeerder zekerheden. We geven een beschrijving van deze

zekerheden en geven daarbij het volgende aan: het hypotheekrecht op het onderpand met kadastrale aanduiding, de privé aansprakelijkheid, de verpanding van de huurvorderingen en de garantie van 3 maandtermijnen doorbetalen (zie “lening- en factorovereenkomst”).

4. Beschrijving van het onderpand

Het onderpand speelt een belangrijke rol als dekking voor de investering. We geven daarom een beschrijving van het onderpand, zoals de locatie, de grootte, de waarde en de indeling. Om een nog beter beeld te krijgen, voegen we altijd een aantal foto’s toe van de binnenkant en van de buitenkant van het pand.

5. Beschrijving van de onderneming en de financiële prestaties

We streven ernaar je een zo compleet mogelijk beeld te geven van de onderneming en de financiële gezondheid van het bedrijf. We beschrijven de activiteiten van het bedrijf en delen een link naar de bedrijfswebsite voor meer informatie. Op basis van de beschikbare jaarcijfers van de afgelopen jaren geven we je een beeld van de winst- en verliesrekening, balans en cashflow. Zo krijg je inzicht in de stabiliteit van het bedrijf. Heb je interesse om in deze ondernemer te investeren? Dan sturen we je de jaarcijfers toe.

6. Beschrijving van het pand

Iedere ondernemer die via United Growth een financiering afsluit, tekent hier privé ook voor mee. Dit betekent dat de ondernemer in privé aansprakelijk kan worden gesteld. Daarom geven we je een beeld van de privé situatie van de ondernemer, waarbij we vermelden of er sprake is van een eigen woning, de bijbehorende WOZ-waarde en de hoogte van de openstaande hypotheek. Daarnaast vermelden we aanvullende privé inkomsten zoals huurinkomsten, het inkomen van de partner en overige bezittingen en schulden.

6.

Betaalmoraliteit en integriteit

Naast alle informatie over het pand, het bedrijf en de privésituatie van de ondernemer willen we ook een gevoel krijgen bij zijn betaalmoraliteit en integriteit. We toetsen de ondernemer daarom in twee externe systemen: in het programma Grub controleren wij zijn integriteit en in het programma CreditDevice staat zijn betaalmoraliteit vermeld.

Daarnaast weegt ook onze eigen indruk van de ondernemer mee. Daarom maken we altijd persoonlijk kennis met de ondernemer. Wil jij de ondernemer ook persoonlijk ontmoeten? Dan kan dat uiteraard, maar dit is niet verplicht.

7.

Lening- en factorovereenkomst

Heb je een passend bedrijf gevonden waarin jij wilt investeren? Dan leggen we dat vast in een leningovereenkomst. De leningovereenkomst is een overeenkomst tussen de investeerder en de ondernemer die geld leent, de geldlener. In deze overeenkomst staan alle afspraken van jouw investering zoals het rentetarief, de hoogte van de lening, de maandelijkse aflossing, de looptijd en de mogelijkheden tot extra aflossen.

Naast de leningovereenkomst ontvang je een factorovereenkomst. Dit is een overeenkomst tussen de investeerder en United Growth. In deze overeenkomst spreken we af dat United Growth iedere maand de vordering overneemt die jij als investeerder hebt op de geldlener. Dat geeft ons de mogelijkheid om iedere maand automatisch te incasseren bij de geldlener en daarmee de lening te beheren.

Behalve een overzicht van de maandelijkse incasso bij de geldlener en de uitbetaling aan de investeerder ontvang je maand- en jaaroverzichten. Als de ondernemer niet in staat is om zijn maandfactuur te betalen, dan ontvang je dit bedrag in ieder geval nog 3 maanden van ons. Als de ondernemer helemaal niet meer in staat is om aan zijn verplichtingen te kunnen voldoen, dan schakelen we de hulp in van een deurwaarder of vastgoedadvocaat. De kosten van de factorovereenkomst bedragen 0,5% op jaarbasis en verrekenen we maandelijks bij de incasso en uitbetaling van de rente.

8.

In 3 stappen naar een passende investering

We helpen je graag aan een passende investering. Dit werkt heel eenvoudig. In slechts 3 stappen vind jij de investering die past bij jouw wensen en ambities.

Stap 1. Aanmelden als investeerder

Wil je voor het eerst via ons investeren in een ondernemer? Meld je dan via e-mail, telefoon of het contactformulier op de website bij ons aan. In een persoonlijk gesprek vertellen we alles over ons investeringsplatform en inventariseren we jouw zoekprofiel. Vervolgens sturen we je een bemiddelingsovereenkomst waarin jij ons de opdracht geeft om op zoek te gaan naar een passende investering. Deze overeenkomst is op basis van no cure no pay en zonder verdere verplichtingen.

Stap 2. Een passende investering vinden

Met het opgestelde zoekprofiel gaat United Growth voor jou op zoek naar een passende investering. Als we een investering hebben gevonden die grotendeels aansluit op jouw wensen, ontvang je het informatiememorandum. Uiteraard heb je de mogelijkheid om daar vragen over te stellen. Als je interesse hebt in de investering, ontvang je alle beschikbare informatie zoals het taxatierapport, de IB-aangifte, jaarcijfers, koopovereenkomst enzovoort. Tenslotte bieden we je de mogelijkheid om kennis te maken met de ondernemer, maar dit is niet verplicht.

Stap 3. Overeenkomsten tekenen en aktepassering

Als al jouw vragen zijn beantwoord en je een passende investering hebt gevonden, ontvang je de lening- en factorovereenkomst die door alle betrokken partijen wordt ondertekend. Daarna informeren wij de notaris zodat hij de (concept)aktes kan opstellen. De notaris neemt contact met je op voor het plannen van een afspraak voor het passeren van de hypotheekakte. Zodra de hypotheekakte gepasseerd is, start de looptijd van de lening.

Beheer van de lening

Vanaf de start van de looptijd van de lening ontvang je iedere maand een factuur met de aankondiging van de bijschrijving. Aan het eind van iedere maand ontvang je de afgesproken rente en eventuele aflossing op je rekening. Ieder jaar ontvang je een jaaroverzicht met daarin de maandtermijnen. Over eventuele extra aflossingen word je voortijdig geïnformeerd.

9.

Investeerder aan het woord

Alderik Bos

Alderik Bos (54) studeerde elektrotechniek en bedrijfskunde en had meerdere bedrijven in de liftenindustrie. Met een deel van zijn vermogen investeert hij nu via United Growth in ondernemingen.

Als je je bedrijf hebt verkocht, weten mensen je snel te vinden met de vraag of ze geld van je kunnen lenen, heeft Alderik regelmatig ervaren. “Maar op die manier wil ik niet investeren en het liefst investeer ik ook niet in projecten van bekenden. In het slechtste scenario betekent dit dat ik het recht van hypotheek moet uitwinnen. Dat wil ik niet, maar dat is wel de zekerheid die ik heb voor mijn investering. Hypotheekrecht is voor mij een belangrijke zekerheid. Het is zelfs sterker dan het recht van de Belastingdienst.”

Eerste indruk

De keuze om wel of niet te investeren maakt Alderik op basis van een aantal factoren. “Ik financier een ondernemer nooit 100%, maar altijd een bepaald percentage van de waarde van het onderpand, tegen een bepaalde rente en in de regel niet twee keer bij hetzelfde bedrijf. Dat zijn mijn voorwaarden om het risico zoveel mogelijk te spreiden en die zijn bekend bij United Growth. Als een aanvraag aan die voorwaarden voldoet, ben ik geïnteresseerd in het informatiememorandum. Daarnaast kijk ik uiteraard naar de ondernemer achter het bedrijf: Wie is dat? Wat zijn zijn plannen? Kan hij zijn plannen daadwerkelijk betalen? Ik doe zelf onderzoek naar de ondernemer en vaak ga ik ook persoonlijk het gesprek aan om een indruk te krijgen. Alleen in bedrijven waar ik moreel achter sta, wil ik investeren. Bij een ondernemer die bijvoorbeeld woningen verhuurt voor een in mijn ogen te hoge huurprijs wil ik niet betrokken zijn.”

Risicospreiding

Via het zakelijke netwerk kwam Alderik in contact met United Growth en over die samenwerking is hij zeer tevreden. “Zaken doen, doe je met mensen. Bij United Growth begrijpen ze wat ik wil en wat ik belangrijk vind. Mijn contactpersoon weet wanneer ik wil investeren of belt of mailt mij om dat te vragen. Want ik wil niet mijn tijd verdoen met aanvragen doorlezen die niet bij mij passen. De aanvragen die United Growth bij mij aanlevert, zien er keurig uit. Dat geeft vertrouwen. Vaak is zo’n aanvraag dan een match en besluit ik te investeren.” De branches waarin Alderik investeert, zijn divers en dat heeft een duidelijke reden: “Spreiden, spreiden, spreiden”, antwoordt hij resoluut. “Ik vind het gevaarlijk om in dezelfde branche of in dezelfde stad te investeren. Als ik alles in één branche investeer en die branche stort in … dus hoe breder, hoe beter.”

‘Investeren is een mooie manier om je geld te laten werken voor een ander én voor jezelf’

Stabiele vastgoedsector

Wat is dan een aanvaardbaar risico als je investeert? “Mijn uitgangspunt is: kijk wat je nodig hebt en welk risico je daarbij wil lopen. Natuurlijk kan ik meer rendement krijgen op mijn geld, maar daar staat ook meer risico tegenover. Risicovol investeren doe ik niet met veel geld. Op mijn leeftijd kan ik het niet meer terugverdienen, dus mijn geld is ook mijn pensioen. Als je kijkt naar de Nederlandse economie in de afgelopen jaren, dan zie je dat de vastgoedmarkt een stabiele sector is. We hebben nu weliswaar te maken met een hoge inflatie, maar daar staat tegenover dat de rente is gestegen. Bovendien geeft het eerste recht van hypotheek veel zekerheid.”

Het juiste moment van investeren

De ervaringen die Alderik heeft opgedaan als ondernemer deelt hij graag. “Als je bedrijf goed loopt, kun je dividend gebruiken om te investeren. Bij verkoop van je bedrijf kun je ook een deel van de opbrengst gebruiken om via United Growth te investeren. Nu ik adviseur ben bij overnames zie ik dat bedrijven soms veel werkkapitaal hebben terwijl de ondernemer dat beter via zijn holding kan investeren. Dan levert het rendement op. En het mes snijdt aan twee kanten: de rente op mijn investering is mijn rendement en tegelijkertijd help ik andere ondernemers hun droom te verwezenlijken. Investeren is een mooie manier om je geld te laten werken voor een ander én voor jezelf.”

10.

Juridische en fiscale gevolgen

Een directe lening aan een ondernemer heeft ook een juridische en fiscale kant om rekening mee te houden:

Fiscale overwegingen

De inkomsten uit je investering kunnen belastbaar zijn. Anderzijds biedt een directe lening je ook fiscaal voordeel vanwege bepaalde aftrekposten. Maak een afspraak met een onafhankelijk financieel adviseur voor een helder overzicht van de juridische en fiscale aspecten van jouw directe lening.

Bescherming van de investeerder

Een overeenkomst waarin alle afspraken rondom de lening zijn vastgelegd, beschermt jou als investeerder en vermeldt daarnaast jouw rechten. Zorg ervoor dat alle afspraken duidelijk en juridisch correct zijn vastgelegd.

De overeenkomsten van United Growth zijn opgesteld door een jurist.

united_
_growth
Weten wat jouw mogelijkheden zijn?
Klik hier voor meer informatie
Scan de QR-code
en vind jouw investering