

# Hét platform voor alternatieve woningfinanciering

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/het-platform-voor-alternatieve-woningfinanciering/>



## Samenvatting

**Datum:** 16 June 2021

**URL:** <https://venturecapital.nl/het-platform-voor-alternatieve-woningfinanciering/>

## Contact & Site

## Extra beschrijving

[et\_pb\_section fb\_built="1" \_builder\_version="4.9.6" \_module\_preset="default"][et\_pb\_row \_builder\_version="4.9.6" \_module\_preset="default"][et\_pb\_column type="4\_4" \_builder\_version="4.9.6" \_module\_preset="default"][et\_pb\_text \_builder\_version="4.9.6" \_module\_preset="default"]

### **Beschrijving onderneming:**

Deze startup - het platform voor alternatieve woningfinanciering - lost een probleem op voor een grote groep Nederlanders (230K huishoudens naar schatting van de Volksbank, 2020). Deze groep wordt momenteel namelijk voor niet-financiële redenen uitgesloten van een conventionele hypotheek.

Deze startup lost dit probleem op middels woningfinanciering op basis van bezit i.p.v. schuld met een Huurkoop-constructie. Het woningfonds van de startup financiert de woningen welke later worden gesecuritiseerd en verkocht op de internationale kapitaalmarkt in de vorm van 'Sukuk bonds' aan institutionele beleggers. Sukuk is een type fixed income asset met een grote internationale markt. De huidige grote van de markt bedraagt \$1.35 trillion dollar en is gekenmerkt door een vraagoverschot.

### **Business Model:**

Het belangrijkste verdienmodel is de jaarlijkse fee als % van Assets under Management (AuM). Daarnaast zijn er nog andere manieren waarop de startup geld verdient. Deze inkomstenbronnen zijn (deels) gelieerd aan de netwerk-effecten van het platform en zullen groter worden zodra het platform groeit.

**Type klant:**

B2C

**Gewenst type investeerder:**

Angel investor; Venture Capitalist; Incubator/accelerator

**Wat onderscheidt jouw onderneming van anderen in jouw sector (USP's)?:**

Er zijn twee belangrijke punten waarin deze startup zich onderscheidt. Ze zijn geen bank. Dit betekent dat zij niet onderhevig zijn aan de wetten op financieel toezicht zoals die gelden voor kredietverstrekkers en banken. Uiteraard is de startup nog steeds onderhevig aan wet- en regelgeving, maar de kaders zijn duidelijker neergezet dan bij banken/kredietverstrekkers.

Huurkoop transacties vallen buiten de reikwijdte van de Wft. De startup is schaalbaar middels een platform. Ze kunnen hun klanten, direct, online bereiken met (vermoedelijk) lage customer acquisition costs. Ze bieden een transparant, passend woningfinanciering alternatief voor klanten, online.

**Benodigd Kapitaal:**

€1.000.000,-

**Investeringsbehoefte:**

35% legal, 30% tech (team), 25% marketing & sales (team), 10% other

**Sector:**

Zakelijke dienstverlening

**Bedrijfsfase:**

Pre-seed

**Aantal founders:**

2

**Aantal huidige werknemers:**

1-5

**Maandelijks omzet (huidig):**

0

**Omzet (Prognose) komende 12 maanden:**

0

**Omzet (Prognose) maand 13 - 24:**

€600.000,-

**Huidige maandelijkse kosten:**

€8.000,-

**Reeds toegezegde financiering:**

€150.000,- door een Nederlandse informal met relevante marktervaring

[/et\_pb\_text][et\_pb\_column][et\_pb\_row][et\_pb\_section]