



HOWNVESTOR KOOPT ZICH IN ALS MEDE-EIGENAAR

‘Wij bieden burgers met weinig startkapitaal toegang tot de woningmarkt’

Met Hownvestor introduceren Patrick Van Overbroek en Thomas Palmblad een nieuw co-investeringsconcept. Hun missie: particulieren helpen die een eigen woning willen kopen. “Ons model voorziet in het ontbrekende eigen vermogen en biedt de bank de nodige garanties om een lening toe te kennen.” DIMITRI DEWEVER

Patrick Van Overbroek bouwde de voorbije decennia een carrière uit in de bedrijfs- en financiële wereld, onder meer bij Deloitte en de voormalige Dexia Groep. Thomas Palmblad leerde het klappen van de zweep kennen bij Degroof Petercam. Vandaag bundelen ze hun kennis en expertise in Hownvestor, een start-up die een oplossing biedt voor het groeiend aantal koppels en singles dat moeilijk of helemaal geen eigen woning kan kopen, doordat de woningmarkt steeds duurder wordt en de voorwaarden om een hypothecair krediet te krijgen strenger worden. “Het startkapitaal, het spaargeld dat particulieren op tafel moeten kunnen leggen opdat de bank een hypotheeklening wil goedkeuren, is voor veel mensen onhaalbaar hoog geworden”, stelt Patrick Van Overbroek. “Ons model past het ontbrekende eigen vermo-



euro is het gemiddelde bedrag dat Hownvestor mee investeert in een woning.

gen bij, zodat particulieren die vandaag uit de boot dreigen te vallen toch een hypotheeklening kunnen afsluiten en een eigen woonst kunnen verwerven.”

Passieve mede-eigenaar

Hownvestor wordt dan tijdelijk in onverdeeldheid minderheidsmede-eigenaar van het pand, tot maximaal tien jaar. “Eigenaars betalen Hownvestor daarvoor in ruil een beperkte maandelijkse vergoeding”, legt Thomas Palmblad uit. “Als we bijvoorbeeld voor 10 procent mede-eigenaar van de woning zijn, betalen de kopers ons 10 procent van de geldende huurprijs voor die woning of dat appartement.” Doordat Hownvestor passieve mede-eigenaar van het pand is, betaalt het dan ook 10 procent van de kostprijs van de brandverzekering, 10 procent van de

onroerende voorheffing en 10 procent van mogelijke investeringen voor structurele werken, bijvoorbeeld een nieuw dak.

In die periode van tien jaar zijn de eigenaars vrij om in de woning te wonen of die te verhuren, want Hownvestor biedt die oplossing ook aan voor wie wil investeren in vastgoed. “Ons systeem kan ook zinvol zijn voor mensen die pas gescheiden zijn of voor singles die een woning willen kopen”, zegt Patrick Van Overbroek. “Mensen mogen de woning ook om het even wanneer verkopen, of ons aandeel aankopen overeenkomstig de marktprijs.”

Institutionele investeerders

Bij aanvang betalen klanten ook een eenmalige opstartvergoeding van 1 procent op de waarde van het onroerend goed aan Hownvestor, al



GETTY

wordt bekeken of die vergoeding kan worden begrensd tot een bepaald maximum voor duurder vastgoed. Hownvestor co-investeert tot maximaal 200.000 euro in grote vastgoedaankopen, al is zo'n hoog bedrag eerder uitzonderlijk. "Het gemiddelde bedrag dat we mee investeren, bedraagt vandaag 80.000 euro", zegt Thomas Palmblad.

"We kunnen met ons systeem veel mensen helpen, maar zeker niet iedereen. De kandidaat-kopers moeten voldoende kredietwaardig zijn en een degelijk en vast inkomen hebben. Ze moeten 5 à 10 procent van het aankoopbedrag van de woning met eigen middelen kunnen betalen. Het

ontbrekende vermogen passen wij bij. Ons financieringssysteem is er voor mensen die niet kunnen terugvallen op een netwerk van gefortuneerde familieleden of kennissen", leggen de oprichters uit.

Maakt dat de zaken niet complexer voor kandidaat-kopers en financiële instellingen, aangezien er naast de bank ook een tweede financierder bij wordt betrokken? "Verschillende financiële instellingen hebben de voorbije maanden al kunnen kennismaken met de formule", zegt Thomas Palmblad. "We begeleiden ook volop banken bij ons model, want ook voor hen is dit nieuw", vult Patrick Van Overbroek aan.



'In ons land is er een groot tekort aan betaalbare woningen: ons model biedt daar een oplossing voor waar alle betrokken partijen wel bij varen'

THOMAS PALMBLAD, HOWNVESTOR

99

HUIS KOPEN
"We kunnen met ons systeem veel mensen helpen, maar zeker niet iedereen."

"Eigenlijk is het risico voor hen beperkt, want banken behouden in ons model de volledige hypotheek. Wij moeten vooral zien dat we ons huiswerk goed maken en alleen in zee gaan met kredietwaardige klanten."

Hownvestor ontwikkelt ook een investeringsfonds om de komende jaren extra kapitaal op te halen en de onderneming te doen groeien. Patrick Van Overbroek: "Daarmee mikken we vooral op institutionele investeerders als pensioenfondsen en verzekeraars. Zij zoeken stevast relatief veilige beleggingen met een voldoende ruime beleggingshorizon. Omdat vastgoed nog altijd wordt beschouwd als een vrij veilige belegging en ons model van mede-eigendom loopt voor een periode van maximaal tien jaar, menen we dat we hen interessante kansen kunnen bieden."

Ambitie

De onderneming heeft de ambitie haar fonds in de loop van 2024 op de markt te brengen. Tegen dan moet ook het aantal woningen, waarvan ze mede-eigenaar is, zijn gegroeid. Vandaag kan het aantal met de hulp van Hownvestor aangekochte woningen nog op de vingers van één hand worden geteld. "Dat is nu nog een beperkt aantal, maar we zijn ook nog maar sinds deze zomer gestart", vertelt Patrick Van Overbroek. De ambitie van Hownvestor is over enkele jaren enkele tientallen miljoenen euro's aan beheerd vermogen in het fonds te hebben. "In ons land, en dan zeker in Vlaanderen en Brussel, is er een groot tekort aan betaalbare woningen: het model van Hownvestor biedt daar een marktklare oplossing voor, waar alle betrokken partijen wel bij varen", besluit Thomas Palmblad.