



In gesprek met... Rutger van Hulzen en Jelle Vreman!

“Qii kan huren goddamn sexy maken”



Qii laat graag zien met wie en voor wie zij werkt. Dat doet Qii door hèn die daarover het beste kunnen vertellen aan het woord te laten: de organisaties en mensen met wie Qii in verbinding staat. Van partner tot leverancier, van makelaar tot medewerker, ze komen allemaal aan bod in de reeks ‘In gesprek met...’! Deze week spreken we met de mannen waarmee het allemaal begon: Rutger van Hulzen en Jelle Vreman, founding partners van Qii.

Tekst: Anita van Rootselaar – Foto: David Plas

Jullie zijn ooit begonnen met Huisover, dat inspeelde op de groeiende behoefte aan verhuur via de Leegstandwet. Hoe zijn jullie van daar op Qii gekomen?

Jelle: We zijn van Huisover geëvolueerd naar het NVM verhuurplatform; het bouwen van een platform en het verlenen van diensten aan makelaars was daar een intrinsiek onderdeel van. Daar is de eerste stap richting Qii genomen.

Rutger: De NVM zei tegen ons: we zien in jullie twee ondernemers die ons op langere termijn verder kunnen helpen op de huurmarkt. Ik denk dat voor ons toen een kwartje viel: kennelijk doen we iets goed, maken we inzichten

bij mensen los. Vanuit dat perspectief hebben we onszelf ook gepositioneerd als vernieuwers op de huurmarkt.

Is er zo'n behoefte aan vernieuwing dan?

Jelle: Ja. De wereld verandert enorm snel op dit moment. Hele beroepsgroepen moeten hun aanpak veranderen omdat ze het anders niet overleven; bijvoorbeeld omdat ze vervangen kunnen worden door techniek.

Een verandering in de markt dus.

Rutger: Een verandering bij de klant. De klant krijgt een andere behoefte. Daar moet je op anticiperen.

Welke veranderingen zijn dat precies?

Jelle: Digitalisering is nummer een. Dat heeft aan de ene kant te maken met je proces: het kan sneller, beter, maar het heeft ook gemaakt dat de consument veel meer geëmancipeerd is, vooral op het gebied van informatie. Het kennisvoordeel van de makelaar neemt daardoor af. De huurder – degene die de keten betaalt – wordt een steeds belangrijker onderdeel van de propositie. Huren gaat niet meer (alleen) om het huren van een woning, huren wordt een dienst.

Huren als dienst – hoe bedoel je dat?

Rutger: Nu heerst nog het beeld dat je als verhuurder een rendement op stenen behaalt. Qii wil een verschuiving bewerkstelligen, een bewustwording dat die consument méér wil dan alleen een dak boven zijn hoofd. Hij heeft een woonbehoefte. Ik wil water uit de kraan, internet, licht, een gezellige omgeving: dát is mijn woonbehoefte. De makelaar kan de consument helpen bij het vervullen van die woonbehoefte, waarbij hij veel meer als woonregisseur optreedt. Dus stel ik wil als consument verhuizen dan richt ik mij tot mijn woonregisseur – de makelaar – en vraag: wat kun je voor mij betekenen? En de verhuurder kan op die manier het rendement op zijn vastgoed vergroten. Dat is een verschuiving van een rendement op stenen naar een rendement op wonen.

“Huren wordt een dienst.”

Hoe vertaalt zich dat in de diensten van Qii?

Jelle: We zijn begonnen met het idee dat het gehele verhuurproces sneller, makkelijker en beter opgelost kon worden door het inzetten van de juiste techniek en met goed luisteren naar je klant. Qii doet dat door het bundelen van diensten en specialisten en maakt daar één customer journey van waarbij de behoefte van de klant centraal staat.

Dus ook een versimpeling van het proces.

Rutger: Neem even het digitaal ondertekenen van een huurovereenkomst. Daarmee brengen we een exponent van de oude wereld (het contract) naar de nieuwe wereld (het digitale). Maar je kunt nog een stap verder gaan en je afvragen: waaróm moet die huurovereenkomst ondertekend worden? Is dat noodzakelijk? Wij stellen de vraag: wat heb je nu echt nodig in die customer journey?

Verandert de positie van huren zelf ook?

Jelle: Huur wordt steeds meer als een volwassen manier van wonen gezien. Vroeger had huur een negatiever stigma, onder andere vanwege de klassieke huisjesmelker. Tegenwoordig weten huurders steeds beter wat hun rechten zijn. Als verhuurder kom je er dus niet meer mee weg om er maar een potje van te maken.

Kan Qii ook een rol spelen bij dat veranderende beeld aangaande huur?

Jelle: Ik denk dat Qii zeker kan helpen om huren goddamn sexy te maken. Uiteindelijk moet het verschil tussen huur en koop gaan verdwijnen zodat we naar een hybride woonmarkt gaan waarin je als huurder ook gedeeltelijk bezit hebt van een woning.

Wat willen jullie dit jaar nog realiseren?

Rutger: Ik hoop dat we een Qii woningfonds neer kunnen zetten door met onze partners versnipperd bezit bij elkaar te brengen en daar een portefeuille van te bouwen. Doordat we makelaar en belegger bij elkaar brengen kunnen we zorgen voor meer aanbod en zo bijdragen aan het verminderen van het woningtekort op de huurmarkt. Qii zorgt daarbij via haar dienstverlenende processen voor uniformiteit en kwaliteit.

“We willen van een rendement op stenen naar een rendement op wonen.”

Waar willen jullie uiteindelijk komen? Wat is het einddoel?

Rutger: We willen een kentering teweeg brengen waarbij we laten zien dat niet het rendement op stenen het belangrijkste is maar het vervullen van die woonbehoefte – en wat in onze visie uiteindelijk bijdraagt aan een beter rendement. Ik denk dat we tevreden zijn als we straks terugkijken en kunnen zeggen: we zien dat de markt aan het veranderen is.

Hoe vullen jullie elkaar aan?

Jelle: Ik geef gas, hij drukt op de rem. Rutger is meer weloverwogen en risicomijdend dan ik. In gesprekken bij partners en partijen kunnen we gezamenlijk een evenwichtige energie uitstralen: voldoende rust en autoriteit, maar ook voldoende energie en vernieuwing. Ik denk dat dat echt is door de combinatie van ons beiden.

Wat voor een tip zouden jullie zelf aan Qii geven?

Rutger: Minder bescheiden zijn. Daardoor kunnen we sneller een verandering teweeg brengen. We hebben een gezond stuk zelfvertrouwen ontwikkeld dat we nu ook moeten gaan uitdragen.

Tot slot: jullie werken samen met veel verschillende partners. Voor wie is Qii vooral interessant?

Jelle: Voor iedereen die actief is op de verhuurmarkt, van makelaar tot institutionele belegger, van particulier tot investeerder. We vinden het altijd leuk om ergens langs te komen om te vertellen over onze visie op de huurmarkt en over Qii!