



In gesprek met... Monique Tetteroo van Annexum!



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...'. Vandaag aan het woord: Monique Tetteroo van Buy2Let, onderdeel van Annexum! Buy2Let biedt particuliere beleggers de mogelijkheid om te investeren in (verhuurde) beleggerswoningen.

Tekst: Anita van Rootselaar

Monique, jij bent verantwoordelijk voor Buy2Let. Hoe ben je bij Qii terecht gekomen?

Onze directeur Huib Boissevain heeft de oprichters van Qii tijdens een event ontmoet. Huib is altijd geïnteresseerd in innovatieve diensten, vandaar dat hij ons aan elkaar heeft voorgesteld. Sindsdien hebben we kennis kunnen delen en elkaars netwerk kunnen versterken.

Welke belangrijke ontwikkelingen zie jij in de verhuurmarkt?

Dat dingen steeds meer geautomatiseerd worden. Bijvoorbeeld het invullen van een contract: dat kan steeds vaker online. De toegevoegde waarde van de makelaar gaat daardoor meer en meer zitten in het persoonlijke contact en zijn (lokale) marktkennis: de kwalitatieve advisering.

Welke andere ontwikkelingen in de markt zie je, naast automatisering?

Er is steeds meer vraag en steeds minder aanbod: krapte op de markt dus. Ook zijn er meer mensen die geld over hebben en die daarmee willen beleggen in vastgoed. Financieringsvormen spelen daar steeds meer op in. Het is dus voor beleggers makkelijker om aan een beleggingsfinanciering te komen. Daardoor wordt het aantrekkelijker om in woningen te investeren.

Dus particulier beleggen in vastgoed is een groeimarkt?

Ja, dat is het zeker. We hebben veel beleggers in ons systeem die geïnteresseerd zijn in woningen. Vanuit Buy2Let proberen we aangebroken portefeuilles die door andere beleggers verkocht worden in te kopen, op te delen in losse objecten en die aan te bieden aan de particuliere belegger. Dat gaat vaak om kleinere hoeveelheden (het begint al bij 5 tot 25 woningen of appartementen) die voor institutionele beleggers minder interessant zijn.

"Qii biedt een uniforme werkwijze en dus een constante kwaliteit."

Voor veel particuliere beleggers is direct beleggen in vastgoed nieuw terrein. Welke behoeftes leven er bij hen?

De nieuwkomers vinden het fijn als ze weten: waar moet ik op letten bij de aankoop, wat zijn de aandachtspunten, zijn de contracten juridisch correct, et cetera.

Zij hebben vooral behoefte aan een stukje ontzorging. Enerzijds omdat het nieuw voor ze is, anderzijds zijn er ook veel beleggers die geen zin of geen tijd hebben om zich daar zelf in te verdiepen.

Denk je dat Qii iets kan betekenen met betrekking tot de uitdagingen op de verhuurmarkt die je aanstipte?

Ik denk dat Qii vernieuwing op de woonmarkt kan brengen. De manier waarop zij werken zorgt er in elk geval voor dat zij sneller kunnen schakelen, dat je als verhuurder sneller inzicht hebt in hoe je portefeuille ervoor staat. Ook is er een kortere doorlooptijd én is het kostenbesparend. Dat is iets waar iedereen naar op zoek is.

"Qii bouwt een goed netwerk op waarbinnen de makelaars elkaar onderling ondersteunen."

We hebben het nog niet echt over de huurder gehad. Hoe belangrijk is die?

De huurder moet natuurlijk betrouwbaar zijn, screening daarin is belangrijk. Volgens mij is Qii ook al aangehaakt op systemen waarmee je veel makkelijker zo'n screening kan doen. Ze spelen in die zin sterk in op de vraag van verhuurders: hoe kom ik aan een goede huurder?

Een goede huurder, dat is misschien ook een tevreden huurder – iemand die content is zorgt bijvoorbeeld beter voor het object. Heeft de huurder in die zin ook invloed op het rendement?

Ja, dat denk ik wel. Een huurder blijft bijvoorbeeld ook langer in hetzelfde pand wonen als hij tevreden is, dus je hebt minder mutatiekosten.

Welke waarde kan Qii toevoegen voor Buy2let?

Wat voor mij fijn is: Qii bouwt een goed netwerk op waarbinnen de makelaars elkaar onderling kunnen ondersteunen en waarbij veel aan kennisdeling wordt gedaan. Onder andere via de bijeenkomsten die Qii organiseert. Daarnaast kunnen ze bijdragen aan de kwaliteit van dienstverlening. Binnen het Buy2Let concept doen wij ook het beheer, maar wij zitten heel erg versnipperd door het land. Als we in een fonds meerdere objecten hebben, verspreid door heel Nederland, dan is het fijn als je op elke locatie op dezelfde manier werkt. Qii biedt dat: een uniforme werkwijze waardoor je uit kunt gaan van een constante kwaliteit. Dat is erg prettig!