



In gesprek met... Martin van der Spek van Woonaccent!



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: Martin van der Spek van Woonaccent Makelaars Gorinchem! Martin leerde de founding partners van Qii kennen via het door hen opgerichte Huisover en is sinds twee maanden officieel partner van Qii.

Tekst: Anita van Rootselaar

Martin, jij bent al lang betrokken bij Qii. Hoe is dat ontstaan?

Dat is begonnen bij Huisover, dat het voor makelaars mogelijk maakte te verhuren via de Leegstandwet. Op ons kantoor hadden we al besloten dat we verhuur en beheer echt onderdeel van onze dienstverlening wilden maken. Dat was voor ons een kans om marktaandeel te pakken: in Gorinchem was geen een andere partij actief op die markt.

Veel makelaars zijn huur er in die periode bij gaan doen omdat de koopmarkt stagneerde – maar bij jullie bestond de wens dus al langer?

We zagen vooral dat er een behoefte bestond bij de opdrachtgever. Wij proberen altijd te kijken naar de ontwikkelingen in de markt en te signaleren welke behoeftes daar ontstaan. Dat begint bij de eerste afnemer: de koper of de huurder. Als wij onze producten afstemmen op de behoefte van de huurder, dan wil de belegger ook aanhaken.

“Het type huurder die veel meer kwaliteit en service verwacht.”

Veel makelaars denken nog veel meer vanuit de woningen die zij bezitten, in plaats van de behoeftes.

Dat is een stukje machtsdenken, maar het is een ouderwetse gedachte. De verandering daarin komt nog wel.

En wat jullie constateerden was: er is behoefte aan meer huurwoningen.

Ja. Eigenlijk bestond die vraag al veel langer, hij was alleen voor het moment dat de koopmarkt vast zat nog niet zo zichtbaar. We merken ook dat nu de koopmarkt aantrekt het aanbod in de verhuursector verder achter achterloopt bij de vraag. Tijdelijke verhuur vindt immers minder plaats.

Hoe verwacht je dat de woonmarkt zich verder gaat ontwikkelen?

Ik geloof nog steeds dat de noodzaak van bezit zal afnemen, en de noodzaak tot flexibiliteit zal toenemen. Dus de huurmarkt gaat alleen maar groeien. Starters kopen nog wel, onder meer omdat de rente laag is. Maar een steeds grotere groep wil niet meer vast zitten aan een koopwoning, bijvoorbeeld omdat de stad waarin ze werken vaker verandert. Dat is ook het type huurder die veel meer kwaliteit en service verwacht dan voorheen. De vraag die daardoor bovendien is: hoe komen beleggers aan goede locaties? Dat wordt steeds lastiger – met name in het middensegment is er een groot tekort.

Jullie werken veel samen met institutionele beleggers. Wat is de rol van de kleinere, particuliere belegger?

Het aantal particuliere beleggers neemt sterk toe. We zeggen hier wel eens gekscherend: de helft van ons bestand bestaat uit particuliere beleggers. Zo gek is het niet, maar mensen kopen wel steeds

vaker om te verhuren. We gaan nu samen met Qii een eerste project uitrollen voor beheer. Dat is een complex van twintig appartementen en dat zijn allemaal particuliere beleggers; op één na worden al die woningen huurwoningen. We nemen hiervoor alle diensten af behalve technisch beheer.

“We kunnen met Qii bovendien flinke stappen maken op het gebied van efficiency en kwaliteit.”

Particuliere beleggers hebben dus ook meer behoefte aan ondersteuning op het gebied van beheer?

Particuliere beleggers zijn vaak bang dat je je met verhuren ook veel problemen op de hals haalt. Zij besteden het beheer dan ook het liefste uit. Onze organisatie is daar niet op berekend. Ik vind alleen: als de voorkant van je dienstverlening goed is, dan moet de achterkant ook goed zijn.

En dat is waar Qii om de hoek komt kijken.

Ja, Qii is daar juist goed in! Toen Jelle en Rutger het nieuwe platform aan ons hadden gepresenteerd was dat echt een eye-opener: dat is de missende schakel in onze dienstverlening. De services van Qii sluiten aan bij de behoefte die bestaan bij onze opdrachtgevers. We kunnen met Qii bovendien flinke stappen maken op het gebied van efficiency en kwaliteit.

Denk je dat Qii de markt kan veranderen?

Ja, maar dat is wel een proces. De makelaar is gewend om voor de makkelijke euro te gaan: ligt er op straat een spoor van tien euro's, en één briefje van vijf, dan pakt hij het vijfje. Qii biedt een mooi product waar de makelaar absoluut een verdienmodel op kan bouwen. Maar huur is meer een langetermijntraject en dat is wennen voor veel makelaars.

“Het nieuwe platform was echt een eye opener.”

Is er een verandering in denken nodig bij makelaars?

Ja. Het snelle herstel van de koopmarkt helpt daarbij niet mee; toen het minder ging was er meer behoefte aan initiatieven op het gebied van huur. Nu is iedereen weer terug in zijn comfortzone. Wat dat betreft kan Qii denk ik beter vanuit de belegger de markt aanspreken; die weg is misschien korter dan via de makelaar.

Welke successen heeft Qii al bereikt, in jouw ogen?

De wijze waarop Qii zich heeft gebonden aan aantal makelaars om hun dienstverlening uit te rollen, dat is top. Op die manier ontwikkelt ook het kwaliteitsbesef van Qii, en het geeft betrokken makelaars de kans zich te onderscheiden van de rest van de markt.