

‘ZONDER LAGERE TARIEVEN EN BETERE SERVICE GAAN MAKELAARS OMVALLEN’

Q Groep kan met recht de draaischijf van de vastgoedmarkt van Zuidwest-Nederland worden genoemd. Marktpartijen helpt de makelaarsgroep aan geschikte ontwikkellocaties, het best passende woningprogramma en kopers of huurders. Consumenten kunnen er terecht voor een huurwoning, koopwoning én hypotheek.

Den Buitelaar richtte Q Groep in 2006 op. Met medepartner en bedrijfsmakelaar **Frank Ponte** bestiert hij medio 2020 tien makelaarskantoren van Brielle, Breda tot Den Haag. Tegen VG Visie neemt **Den Buitelaar** geen blad voor de mond. Makelaars moeten volgens hem beter werk leveren en eerlijk zijn over de impact van de coronacrisis. Maar bovenal is de oprichter een bezielde vastgoedprofessional die zijn klanten dag en nacht van het beste advies wil voorzien.

WAT WAS IN 2006 UW DRIJFVEER OM MET Q MAKELAARS TE BEGINNEN?

‘Ik was een snotneus van 25 toen ik mijn eerste kantoor in Zwijndrecht opende. Het slechte imago van de makelaar zag ik als een gat in de markt. Ik wilde bewijzen dat een makelaar wel klantvriendelijk en servicegericht kan zijn, gedane beloftes waarmaakt en tegen lagere tarieven kan werken. Dat makelaars ’s avonds en in het weekend onbereikbaar zijn, kan gewoon niet. Wij zijn 24/7 bereikbaar. Dag en nacht is er altijd iemand beschikbaar: of fysiek, of via sociale media en vaak allebei. Ons concept sloeg aan. Terwijl makelaarskantoren massaal saneerden tijdens de crisis van 2008 tot 2014, opende wij nieuwe kantoren. Dat we als nieuwkomers zo snel konden groeien, zei echter meer over de slechte dienstverlening van reguliere makelaars dan over ons.’

HOE ZIET HET BEDRIJFSMODEL VAN Q GROEP ER NU UIT?

‘De Nederlandse markt is verzuild met aparte advieskantoren voor huurwoningen, koopwoningen en hypotheek. Wij beschikken over zowel een huur-, koop- als adviestak. Met deze integrale aanpak doorbreken we de verzuiling. Zo zijn we in staat echt onafhankelijk advies geven, omdat we bij alle drie de takken evenveel financieel belang hebben. Als integrale adviesgroep staan we vaak ook aan de basis van woningprojecten. Q Groep is een vaste partner voor veel beleggers die geschikte woningbouwlocaties zoeken. Omdat we van alle markten thuis zijn, kunnen we hen direct een compleet advies

geven. We dragen locaties aan, brengen de geschikte doelgroep in kaart, onderzoeken welk woningprogramma het best past en brengen huurders of kopers aan.’

WAAR VINDT U DIE GESCHIKTE BOUWLOCATIES?

‘Veel woningprojecten beginnen bij de commerciële vastgoedtak van **Frank**. Hij heeft flink wat bedrijfsruimtelocaties in portfolio die geschikt zijn voor herontwikkeling en transformatie naar woningbouw. Daarnaast heeft Q Groep toegang tot een portefeuille met ongeveer 400 te saneren locaties op verouderde bedrijventerreinen en langs het spoor en rivieren. We werken daarbij samen met Step Forward, een bedrijf dat eigenaren van vervuilde terreinen helpt met bodemonderzoek, subsidieaanvraag, saneren en ontwikkelen. Onze opdrachtgevers - beleggers en ontwikkelaars - willen vaak investeren in meerdere steden. Dankzij de omvang van de grondportefeuille kunnen we daar ruim in voorzien.’

WAT IS HET MEEST URGENTE VRAAGSTUK OP DE WONINGMARKT?

‘De betaalbaarheid of liever gezegd de onbetaalbaarheid. Om een doorsnee woning van 300.000 euro te kopen, moet je 15.000 euro eigen geld meenemen. Dat is voor meer dan de helft van de Nederlanders onhaalbaar. We zien nu mensen uit Den Haag en Delft een huis kopen in Gouda, waar de huizenprijzen lager zijn. Maar eigenlijk willen ze niet weg uit hun vertrouwde omgeving. Het gevolg zijn extra files en huizen die onbetaalbaar worden voor de eigen Goudse bevolking.’

ZIET Q GROEP EEN ROL VOOR ZICH WEGGELEGD BIJ EEN MOGELIJKE OPLOSSING VAN DIT PROBLEEM?

‘Jazeker. Het grootste probleem zijn de kosten koper. Daarom hebben wij besloten ook bestaande bouw vrij-op-naam aan te bieden. Niet de koper maar de verkoper gaat bij ons de overdrachtsbelasting betalen. Vanwege de gemiddeld hoge overwaarde is dat voor verkopers



Richard Den Buitelaar (L)
en Frank Ponte



Richard Den Buitelaar

‘WE HEBBEN TOEGANG TOT EEN PORTFOLIO MET 400 GRONDPOSITIES’

geen probleem. Bovendien kunnen wij als integrale groep een laag totaaltarief hanteren, waarin makelaars-, hypotheek- en notariskosten zijn verdisconteerd. Daarnaast kan een koper bij ons gespreid betalen.’

KAN U OP DEZE MANIER NOG WEL EEN FATSOENLIJKE BOTERHAM VERDIENEN?

‘We verwachtten een enorme toeloop op dit product. Door de schaalgrootte blijft het voor ons rendabel. Bovendien houden we onze eigen kosten laag. We zitten met onze kantoren niet op dure locaties. Voor ons nieuwe Haagse kantoor betalen we zelfs helemaal geen huur. Wij zijn ingetrokken in een prachtige showroom van een keuken- en badkamerverkoper op een bedrijventerrein in Zichtenburg. In ruil daarvoor hebben we onze opdrachtgevers gekoppeld aan de eigenaar. Ontwikkelaars kunnen het pand niet alleen huren voor evenementen en projectpresentaties maar nemen ook de keukens en badkamers af.’

ZAL DE WONINGMARKT DOOR DE CORONACRISIS IN EEN CRISIS BELANDEN?

‘Dat is goed mogelijk. De impact van de coronacrisis is zichtbaar, ook al blijven de meeste makelaars mooi

weer spelen. De beleggingsmarkt is voor een flink deel stilgevallen. De transacties die we nu zien, zijn grotendeels vóór de coronacrisis gesloten. Tot nu toe konden vastgoed professionals weggkomen met slecht advies vanwege de steeds dalende rente en stijgende prijzen. Maar die tijd is voorbij. De rente kan alleen nog maar omhoog en de prijzen omlaag. In een tijd met een recordaantal makelaars is dat slecht nieuws. Makelaars die geen extra service bieden en lagere kosten rekenen, zullen het in een nieuwe crisis niet redden.’

WAAR MOETEN BELEGGERS EN ONTWIKKELAAR HUN GELD OP ZETTEN?

‘De ontwikkelmarkt in de grote steden zal waarschijnlijk een klap krijgen. De planvoorraad in de G5-steden is deels gebaseerd op de enorme toestroom van buitenlandse studenten, expats en toeristen. Die vraag valt door de coronacrisis weg. Vooral risicovolle en kostbare hoogbouwprojecten zullen een paar jaar de ijskast in gaan, schat ik in. Maar de grote steden zijn veerkrachtig genoeg en zullen in geval van crisis het snelst herstellen. Onze focus blijft in elk geval op de Randstad en de Brabantse stedenrij. Hier zal het zich de komende jaren afspelen.’ ■



Frank Ponte

‘Q GROEP GAAT BESTAANDE WONINGEN VRIJ-OP-NAAM AANBIEDEN’

mooie kant, maar voelt het voor jezelf als een heel broos iets waar je keihard voor moet blijven werken en wat je ook wel eens kwijt zou willen zijn.’

F: ‘Het succes voor jezelf is waar je de vernieuwde energie steeds weer uithaalt. Het geeft je de voeding om te blijven presteren. Deel je succes en deel je momenten waarop je dit niet hebt.’

aan welke eigenschappen/vaardigheden heb je bewust gewerkt? R: ‘Spreken in het openbaar en Engels spreken.’

Wat heeft indruk gemaakt in je leven? F: ‘De geboorte van onze 3 dochters heeft de meeste indruk gemaakt.’

hoe word jij beïnvloed door succes? R: ‘Succes heeft vaak een nare donkere kant. Vaak ziet de buitenwereld de

ondernemer die hard werkt en ondanks tegenslag toch weer weet aan te passen aan de nieuwe werkelijkheid.’

F: ‘Ondernemers die flexibel zijn, in staat zich aan te passen en die van niets iets weten te bouwen.’

Wat is je levensfilosofie? R: ‘Ik ben blij met wat ik heb. Dat betekent dat alles extra meegenomen is en geen doel op zich. Dat voorkomt teleurstellingen en vergroot het plezier in het geval het wel mee valt.’

hoe kom je tot jezelf? R: ‘Rust opzoeken of voetballen.’

F: ‘De rust en diepgang opzoeken in de kerk. Maar ook als ik een heerlijke plaat in auto aanzet.’

WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG?

R: ‘Hoe continueer ik ons bedrijf, dus echt lange termijn. Met deze vraag ben ik iedere dag bezig.’

IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT

R: ‘Wel, vastgoed draait 24/7.’

F: ‘Ik sta altijd aan. Klanten weten je altijd te vinden.

Kansen kunnen zich altijd voordoen in het vastgoed, waar je ook bent.’

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET?

R: ‘Nee, ik wil mensen echt zien.’

F: ‘Liever niet. Vastgoed draait niet alleen om cijfers, het draait om mensen.’

WAT IS JE EXIT MOMENT...

R: ‘Vroeger dacht ik dat je dat kon plannen, maar daar geloof ik niet meer in. Als het komt dan komt het.’

F: ‘Geen idee, het pad valt niet altijd te plannen.’

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

Richard: ‘Eind 2005, ik was toen 26 jaar.’

Frank: ‘Eind 2014, ik was toen 29 jaar.’

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS ZICH OOK VOORDOET?

R: ‘De markt willen veranderen ten goede van de klant. Als je goed bent voor de klant ook goed voor jou, in welke marktomstandigheid dan ook.’

F: ‘Service

bieden waar de klant om vraagt, onafhankelijk en vrij handelen.’

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN?

R: ‘Piloot.’

F: ‘Profvoetballer.’

HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN?

R: ‘Ik ben rustiger geworden en gebruik nu meer mijn ervaring en senioriteit. Mijn energie en vechtlust heb ik echter wel gehouden, een goede combinatie.’

F: ‘Zowel als mens

en als ondernemer praktischer gaan handelen.’

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?

R: ‘Spreken in het openbaar en Engels spreken.’

WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?

F: ‘De geboorte van onze 3 dochters heeft de meeste indruk gemaakt.’

HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?

R: ‘Succes heeft vaak een nare donkere kant. Vaak ziet de buitenwereld de