

# ‘MET CO-LIVING IS IEDEREEN GEBAAAT’

Fred Tromp

Managing director Quarters Nederland



Quarters is een bedrijf met een missie: jonge mensen aan gedeelde, betaalbare woonruimte helpen op geliefde locaties. Volgens managing director Nederland Fred Tromp is ‘co-living’ dé oplossing voor de huidige woningnood bij starters in de grote steden.

Voorheen heette het bedrijf, dat in 2011 werd gestart door twee Berlijnse IT-ondernemers, Medici Living, maar die naam wordt in de komende twee jaar “uitgefaseerd”, zegt Tromp. Het was geen verwijzing naar artsen, wel naar de Medici uit Florence en vooral naar het ‘Medici-effect’, het verschijnsel dat bundeling van verschillende disciplines de innovatiekracht bevordert.

‘De oprichters hadden te kampen met een bekend probleem. Ze konden niet voldoende goede mensen vinden en behouden. Daarom boden ze hun personeel ook huisvesting aan, wat erg aansloeg. Zo goed dat hiermee het idee voor een zelfstandig co-living brand is ontstaan.’

Het idee van ‘co-living’ of ‘flat share’ is dat twee tot vier huurders ieder een eigen kamer hebben, maar faciliteiten als de badkamer(s), keuken en woonkamer delen. Quarters groeit razendsnel en zit nu in Duitsland (2700 ‘eenheden’), de Verenigde Staten (1000) en Nederland (400). De snelle groei van het concept geeft aan dat het aan een duidelijke behoefte voldoet, zegt Tromp, die de Nederlandse afdeling (sinds 2016) leidt. Het werkt, want huurders krijgen betaalbare, kwalitatief goede woningen en beleggers maken in de huidige markt een goed rendement. In Nederland bevinden de wooneenheden zich in ‘Groot Amsterdam’, Den Haag en Rotterdam.

**Op welke ‘woonconsument’ richt Quarters zich?**

‘Vooral op young professionals. Millennials wonen het liefst in grote steden, daar is werk en liggen de kansen. Maar de huizenprijzen zijn relatief hoog en het is moeilijk geschikte woonruimte te vinden. Ons concept slaat enorm aan omdat we drie dingen bieden: flexibiliteit, betaalbaarheid en ‘community’, het gezelschap van elkaar. Betaalbare huisvesting wil iedereen, en dan ook nog op een mooie plek in de stad. Flexibiliteit betekent dat we niet werken met langlopende contracten, je hebt geen commitment aan een jaarcontract of een tweejaarcontract. Onze kortste termijn in Nederland is vier maanden. Maar we zien dat mensen gemiddeld langer blijven, een à anderhalf jaar. Je hebt een opzegtermijn van een maand, en niemand doet daar moeilijk over.’

**Er zijn veel verhuurders die appartementen verhuren aan meerdere, vaak jonge huurders. Wat maakt jullie anders?**

‘Vaak werken verhuurders met langlopende huurcontracten en allerlei onduidelijke regels. De voorzieningen zijn ook niet altijd op niveau. Wij bieden standaard een hoog kwaliteitsniveau in de inrichting van de appartementen, die allemaal gemeubileerd zijn en voorzien van goede apparatuur en wifi. En we hanteren ook een standaard huurcontract, waarin altijd dezelfde voorwaarden gelden. Onze merkbelofte

BIJ DE INDELING HOUDEN WE REKENING MET 20 A 25M<sup>2</sup> PER BEWONER

De snelle groei van het concept geeft aan dat het aan een duidelijke behoefte voldoet



wordt hoog gewaardeerd op social media. Ons Community Management maakt ons uniek. We zorgen voor een actieve verbinding tussen huurders onderling maar ook tussen de huurders, buurtbewoners en lokale ondernemers. Een nieuwe dimensie die op zeer enthousiaste reacties kan rekenen.'

**Het zijn dus mensen die aan het begin staan van een wooncarrière?**

'Ja, wij richten ons op starters in hun werkcarrière, mensen in hun eerste of tweede baan. Vaak komen ze vanuit studentenhuysvesting en moeten ze gaan concurreren op de vrije markt met mensen die al wat langer een baan hebben en dus ook meer kunnen betalen. Deze groep heeft het dus moeilijk, maar is wel

flexibel en bereid een woning te delen. En woningdelen zorgt ervoor dat de prijzen laag gehouden kunnen worden.'

**Hoe belangrijk is het samenwonen voor die groep?**

'Mensen komen er steeds meer achter dat die sociale component heel waardevol is. Het zijn allemaal singles. Het feit dat je thuiskomt van je werk en dat daar twee of drie huisgenoten zijn waar je het heel gezellig mee kan hebben, kan het heel erg leuk maken. Meer dan de helft komt uit het buitenland, dat levert vaak een fantastische mix op. Huurders mogen zelf kandidaten voordragen, en dat werkt vaak heel goed. Lukt dat niet, dan zorgen wij voor een geschikte kandidaat die voor een goede fit kan zorgen. We zien dat de beste sfeer hangt in woningen met gemengde

samenstelling, bijvoorbeeld twee mannen en twee vrouwen, en dan ook nog van verschillende nationaliteiten.'

**Heeft de coronacrisis jullie geraakt?**

'We zijn wel even bang geweest dat die nare gevolgen kon hebben, maar dat is er meegevallen. Onze bezetting zit op bijna 100 procent. Aan de Eisenhowerlaan in Den Haag hebben we enige vertraging gehad in de verbouwing van een kantoorpand, dat is getransformeerd in woningen. Maar na de oplevering op 1 augustus van dit jaar zat het meteen vol. Daar wonen nu 68 huurders in 20 appartementen van 90 vierkante meter. We garanderen iedereen een slaapkamer van minimaal 10 vierkante meter, vaak meer. De Eisenhowerlaan is voor ons het ideale



pand, omdat het geheel is gereserveerd voor ons concept en in een levendige, internationale buurt vlakbij het centrum ligt, het Statenkwartier.'

**Hebben jullie nog expansieplannen in Nederland?**

'Jazeker, de co-living revolutie is eigenlijk nog maar net begonnen. Wij zijn op zoek naar panden van 2.000 tot 12.000 vierkante meter rond Amsterdam, en in Rotterdam en Den Haag. We denken aan minimaal 5 verschillende locaties voor iedere stad. Voorwaarde is dat ze goede verkeersverbindingen hebben naar het centrum. Het kunnen panden zijn die nog getransformeerd moeten worden, kantoorpanden, maar ook nieuwbouw of bestaand residentieel vastgoed. Dan gaan we samen met de eigenaar aan de

tekentafel. We bieden de keuze uit twee concepten: een Master-lease overeenkomst en een Operational agreement. Bij een Master lease overeenkomst garanderen wij de huurinkomsten voor de eigenaar en we zorgen voor de marketing, de communicatie met de huurders en het onderhoud. Voor de eigenaar is het dan puur een belegging waar hij niet meer naar om hoeft te kijken of hij verkoopt op basis van de huurstroomb. Bij een Operating agreement nemen wij voor een vast tarief de verhuur van een gebouw op ons, maar het risico ligt bij de eigenaar. Bij beiden worden ze door ons langjarig ontzorgd.'

www.quarters.com  
Fred.tromp@quarters.com

**ZAKELIJKE TERUGBLIK**

**Belangrijkste moment:** Ie Quarters NL verhuuren tijdens Corona crisis  
**Mooiste deal:** Quarters Amsterdam  
**Beste bijeenkomst:** Online meetings met internationaal MT, niet geweten dat je online zo'n goede band kan opbouwen met mensen  
**Corona:** Verschillende crises meegemaakt maar deze slaat alles!  
**Top 3 projecten:** Eisenhowerlaan IIO, Cruquiuseiland Amsterdam, The Dutch Windwheel Rotterdam  
**Welke app het meeste gebruikt:** Buienradar, ik probeer zoveel mogelijk op de fiets te doen  
**Beste Zakenboek:** The Innovator's Dilemma, van Clayton M. Christensen

**PERSOONLIJKE TERUGBLIK**

**Mooiste moment:** Met het gezin  
**Sportieve hoogtepunt:** Mountainbiken in NL, verrassend leuk en zwaar en Padel spelen met vrienden natuurlijk.  
**Topserie Netflix:** The Crown  
**Beste Boek:** Joe Speedboot, Tommy Wieringa  
**Beste tv-programma:** Geen Vakantie: Las Palmas  
**Corona:** Enorme impact op onze manier van leven maar weinig directe kennissen/vrienden/familie die zijn besmet. Voor sommige ondernemers een regelrecht drama.  
**Meest gelachen:** Operation Odessa  
**Wat maakte de meeste indruk:** Onze democratie en rechtsstaat zijn

begrippen die niet zo vanzelfsprekend zijn als we dachten.

**ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021**

**1** Wat zijn jouw plannen voor 2021?  
We willen in 2021 minimaal 6 nieuwe contracten sluiten voor Quarters vestigingen. We willen laten zien dat iedereen baat heeft bij Co-living. Huurders, beleggers en vooral ook gemeenten met veel druk op de woningmarkt.  
**2** Grootste uitdaging?  
De Co-living revolutie zo breed mogelijk verspreiden in Nederland.  
**3** Wat staat in elk geval op de planning? Opening Quarters Amsterdam.  
**4** Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Meer vanuit kantoor werken als dit enigszins kan.

**PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021**

**1** Wat ga je anders doen dan in 2020? Meer "carpe diem"  
**2** Wat staat absoluut in je agenda? Een bezoek aan Florence, Italië  
**3** Goed voornemen? Work-life balance verbeteren  
**4** Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Ik ga mijn tijd besteden aan de mooie zaken van het leven!