

HOUSEHUNTING SPEELT IN OP DE KOMENDE MAATREGELLEN

Nieuwe overheidsmaatregelen brengen enige chaos in de vastgoedmarkt: de hoogte van de huur wordt aan banden gelegd. En dat is uitdagend, zegt Joeri van Geene van verhuur kantoor HouseHunting. Maar z'n oren laat-ie niet hangen. Van Geene ziet mogelijkheden: het optimaliseren van woningen en het implementeren, samenwerken en/of overnemen van portefeuilles van andere makelaars.

Voordat Joeri van Geene en zijn compagnons in 2010 een HouseHunting kantoor in Breda startten, hadden ze enkele jaren bij een collega-makelaardij ervaring opgedaan. Ze wilden het anders aanpakken. Een paar jaar later kregen ze de mogelijkheid om een extra kantoor te openen in 's-Hertogenbosch. Ze groeiden door en hebben in mei 2018 de gehele HouseHunting formule, inclusief HouseHunting Property Management overgenomen. Met de gedachte de formule verder door te ontwikkelen en te blijven verbeteren. Tegenwoordig met het hoofdkantoor in 's-Hertogenbosch en kantoren in Rotterdam, Amsterdam, Utrecht en Arnhem. Aangevuld met elf franchisenemers heeft HouseHunting een landelijke dekking en behoren ze tot de grootste Nederlandse verhuurmakelaars.

HouseHunting vastgoedbeheer is het centrale aanspreekpunt voor vragen van verhuurders en bewoners en ontzorgt partijen voor de gehele verhuurperiode. Zij hebben 24/7 inzicht in de financiën, betalingen, storingsmeldingen en huurafrekeningen. Alles is met aandacht geregeld. 'Snelheid is belangrijk, maar achteraf wil de klant geen gezeur hebben', reageert van Geene. 'Dus moeten zaken goed geregeld zijn. Onze financiële administratie gebeurt op ons hoofdkantoor in Den Bosch. Dat geeft huiseigenaren rust en zekerheid. En ons



Van links naar rechts: Joeri van Geene, Ben Poelman, Sergio van Heeswijk

motto is: Zouden de goed gescreende huurders in mijn eigen woning mogen wonen?' Bij twijfel doen we het niet!'

Valt er nog wel wat te verhuren nu de hoogte van de huur aan banden wordt gelegd door de overheid?

'Genoeg! Kleinere projecten met een matig rendement kunnen niet langer rendabel gerekend worden. Die zullen verkocht worden. Jammer, want die woningen onttrek je aan het middenhuur segment. Dat wordt nog een issue. Ik verwacht dat de huur van de vrije sector huurwoningen alleen maar omhoog zal gaan in plaats van

omlaag. Het woningaanbod wordt straks immers kleiner door de eerder genoemde onttrekking van huurwoningen. De overheidsmaatregelen kunnen in het nadeel gaan werken en het probleem verleggen. Uit onze huidige portefeuille zal wellicht een klein deel van dat middensegment aanbod verdwijnen. Maar HouseHunting heeft een groot bestand aan woningen in beheer, zo'n 5.500. Dus dat kunnen we wel opvangen. Bovendien zullen er makelaars stoppen en hun portefeuille overdragen naar een grotere makelaar zoals HouseHunting, omdat ze de toenemende reguleringen als klein kantoor niet kunnen volgen. Onlangs hebben we al



Joeri van Geene

meerdere overnames kunnen realiseren. Deze extra woningen kunnen we heel goed managen met ons team. Zo schuiven we er makkelijk woningen bij. De makelaar komt desgewenst bij onze franchiseonderneming, en de verhuurders behouden hun vertrouwde contactpersoon.'

Hoe creatief moet je zijn om in een lastige tijd mee te spelen?

'Naast het overnemen van portefeuilles zijn wij verhuurders aan het voorbereiden op de eventuele gevolgen van de toekomstige wetgeving en adviseren wij huurwoningen te optimaliseren. Zo zorgen we dat de wws-punten van de woning omhoog gaan en de eigenaar een hogere huur kan ontvangen. Dan moet je denken aan kleine aanpassingen zoals het aanbrengen van wandtegels, het verlengen van een aanrechtblad of een pand isoleren om zo een beter energielabel te krijgen. Het verhuren van een woning met een slecht energielabel zal lastiger gaan worden. Toekomstige huurders zullen eerder gaan kiezen voor een woning met een A of A+-label. Dan zit je de komende jaren goed.'

Waar gaan je handen van jeuken?

'In het vastgoedbeheer zie ik dat veel dingen niet geautomatiseerd zijn. Je moet heel veel handelingen verrichten voor een klein dingetje. Bij HouseHunting blijven we innoveren met ons portaal. Dat is cruciaal!'

Hoe zie je de toekomst?

'Die zie ik rooskleurig in. Tijdens een crisis moet je denken in kansen en snel schakelen. In een aantal jaar is ons doel te verdubbelen in ons aanbod, en groeien naar 10.000 woningen. Dit is zeker haalbaar! Ik verwacht dat we de komende jaren meer portefeuilles van andere makelaars zullen overnemen. De kosten zijn enorm hoog en de spelregels worden steeds lastiger te volgen. In deze tijd zou ik het als kleine makelaar niet redden. Dus staan we open om in gesprek met ze te gaan.'