

FRANK DE VROED, BESTUURSVOORZITTER ROTSVAST

‘DÉ OPLOSSING VOOR DE HUURMARKT? BOUWEN!’

Wie (nog) geen eigen geld heeft, lijkt kansloos voor een koopwoning. Hét alternatief: huren. Logisch gevolg: groeiende vraag, slinkend aanbod, hoge prijzen. Hoe kijkt de verhuurmakelaar hier tegenaan? Vastgoed vraagt het Frank de Vroed van Rotsvast.

“De markt is in de afgelopen jaren echt absurd veranderd”, zegt Frank de Vroed, bestuursvoorzitter van Rotsvast. Zijn organisatie geldt als oudste (1989) en grootste in de sector. Geen franchiseketen, maar een coöperatie met veel inspraak en vrijheid voor de aangesloten ondernemers. Twintig zelfstandige verhuurmakelaars laten zich faciliteren op het gebied van marketing, ict, telefonie, internet en social media. Zij verplichten zich om onder het Rotsvast-logo te voldoen aan centraal geformuleerde werkrichtlijnen en spelregels. De Vroed: “Drie jaar geleden hadden we een aanbod van gemiddeld 2.000 woningen. Nu zo’n 750. Dat zegt wel iets. De doorstroming stagneert. Vaak komen woningen niet eens meer op de website. Huurders – voor bijna 70 procent expats, de rest particulieren, studenten, werkende jongeren – staan in de rij. Prijzen rijzen de pan uit.”

Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de verhuurmarkt?

“Het belangrijkste is de beperkte doorstroming door het gebrek aan aanbod. Huurders blijven langer zitten en wensenlijstjes van woningzoekenden worden korter. Verhuurders vinden dat allemaal niet zo erg. Zij hebben een stabiele inkomstenstroom en zijn weinig transactiekosten kwijt. Toch is het uiteindelijk slecht dat vraag en aanbod niet in overstemming zijn.

Groot probleem is dat er tijdens de crisis heel weinig gebouwd is. Nu het beter gaat, ontbreekt het te vaak aan vakmensen om het werk te doen én aan materialen. Zo haal je de achterstand niet snel in. Verder klinkt de – terechte – roep om verduurzaming. Nederland moet gasvrij worden. Ook verhuurders moeten mee. Maar de techniek is er nog niet klaar voor en de capaciteit van het elektriciteitsnetwerk is te beperkt. Gasverbruik verminderen is dus handiger. Maar stimuleer ook het onderzoek naar waterstofoplossingen. Je ziet dat veel plannen achter een bureau bedacht worden. Beter is de ambities af te stemmen en samen te werken met mensen uit de praktijk.”

Is er een oplossing voor het grote tekort aan middeldure huur?

“Bouwen, bouwen en nog eens bouwen. De vraag wordt alleen maar groter. Er is kapitaal genoeg; de economie draait geweldig. Projectontwikkelaars willen graag, maar – nogmaals – uitbesteden wordt een steeds grotere uitdaging. En het bouwen wordt onvoldoende gefaciliteerd. De overheid moet haar verantwoordelijkheid nemen. Met bouwgrond voor een goede prijs, subsidies en andere stimuleringsregelingen. En natuurlijk met een versoepeling van regelgeving, ook met betrekking tot bestemmingsplannen en dergelijke.”

>>>



● **Frank de Vroed**

- 1960 · Geboren in Assen
- 1987 · Zelfstandig ondernemer service- en installatietechniek
- 2002 · Directeur Eneco service- en installatiebedrijven Zuid-Holland
- 2007 · Eigenaar Rotsvast-kantoren in Rotterdam en Den Haag
- 2010 · Mede-oprichter Orro Energy
- 2011 · Ondernemer in Spanje (horeca en makelaardij)
- 2016 · Bestuursvoorzitter Rotsvast Coöperatief U.A.

‘Verhuurder en verhuurmakelaar hebben vaak een jarenlange relatie. Mede daardoor is het verdienmodel anders’

Woningen met een huur vanaf 700 euro gelden als 'middensegment'. Klopt het dat veel huurders dat niet 'middelduur' maar gewoon 'duur' vinden?

"Dat klopt. Maar tegelijkertijd houdt het hen niet tegen. En voor tweeverdieners is het vaak ook geen probleem. Maar goed, als je het afzet tegen koop, klopt het sommetje zeker. Bij een appartement van 200.000 euro heb je een hypotheeklast van zo'n 500 euro. Voor huur ben je vaak het dubbele kwijt. Dat je dan wél mag huren, maar geen hypotheek of koop-huis kunt krijgen, maakt dat je dat als duur ervaart..."

Wat onderscheidt échte verhuurmakelaars van verkoopmakelaars?

"Ze beoefenen compleet andere takken van sport. Verhuurders en huurders kijken heel anders naar een woning dan kopers en verkopers. Wie koopt, moet eerst verliefd raken op een huis, waarna een proces van kijken en bieden op gang komt. Verhuurders hebben vooral belang bij een goede prijs en een goede huurder. Huurders op hun beurt gunnen zichzelf weinig tijd, want ze hebben niet veel keuze. Hooguit is er een heel korte onderhandeling over zaken als servicekosten of inrichting, maar daarna wordt de handtekening wel gezet. Ook verschillend: verhuurder en verhuurmakelaar hebben vaak een jarenlange relatie. Mede daardoor is het verdienmodel anders."

Wat is het geheim achter het succes van Rotsvast?

"We doen ons werk op een uniforme en professionele manier. Daardoor nemen we niet alleen onze opdrachtgever – de verhuurder – , maar ook de huurder alle zorgen uit handen. Alles is goed en fatsoenlijk geregeld. Dat spreekt beide partijen aan. Verder ondersteunen we beleggers ook bij aan- en verkoop van panden én regelen we het technische en financiële beheer."

De verhuurmakelaar heeft nog wel eens een negatief imago. Heeft de beroepsgroep dit deels aan zichzelf te wijten?

"Dat imago wordt ons eerlijk gezegd een beetje aangeprikt. Verhuurders en huurders zijn doorgaans namelijk heel blij met ons. Ik kan niet voor iedereen spreken, maar dankzij de huurwet en huurcontracten is het in Nederland in principe goed geregeld. Ga je buiten je boekje, dan word je meteen gecorrigeerd. Vergeet de kracht van social media niet. Wel is er discussie geweest over de vraag aan wie je nu precies bemiddelingskosten in rekening mag brengen. Een 35 jaar oude wet bepaalde dat dat aan één partij mocht zijn: de opdrachtgever. Maar onduidelijk bleef altijd of dat nou de huurder of de verhuurder was. Een

uitspraak van de Hoge Raad zorgde uiteindelijk voor opheldering: in veel gevallen is de verhuurder de opdrachtgever. Maar die zal de kosten doorberekenen in de huurprijs. De vraag blijft dus of dat voor de huurder wel zo interessant is. Zeker is dat Rotsvast nooit aan beide partijen tegelijk verdiend heeft. Maar er waren ongetwijfeld verhuurmakelaars die dat wél deden."

Werd Rotsvast zo'n tien jaar geleden niet benoemd tot Huisjesmelker van het Jaar?

"Dat was gebaseerd op slechts één geval waarin een toenmalige franchisenemer de regels voor doorberekening niet serieus nam. Jammer dat daar de naam 'huisjesmelker' aan werd gehangen. Dat is voor mij een partij die alleen maar wil cashen en niet thuis geeft als het om degelijk onderhoud gaat. Maar goed, de imagoschade viel gelukkig mee. Al is een landelijk opererende organisatie natuurlijk wel kwetsbaar. Eén klacht die de media bereikt, kan je hele naam in een kwaad daglicht stellen. Daarom hebben we destijds de foutieve doorberekening direct netjes gecorrigeerd. En centraal zijn maatregelen genomen om herhaling te voorkomen."

Hoe heeft Rotsvast de AVG geïmplementeerd?

"Heel praktisch en doeltreffend. Alles hebben we centraal geregeld. Met leveranciers stelden we verwerkersovereenkomsten op. Voor verhuurders, huurders en medewerkers hebben we uniforme privacyverklaringen en documenten opgesteld. Het hele verhaal brachten we zo terug naar de juiste proporties. Het bleek vooral nuchter nadenken over hoe je met gevoelige informatie omgaat. Dat deden we al goed, maar nu hebben we het ook officieel vastgelegd."

Vakmedia suggereren dat woonfraude en hennep-teelt een steeds groter probleem vormen. Worden huurderschecks bemoeilijkt door de AVG en hoe regelt Rotsvast dat?

"Met goede checks vooraf van identificatie, arbeids-overeenkomsten, loonstroken en dergelijke kun je veel bereiken om fraude te voorkomen. Voor ons regelt de organisatie 'Huurcheck' dat allemaal netjes en AVG-proof. En gaat het om het gebruik van de woning, dan is het voor onze verhuurders een groot voordeel dat wij ook het beheer doen. In huurovereenkomsten is opgenomen dat we – onder voorwaarden – een paar keer per jaar de woning in mogen om te controleren. Een wietplantage ben je dan altijd snel op het spoor. Wie veilig en zonder zorgen wil verhuren, doet er goed aan ook dergelijke zaken te regelen. Een bonafide verhuurorganisatie kan daar een prima rol in spelen." ■



'Een wietplantage zijn we altijd snel op het spoor'