

Zorgeloos verhuren

Inspiratie voor particuliere woningverhuur



Inhoud

1

Zorgeloos verhuren

Inspiratie voor
particuliere woningverhuur

2

Amsterdam

De aankoop van een beleggingsobject

Elk pand heeft voor iedereen
andere kansen en risico's



14

Utrecht

Screening van betrouwbare huurders

Fact-checks én intuïtie
besparen veel ellende



22

Hoorn

Zorgeloos beheer en onderhoud

Mijn huurders kennen alleen
de makelaar, heerlijk!



6

Groningen

Vrije sector of sociale verhuur?

Soms juist niet vastzitten aan
langdurige huurders



18

Rotterdam

Verhuur aan expats

Sneller,
lucratiever,
risicovoller



26

Amersfoort

Financieel en administratief beheer

Nergens omkijken naar
en tóch volledige grip



10

Rijssen

Verhuur van een nieuwbouwcomplex

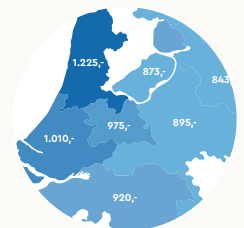
Vanaf dag één na oplevering
alles verhuurd



30

Transparantie in de verhuurmarkt

Huurmarktcijfers
NVM en VGM NL



Zorgeloos verhuren

Inspiratie voor particuliere woningverhuur

Vanwege de aanhoudend lage rentestand is er de laatste jaren veel interesse van particulieren om hun vermogen te beleggen in huurwoningen. Een pand kopen en dat verhuren is geen sinecure en voorlichting is dan ook van groot belang. Er komt veel bij kijken en de rechten en plichten zijn lang niet altijd bij iedereen bekend. De afgelopen jaren heeft NVM daarom diverse bijeenkomsten georganiseerd voor particuliere verhuurders.

De bijeenkomsten zaten altijd bomvol en vaak kreeg NVM de vraag 'komt hier een vervolg op?' van zowel de particulieren als de makelaars. Dat vervolg heeft u nu in uw handen. We hebben informatie verpakt in mooie waargebeurde verhalen, waarbij de opdrachtgevers en de makelaars samen hun ervaring toelichten. Mogelijk komen enkele cases of aspecten ervan u ook bekend voor. De verhalen gaan over de aankoop van een beleggingsobject, het verhuurproces, het screenen van kandidaten en over het beheer van het object.

Mij viel bijvoorbeeld het artikel over de Utrechtse casus op, waarbij de particuliere verhuurder het object toch heeft kunnen verhuren aan personen die eigenlijk buiten de boot zouden vallen, wanneer er geen garantstelling van een van de ouders zou zijn. Zowel de huurder als verhuurder zijn gebaat bij deze oplossing, die wel wat flexibiliteit vraagt van de verhuurder en de betrokken makelaar. En zo zijn er meer waardevolle cases waarin de meerwaarde van de makelaar ook in dit segment aangetoond wordt.

Een pand verhuren is risicovoller dan een pand verkopen. Je gaat voor langere termijn een relatie met iemand aan en je blijft verantwoordelijk voor de staat van het object. Ook kan het, in het geval van expats, zo zijn dat de huurder op stel en sprong weer vertrekt, zodat je wéér op zoek moet naar een huurder. Het centrale thema is daarom ontzorgen. Dat geldt voor deze special, maar temeer voor de praktijk van de verhuurmakelaar. Opdrachtgevers zijn de makelaars dankbaar, want zij hebben vaak wel de financiële middelen maar niet de benodigde kennis.

Die kennis, die onze leden dagelijks opdoen, vindt u terug in dit magazine. Neem contact op met de NVM-verhuurmakelaar bij u in de buurt zodat u zorgeloos kunt verhuren.



Onno Hoes
Voorzitter NVM

"Een slim beleggingsobject is voor iedereen anders"

NVM-makelaar
Bart Bouwman,
Amsterdam



De aankoop van een beleggingsobject

"Er zijn
genoeg oplossingen
om maximaal rendement
te halen. Maar
vergunningen moeten
in orde zijn"
Bart Bouwman

Al ziet de klant een woningaankoop nóg zo zitten, raadt NVM-makelaar Bart Bouwman het hem soms toch af. Te duur, te veel risico's, te veel veranderende regels... Kortom, geen kansrijke basis voor een zorgeloze verhuur met goed rendement. "Een slim beleggingsobject is voor iedereen anders. Ook je bedoelingen en je financiële situatie spelen een rol. Een hele puzzel. Maar als je die hebt opgelost, kun je als particuliere verhuurder veel rendement uit je vermogen halen."

En dat is precies waar beleggers in vastgoed op uit zijn: rendement. Bart Bouwman, Certified Expat Broker bij Knap Makelaardij in Amsterdam, heeft al vele particuliere investeerders geholpen bij de aankoop van een geschikte woning voor verhuur. "Bij een goede match halen zij een netto rendement van zo'n vier procent. Buiten Amsterdam ligt dit vaak hoger. Een stuk lucratiever dan 0,2 procent spaarrente!" We spreken van direct en indirect rendement. Direct is wat overblijft aan huurinkomsten na aftrek van de vaste lasten. Indirect is de waardestijging van de woning. Dat is de laatste jaren hard gegaan. Bart: "En de rek is er nog steeds niet uit, ook niet in andere steden."

Rendementen

De stad is, samen met iemands eigen vermogen en rendementsverwachting, een belangrijk aspect bij de keuze voor een bepaald object. "In Amsterdam is de aankoop prijs ten aanzien van de huur erg hoog. Ook heb je hier te maken met erfpacht in plaats van eigen grond. Het directe rendement is dus lager. Daarentegen blijft de woningwaarde hier wel stijgen en is de kans op leegstand minimaal. Voor een verhuurder die al meerdere panden bezit en zijn spreiding wil verbeteren, kan dit een uitstekende investering zijn. Iemand die net begint en niet buitengewoon vermogend is, kan zich meestal beter richten op het directe rendement. Het zijn allemaal overwegingen."

Hefboomeffect

Voor de aankoop van een beleggingsobject gelden andere hypotheekregels dan voor een pand waarin je zelf gaat wonen. Zo is de rente hoger en wordt er meer inleg van eigen geld vereist. De maximale lening hangt af van de woningwaarde en de verwachte huuropbrengsten. "Hoe meer je je eigen vermogen kunt vergroten met vermogen van de bank, hoe hoger het totale rendement", vertelt Bart. "Dat is het zogeheten hefboomeffect. Die mogelijkheid hangt natuurlijk helemaal af van iemands totale vermogen en arbeidssituatie. Samen met een onafhankelijke hypotheek- en belastingadviseur kunnen wij het gehele plaatje optimaal inrichten."

Vergunningen

Bart helpt zijn klanten ook bij het verkrijgen van de nodige vergunningen. In de meeste plaatsen is die nodig vanaf verhuur aan drie personen. Ook hiervoor gelden strenge regels. "Voorheen kon je drie man op één contract zetten. Als je nu start met verhuren, moet je huurders een individueel contract per kamer geven. Dat kost je huurpunten, dus inkomsten", aldus Bart. De woning opsplitsen in meerdere kamers gaat ook niet zomaar. Zo moet elke unit minstens veertig vierkante meter tellen. Een bergzolder inzetten als slaapkamer? Moet je die eerst legaliseren. "Natuurlijk zijn er genoeg oplossingen om maximaal rendement te halen. Maar vergunningen moeten in orde zijn. Anders volgt zonder pardon een boete. In Amsterdam zie je zo 18.000 euro in rook opgaan."

"De regelgeving
verandert voortdurend.
Wij houden je op de
hoogte"

Bart Bouwman

Huiswerk

Tot slot hoort bij de aankoop van een pand ook de inrichting ervan. "Dat zou ik huurderproof doen", glimlacht Bart. "Dus met een goede balans tussen uitstraling en duurzame kwaliteit. En met neutrale kleuren, dan kan geen kijker daarop afhaken." Het zijn de puntjes op de i. Eerst de juiste woning vinden die past bij de verhuurder, om vervolgens exact zijn kansen en risico's in kaart te brengen. Zelfs in de huidige overspannen woningmarkt. Bart: "Sommige kopers slaan zo snel toe dat zij onmogelijk hun huiswerk goed gedaan kunnen hebben. Laatst ging iemand akkoord met de vraagprijs nadat hij erlangs was langsgefietst! Mijn klant greep hierdoor naast het pand. Maar is nu dolgelukkig met een object dat wél zeker bij hem past. De puzzel was compleet." •



"Een inrichting met een goede balans tussen uitstraling en duurzame kwaliteit. En met neutrale kleuren,, dan kan geen kijker daarop afhaken."

Bart Bouwman



Regelgeving

Huurpunten



De maximale huur die een verhuurder kan vragen hangt af van het aantal huurpunten. Voor verhuur in de vrije sector moet een woning minimaal 146 punten hebben. De regering heeft echter aangekondigd dat de WOZ-waarde wellicht aanzienlijk minder zwaar gaat meetellen. In veel gevallen zou dat de doodsteek voor het rendement zijn. Bart: "Als investeerder wil je niet het risico lopen dat je appartement net onder de 146 punten duikt! Maar de regelgeving verandert voortdurend. NVM-makelaars houden hun particuliere verhuurders actief op de hoogte. Zij kunnen hier dan tijdig op inspelen, bijvoorbeeld door een woning te verkopen."

Juridische Dienst NVM

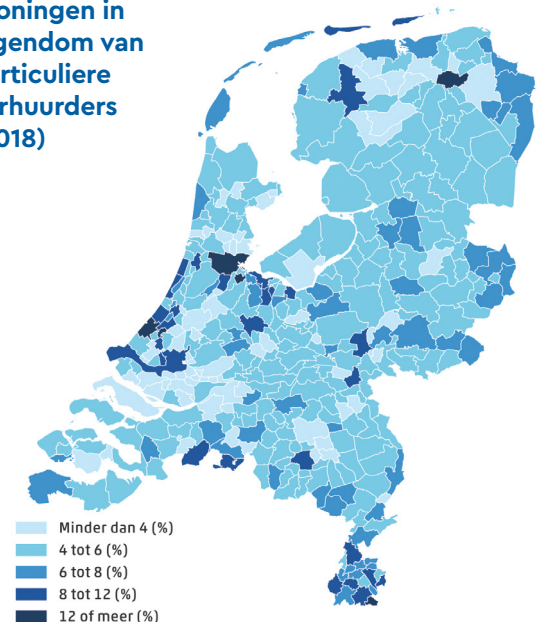
Akte van splitsing


Bij een aankoop van een appartement voor de belegging zijn naast de publiekrechtelijke regels de bepalingen uit de splitsingsakte van cruciaal belang.

In de splitsingsakte kan namelijk de mogelijkheid tot verhuur beperkt worden. In veel splitsingsaktes is bepaald dat verhuur slechts is toegestaan na toestemming van het bestuur van de VvE dan wel de vergadering. Eveneens mag het appartement niet worden gebruikt in strijd met de bestemming die is opgenomen in de akte van splitsing. Wel zo handig om te weten als de aankoop van een appartement wordt overwogen.



Woningen in eigendom van particuliere verhuurders (2018)



A woman with blonde hair, wearing a dark blazer, a dark top, blue jeans, and dark shoes, is walking on a gravel path in a park. The trees have yellow and orange autumn leaves, and the ground is covered with fallen leaves. The background shows a building and more trees.

"Soms wil je
juist niet
vastzitten aan
langdurige
huurders"

Gerdien Postma,
NVM-makelaar,
gerechtelijk deskundige,
onafhankelijk mediator en
zittingslid Huurcommissie,
Groningen

Juridische tips en: vrije sector of sociale verhuur?

Wie als particulier begint aan het verhuren van woon- of werkruimte, begeeft zich ineens op juridisch glad ijs. Geschillen met huurders over onderhoud, huurhoogte, betalingen en verantwoordelijkheden liggen op de loer. Althans, als je alles vooraf niet kraakhelder op papier hebt gezet. Gerdien Postma is naast NVM-makelaar ook Gerechtelijk Deskundige, onafhankelijk mediator en zittingslid van de Huurcommissie. Wij vroegen haar om praktische tips.

“Je kunt vaak beter schikken dan bij de Huurcommissie of de rechter te belanden”, steekt Gerdien van wal. “Je weet dan dat je toch verder met je huurder moet. Een verstoorde verhouding helpt daar niet bij.” De toon is gezet. Waarom beginnen we het gesprek hiermee? Gerdien lacht. “Niet om je bang te maken hoor, maar wel om aan te geven dat een goede voorbereiding essentieel is. Hiermee kun je als verhuurder voorkomen dat je huurder toch meer recht heeft dan jij dacht. Er zijn veel valkuilen.”

Contract

Gerdien kan het weten. Als onafhankelijke problem shooter wordt zij veelvuldig ingeschakeld bij huurconflicten. Vaak is de ellende al begonnen met een verkeerd huurcontract, constateert ze. En soms zelfs al met een verkeerde investering. “Een standaardhuurovereenkomst van internet voldoet niet. Het is maatwerk, voor elke ruimte, elke huurder en elke termijn. Bovendien wijzigen de wetgeving en het huurpuntenstelsel voortdurend. Laat een contract daarom altijd toetsen. Dat doen huurders namelijk óók. Als je het niet goed voor elkaar hebt, krijg je het deksel op je neus.”

Huurpunten

“Hoe eerder je een specialist laat meedenken over je verhuurplannen, hoe beter. Bij voorkeur al bij de keuze van een pand”, vervolgt Gerdien. “De hoogte van de huursom die je kunt vragen is namelijk afhankelijk van veel zaken, zoals de oppervlakte, de WOZ-waarde en het energielabel. Wellicht kan het pand slim worden aangepast om het maximale aantal huurpunten te bereiken. Calculeer ook de servicekosten in. En haal snel een zo hoog mogelijk energielabel: dat weegt bijzonder zwaar mee. De beoordeling wordt alleen maar strenger, maar het label dat je nu haalt blijft tien jaar geldig. En ja, misschien loop je dan net een subsidie mis die daarna beschikbaar komt. Maar zo blijft het. Elk risico is een kans en andersom. Een particuliere belegger kan ook geraakt worden door aangekondigde wijzigingen in de box-3 heffing. Het is dus zaak om goed op de hoogte te zijn van naderende veranderingen om strategisch en financieel het best voorbereid te zijn.”

“Haal zo snel mogelijk een hoog energielabel: dat weegt bijzonder zwaar mee. Het label dat je nu haalt blijft tien jaar geldig.”

Gerdien Postma

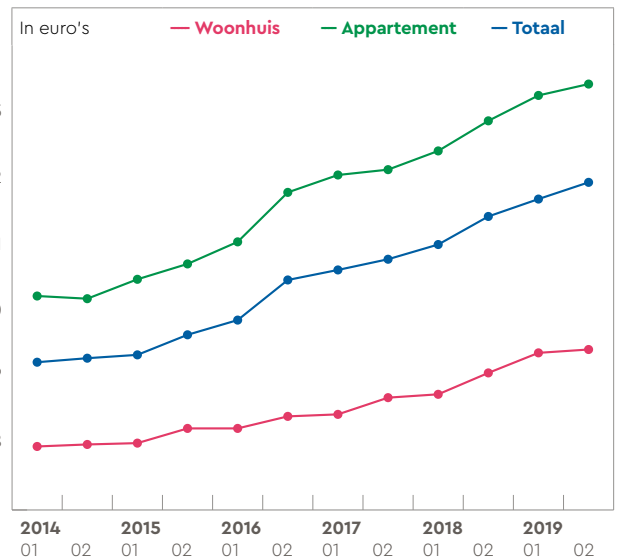


"In de sociale huursector is de kans op leegstand minimaal."

Gerdien Postma



Gemiddelde verhuurprijzen per m² woningen bestaande bouw



Sociale verhuur

Gerdien benadrukt dat fijn, zorgeloos verhuurderschap meer is dan jezelf juridisch indekken en zo veel mogelijk geld beuren. Het moet ook goed voelen. Daarom zijn er ook veel particulieren die juist kiezen voor sociale woningverhuur. Hierbij gelden weliswaar maximale huurprijzen en verhogingen, maar het biedt ook serieuze voordelen. "Vooral als je meerdere kleinere woningen hebt. Er is krapte op de markt voor starters, senioren en studenten. De laatste doelgroep zorgt voor regelmatige mutaties. In sommige panden wil je niet vastzitten aan langdurige huurders: dit biedt vrijheid in je woningportefeuille en in je financiële planning. In de sociale huursector is kans op leegstand bovendien minimaal."

Studentenkamers

Het gebrek aan studentenkamers leidt ook tot een andere vorm van sociale verhuur: ouders die een pand kopen voor hun kind. Het plan is vaak om het na de studie weer te verkopen. Klinkt eenvoudig, maar een tweede huis kan fiscaal nadelig uitpakken. Om dit goed te regelen is veel kennis nodig. "Bovendien: stel dat een medehuurder het pand niet wil verlaten als zoonlief zijn studie heeft afgerond? De huurdersbescherming gaat ver! Dan ben je van goede wil geweest en kom je er vervolgens niet meer vanaf. Met trieste gevolgen, vooral voor kleine verhuurders." Conclusie: er is geen definitie van slimste strategie. Gerdien: "Alles hangt af van het soort pand of complex, de locatie, de doelgroep en de missie van de verhuurder." •



"Elk risico is een kans
en andersom.
Je moet alleen
zorgen dat je
de boot niet mist"

Gerdien Postma



Adviseurs

"Uiteindelijk beslis ik"

De heer Niemeijer uit Zuidlaren is accountant en behartigt de belangen van een particuliere belegger. Hierbij heeft hij veel aan de begeleiding van Gerdien. "Tweemaal per jaar nemen we de vastgoedportefeuille door. Alles draait steeds om die ene vraag: wat moet er gebeuren om de panden optimaal te verhuren?", vertelt Niemeijer. "Dat begint al met het soort contract bij een nieuwe huurder. Dat moet afgestemd zijn op de onderhoudsinvesteringen op korte en lange termijn. Dit moet passen in de strategie van het totale bezit. Juridisch, fiscaal, strategisch: zonder doortimmerd plan van aanpak behaal je je rendementsdoelstellingen niet. Gerdien vertelt niet wat ik moet doen, maar fungeert als specialistisch klankbord. Uiteindelijk beslis ik. Ook het contact met de huurders, wat Gerdien voor ons verzorgt, bespreken we.

En als zich ineens wijzigingen aandienen, bijvoorbeeld vanuit de overheid, trekt Gerdien tijdig aan de bel. Dat geeft een veilig gevoel. Ogenscheinlijke kleinigheden kunnen namelijk grote effecten hebben. Wij staan samen sterk, missen geen kans én hebben tevreden huurders."

Juridische Dienst NVM

Gebruik het juiste huurcontract

Een huurcontract opstellen is maatwerk. Maak je als verhuurder gebruik van een kortlopende huurcontract voor bepaalde tijd of ga je voor een langdurige huurrelatie door gebruik te maken van een huurcontract voor onbepaalde tijd? Dit soort vragen spelen een rol bij welk model huurcontract je gaat gebruiken. Daarnaast is de wetgeving in 2016 veranderd en bestaat er voor de verhuurder de mogelijkheid om zelfstandige woonruimte voor twee jaar of korter te verhuren. Het grote voordeel hiervan is dat het huurcontract niet door verhuurder hoeft te worden opgezegd. Het huurcontract eindigt wanneer de termijn waarvoor zij is aangegaan is verstreken. Wel moet de verhuurder voor afloop van de huurovereenkomst de huurder schriftelijk informeren dat de huurovereenkomst op de afgesproken datum eindigt. Bij bijna elke type huurcontract bestaan er weer andere regels. Schakel daarom ook een deskundige in voor het opstellen van het juiste huurcontract.





**"Vanaf dag één
na oplevering
alles verhuurd"**

NVM-makelaar Hans Snijders, Rijssen

Verhuur nieuwbouwcomplex

Door de aanhoudende crisis bereikten de woningprijzen in 2013 een dieptepunt. In Rijssen werd net een appartementencomplex gebouwd. De ontwikkelaar twijfelde zeer of hij hiermee wel moest doorgaan. NVM-makelaar Hans Snijders zag een uitweg en polste meneer Van der Veen: is dit geen interessante belegging voor jou? Na vele onderhandelingen volgde een deal. Het bleek een gouden zet. De bouw kon door, Van der Veen ging verhuren en de ontwikkelaar was van zijn risico af. Als hij had geweten hoe de markt anno 2020 ervoor zou staan...



In de hal hangt deze foto van het gebouw dat hier vroeger stond.



Meneer Van der Veen had een mooi vermogen overgehouden aan de apotheken die hij jarenlang had gerund en uiteindelijk verkocht. Eerder had hij al bij Team Snijders in Rijssen advies gevraagd over wat nu een slimme investering was. Nu het appartementencomplex op steenworp afstand van zijn kantoor mogelijk te koop kwam, nam Hans Snijders contact met hem op. Gezien de situatie van de ontwikkelaar, die de huizenmarkt en zijn toekomstige rendement zag instorten, zou hier best een aantrekkelijke prijs bedongen kunnen worden.

Alles of niets

“De kelder van het gebouw was net klaar”, weet Hans nog. “Toen ik de ontwikkelaar vertelde over een geïnteresseerde investeerder, bood hij in eerste instantie acht appartementen ter overname aan. Van der Veen was echter stellig: alles of niets. Hierop heb ik een gesprek aangevraagd met een onafhankelijk financieel adviseur. Die stelde voor om risico's te spreiden en een deel van het vermogen in aandelen te beleggen. Maar aandelen vond zijn klant maar niets: nóg risicovoller. Bovendien zag ik serieuze kansen in het complex. Het gebouw en de centrumlocatie waren zó uniek, dat ik ervan overtuigd was dat hiervoor een markt moest zijn.”

Stabiele huurstroom

Ondertussen had Hans het financiële plaatje al uitgewerkt. Met verschillende vloerooppervlakten zorgde hij voor maximale kans op huurders voor elk appartement. Maar mocht de aankoop doorgaan, dan moest eerst een oplossing worden bedacht voor de drie penthouses op de derde verdieping en de circa vijftienhonderd vierkante meter commerciële ruimte op de begane grond. Hans: “Ik adviseerde mijn klant om de penthouses niet te kopen. Die waren te groot: niemand gaat vijftienhonderd euro huur betalen in deze omgeving. De begane grond bleek de ideale locatie te zijn voor de bibliotheek. Zij namen elfhonderd vierkante meter af. Hiermee was de gewenste stabiele huurstroom gevonden.”

“Doordat het nieuwe appartementencomplex naadloos in het bestaande straatbeeld past, heeft de bevolking het omarmd”

Hans Snijders

Schot in de roos

Zo werd Van der Veen eigenaar van achttien appartementen, 1.500 m² commerciële ruimte én een grote parkeerkelder. Het bleek een schot in de roos: zowel alle appartementen als de gehele begane grond zijn vanaf de oplevering in 2014 verhuurd. De verhuurder maakte echter ook kennis met het fenomeen dat particuliere verhuurders al snel worden gezien als huisjesmelkers, zeker in plaatsen waar iedereen elkaar kent. “Hans zei meteen dat ik gewoon open kaart moest spelen. Zo voorkom je dat geruchten een eigen leven gaan leiden. Ook adviseerde hij mij om zichtbaar te zijn voor mijn huurders. Persoonlijk contact maakt de relatie gemakkelijker.”

Samen barbecueën

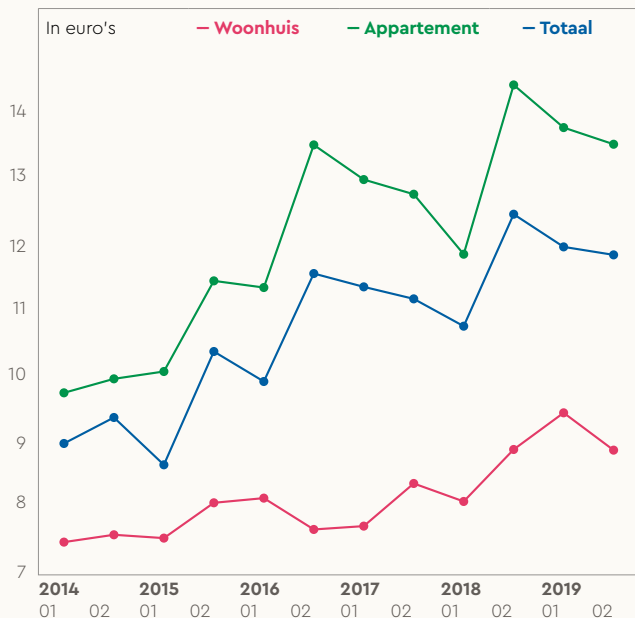
De verhuurder organiseert elk jaar een bewonersbijeenkomst, terwijl de bewoners jaarlijks samen barbecueën. Huurders vinden het leuk om hem dan weer te spreken. Om bij hen ook een gevoel van eigenaarschap op te wekken, kocht Van der Veen een hogedrukreiniger. “Hiermee kan iedereen zijn eigen terrasje schoonspuiten. Daarnaast houden de bewoners tweemaal per jaar een schoonmaakochtend. Een hele happening hoor! Koffie erbij, koekje, muziekje. Goed voor de sociale cohesie en ieders woongenot. Maar verder is Hans hun contactpersoon hoor! Team Snijders neemt alle werkzaamheden rond de verhuur op zich, van screening huurders en administratie tot reparatieverzoeken en uitzetting”, lacht Van der Veen, die samen met zijn vrouw geniet van hun pensioen. En van deze mooie, zorgeloze inkomstenbron. ●

l) De variatie in de gevel heeft de rijke uitstraling van het historische centrum.

m) De gezamenlijke binnenplaats bevordert het sociale contact tussen de bewoners.

r) De bibliotheek huurt een flink deel van de begane grond. Op de hoek is een architectenbureau gevestigd.

Gemiddelde verhuurprijzen per m² woningen nieuwbouw



Trots en tevreden

Maatschappelijk vervolg

Nadat het hele traject was afgesloten en elke vierkante meter was verhuurd, fietste Van der Veen dagelijks trots langs zijn bezit met tevreden gebruikers. Het smaakte naar meer. "Als je nog eens wat hebt...", zei hij tegen Hans Snijders. Niet veel later wist de makelaar te vertellen dat er een mooi gebouw te koop kwam.

Van der Veen: "Het stond vlak bij onze voormalige apotheek. Samen met Hans dokterden we uit hoe we dit pand een maatschappelijke functie konden geven. Uiteindelijk kocht ik het privé, zonder btw, en verhuur ik de ruimten aan lokale medici zoals een orthopeed en fysiotherapeut, óók zonder btw. Zo help ik de kleine geneeskundigen en draag ik indirect bij aan de gezondheidszorg in Rijssen."



Juridische Dienst NVM

Woonruimte verhuren of bedrijfsruimte?

Bij de verhuur van woonruimte zijn andere regels van toepassing dan bij de verhuur van bedrijfsruimte. De wet maakt een onderscheid bij de verhuur van bedrijfsruimte tussen 'winkelbedrijfsruimte' en 'overige bedrijfsruimte'.

Onder andere winkels, restaurants en cafés vallen onder 'winkelbedrijfsruimte'. Het uitgangspunt bij de verhuur van 'winkelbedrijfsruimte' is dat de huurovereenkomst wordt aangegaan voor een aanvankelijke periode van 5 jaar, gevolgd door wederom een periode van 5 jaar. Het huurcontract opzeggen tegen het einde van de bepaalde tijd kan de verhuurder alleen als hij een wettelijk opzeggingsgrond heeft.

De huurder van 'overige bedrijfsruimte' heeft veel minder bescherming. Onder 'overige bedrijfsruimte' vallen onder meer kantoorruimtes, garageboxen en opslagruimtes. Er is geen vaste wettelijke bepaalde tijd waarop de huurder kan terugvallen. Daarnaast kan de verhuurder het huurcontract opzeggen zonder dat hij zich heeft te houden aan een wettelijke opzeggingsgrond. De huurder van 'overige bedrijfsruimte' heeft wel ontruimingsbescherming. Dit houdt in dat de huurder nog twee maanden mag blijven zitten nadat de huurovereenkomst is beëindigd, mits verhuurder de ontruiming op de juiste manier heeft aangezegd. Deze ontruimingsbescherming kan door de rechter verlengd worden.



"We voldeden niet bepaald aan de gestelde eisen van de verhuurder

Merel, student-huurder, Utrecht

Screening huurders op betrouwbaarheid



“Nee, de studenten voldeden niet bepaald aan de gestelde eisen van de verhuurder”, lacht NVM-makelaar Sebastiaan Bakker. Toch ging hij met de dames in gesprek. Het leverde zijn klant uitzonderlijk goede huurders op.

“Het persoonlijk selecteren van geïnteresseerden kost vooraf wat extra tijd, maar betaalt zich bijna altijd uit in probleemloze betaling, net woninggebruik én een snelle wisseling van de wacht.”

Sebastiaan Bakker is werkzaam bij Droste De Vries Makelaars in Utrecht. Hij schetst de situatie van zijn klant: “Samen met twee vennoten kocht hij dit prachtige pand in hartje Utrecht als belegging. Nadat we de aankoop succesvol hadden afgerond, vroeg hij of ik hem ook wilde helpen met de verhuur ervan. Ik was al bekend met de klant, het pand en de lokale markt. Bovendien hebben wij hier ons netwerk. Bij het vinden van goede huurders kan dat dé sleutel zijn.”

Twee studentes

In dit geval kwam Sebastiaan uit bij twee studentes van begin twintig zonder vast inkomen. “Mijn huisgenote Juliëtte en ik wisten dat wij eigenlijk niet in aanmerking zouden komen voor dit appartement, maar als ik iets wil dan gá ik ervoor. Dus die afspraak met de makelaar kwam er”, grijnst Merel. Vervolgens besloot een van de vaders een helpende hand toe te steken. Sebastiaan: “Zeg maar wat je van mij nodig hebt, zei hij. Moet ik borg staan? Huur vooruitbetalen? Die bereidheid gaf het laatste zetje.”

Financiële buffer

Na een selectie uit tientallen kandidaten en verschillende persoonlijke gesprekken legde Sebastiaan er drie voor aan zijn opdrachtgever. “Uiteraard maakte hij eerst grappen over mijn keuze voor twee jonge meiden, maar hij begreep direct dat zij deze kans nooit zouden verspelen én dat de vader een rol in zijn belang speelt. Papieren en salaris zijn mooi, maar als een huurder wordt ontslagen houdt het betalen snel op. Nu was mijn klant verzekerd van een veilige buffer.”

Netwerken delen

Trots laat Merel ‘haar’ woning zien. “We waren meteen verkocht natuurlijk! Ook onze medestudenten zijn zwaar onder de indruk. Als we hier bestuursvergadering houden, zegt iedereen dat we afspreken in het kasteel!” Sebastiaan ziet daar weer nieuwe kansen in. “Binnenkort komt er een studio van een andere opdrachtgever vrij. Ideaal voor jonge mensen. Nu kan ik Merel vragen of zij dit in haar netwerk wil delen. De kans is groot dat goede huurders omgaan met goede huurders.”



Sebastiaan Bakker voor
het stijlvolle pand.

NVM biedt
allerlei tools
om huurders op
feiten te checken.

Sebastiaan Bakker

Profijt tot het eind

"Van goede screening profiteert de verhuurder tot de huuropzegging aan toe", vervolgt Sebastiaan. "Bij een fijne verstandhouding kondigt de huurder zijn verhuisplannen eerder aan dan de verplichte maand opzegtermijn. Dat geeft mij de tijd om zonder leegstand een nieuwe ideale huurder te vinden, de huurder om de boel in originele staat terug te brengen en de verhuurder om eventueel woning-aanpassingen te doen." Wat Merel betreft is dat voorlopig nog niet aan de orde. "Volgend jaar ga ik een tweede master halen. Weliswaar in Amsterdam, maar we blijven mooi hier wonen!" •

"Fijn huurders-
contact is goed voor
nu én later: de kans is
groot dat goede huurders
omgaan met goede
huurders!"

Sebastiaan Bakker

Laagdrempelige communicatie

Bij de selectie let Sebastiaan dus op meer dan alleen het arbeidsverleden en het inkomen van kandidaten. "Wie zichzelf in de brief leuk presenteert, kan goed communiceren. Dat is belangrijk. Ik vraag mensen ook letterlijk of ze veel feestjes geven. En wat hun toekomstplannen zijn. NVM biedt ook allerlei tools om huurders op feiten te checken. We elimineren zo veel mogelijk risico's én kijken of het goed voelt. Uiteindelijk kiest de opdrachtgever. Daarna blijf ik beide partijen begeleiden. Dat is de basis van een gezonde verhouding. Ik weet precies wie we hebben geselecteerd, wat er is gecommuniceerd en hoe onverhoopte pijnpuntjes snel verholpen kunnen worden."

Onderdelen van een huurdersscreening
<p>Identiteitscontrole</p> <p>Deze check betreft de verificatie van het ID document (paspoort of ID card). In aanvulling op de verificatie van het document wordt ook gekeken of het document als gestolen of vermist is opgegeven.</p>
<p>Kredietwaardigheid</p> <p>Met behulp van verschillende bronnen wordt de financiële positie en betaalmoraliteit van kandidaten vastgesteld.</p>
<p>Werkgeversverklaring</p> <p>De werkgeversverklaring is geautomatiseerd en geeft inzicht in het inkomen van de kandidaat, hoe het inkomen is opgebouwd en hoe stabiel het is. Dit wordt rechtstreeks en online geverifieerd bij de huidige werkgever van de kandidaat.</p>
<p>Salarisstroken & bankafschrift</p> <p>Voor de toetsing van het salaris dient de kandidaat de meest recente salarisstroken te uploaden en een bankafschrift van de betaalrekening waar de loonstorting te zien is.</p>
<p>Specifieke woonvragen</p> <p>Op basis van een aantal harde (controleerbare) en zachte (dossieropbouw) vragen worden mogelijke risicofactoren nagegaan.</p>
<p>Verhuurdersverklaring</p> <p>De verhuurdersverklaring betreft een verklaring van goed gedrag afgegeven door de vorige verhuurder. Deze verklaring is alleen mogelijk als de vorige woonsituatie een huurwoning betreft.</p>

Fingerspitzengefühl

Hard spel

Het selecteren van de juiste huurder vergt de juiste tools, maar ook fingerspitzengefühl. Dat ondervond Sebastiaan recent nog, toen de salarisstroken van een kandidaat niet leken te kloppen. "De man voerde een promotie aan als verklaring. Voor de zekerheid vroeg ik of hij aanvullende gegevens wilde opvragen bij het UWV. Daarop trok hij fel van leer over privacy en dreigde 'stappen te nemen'. Mensen spelen soms hard spel, zeker nu het aanbod te laag is. Maar wij hebben slechts één belang: dat onze opdrachtgever elke maand netjes zijn huur blijft krijgen. Uiteindelijk haakte deze man af. Ons voorgevoel werd bevestigd."

Juridische Dienst NVM

NVM Woontoets

Bij het vinden van een nieuwe huurder heeft de makelaar een zorgplicht. Om een NVM-makelaar daarbij te ondersteunen, is de NVM Woontoets beschikbaar gesteld. De NVM Woontoets richt zich op het screenen van (potentiële) huurders. Door de huurders te screenen wordt de kans verkleind dat de verhuurder te maken krijgt met een slechte huurder. Zo vindt er een identiteitscontrole plaats, een kredietwaardigheidscheck en worden er andere risicofactoren nagegaan. Wel zohandig om te gebruiken.

"Sneller, lucratiever, risicovoller"

NVM-makelaar
Martijn de Bruijn,
Rotterdam

"Ik ben blij dat ik
alles rond de verhuur
uit handen heb gegeven
aan een NVM-makelaar. En
het blijft rendabeler dan
obligaties of aandelen."

Meneer De Jong

Verhuur aan expats

"Er zijn genoeg oplossingen om maximaal rendement te halen. Maar vergunningen moeten in orde zijn"

Martijn de Bruijn

"Van het ene op het andere moment was hij gevlogen, zat 'ie weer thuis in het buitenland, ver buiten Europa!", vertelt meneer De Jong. Hij verhuurt twee appartementen aan expats, oftewel wereldburgers die voor hun werk tijdelijk in Nederland verblijven. Een lucratieve, maar ook een snelle markt. "Juist daarom ben ik blij dat ik alles rond de verhuur uit handen heb gegeven aan een NVM-makelaar. En het blijft rendabeler dan obligaties of aandelen."

Ruim twee jaar geleden kocht De Jong de appartementen doelgericht aan als beleggingsobject. Door de verhuur aan expats plukt hij meteen al vruchten van zijn investering. Maar De Jong wist ook meteen dat hij dit niet zelf ging organiseren. "Daar heb ik geen tijd voor. Bovendien is het niet mijn ding. Advertenties op Funda zetten, gesprekken voeren, contracten opstellen... En dan 's avonds in gebrekkig Engels telefonisch vragen krijgen zeker. Nee hoor, dat ligt allemaal mooi bij Martijn!"

keer kijken", aldus Martijn. Meestal wordt een huurperiode overeengekomen van minimaal een jaar met uitloop naar twee jaar. Daarna is de verhuurder verplicht het contract te verlengen voor onbepaalde tijd. "Maar dan weet je wel wat voor vlees je in de kuip hebt. Je kunt er ook voor kiezen om niet te verlengen, bijvoorbeeld als je de overwaarde van de woning wilt verzilveren of wanneer je je woning weer zelf wilt betrekken."

Snel handelen

Martijn de Bruijn werkt bij Kolpa Makelaars in Rotterdam. Hun afdeling Rental Services is gespecialiseerd in de verhuur op de expatmarkt en heeft jarenlange ervaring. "Dit is een korte termijnmarkt. Als iemand morgen Nederland wordt ingevlogen, moet hij overmorgen wonen. Expats kondigen zich niet ruim van tevoren aan. Ze zijn wispelturig omdat ze vaak op meerdere appartementen gokken. Namens onze verhuurders moeten wij dus snel tot zaken komen. In Nederland is bij verhuur een mondelinge overeenkomst bindend, maar bewijs maar eens dat hij of zij heeft toegezegd. Tegelijkertijd moeten we de kandidaat ook screenen. Bij expats kom je meestal niet verder dan financiële gegevens. Daarom gaan wij ook sterk af op ons gevoel tijdens het kennismakingsgesprek. Een kwestie van ervaring."

Contractduur

Zodra een kandidaat interesse toont, moet een appartement razendsnel tiptop in orde worden gemaakt. Kolpa Rental Services werkt samen met een schoonmaakbedrijf dat dezelfde avond nog aan de slag gaat. "De eerste indruk van het appartement is belangrijk: expats beslissen meestal na één



"De eerste indruk van het appartement is belangrijk: expats beslissen meestal na één keer kijken"

Martijn de Bruijn

"Soms twijfel ik wel eens: kan ik niet beter voor een vaste huurder gaan voor tweehonderd euro per maand minder?"

Meneer De Jong



Juridische positie

Gewoonlijk liggen de huurprijzen voor expats hoger dan voor reguliere, lange termijnbewoners. Daartegenover staan meer wisselingen en extra risico's. Dat ondervond meneer De Jong recentelijk. Toen zijn huurder mailde dat hij het huurcontract opzegde, bleek hij al wekenlang weg te zijn. "Expats kunnen natuurlijk zo weer terug. Dat maakt mijn juridische positie zwakker: Nederlanders blijven altijd wel traceerbaar", vertelt De Jong. In zo'n geval weet Martijn precies wat hij kan eisen en wat voor zijn huurder haalbaar is. Ondertussen is de helft van de borgsom al besteed aan schoonmaakkosten, want het appartement was niet bepaald verzorgd achtergelaten. "Risico van het vak", neemt De Jong het verlies sportief op. "Heel even twijfelde ik: kan ik niet beter een vaste huurder vinden voor tweehonderd euro per maand minder? Ach, keuzes!"

Dwingend eigen gebruik

Kolpa Rental Services helpt ook particuliere verhuurders die zelf ook expat zijn. Terwijl zij in het buitenland de kost verdienen, verhuren zij hun woning aan expats die juist hier komen werken. "Het verschil is dat deze verhuurders zeker willen weten dat de huurder er weer uit is als zij terugkomen. Ik hoorde laatst dat mensen na drie jaar Afrika hun eigen appartement niet in konden. Zij hadden opzegging voor dwingend eigen gebruik niet in het huurcontract opgenomen. Nu huren zij tijdelijk weer een andere woning." De Jong weet dat dergelijke zaken voor hem goed geregeld zijn. Hij benadrukt graag dat de verhuur van zijn andere appartement rimpelloos verloopt. "We hebben een prima zakelijke verstandhouding. Ik drink zelfs wel eens koffie met hem." Lachend: "Maar verder wil én hoef ik niets te doen!" •

Juridische Dienst NVM

De diplomatenclausule

Een diplomatenclausule wordt opgenomen in de huurovereenkomst om tijdelijke verhuur mogelijk te maken gedurende de afwezigheid van de eigenaar. De clausule dankt haar naam aan het feit dat de clausule meestal wordt gebruikt in de situatie dat diplomaten een bepaalde periode in het buitenland moeten wonen en na afloop weer terug willen keren in hun woning. Bovendien is de wetgeving met betrekking tot het gebruik van de diplomatenclausule sinds 1 juli 2016 verruimd ten gunste van eigenaar. Als verhuurder, die zijn eigen woning heeft verhuurd, wegens een latere terugkeer naar het gehuurde de huurovereenkomst voor bepaalde tijd wenst te verlengen, bestaat die mogelijkheid. Vroeger had huurder in deze situatie recht op een huurovereenkomst voor onbepaalde tijd. Nu kan de bepaalde tijd wederom verlengd worden. Wel zo handig om te weten.

**Tips**

Verhuur aan expats

Gemak dient de mens. Dat geldt zeker voor mensen die voor hun werk tijdelijk in het buitenland wonen. Zorg daarom voor een keurig gemeubileerd appartement met goede apparatuur. "Als je laat uit je werk komt, wil je op een lekkere bank neerploffen en je zo thuis mogelijk voelen", weet Martijn. Bij grotere woningen net buiten het centrum volstaat vaak alleen nette stoffering. Hier komen namelijk ook gezinnen op af, inclusief containers met eigen spullen. Martijn raadt aan een map met schoonmaaktips klaar te leggen, evenals zeep en onderhoudsolie. "Dan gebruiken ze in elk geval de juiste middelen op de luxe vloer of het natuurstenen aanrecht." Daarnaast is het een idee om interieurverzorging aan te bieden. "Zo geniet de huurder van een schoon huis, weet jij als verhuurder dat alles netjes blijft én houdt iemand een oogje in het zeil."

Expats belangrijke groep in huurtransacties

Gemeente	% expats in transacties huur
Wassenaar	53%
Amstelveen	40%
's-Gravenhage	31%
Delft	31%
Haarlemmermeer	31%
Aalsmeer	28%
Amsterdam	24%
Leidschendam-Voorburg	19%
Hilversum	17%
Zaanstad	13%
Haarlem	11%
Leiden	11%
Utrecht	10%
Rotterdam	10%
Eindhoven	7%
Alkmaar	7%
Arnhem	6%
's-Hertogenbosch	4%
Groningen	3%
Nederland	11%

Bron NVM, bewerking brainbay, 2019





Het verhuren van een woning lijkt zo eenvoudig: huurders installeren en innen maar. Totdat je om vier uur 's nachts je bed uit wordt gebeld vanwege lekkage. Of de buren de politie bellen vanwege overlast door jouw huurders waarvoor jij verantwoordelijk bent. Goed verhuurderschap vereist specifieke kennis en investering in een gezonde zakelijke relatie. Michael Nobbe laat dit daarom geheel over aan NVM-makelaar Marco van der Meulen. "Scheelt mij veel tijd en problemen!"

"Mijn huurders kennen

Michael Nobbe, verhuurder, Hoorn

Zorgeloos beheer en onderhoud



alleen de makelaar, heerlijk"



"Ik wilde wel de lusten maar niet de lasten."

Spaargeld op de bank zetten levert nauwelijks rendement op. Maar beleggen in aandelen vindt Michael Nobbe te riskant. Daarom besloot hij vijf jaar geleden een appartement aan te kopen als waardeverste investering. Zijn vader verhuurde toen al twee appartementen in Amsterdam. Door onwetendheid en lastige huurders ondervond hij echter zo vaak problemen dat Michael het anders ging aanpakken. "Ik wilde wel de lusten maar niet de lasten."

Zakelijke afstand

Michael gaf het technisch beheer en het huurderscontact volledig uit handen. In NVM-makelaar Marco van der Meulen van Zekerhuis Makelaars uit Hoorn vond hij zijn ideale bondgenoot. "Marco verzorgt alles van bewonersselectie tot eindinspectie. De huurders kennen mij niet. Heerlijk. Niet alleen omdat het mij een hoop tijd, zorgen en risico's bespaart, maar ook omdat je als verhuurder een zakelijke afstand moet houden", aldus de opticien die juist bekend staat om zijn persoonlijke, losse werkwijze. Daarnaast leeft Michael een succesvol bestaan als zanger. Tijd te kort dus.

Overlast omwonenden

Marco weet exact hoe je als particuliere verhuurder sterk staat en – beter nog – hoe je problemen met huurders in de kiem smoort. "Dat begint met vriendelijk maar zeer duidelijk zijn. Mensen mogen dit appartement huren, maar alleen tegen onze voorwaarden. Zo niet, dan houdt het feest direct op. Die stelligheid werkt", aldus Marco. "Voor mij tellen alléén Michaels belangen. Dat betekent niet dat ik voor huurders alleen maar streng ben, integendeel. Soms doe ik zelfs iets extra's. Laatst heb ik nog overhangende struiken bijgeknipt. Michael heeft baat bij tevreden huurders. Tegelijkertijd is het zijn plicht om overlast bij omwonenden te voorkomen. Twee vliegen in één klap."

"Als in jouw woning onderverhuur, wietteelt of prostitutie wordt aangetroffen, moet je kunnen aantonen dat jij regelmatig hebt gecontroleerd"

Marco van der Meer

Periodieke inspectie

Het slordige groen ontdekte Marco tijdens een routinecontrole. Veel particuliere verhuurders weten niet dat periodieke inspectie verplicht is. "Als woningeigenaar ben jij verantwoordelijk voor deugdelijk gebruik ervan. Als politie of instanties hier verboden activiteiten aantreffen, zoals onderverhuur, wietteelt of prostitutie, dan moet je kunnen aantonen dat je regelmatig hebt gecontroleerd", attendeert Marco. Hij neemt het Michael allemaal uit handen. "Ik plan een afspraak met de huurders, maak een praatje, loop mijn ronde en houd een logboek bij. Verhuurders vinden dit contact vaak ongemakkelijk. Voor mij is het gewoon onderdeel van mijn werk."

Klein onderhoud

Dat geldt ook voor het bewonerscontact wanneer er iets stuk is. Klein onderhoud komt voor rekening van de huurder, groot onderhoud voor die van de verhuurder. De scheiding is soms lastig uit te leggen. In bepaalde gevallen is de hoogte van de kosten bepalend. Marco: "Enerzijds wijs ik huurders op de lijst van herstellingen die onder hun verantwoordelijkheid valt. Anderzijds verleen ik service op gevoel. Soms kan ik een huurders' taak best overnemen, maar dan waarschuw ik wel dat dat hem geld kost. Ik verkoop dus nooit nee. Zo zien mensen mij niet als slechte verhuurder en regelen zij het meestal toch zelf. Zo werkt het ook bij schadeherstel wanneer de huurovereenkomst eindigt."

Heldere communicatie, kennis van zaken en een zekere afstandelijkheid zijn dus de sleutels naar probleemloos onderhoud en beheer. "En op correcte wijze er bovenop blijven zitten", vult Marco aan. "Als jij bepaalde eisen stelt aan je huurders, moet je zelf ook een nette verhuurder zijn. In een koeienstal kan je mensen niet vragen zich als bosfeeën te gedragen." •



"In een koeienstal kun je mensen niet vragen zich als bosfeeën te gedragen."

Juridische Dienst NVM

Onderhoud

Het onderhoud van de huurwoning is verdeeld tussen de huurder en de verhuurder. In de regel is het dat de verhuurder zorgt voor het groot onderhoud en de huurder voor klein en dagelijks onderhoud. Regelmatig ontstaan er problemen over de vraag wat is 'klein' en 'groot' onderhoud. Over het algemeen geldt dat kleine reparaties gemakkelijk door de huurder zelf kunnen worden uitgevoerd. Er is geen specialistische kennis voor vereist. Denk bijvoorbeeld aan het bijvullen van de cv-installatie of het vastzetten van een deurklink. Daarnaast mogen deze reparaties weinig kosten met zich meebrengen. Zo niet, dan is de reparatie alsnog voor rekening van de verhuurder. Deze regels zijn na te lezen in het Besluit kleine herstellingen, welke te downloaden is via de site van de Rijksoverheid.

Wie is verantwoordelijk voor het onderhoud van de huurwoning?

Kleine reparaties zijn voor rekening van de huurder.
Grote reparaties en groot onderhoud zijn voor rekening van de verhuurder.

Kleine reparaties moet de huurder gemakkelijk **zelf kunnen uitvoeren**. En ze mogen weinig kosten met zich mee brengen. Zo niet, dan is de reparatie alsnog voor rekening van de verhuurder.

Inbouwapparatuur van keukens wordt doorgaans aangemerkt als onroerende aanheerigheid van de woning. Die inbouwapparatuur wordt dan met de woning verhuurd door de verhuurder. Reparatie van een kapotte inbouwkoelkast is dan voor rekening van de verhuurder.

De huurder moet de verhuurder **toegang** tot de huurwoning geven, zodat de verhuurder het onderhoud of de reparatie kan uitvoeren.

De huurder zorgt voor reparaties van schade die hij/zij **zelf heeft veroorzaakt**. Als de verhuurder ook de kleine en dagelijkse reparaties verricht, mag de verhuurder de kosten hiervan aan de huurder doorberekenen als servicekosten.

Meer informatie

Kijk voor meer informatie op:
rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/vraag-en-antwoord/onderhoud-huurwoning.

Daar staat ook de tabel 'Onderhoud huurwoning die aangeeft wie verantwoordelijk is voor welk soort onderhoud.

Lekkage

Meer woningen, meer onderhoud en beheer

Het zorgeloos verhuuren beviel Michael zo goed, dat hij inmiddels vier appartementen verhuurt. Het maakte Michael **nóg** content met Marco als tussenpersoon. "Meer woningen betekent meer onderhoud en beheer, zowel technisch als administratief. Maar het enige wat ik hoeft te doen, is af en toe akkoord geven op investeringen, bijvoorbeeld als er een ventilatiebox vervangen moet worden. Marco doet alles in overleg." Vorige week werd hij om vier uur 's nachts uit bed gebeld wegens een lekkage. Marco: "Dan heb je ineens ook met de burens te maken. Want wie is er aansprakelijk? Natuurlijk is alles via regelgeving en de VvE geregeld, alleen moet je dat als verhuurder wel weten." Michael: "Blij dat dat allemaal buiten mij om wordt geregeld!"



"Ideaal! Nergens omkijken naar en tóch volledige grip"

Verhuurder Jamaro Dunselman,
Amersfoort



Financieel en administratief beheer

Maar weinig verhuurders worden er blij van: het financiële en administratieve beheer van hun vastgoed. Er komt veel bij kijken. Het kost altijd meer tijd dan verwacht. En je moet er bovenop zitten. “Maar ook niet té dicht erop, want dat werkt juist averechts”, aldus Hugo Drost van Govaert Makelaardij Verhuur en Beheer in Amersfoort. Hij neemt de zorg uit handen van vele particuliere verhuurders. Jamaro Dunselman is er daar één van. “Ideaal!”

Jamaro verhuurt meerdere studio's en kleine appartementen in het starterssegment, met een enkele uitschieter naar zestig vierkante meter. In het dagelijkse leven is hij aannemer. Met zijn bouwbedrijf Dunselman BV werkt hij niet alleen voor klanten, maar maakt hij ook zelf gekochte panden geschikt voor verhuur. “Een pensioen heb ik niet. Op deze manier bouw ik toch een oudedagvoorziening op”, vertelt hij.

Rust en rendement

Vanaf het eerste moment dat Jamaro startte met verhuren, zo'n dertien jaar geleden, is Hugo Drost zijn zakelijke steun en toeverlaat. Hij regelt alles van huurderscontact tot pandbeheer. Jamaro: “Ik heb geen tijd voor allerlei telefoontjes en geen zin in de administratieve rompslomp. Bovendien vergt dat gewoon specifieke kennis. Als ik hoor hoeveel problemen en huurderswisselingen andere pandeigenaren soms hebben... Dat heb ik gelukkig allemaal niet! Ik snap dat je als beginnende verhuurder denkt dat je het zelf wel kunt, of dat je de hulp van een makelaar ziet als kostenpost. Maar geloof mij nou: het levert je een hoop rust en uiteindelijk ook meer rendement op.”

Persoonlijke gesprekken

In opdracht van vele particuliere verhuurders verzorgt Govaert Makelaardij Verhuur en Beheer momenteel het beheer van zo'n 450 panden. De grootste kans op probleemloze huurinning begint al met het selecteren van huurders. “Natuurlijk heb je nooit honderd procent zekerheid, maar na enkele persoonlijke gesprekken kun je goed inschatten welke intenties mensen hebben. Dus blijven we die voeren, zelfs nu zich voor elk appartement tientallen gegadigden melden. Na onze voorselectie volgt een kennismaking met de verhuurder. Uiteindelijk gunt hij iemand de ruimte. Kost iets meer tijd, maar een goed begin kan later een hoop ellende schelen.”

“Geloof mij nou:
de hulp van een
NVM-makelaar levert
je een hoop rust en
uiteindelijk ook meer
rendement op”

Jamaro Dunselman

*Hugo Drost (L) en Jamaro Dunselman
blijven samen aan de weg timmeren.*



Facturering

Een huurder voelt zich ook eerder geroepen tot correct betaalgedrag als hij weet aan wie hij het geld overmaakt. Halverwege de maand stuurt Hugo alle huurders hun factuur. Wordt deze niet op tijd voldaan, dan stuurt hij er snel een vriendelijke herinnering achteraan. "Nooit meteen dreigen. Huurders zijn goed beschermd in Nederland, dus je wilt niet dat ze de hakken in het zand zetten. Het is de kunst om goed in contact te blijven." Als de betaling uitblijft, volgen aanmaningen en tenslotte een incassobureau. Zo ver komt het bij Hugo gelukkig vrijwel nooit. "Dat zijn slepende processen. Daar krijg je hoofdpijn van en kost iedereen geld."

Veilig en transparant

Ondertussen heeft Jamaro nergens omkijken naar. Hugo berekent de jaarlijkse huurverhogingen en voert deze door. Regelt alle communicatie vanuit de Vereniging van Eigenaren over het gebouwgebruik. Houdt huurders op de hoogte van nieuwe wet- en regelgeving. "Per maand krijg ik van Hugo één factuur met een overzicht van alle inkomsten en uitgaven", zegt Jamaro. "Ideaal. Het enige wat Hugo niet doet, is de waarborgsommen beheren. Die staan op mijn rekening, op zijn verzoek. Net zo veilig en transparant. En als een huurder opzegt, dan vraagt Hugo altijd of ik een waardeindicatie van het pand wil. Soms is verkoop interessant. Maar meestal gaan we voor nieuwe huurders. Dan passen we de huursom aan en begint het proces weer van voor af aan."



Online portaal

De tijdsinvestering in een gezonde relatie kan zich ook in een later stadium terugbetalen. "Als jij drie jaar lang je gezicht niet laat zien, dan gaat de huurder ook niet het gesprek met jou aan als hij betalingsproblemen heeft", weet Hugo. Over enkele weken lanceert hij zijn online portaal. "Hiermee bieden wij de verhuurder per appartement een compleet administratief dossier. Huurdersgegevens, contracten, facturen en meterstanden: alles veilig en overzichtelijk op één plek. De huurder krijgt ook een eigen portaal. Hierin plaatsen wij onder meer foto's van de staat bij overdracht: handig wanneer de huurovereenkomst wordt beëindigd." •



Win-win

Hechte samenwerking

Tussen aannemer en verhuurder Jamaro en makelaar/ beheerder Hugo is een hechte samenwerking ontstaan. De twee hebben bewondering voor elkaars kwaliteiten, vertrouwen elkaar blind en gunnen elkaar het beste. Jamaro: "Soms tipt Hugo mij als er een interessant pand in de verkoop komt. Of hij beveelt mijn bedrijf aan bij iemand die zijn pand wil laten verbouwen tot verschillende appartementen." Hugo vult aan: "Als geen ander weet Jamaro hoe je units creëert die een zorgeloze verhuur bevorderen. Hij levert alles super strak op, inclusief nieuwe vloer, mooie wanden en zelfs keukenapparatuur en wasmachine. Een nette woning trekt nette mensen aan. Zowel mijn opdrachtgever als ik plukken daar weer de vruchten van."

Huurbetaling en incasso

Week 0	Uitblijven huurbetaling
Week 1	Eerste herinneringsbrief
Week 2	Tweede herinneringsbrief inclusief incassokosten
Week 3	Derde herinneringsbrief (sommatie tot betaling)
Week 4	Incassobureau





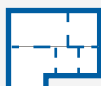
Juridische Dienst NVM




Woning opleveren


Hoe moet een woning aan het einde van de huur worden opgeleverd? Dat is een veel gestelde vraag. Als er een beschrijving van de woning is gemaakt dan dient de huurder de woning op te leveren volgens deze beschrijving. De woning wordt doorgaans beschreven in het inspectierapport, waarin wordt omschreven in welke bouwkundige staat de woning bij het begin van de huurovereenkomst aan de huurder is opgeleverd. Vaak worden aan dit inspectierapport foto's toegevoegd. Let op! Indien er geen inspectierapport is opgesteld bij het begin van de huur dan mag de huurder de huurwoning opleveren zoals deze is bij het einde van de huurovereenkomst.

Transparantie in de verhuurmarkt

Huurtransacties woningen 2018–2019

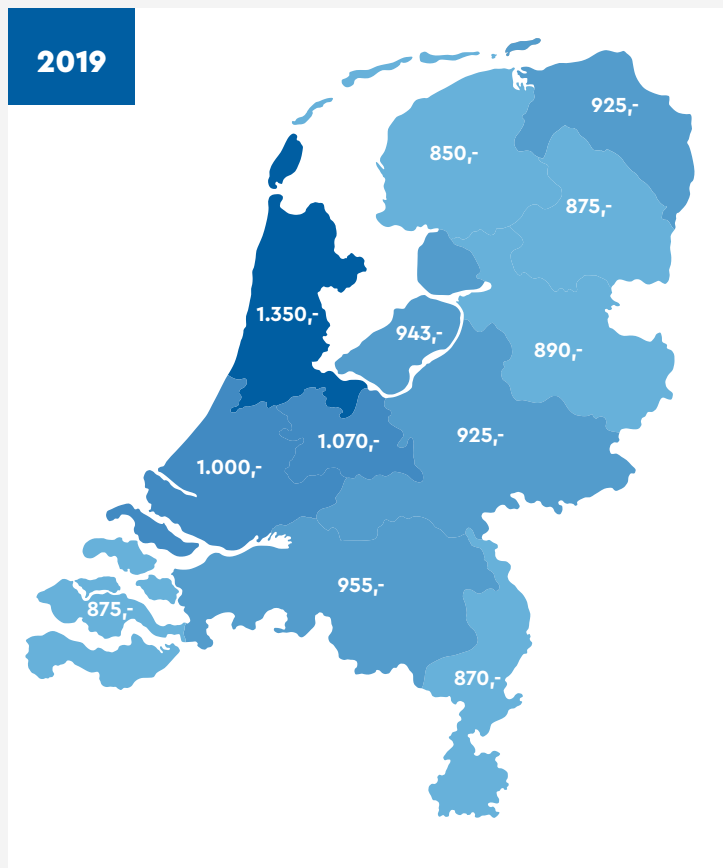
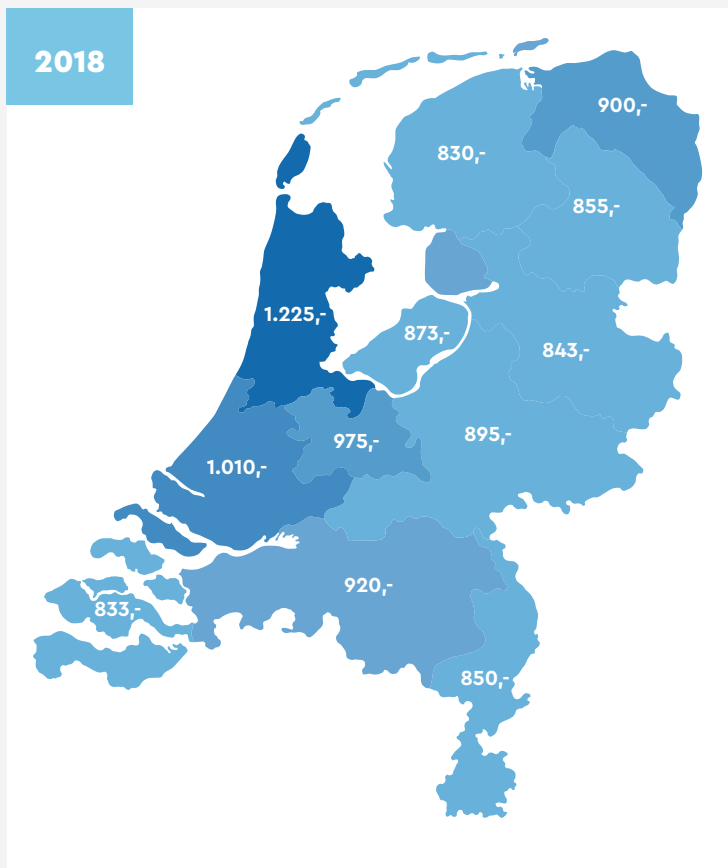
Gemiddelde bedragen huurtransacties H2-2018 en H2-2019		
	H2-2018	H2-2019
€	1.044,-	1.080,-
	124 m ²	104 m²
€ / 	9,05	9,42

Mediaan H2-2018 en H2-2019		
	H2-2018	H2-2019
€	955,-	990,-
	110 m ²	113 m²
€ / 	8,46	8,74

Stijging landelijk gemiddelde		
	H2-2018	H2-2019
€	11,40	11,92
	+4,5%	

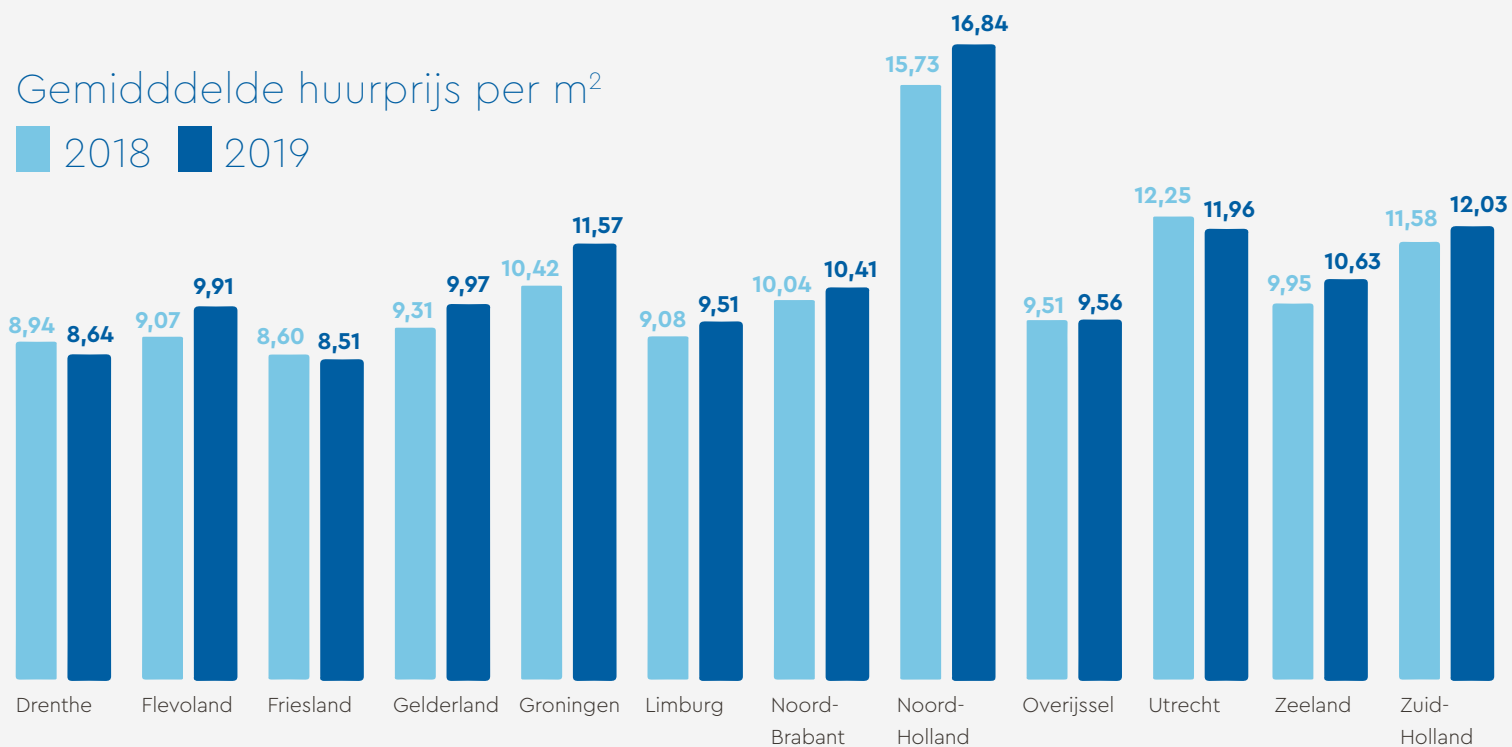
Gemiddelde huurprijs per m ² per gemeente H2-2018 en H2-2019 in euro's			% Mutatie
	H2-2018	H2-2019	
Amsterdam	18,74	20,73	+10,6%
Rotterdam	12,44	13,01	+4,6%
Utrecht	12,55	11,89	-5,3%
Den Haag	13,07	12,83	-1,8%
Eindhoven	11,03	11,70	+6,1%
Groningen	12,70	11,39	+11,5%
Arnhem	11,14	10,32	+7,9%
Haarlem	14,76	17,31	+17,3%
Amstelveen	14,84	16,20	+9,2%
Almere	9,18	10,51	+14,5%

Gemiddelde huurprijs



Gemiddelde huurprijs per m²

2018 2019



Colofon

Verhuur van particuliere woningen

Inspiratie voor verhuurders en makelaar

Deelnemers

Sebastiaan Bakker,
Droste De Vries Makelaars
Bart Bouwman,
Knap Makelaardij
Hugo Drost,
Govaert Verhuur en Beheer
Marco van der Meulen,
Zekerhuis Makelaars-Taxateurs
Gerdien Postma,
Postma Vastgoed Consultancy
Hans Snijders,
Team Snijders Makelaars
Martijn de Bruijn,
Kolpa Rental Services

Vragen over de publicatie

Gratia van Hooijdonk
g.vanhooijdonk@nvm.nl
030-6085279

Niets uit het rapport mag worden overgenomen
zonder schriftelijke toestemming van NVM.

Tekst/foto's

Corwin Stam,
Stamland Communicatie
Rieco Boersma,
NVM Juridische Dienst
Gerdien Postma, (foto's Groningen)
Postma Vastgoed Consultancy
Hugo Drost, (foto's Amersfoort)
Govaert Verhuur en Beheer
Marco van der Meulen, (foto's Hoorn)
Zekerhuis Makelaars-Taxateurs
Bart Bouwman, (foto's Amsterdam)
Knap Makelaardij

Ontwerp en opmaak

René Hofman
Havana Orange

Drukwerk

MediaCenter | Rotterdam

Oplage

2.500 exemplaren

Bestelinformatie

Extra exemplaren kunt u opvragen door
een e-mail te sturen naar: info@nvm.nl.
De digitale versie kunt u downloaden op:
nvm.nl



Een uitgave van NVM
April 2020

Nederlandse Coöperatieve Vereniging
van Makelaars en Taxateurs in
onroerende goederen NVM U.A.
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 - 6085185
nvm.nl

Fluitend je huis verhuren!



VERHUURD

TE HUUR

Wil je je huis verhuren? Schakel dan eerst een NVM-verhuurmakelaar in. Hij heeft namelijk meer kennis van onder andere verhuisbewegingen en huurprijsontwikkelingen, waardoor hij de beste huurprijs voor je kan uitvogelen. Daarnaast biedt hij je meer gemak. Want hij regelt niet alleen het gehele huur- en verhuurtraject, maar kan ook het financiële en technische beheer uit handen nemen. En met een groot netwerk van andere NVM-makelaars en een actieve promotie op funda brengt hij jouw huurobject vliegensvlug onder de aandacht.

Je krijgt méér voor elkaar met een NVM-makelaar!



NVM

Nederlandse Coöperatieve Vereniging van
Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A.