

‘Je moet als verhuurmakelaar nu wel een side business hebben’



Woningverhuurmakelaars werken in een krimpende markt. Door strengere huurregels, box 3 en uitponden zijn er minder transacties. ‘Je doet veel meer werk voor hetzelfde geld. Je moet als verhuurmakelaar dus nu wel je dienstverlening verbreden’, zegt Anne-Mary de Groot, verhuurmakelaar bij 123Wonen.

De huurmarkt is in korte tijd ingrijpend veranderd. Nieuwe wet- en regelgeving, de druk van box 3 en het verdwijnen van tijdelijke contracten raken niet alleen verhuurders en huurders, maar ook het verhuurmakelen zelf. Wat betekent een sterk teruggelopen huuraanbod voor het dagelijkse werk en het verdienenmodel? Vastgoedjournaal sprak met drie verhuurmakelaars over de verschuiving in hun vak.

Van snelle plaatsing naar adviseren

Een doorsnee werkdag zag er een paar jaar geleden overzichtelijk uit. Een verhuurder belde, de woning ging online en binnen een week was er een huurder. ‘Verhuur was vroeger een hele snelle business’, zegt De Groot, die vanuit de landelijke franchise 123Wonen (met 33 kantoren) actief is met haar twee kantoren in Zwolle en Deventer en werkt voor particuliere beleggers in het lage segment, middenhuur en de vrije sector.

Die vanzelfsprekendheid is verdwenen. Een nieuwe verhuuropdracht begint tegenwoordig zelden met het online zetten van een woning, maar met vragen over regelgeving. ‘Op het moment dat een verhuurder überhaupt belt, heeft hij vaak eerst heel veel vragen’, zegt De Groot. ‘Over wet- en regelgeving, tijdelijke contracten, het puntensysteem en het energielabel. Dan zit je veel meer in de adviserende rol.’

Ook bij makelaarfranchise Domica, dat landelijk werkt met kleinschalige vestigingen voor zowel kleine particuliere verhuurders als grotere beleggers, is die verschuiving zichtbaar. ‘Je krijgt panden aangeboden waarvan je denkt: ik wil graag verhuren, maar hier moet nog best wel veel aan gebeuren’, zegt een woordvoerder. ‘Dan is het altijd even zoeken: wat moet echt, wat mag, en hoe ver laat een eigenaar zich meenemen.’

Transacties gehalveerd

Die ervaring staat niet op zichzelf. Volgens Domica is het huuraanbod op platforms als Pararius in vier jaar tijd meer dan gehalveerd. Dat vertaalt zich direct in minder verhuuromzet voor de branche.

Ook Sander Koops van Koops Makelaardij, actief in met name de Randstad en gericht op de vrije sector, ziet het aantal transacties teruglopen. Bij zijn kantoor daalde het aantal verhuurtransacties in vijf jaar tijd van circa 1.000 per jaar naar 500 à 600. Bij 123Wonen Zwolle/Deventer liep dat terug van ongeveer 365 per jaar naar zo'n 20 tot 25 per maand, tussen de 240 en 300 per jaar. In sommige maanden worden tegelijk vijftien woningen verkocht die anders opnieuw verhuurd zouden worden. 'Die uitstroom zie je dus echt', zegt De Groot.

Niet alleen uitponden speelt hierbij een rol. Huurders blijven langer zitten, mede doordat tijdelijke contracten zijn afgeschaft en huren zijn gestegen. 'Als je nu nog een huurcontract hebt van 1.800 euro, vind dan maar eens iets vergelijkbaars in Amsterdam', stelt Koops.



Anne-Mary de Groot en Sander Koops

Meer taken voordat er verhuurd wordt

Minder aanbod betekent niet minder werk. Juist het traject voorafgaand aan verhuur is intensiever geworden, met puntentellingen, energielabels, huurverhogingen en steeds uitgebreidere contracten. Volgens Domica zijn huurcontracten in korte tijd fors dikker geworden, door de toevoeging van onder meer energielabels en puntentellingen. 'Je hebt huurcontracten van vijftig, zestig pagina's.'

Die uitgebreidere contracten brengen ook meer administratieve verplichtingen met zich mee. Servicekosten moeten jaarlijks worden afgerekend en borgsommen binnen twee weken worden teruggestort. 'Dat zorgt voor administratieve rompslomp', vetelt De Groot. 'Voorheen kon je een borg nog verrekenen met de huur van de volgende maand, maar dat kan niet meer. Nu moet alles apart worden gefactureerd en teruggestort.'

Verdienmodel onder druk, verkoop als uitweg

Die extra inspanning drukt op de verdiensten. 'Verhuur is een business waarin de courtages sowieso lager liggen dan bij verkoop', vervolgt De Groot. 'Het is dan moeilijk om je courtages te verhogen. Verhuurders denken: we hebben al minder inkomsten, en dan ga jij ook nog je courtage verhogen?'

Volgens Domica is de concurrentie bovendien toegenomen. Met beheer ontvangen makelaars nog steeds een percentage over de huursom, maar er is minder werk. Dat leidt tot meer concurrentie. 'Soms komen er meerdere makelaars langs. Dan word je een beetje 'uitgemolken' qua kennis. Daar steek je veel tijd en vakkennis in, en vervolgens hoor je niets meer.'

Veel kantoren verbreden daarom richting verkoop. Koops Makelaardij startte drie jaar geleden met een verkoopafdeling. 'Van origine zijn we verhuurmakelaar', legt Sander Koops uit. 'Maar we zagen al snel dat het de verkeerde kant op ging. Om toch omzet te genereren, hebben we ervoor gekozen om ook verkoop aan te bieden.' Inmiddels komt ongeveer de helft van de omzet daar vandaan.

Ook bij 123Wonen is verkoop belangrijker geworden, via zusterbedrijf iQ Makelaars. 'Je kunt niet meer alleen van reguliere verhuur leven', stelt De Groot. 'Je moet als verhuurmakelaar nu een side business hebben: verkoop, beheer, aanhuur (voor expats) of iets anders.' Domica plaatst daarbij een kanttekening. 'Verkoop is eenmalige omzet. Je eet je handel op. Maar het is beter dan dat je het niet doet.'

Frictie

De krappere markt zorgt voor spanning aan beide kanten van de tafel. Verhuurders rekenen scherper en zoeken soms de grenzen op. 'Ze vragen: kunnen we niet tijdelijk verhuren, kunnen we niet iets rekenen voor meubilair? Maar die ruimte is er gewoon niet', zegt Koops. Ook Domica ziet eigenaren die proberen regels te omzeilen. 'Dan moet je als makelaar echt zeggen: dit moet je niet willen.'

Die toegenomen verantwoordelijkheid leidt er volgens De Groot ook toe dat verhuurmakelaars soms bewust afscheid nemen van klanten. Het gaat dan om verhuurders die niet bereid zijn mee te gaan in puntentellingen en andere verplichtingen. 'Zeker als wij het in beheer hebben, kunnen wij dat risico niet lopen', zegt zij.

Volgens Sander Koops speelt box 3 in veel gesprekken met verhuurders een doorslaggevende rol. 'Dat is de gemene deler. Als die belastingregels versoepeld worden, zou dat enorm helpen.' Puntentellingen en huurregels zijn volgens hem vaak nog wel te optimaliseren, maar 'die box 3-belasting is iets waar je als verhuurmakelaar geen invloed op hebt'. De gevolgen zijn vooral zichtbaar in de vrije sector. 'Binnen de ring begint alles al snel boven de 2.000 euro. Dat zijn huren die Nederlandse huurders vaak niet meer kunnen betalen. Dan zie je dat dit soort woningen negen van de tien keer naar expats gaat.'

Honderden reacties

Aan de huurderskant is de druk minstens zo groot. Woningen in het lage en middensegment trekken honderden reacties. 'In het lage segment halen wij een woning vaak al na maximaal twee dagen offline, omdat we dan al op 150 reacties zitten', aldus De Groot. Domica noemt een voorbeeld uit Utrecht. 'De laatste 'betaalbare' woning ging 's middags online en aan het einde van de dag hadden we 420 reacties. Hiervan kunnen we uiteindelijk maar 5 of 6 uitnodigen voor een bezichtiging, meer heeft geen zin.'

Volgens Domica wordt daarom gewerkt met software om afwijzingen te automatiseren. Veel mensen lezen daarbij de voorwaarden niet goed, zoals de inkomenseis, en worden dan automatisch afgewezen. 'Dat leidt soms tot nare reacties', vertelt de woordvoerder. 'Het is begrijpelijk dat mensen dringend een woning zoeken, maar het maakt het werk niet altijd prettiger.'

Nog steeds een aantrekkelijk vak

Ondanks de krimp en de toegenomen druk zien de geïnterviewden het verhuurmakelen niet als een uitstervend beroep. Het werk is inhoudelijker geworden en vraagt meer kennis van regelgeving, fiscaliteit en techniek. 'Je moet het nu wel echt willen', vertelt De Groot. 'Je moet het niet doen voor het snelle geld, maar serieus interesse hebben in wet- en regelgeving.' Volgens haar werkt die ontwikkeling ook selecterend. 'Voorheen had je ook veel 'cowboys' in de verhuurmakelaardij. Die overleven dit niet.'

Ook Koops ziet het verhuurmakelaarschap niet als een vak zonder toekomst. 'Het is een hele leuke baan. Het is enorm afwisselend. Geen dag is hetzelfde. De ene keer heb je contact met een directeur van een groot bedrijf, de andere keer met twee delers.' Juist omdat het werk inhoudelijk zwaarder is geworden, vindt hij het interessanter. 'We zijn veel meer adviseur geworden. Dat maakt het vak inhoudelijk sterker.'

Domica ziet vooral kansen voor wie het vak breed oppakt. 'Het is een veelzijdig beroep, met bouwkundige, financiële en menselijke kanten.' Of, zoals De Groot het samenvat: 'Je moet overal meer moeite voor doen, maar daardoor krijg je ook meer voldoening uit je werk.'