

## 'Woningdelen is een steeds groter wordende trend'

31-05-2016 09:16

**Het 'friends-concept' is overgewaaid naar Nederland. Volgens vastgoedman Fred Tromp is woningdelen de toekomst voor een belangrijke groep bewoners. Om die reden voert hij het in Duitsland ontstane Medici Living door in Nederland. VJ sprak hier uitgebreid over met hem.**

Medici Living is een nieuw concept op het gebied van woningexploitatie en woningbeheer. Anders dan de naam wellicht doet vermoeden heeft het concept niets met de medische wereld te maken en hoef je geen bepaalde opleiding gevolgd te hebben om te kunnen huren. Het concept dankt zijn naam namelijk aan de Italiaanse familie Medici die een bonte verzameling aan verschillende personen en beroepen vertegenwoordigd. Het bedrijf Medici Living GmbH is in 2012 opgericht in Berlijn en zeer succesvol. "Inmiddels is Medici Living actief in Berlijn, Hamburg, Keulen en München. In Duitsland bestaat de portefeuille op dit moment uit 1000 eenheden, opgebouwd in de afgelopen 4 jaar. De groeiambitie is enorm, de komende 1,5 jaar komen er nog eens 1300 eenheden en zal Medici actief zijn in 12 Duitse steden. Ruim een verdubbeling dus", vertelt Tromp.

### Groeiambitie

"De doelstelling is om in 2018 actief te zijn in tien landen, verdeeld over drie continenten", vervolgt Tromp. "Nu al zijn we actief in Duitsland en de Verenigde Staten, Los Angeles en Washington, en sinds kort ook in Nederland. We merken dat woningdelen de toekomst is voor een bepaalde doelgroep en niet alleen in Nederland, maar in alle grote Westerse steden."

### Andere boeg

Tromp zit al sinds 2002 in het vastgoed. Vorig jaar wilde hij het over een andere boeg gooien en verkocht zijn vastgoedonderneming. Toen hij in gesprek raakte met Medici Living Duitsland en zij hem vroegen het concept uit te rollen in Nederland was zijn nieuwe doelstelling duidelijk. "Ik was meteen enthousiast, want het friends-concept is de toekomst voor een belangrijke groep bewoners", vertelt hij. "Studentenhuisvesting is minder een probleem geworden, maar waar moet je daarna naartoe? Vaak hebben studenten een campuscontract waardoor ze na het afronden van hun opleiding de kamer moeten verlaten. Dan beginnen de problemen, want het is een drama op de huurwoningmarkt. Het is voor velen een rommelige fase in het leven en wij willen deze starters op de woningmarkt een helpende hand bieden. Onze doelgroep bestaat naast starters op de woningmarkt ook uit expats, (internationale) werknemers die tussen de drie maanden en een jaar in de stad verblijven en MBA-studenten."

### Springplank

Hoe werkt het precies? Tromp: "Eigenlijk is het te vergelijken met het friends-concept waarbij vrienden een woning met elkaar delen. We verhuren gemeubileerde woningen (of appartementen) in de vier grote steden van Nederland: (groot) Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht, die we onderverdelen voor vier individuen. Elk huurt een eigen kamer en er is een gezamenlijke ruimte, zoals de keuken. In Amsterdam is nu nog de eis dat deze ruimte minimaal 15 m2 is, maar dat wordt binnenkort losgelaten. De huurprijs is inclusief alle bijkomende kosten, zoals gas, licht, water, tv en internet maar ook bijvoorbeeld gemeentebelastingen. Afhankelijk van de stad liggen de huren tussen €400-€800 per kamer per maand. Huurders tekenen een huurcontract voor minimaal 3 maanden, daarna hebben ze een opzegtermijn van een maand. Vanuit Duitsland, waar de markt redelijk hetzelfde werkt als hier, weten we dat een huurder gemiddeld 12-14 maanden blijft. Het is namelijk echt voor mensen in een bepaalde levensfase geschikt en niet voor de hele lange termijn. Eigenlijk is het een soort springplank naar de moeilijke woningmarkt. Na bijvoorbeeld een studie zijn de huurders blij dat ze woonruimte hebben gevonden, maar zodra ze iets anders hebben vertrekken ze weer. En dat is prima."

## **Hoog rendement**

Waarom is dit interessant voor beleggers? Tromp: "Woningdelen levert een hoger rendement op dan reguliere verhuur. Het kent echter wel meer regels en wordt beschouwd als bewerkelijk, waardoor veel eigenaren besluiten om hun woning(en) toch op de reguliere wijze te verhuren. Medici Living kan daar een uitkomst in bieden en de eigenaren ontzorgen. Via het Medici Living-platform is het mogelijk kosten laag te houden en zo de hogere rendementen door te kunnen geven aan de eigenaar. We kennen daarin twee mogelijkheden: of we huren de gehele woning voor minimaal 3 jaar aan of wij zitten in de rol van beheerder. We geven de eigenaar hiervoor een huurgarantie af voor een overeengekomen periode tussen de 1 en 10 jaar. Als het om nieuwbouw of transformatie gaat zijn we genegen om zelfs vooraf al een contract te tekenen met verplichtingen die we aangaan."

## **Kamerverhuur**

Tromp benadrukt dat dit concept wel echt iets anders is dan kamerverhuur, omdat je daarbij vaak te maken hebt met huisjesmelkers en vage contracten. Hij zegt hierover: "Huurders vinden het prettig om een kamer te huren met het Medici Living-label, zodat ze weten dat het goed zit met de kwaliteit van de woning en het contract. Dat is voor beleggers dus ook gunstig. Huurders op hun beurt behandelen de woning met zorg. Ze hebben allemaal werk waar ze iedere dag moeten verschijnen en hebben daarnaast ook andere verplichtingen. Het is dus belangrijk dat er regels zijn over het samenwonen en dat een ieder zich aan deze regels houdt. Contractueel gezien hebben we de mogelijkheid om schoonmaak te verplichten, maar in de praktijk blijkt dit nauwelijks nodig te zijn."

## **Streng eisen**

Om het risico op slecht huurschap te verkleinen zijn er strenge eisen voor de huurders opgesteld. "Zo moet de huurder een arbeidscontract hebben en wordt er een inkomens- en identiteitstoets gedaan", vertelt Tromp. "Ook moet de kandidaat binnen de groep passen en om die reden een beetje in dezelfde levensfase zitten. Wanneer er een kamer vrijkomt hebben de overige huurders inspraak over de nieuwkomer, zij moeten per slot van rekening met elkaar onder één dak wonen, maar de eigenaar beslist uiteindelijk. Daarnaast voeren we maandelijks een controle uit in de woningen. Ervaring leert dat de bewoners het zelf keurig onderhouden, dit komt mede door de sterke (onderlinge) sociale controle. Maar ook de strenge in- en uitchecks helpen hierbij. Als er schade aan de kamer is, wordt dit meteen geregeld met de vertrekkende huurder."

## **In de rij**

Volgens Tromp is de groep potentiële huurders enorm groot en staan ze werkelijk in de rij. "We zijn al actief in Nederland, maar nog kleinschalig. Om de steeds groter wordende groep te kunnen bedienen zijn we dus op zoek naar veel woningen. We hebben interesse in gunstig gelegen woonruimten in de vier grote steden om het concept verder uit te rollen. De woning moet drie of vier slaapkamers hebben, die kunnen we ook creëren door bijvoorbeeld de woonkamer te splitsen. We staan open voor nieuwe beleggers op de markt, maar zeker ook voor eigenaren die al verhuren, maar het beheer uit handen willen geven. Op dit moment is Medici Living Nederland actief in Amsterdam en Den Haag. Daarnaast zitten er al 150 eenheden in de pijplijn die in de komende twee jaar worden opgeleverd of vrijkomen. Hieronder valt ook een groot nieuwbouwproject in Amsterdam dat in zijn totaliteit door Medici Living wordt gehuurd."

*Heeft u een geschikte woning die u wilt verhuren via Medici Living of wilt u meer informatie over bijvoorbeeld de mogelijkheden? U kunt contact opnemen met Fred Tromp via [fred.tromp@medici-living.nl](mailto:fred.tromp@medici-living.nl) of 06 52 04 65 86.*