

Blog: Maak je klaar voor de nieuwe generatie huurders

14-09-2018 16:02

Onze wereld wordt stap voor stap steeds digitaler. En met een heel nieuw aanbod aan diensten slechts een muisklik van ons verwijderd is het leven een stuk efficiënter geworden. Zo lezen we het nieuws online, bestellen we ons avondeten op onze telefoon en vinden we zelfs de liefde van ons leven via een app. De gevolgen hiervan zien we ook in de vastgoedmarkt, maar dat hoeft ik jullie niet te vertellen. Een artikel van Niels van Deuren, founder van [HousingAnywhere](#).

Het is echter het tempo waarmee deze veranderingen plaatsvinden, dat ons voor een uitdaging stelt. Heb je net geïnvesteerd in een Facebook pagina, is Instagram alweer de nieuwe place-to-be. Accepteer je net betalingen via PayPal, gaat heel de wereld op zijn kop staan voor Bitcoin.

En daar is ondertussen ook alweer de nieuwigheid vanaf. Iedereen speurt naar de nieuwste trend, met als koploper Generatie Z, jongeren in de leeftijdscategorie tot 23 jaar. Een belangrijke doelgroep, die naar verwachting in 2020 zo'n 40% van de wereldmarkt zal beslaan.

Telefoon als verlengde van hun lichaam

Millennials en Generatie Z in het bijzonder zijn opgegroeid met hun telefoon als verlengde van hun lichaam. De behendigheid waarmee ze het apparaat bedienen laat zien hoe vertrouwd ze zijn met online communiceren, informatie opzoeken en online shoppen. Bellen vinden ze niks, hun beklag doen ze liever tegen een chatbot of via een appje.

En die millennials en Generatie Z zijn nu juist de doelgroep van HousingAnywhere. HousingAnywhere is een huurplatform voor de mid- tot lange termijn dat zich focust op huisvesting voor studenten en young professionals. We hebben onze belangrijkste doelgroep - studenten - vanaf dag 1 aan boord kunnen krijgen door een efficiënt platform voor hen op te richten dat in lijn ligt met hun digitale wereld.

Maar, hoe kan je het verhuurproces zo efficiënt mogelijk maken? Want laten we eerlijk zijn, het proces dat je doorloopt bij het huren van een kamer of appartement ziet er al jaren hetzelfde uit. Je bekijkt het aanbod online, je maakt telefonisch een afspraak om een bezichtiging in te plannen, gaat langs, hoopt op positief bericht, vraagt je gas en elektriciteit aan en gaat op zoek naar de geschikte meubels.

Meest efficiënt?

Het traditionele proces werkt, daar zijn een groeiende vastgoedsector en populaire huizenmarkt het levende bewijs van. Maar is dit ook de meest efficiënte manier? Of kunnen we bepaalde stappen digitaliseren, optimaliseren en innoveren? De generatie van de toekomst accepteert geen inefficiënties. Ze zijn allergisch voor wachten. Ze willen geen telefoontjes plegen of lange invulformulieren doorploeteren, maar willen dat alles snel en efficiënt gaat. De eerste die hier in slaagt, zal een hele nieuwe generatie mogen verwelkomen.

Met HousingAnywhere zagen we bijvoorbeeld dat het betaalproces, zeker tussen internationale studenten en verhuurders, soms moeizaam verliep. Een bankrekening in het buitenland openen voor het overmaken van huur is niet ideaal als een student maar een paar maanden blijft. Een van de oplossingen die we bieden is dat huurders de eerste maand huur via HousingAnywhere overmaken.

Deze wordt pas 48 uur na intrekken van de huurder overgemaakt, zodat de deze de kans heeft om de kamer te inspecteren. Tevens is dit bescherming voor de verhuurder, mocht de huurder een no-show zijn krijgt de verhuurder de eerste maand wel gewoon zijn geld.

Stap verder

Bij HousingAnywhere gaan we nu zelfs een stap verder, namelijk door naast de eerste maand huur te faciliteren ook directe betalingen tussen verhuurder en huurder op het platform mogelijk te maken. Betalingen van over heel de wereld kunnen makkelijk online worden aangemaakt en verstuurd. Of het nu om huur, borg of een reparatie gaat, de betaling kan gewoon met Ideal, PayPal, creditcard of gewoon automatische incasso worden uitgevoerd.

Deze betaalverzoeken kunnen per mail maar zelfs ook via WhatsApp gestuurd worden. Een appje om je huur mee te betalen, net zo efficiënt en makkelijk als Tikkie, en voor onze studenten de normaalste zaak van de wereld. Dat ligt binnen hun denkwereld - want welke student weet nu immers hoe je een niet-digitale geldtransactie doet?

Er zijn zoveel ideeën om de vastgoedwereld te vernieuwen. Als klant hoeven we gelukkig al lang niet meer van makelaar naar makelaar (lang leve het internet!), maar het is vaak nog steeds nodig om een telefoontje te plegen en een bezichtiging in te plannen. OpenDoors in Amerika heeft hier al een oplossing voor, en installeerde een slot met cijfercode op hun leegstaande panden. Geïnteresseerden kunnen een afspraak online boeken en krijgen vervolgens een code toegestuurd die ze op een bepaald tijdstip kunnen gebruiken om het huis te inspecteren. Gewaagd? Misschien. Efficiënt? Gegarandeerd.

Welke stappen kunnen we maken om tot betere processen te komen? Welke handelingen kunnen we digitaliseren? En hoe kunnen we ervoor zorgen dat onze geliefde Generatie Z zo weinig mogelijk hoeft te bellen en zo snel mogelijk door het verkoopproces geleid kan worden? Laten we samen brainstormen over die generatie van morgen - en hoe we de vastgoedsector daarin voorop kunnen laten lopen.

Niels van Deuren is founder van [HousingAnywhere](#) en spreekt op het [Studentenhuisvesting Congres op 20 september](#).

Redactie