

Rebid spart graag met projectontwikkelaars

13-05-2022 12:08

Wat ontwikkel je voor wie en welke huur kun je daarvoor vragen? Dat zijn, even kort door de bocht, de prangende vragen waar een projectontwikkelaar mee zit. Voor een antwoord en daarmee voor een gezonde business case, kan hij een beroep doen op Rebid. Een Nederlandse techonderneming die met harde data niet alleen zicht biedt op potentiële huuropbrengsten, maar ook op de vraag wat nou precies de doelgroep is van een ontwikkeling en waar een potentiële huurder naar op zoek is. Vastgoedjournaal gaat in gesprek met Daniel Raadschelders, één van de oprichters.

Rebid werd aanvankelijk opgericht om, met behulp van slimme software en data, vraag en aanbod op de verhuurmarkt sneller en efficiënter bij elkaar te brengen. Daniël Raadschelders: "Vastgoed wordt gewaardeerd op onder andere huurinkomsten. Wij beschikken over een grote hoeveelheid data op het gebied van het actuele huurpeil, waardoor we onder andere vastgoedeigenaren kunnen voorzien van informatie over de te verwachten huurprijs van een bepaalde woning of een bepaald complex. Omdat bij ons door belangstellende huurders een voorstel gedaan kan worden voor de maandhuur, en wij deze data ook al voor veel steden, wijken en straten beschikbaar hebben, kunnen wij eigenaren direct de daadwerkelijke huuropbrengsten presenteren. Daarmee krijg je een goed zicht op de te verwachten huurstroom en daarmee op de haalbaarheid van je business-case. Ook kunnen we met onze data bijdragen aan een optimalisering van het rendement. Want je wilt natuurlijk (potentiële) leegstand voorkomen, als gevolg van een te hoge huurprijs, terwijl je aan de andere kant wilt voorkomen dat je rendement verliest doordat je te laag zit met je huurprijs. Wij bieden door ons systeem een goed beeld van wat een huurder bereid is te betalen."

Interessante informatie voor ontwikkelaars en beleggers

Volgens Raadschelders kan Rebid, dankzij de data die ze inmiddels ter beschikking heeft, ook ontwikkelaars en beleggers uitstekend van dienst zijn bij de invulling van nieuwbouwprojecten bestemd voor de verhuur. En ook bij binnenstedelijke transformatieprojecten. Want er is al jaren een trend gaande om binnenstedelijke kantoorruimte te transformeren in woningen. Daniël Raadschelders: "Een ontwikkelaar of belegger die zich richt op het realiseren van een woningbouwproject bestemd voor de verhuur, wil een zo goed mogelijk beeld van de kosten en opbrengsten. Maar is voor de daadwerkelijke invulling natuurlijk ook nieuwsgierig naar het profiel van een potentiële huurder. Wij kunnen hem daarbij uitstekend van advies zijn, omdat we niet alleen informatie hebben over wat mensen bereid zijn te betalen. Maar ook weten wat hun wensen zijn. Naar wat voor soort woning ze op zoek zijn. Het aantal kamers dat ze graag willen. Het aantal vierkante meters. Het wel of niet gewenst zijn van een parkeerplek. Of de aanwezigheid van gemeenschappelijke ruimtes en de overige voorzieningen." Door die aanvullende informatie kun je volgens Raadschelders als ontwikkelaar/belegger met je plannen beter inspelen op de daadwerkelijke woonwensen van de potentiële huurders. En daarmee dus ook de aantrekkelijkheid van je project verhogen en dus het te verwachten rendement verbeteren. Raadschelders: "Ook daarmee zijn we dus een goede gesprekspartner voor een projectontwikkelaar of belegger."

Meer weten?

Wilt u als projectontwikkelaar of belegger meer weten over hoe Rebid.nl u van dienst kan zijn bij het bepalen van de haalbaarheid van de business case van een project? Neem dan contact op met Daniël Raadschelders, te bereiken op 085 – 303 15 49 of per mail daniel@rebid.nl