

## Internationale studenten: de ideale huurders?

13-07-2022 08:58

Martijn de Graaf, Regional Manager The Netherlands bij HousingAnywhere en Kamernet, deelde in zijn webinar zijn inzichten over 'Hoe technologie je verhuurproces kan optimaliseren'. In dit artikel vertelt hij meer over de veranderende markt, en de reden waarom internationals voor veel huurders een ideale doelgroep zijn.

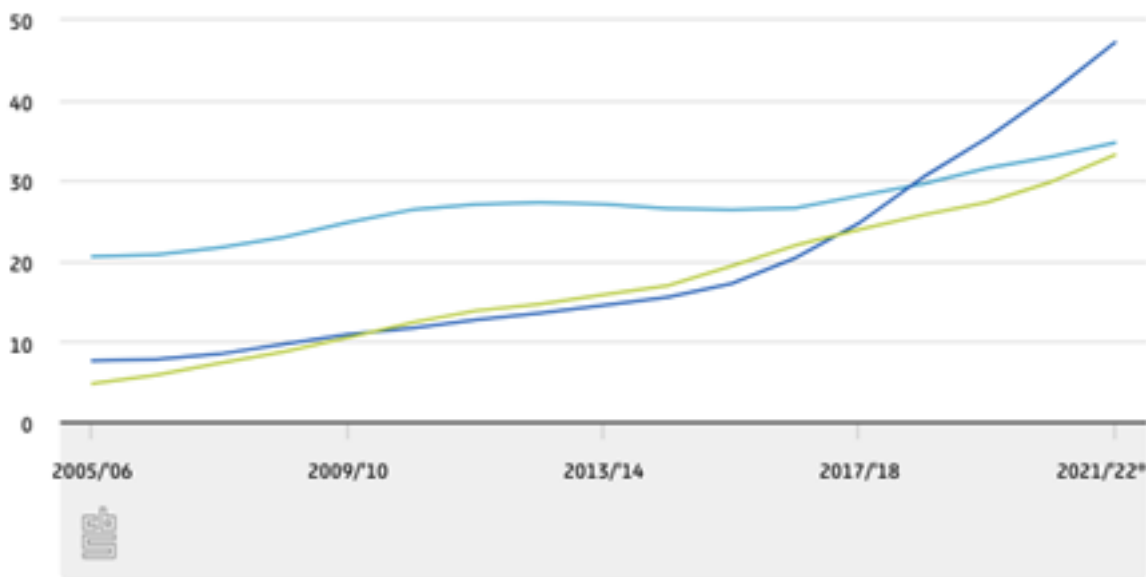
Internationals zijn een ideale doelgroep voor verhuurders. Wat er ook gebeurde in de wereld, op economisch, politiek en technologisch vlak, de afgelopen decennia bleef er altijd een constante groei bestaan in het aantal internationale studenten. En dat aantal zal door de voortschrijdende globalisering de komende jaren alleen nog maar verder toenemen.

### Aantal internationale studenten blijft toenemen

Naar verwachting zullen er tegen 2025 wereldwijd acht miljoen studenten internationaal studeren, bijna een verdubbeling ten opzichte van 2015 ([4,6 miljoen](#)). Uit recent onderzoek blijkt dat 40% van de eerstejaars universiteit studenten, internationale studenten zijn. Steeds meer buitenlandse studenten schrijven zich in bij Nederlandse Hogescholen en Universiteiten, en ook tijdens de COVID-19 pandemie zette deze stijging door. In de afgelopen 16 jaar is het aantal internationale studenten sterker gestegen dan het aantal Nederlandse studenten.

### Internationale studenten

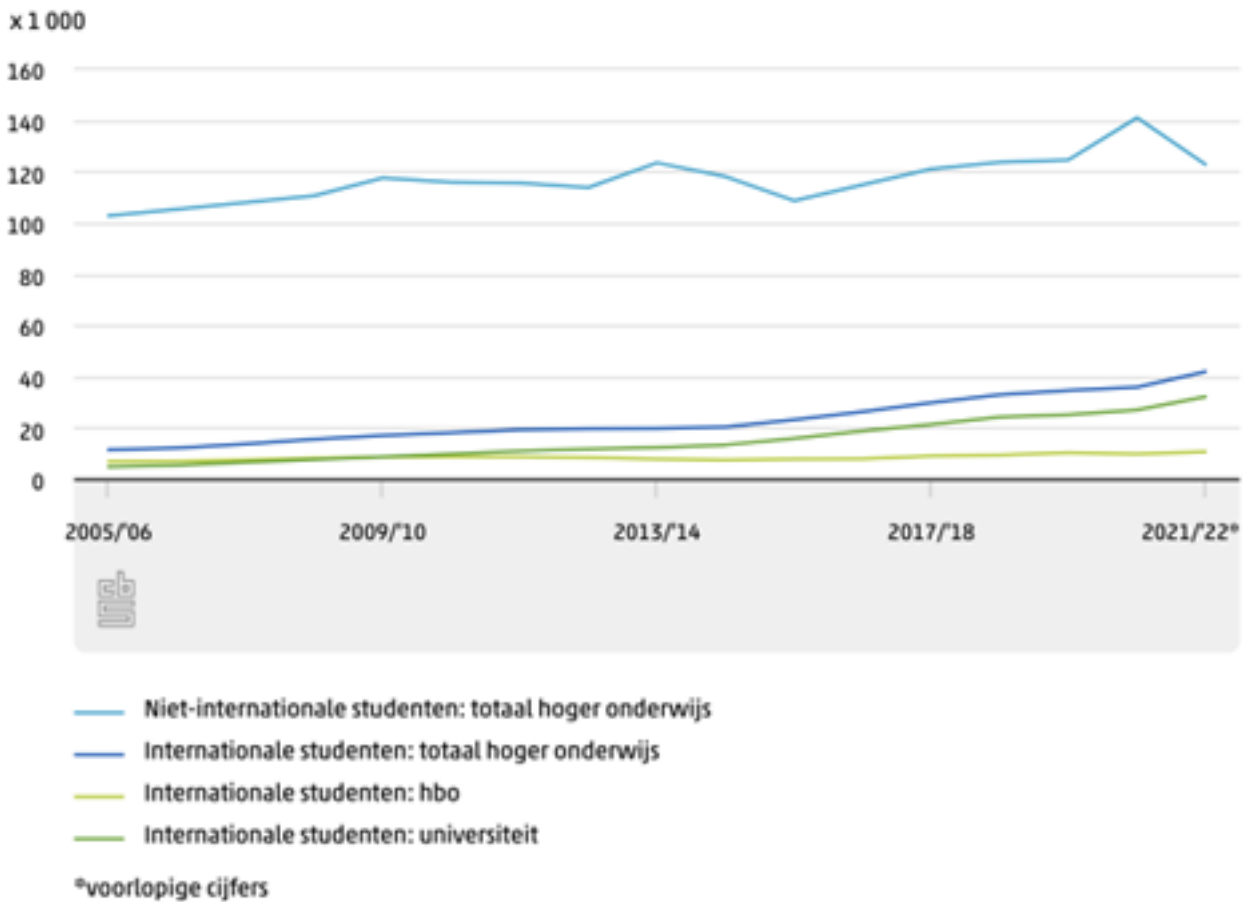
x 1 000



— Hbo — Universiteit bachelor — Universiteit master/vervolgopleiding

\*voortlopige cijfers

## Eerstejaarsstudenten



Deze groei is goed nieuws voor de onderwijsinstellingen en eigenlijk de hele samenleving. Internationale studenten leveren namelijk een belangrijke bijdrage aan de kwaliteit van het hoger onderwijs. Omdat ze zorgen voor internationale kennisdeling, wordt bovendien de mondiale blik van alle studenten verbreedt, wat met de voortschrijdende globalisering natuurlijk allerlei economische en maatschappelijke voordelen heeft.

### De internationale student als huurder: de voordelen op een rij

Als een groot deel van je inkomen uit de verhuur van woningen afkomstig is, dan is het vinden van betrouwbare huurders waarschijnlijk een prioriteit.

Doordat internationale studenten vaak maar één studiejaar of trimester in het buitenland verblijven, hebben ze over het algemeen meer te besteden dan lokale studenten. Dat maakt hen een interessante doelgroep wanneer je kamers verhuurt. Het zijn bovendien betrouwbare huurders. In veel gevallen hebben ze ouders die garant staan, of hebben ze een lening bij de bank afgesloten om hun studietijd te financieren.

Daar komt bij dat internationale studenten geen uitwijkmogelijkheid hebben. In tegenstelling tot veel binnenlandse studenten, hebben zij niet de mogelijkheid om terug te gaan naar hun ouderlijk huis. Dus als je een woning verhuurt aan een international, dan is de kans groot dat hij of zij tot aan het eind van de huurperiode in de woning zal blijven, wat voorkomt dat je niet opnieuw je woning op de markt hoeft aan te bieden en het hele selectieproces nogmaals moet doorlopen.

Ook zijn internationale studenten over het algemeen heel committed: ze willen hun studiepunten halen en zijn

dus serieus bezig met hun studie.

Bovendien zijn er geen bezichtigingen van de woning nodig wanneer je verhuurt aan internationale studenten. Waar de lokale student gemiddeld zeven woningen bekijkt alvorens een keuze te maken, hebben internationale studenten deze mogelijkheid niet. Dit scheelt eigenaren en beheerders enorm veel tijd. Bij [HousingAnywhere](#) en [Kamernet](#) maken we dit proces zo gemakkelijk mogelijk, dankzij onze digitale oplossingen die tijd besparen in het (ver)huurproces.

Al deze factoren zorgen voor betrouwbare huurders en dus een veilige bron van inkomsten. Uit onderzoek uitgevoerd door HousingAnywhere, geven de meeste Nederlandse verhuurders precies om deze redenen de voorkeur aan verhuur aan internationale studenten[1].

### **Economische voordelen van kortetermijnverhuur**

Het is natuurlijk prettig als je huurders voor een periode van meerdere jaren in je woning blijven. Wanneer studenten een meerjarig programma volgen, dan zullen ze tussendoor niet snel geneigd zijn om op zoek te gaan naar andere woonruimte; dat zorgt alleen maar voor stress. Langetermijnverhuur biedt weliswaar rust en zekerheid voor de verhuurder, maar de praktijk laat zien dat verhuur voor de kortere termijn op deze markt eigenlijk net zoveel zekerheid biedt. Simpelweg omdat de vraag het hele jaar door min of meer gelijk blijft. Dit zien we ook aan de almaar stijgende [huurprijzen](#) op ons platform.

Verhuren per semester heeft daarnaast verschillende voordelen ten opzichte van langetermijnverhuur. Huiseigenaren hebben bijvoorbeeld meer vrijheid om gelijke tred te houden met veranderingen op de huizenmarkt. Zo zijn de huren in de afgelopen vier jaar in studentenstad Amsterdam enorm gestegen en niet alleen van jaar tot jaar, maar van [kwartaal op kwartaal](#). Verhuurders die per semester verhuren, kunnen hun potentiële inkomen maximaliseren omdat zij regelmatig de mogelijkheid hebben om de huurprijzen te herzien en aan te passen aan de markt.

### **Hoe bereik je internationals?**

Studeren in het buitenland is geen goedkope of makkelijke keuze. De meeste studenten die ervoor kiezen, zien het als een serieuze investering in hun toekomst en zijn daarom bereid om te betalen voor diensten en extra's die de hele ervaring prettiger maken.

Onze tips hoe je je huurinkomsten kunt maximaliseren door een internationaal ingestelde dienstverlening te bieden:

- **Zet de woning in de markt als een complete ervaring in plaats van alleen een kamer**  
Internationale studenten proberen de totale kosten van levensonderhoud te berekenen bij het kiezen van een verblijfplaats in plaats van alleen de huurprijs. Maak je deze mentaliteit eigen en zet je woning op de markt als een toegangspoort tot een nieuw leven, met zoveel mogelijk extra's. Zijn rekeningen inbegrepen? Kunnen ze de was doen? Zijn er studie- of trainingsruimten die uitstapjes naar de bibliotheek of sportschool kunnen besparen? Vermeld het!
- **Bied wat extra voordeel**  
Houd in gedachten dat internationale studenten vaak geen ervaring hebben met de stad of het land, dus een paar nuttige extra's kunnen zorgen voor een zachte landing die het waard is om wat meer te betalen. Je kunt bijvoorbeeld een fiets of een ov-kaart van een maand in de prijs opnemen. Als je meerdere huurders hebt, kun je misschien met lokale ondernemers afspreken om speciale kortingen aan je huurders te bieden. Zelfs een welkomstpakket met lokale traktaties en een stadsplattegrond kunnen aantonen dat je extra waarde biedt die je huurprijs legitimeert.
- **Gebruik een veilig huisvestingsplatform**

Veiligheid is een belangrijk aspect voor internationale studenten: maar liefst een op de tien studenten komt in aanraking met een vorm van online fraude in het verhuisproces[3]. Het gebruik van een beveiligd online platform in plaats van niet-gereguleerde omgevingen zoals facebookgroepen, helpt om vertrouwen te geven aan potentiële huurders en om eventuele angsten over oplichters weg te nemen.

- **Houd je IBAN & BIC bij de hand**

Verhuren aan internationale studenten betekent dat je internationaal zakendoet. Betalingssystemen en valuta verschillen van plaats tot plaats, dus zorg ervoor dat je IBAN en BIC voorhanden zijn om ervoor te zorgen dat huurders je kunnen betalen van een buitenlandse rekening. Houd bij het opstellen van je begroting ook rekening met de tijd die bij internationale bankoverschrijvingen komt kijken. Sommige internationale verhuurplatforms zoals HousingAnywhere.com hebben ingebouwde betaalfuncties waarmee je jezelf en je huurders dit gedoe kunt besparen.

- **Wees proactief met reparaties en verzoeken**

Een andere zorg voor buitenlandse studenten is hun gebrek aan netwerkcontacten en lokale kennis om op te vertrouwen als er iets misgaat. Het duidelijk communiceren van het proces voor het omgaan met eventuele huis gerelateerde problemen met potentiële huurders zal ook deze zorg verlichten en de prijs die je rekent rechtvaardigen.

Wil je meer informatie over het verhuren van je woning? Neem gerust contact met [Martijn de Graaf](#) op.

## **Over HousingAnywhere**

HousingAnywhere is Europa's grootste marktplaats voor huurwoningen. Het bedrijf vertegenwoordigt meer dan 20 miljoen unieke bezoekers per jaar, meer dan 160.000 woningen beschikbaar voor verhuur, en meer dan 96.000 huurders die een nieuwe woning vinden in Europa, gebaseerd op de cijfers van 2021. Jonge professionals en studenten tussen 18 en 35 jaar die op zoek zijn naar een huurwoning worden gekoppeld aan accommodatie-aanbieders, variërend van particuliere vastgoedeigenaren tot grootschalige vastgoedbeheerders. Via het geavanceerde platform boeken huurders langere verblijven en huren zij doorgaans een woning voor 3 tot 12 maanden. Het Rotterdamse technologiebedrijf heeft momenteel 260 mensen in dienst.

-----  
[1] *HousingAnywhere.com landlord survey, 2018*

[2] *HousErasmus+ Report, 2017*