

Data, data, data

06-12-2022 11:24

Voorheen gold in vastgoedkringen, zeker onder makelaars, het credo: locatie, locatie, locatie. Vandaag de dag wordt dat steeds meer vervangen door: data, data, data. Want vastgoedondernemingen worden meer en meer data gedreven, om hun strategie te bepalen en hun beleid uit te zetten. Daarbij kunnen ze een beroep doen op Rebid.nl, een jonge, innovatieve, eveneens data gedreven onderneming, die gebruik maakt van slimme software om vraag en aanbod sneller en efficiënter bij elkaar te brengen en het hele verhuurproces te stroomlijnen.

Het zorgde het afgelopen jaar voor een onstuimige groei, waardoor Rebid transformeerde van een start-up tot een serieuze scale-up. Centraal bij Rebid staat de vastgoedbelegger in residentieel vastgoed die met al zijn *hiccups* bij Rebid terecht kan. Daniël Raadschelders, één van de oprichters: 'Wij adviseren je als de vastgoedbelegger graag in de volle breedte. Bijvoorbeeld met de vraag waar wat aan te kopen. Wij kunnen je ook helpen leegstand te beperken en de optimale huurprijs te realiseren. En zijn je ook graag van dienst met het efficiënt beheren van je vastgoedportefeuille.'

Leegstand

Om te beginnen gaat Daniël in op de vraag hoe Rebid je kan helpen leegstand te beperken en in elk geval zo kort mogelijk te houden: 'Als belegger in residentieel vastgoed streef je naar de optimale huurprijs. Met andere woorden: een zo goed mogelijk rendement. Dus niet te laag, maar zeker ook niet zo hoog dat er leegstand ontstaat. En mocht er al sprake zijn van leegstand, dan wil je die zo snel mogelijk opgelost hebben. Duidelijk is dat je dan iets aan je huurprijs moet doen, maar wat precies?' Rebid kan daarbij helpen en baseert zich op harde data. Daniel Raadschelders: 'Wij beschikken over enorm veel data op het gebied van het actuele huurpeil, waardoor we vastgoedeigenaren kunnen voorzien van informatie over de te verwachten huurprijs. 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 potentiële huuropbrengsten presenteren. Wij kunnen door onze data ervoor zorgen dat je als verhuurder sneller kunt handelen en ook bijdragen aan een optimalisering van het rendement.'

Betere (her)financiering

Daarnaast levert Rebid door het directe inzicht in de potentiële huuropbrengsten aanzienlijke toegevoegde waarde bij taxaties. Banken en andere geldverstrekkers waarderen (en financieren dus) op de huidige huurovereenkomst. Rebid doet het anders, zo legt Daniël Raadschelders uit: 'Wij kunnen op basis van onze data, los van een huurovereenkomst, een goede inschatting van de huurprijs maken. Misschien ook wel een betere en meer actuele, want door ons transparante systeem heeft de verhuurder snel zicht op wat de markt bereid is te betalen. Ook taxaties kunnen accurater worden uitgevoerd. Wij zijn de enige in Nederland die werkt met de daadwerkelijke marktprijzen (door huurprijs voorstel mogelijkheid). Dat maakt onze data en ons platform uniek.' Een hogere huurwaarde betekent ook direct een hogere pandwaarde. Wat dus de mogelijkheid biedt om te komen tot een hogere financiering. Of tot een beter financieringsvoorstel voor de huidige waarde, als er geen hogere financiering nodig is. De bank loopt namelijk minder risico. Daniël Raadschelders: 'Dat geldt ook bij herfinanciering van woningportefeuilles, waarbij wij inzicht bieden in de te verwachten huurstromen. Daarnaast kunnen we variabelen op het gebied van regelgeving, bijvoorbeeld plaatselijke verordeningen omtrent woningdelen, toepassen op onze data. En op basis daarvan een inschatting maken met betrekking tot de gevolgen voor de verhuur.'

Efficiënt beheer

Rebid zorgt ook voor efficiënt vastgoedbeheer, tegen een scherp tarief. Zowel het commerciële, financiële als technische beheer. Daarvoor biedt ze verschillende mogelijkheden. Daniel Raadschelders: 'Je kunt eenmalig

950 euro betalen, waarvoor wij het hele verhuurproces verzorgen. Maar je kunt er ook voor kiezen om het hele beheer bij ons neer te leggen. Voor een vast laag bedrag per maand, namelijk 49 euro. Een andere mogelijkheid is om voor 99 euro per maand een compleet beheer- en verhuurabonnement te nemen. Voor dat bedrag krijg je als verhuurder alles: zowel het financiële en het technische, als het commerciële beheer. Wij verzorgen dan het hele verhuurproces. Van de promotie via Funda en Pararius, de woningpresentatie en de bezichtigingen, tot en met de incheck, de uitcheck, de screening van de huurders inclusief BKR en EDR checks, en het opstellen van het huurcontract. Voor de kleinere belegger heeft dit all-in beheercontract een bijkomend voordeel dat hij niet het risico loopt dat zijn inkomsten in box 1, werk en woning, worden belast in plaats van in box 3. En je betaalt geen courtage of fee voor de verhuur, ook al heb je drie mutaties per jaar. Wij regelen het gehele traject voor je als verhuurder en nemen je alle zorgen uit handen.' In het verlengde daarvan biedt Rebid de verhuurder via een slim dashboard, realtime alle informatie over de actuele status van zijn te verhuren/verhuurde woningen.

Meer weten?

Wilt u meer weten over hoe Rebid.nl u als belegger efficiënt van dienst kan zijn en u als verhuurder geheel kan ontzorgen? Kijk dan op rebid.nl of neem contact op met Daniël Raadschelders, via 085 – 303 15 49.

Ingezonden bericht