VASTGOED JOURNAAL

‘We belonen duurzaamheid en goed verhuurderschap met een lagere rente’

13-11-2023 10:10



Een markt met duurzame woningen, waarbij verhuurders de belangen van een huurder in ogenschouw nemen. Dat is de ambitie van Vitru, een nieuw financieringslabel dat geïnitieerd is door Rabobank. ‘We belonen goed verhuurderschap met een lagere rente’, vertelt CEO Anoek de Haas. ‘Dat gaat wat ons betreft om meer dan het energielabel. We richten ons op beleggers die duurzame woningen willen verhuren voor de lange termijn.’

Vitru is er voor zakelijke beleggers en financiert alleen via het intermediaire kanaal. Het gaat om portefeuilles van veelal meerdere woningen, die al duurzaam zijn of de verduurzamingsslag nog moeten maken. Het is een aanvulling op de maatwerkoplossingen van Rabobank, een gestandaardiseerd product met duidelijke, transparante voorwaarden.

Goed verhuurderschap

Vitru is een afkorting van Vitruvius, een Romeinse architect die drie basisprincipes hanteerde: venustas (schoonheid), firmitas (sterkte) en utilitas (gebruiksvriendelijkheid). Deze sluiten goed aan bij de missie van Vitru. Zo geldt: hoe beter het energielabel, hoe lager de rente. ‘Label C of beter kunnen we direct financieren’, vertelt De Haas. ‘Minder goede labels financieren we alleen in combinatie met een bouwdepot om de verduurzaming te realiseren. We stimuleren om daar zo ver mogelijk in te gaan, want met verschillende labelsprongen daalt de rente mee. Bij het bouwdepot vergoeden we bovendien een groot deel van de rente op het bedrag dat daar gedurende de looptijd nog instaat.’

Naast duurzaamheid, hecht Vitru veel waarde aan de kwaliteit van de woning en goede huurvoorwaarden. Daarom is er een aanvullende rentekorting mogelijk voor koplopers in goed verhuurderschap. De richtlijnen hiervoor zijn door Vitru gebaseerd op de Wet goed verhuurderschap, legt De Haas uit. ‘We hebben hier onze eigen doorvertaling van gemaakt en daar voorwaarden aan gekoppeld: bijvoorbeeld dat de belangen van de huurder duidelijk in het contract zijn vastgelegd, dat de woning goed wordt onderhouden en dat de huurprijs niet meer dan 10% afwijkt van de markthuur. We controleren dat in het aanvraagproces en zullen dat herhalen tijdens de looptijd van de lening.’



Eerste aanvragen

VASTGOED JOURNAAL

"We hanteren venstertarieven en onze acceptatiecriteria zijn op voorhand bekend"

De Haas werkte zes jaar in verschillende rollen voor Rabobank, deed veel ervaring op met vastgoed-ontwikkelingen en -beleggingen, en heeft veel affiniteit met de sector. Zij werd begin dit jaar aangesteld als CEO van Vitru. In alle stilte werkten zij en haar team sindsdien hard aan de lancering. Nu het label officieel bekend is, gaat De Haas met intermediairs in gesprek om tot een samenwerking te komen.

‘We kiezen er bewust voor om geleidelijk te groeien. We willen ons graag persoonlijk aan intermediairs voorstellen en het product en onze missie uitleggen. Bij wederzijdse interesse gaan we de samenwerking aan en kunnen de eerste aanvragen ingediend worden. We hanteren venstertarieven en onze acceptatiecriteria zijn op voorhand bekend. Na het doorlopen van het digitale portaal, ontvangt de aanvrager binnen een werkdag een indicatief renteaanbod. Het vervolgtraject wordt persoonlijk opgepakt door het team van Vitru, allemaal mensen met ervaring in het vastgoed. De contactpersoon blijft hetzelfde, zodat je een persoonlijke relatie opbouwt.’



Here to stay

Vitru is opgezet in een tijd dat er veel onzekerheid boven de markt hangt. Toch benadrukt De Haas dat het

label ‘here to stay’ is. ‘Wat de nieuwe beleidsmaatregelen ook worden, wij geloven dat er altijd een grote vraag blijft naar goede huurwoningen. Duurzaamheid weegt steeds zwaarder en wordt ook meer beloond.’

Special