

Online platform schept ruimte voor duurzame relatie met huurder



Makelaars en (ver)huurders verlost van rompslomp

Makelaar en (ver)huurders moeten zich door een papieren tijger worstelen als een huurtransactie wordt gesloten. Natuurlijk wordt niemand daar blij van. Sinds 2 jaar zijn gebruikers van het online Qii platform van deze rompslomp verlost: de transactie- en beheerfase verloopt compleet online en geautomatiseerd. Daarmee besparen betrokkenen veel tijd en kunnen verhuurder en makelaar zich meer richten op het invullen van de woonbehoefte van de huurder.

De oprichters van Qii (spreek uit: key) Rutger van Hulzen (CEO) en Jelle Vreman (CCO) willen de Nederlandse huurmarkt hervormen. Sinds 2008 investeert het duo in deze sector. Zij ontwikkelden in het verleden onder anderen het NVM Verhuurplatform, waar NVM makelaars snel en eenvoudig toestemming konden vragen voor tijdelijke verhuur van te koop staande woningen. Verder was dit team

verantwoordelijk voor het eenvoudig ontsluiten van professioneel financieel en technisch beheer voor makelaars.

Ruim drie jaar geleden schreef het tweetal de business case voor het Qii platform en ontwikkelden ze een online *customer journey* vanuit het perspectief van de klant van de makelaar (lees: huurder). De services in deze klantreis zijn bedoeld om de huurtransactie als het vastgoedbeheer voor de betrokkenen zo eenvoudig en efficiënt te laten verlopen.

"Het platform is een aanvulling op de kantoorsoftware van een makelaar", stelt Van Hulzen. "Deze software richt zich uitsluitend op de noodzakelijke functionaliteiten van de makelaar. Bij Qii draait het om de huurder. Het kennen en valideren van de huurder en zijn *customer satisfaction* zijn bij het ontwikkelen van onze services enorm relevant".

Inmiddels begint de klantenkring van Qii behoorlijk te groeien en sluiten naast makelaars ook grote verhuurders zich aan. Van Hulzen legt uit dat een makelaar uiteraard niet altijd gebruik hoeft te maken van alle services (lees kader) binnen Qii. "Je kiest wat je wilt gebruiken, afhankelijk waar op dat moment het proces zich bevindt. Neem onze kandidaatscreeningen, die hebben wij zelf ontwikkeld en bieden in het proces veel efficiëntie voor een makelaar. Daarom maken makelaars daar herhaaldelijk gebruik van. Als de screening is afgerond staat binnen drie minuten de huurovereenkomst op maat klaar om getekend te worden."

The screenshot displays the Qii platform's service selection interface. At the top, there is a search bar with the text 'Zoek een object, huurder of verhuurder' and navigation tabs for 'Dashboard', 'Objecten', 'Huurders', and 'Verhuurders'. Below the navigation, a progress indicator shows 'Je bent een object aan het aanmaken.' with four steps: 'Object gegevens' (marked as complete), 'Aanvullende gegevens' (marked as complete), 'Kies diensten' (the current step), and 'Overzicht'.

The 'Kies de diensten' section features four service cards:

- HUUROVEREENKOMST**: Includes an 'introductieprijs' of €1 per huurovereenkomst. Features include 'Juridisch altijd up-to-date', 'Digitale handtekening', and 'Ideaal betaling'. A green 'TOEVOEGEN +' button is at the bottom.
- FINANCIËEL BEHEER**: Offers a 2,50% discount. Features include 'Wij stellen de beste serviceaanpak op' and 'Locaties met digitale aanmelding'. A light green 'TOEVOEGEN +' button is at the bottom.
- FINANCIËEL + TECHNISCH BEHEER**: Offers a 3,00% discount. Features include '24h storingsdienst voor alle klanten'. A green 'TOEVOEGEN +' button is at the bottom.
- VASTGOED CONTROLE**: Offers a €160 discount. Features include 'Uitgebreide rapportage'. A light green 'TOEVOEGEN +' button is at the bottom.

A watermark 'Foto: Screenshot_QT' is visible over the bottom part of the service cards.

Tijdsbesparing van 60%

Er zijn voldoende redenen om de transactie- en beheerfase te digitaliseren. In de eerste plaats boeken de beleggers/verhuurders, makelaars en huurders forse tijdwinst in vergelijking met een papieren, manueel proces. Qii belooft een tijdsbesparing van 60%, gemeten naar de ervaringen van gebruikers. "Een conventionele screening van huurkandidaten duurt gemiddeld zo'n twee uur; met gebruik van documentloos screenen duurt de beoordeling in Qii slechts een kwartier", aldus Van Hulzen.

Daarnaast wijst de CEO van Qii op de betrouwbaarheid van alle bepalingen die in de digitale huurovereenkomst zijn opgenomen. "We werken met gerenommeerde partnerbedrijven omtrent de juridische aspecten van huurovereenkomst, kandidaatscreening, persoonsonderzoek en financieel beheer. De verhuurder en makelaar hebben wat dergelijke zaken aangaat 100% zekerheid."

Duurzame relatie opbouwen

Minstens zo belangrijk als de tijdwinst en validatie is de relatie die de makelaar en belegger met de huurder opbouwt. Van Hulzen: "De digitalisering van de transactie biedt meer ruimte voor advies aan de huurder om zijn woonbehoeften in te vullen. Als Qii stellen wij de makelaar in staat om simpel (letterlijk één klik) beheer af te nemen. Belangrijk hierbij is dat de makelaar geen beheerder wordt, enkel een wederverkoper. Met Qii kan hij op dit gebied net zo professioneel werken als de professionele beleggers".

Huurpaspoort

Qii streeft er naar elke woningzoekende te voorzien van een Huurpaspoort®, een noviteit in de vastgoedwereld. Door gegevens van de kandidaat-huurder te verzamelen bij o.a. MijnOverheid, Belastingdienst, UWV en MijnPensioen krijgt de makelaar een volledig beeld van de geschikte kandidaat. Hiermee is voor de makelaar of verhuurder documentcontrole volledig overbodig. "De makelaar ontvangt voor elke bezichtiging een gekwalificeerde lead vanuit Qii.

Daarmee streven we naar een 95% slagingskans bij de woningbezichtiging”.

Dit jaar werkt Qii aan de verdere uitwerking van het Huurpaspoort® dat sinds kort is geïntroduceerd. Er wordt op schaal getest met een aantal makelaars c.q. verhuurders, zoals Amvest, Syntrus Achmea en Vivo Wonen. “We willen het paspoort als onafhankelijk merk in de markt gaan zetten”, aldus Van Hulzen.

Makelaar: “Ik krijg kwalitatief betere leads”

Eigenaar Richard den Buitelaar van Q Makelaars zag bij een nieuwe transactie altijd als een berg op tegen de enorme hoeveel formulieren en documenten die hij moest invullen om de huurovereenkomst te sluiten. Met een ‘geeltje’ splitste hij de dossiers van de diverse processen -huurovereenkomst, kandidaatscreening, persoonsonderzoek, huurpaspoort, vastgoedcontrole- en inspectietool en eventueel financieel en technisch beheer- anders zag hij door de bomen het bos niet meer. “De processen sluiten niet naadloos op elkaar aan, vandaar... Nu zijn deze diensten gebundeld in één digitale omgeving en hoef ik pas in actie te komen als het proces is afgerond. Dat werkt een stuk efficiënter en minder tijdrovend. Met Qii ben ik per klant een half uur minder tijd kwijt. Bovendien krijg ik kwalitatief betere leads, omdat de potentiële klant al digitaal is beoordeeld. Daardoor ben ik in staat om mijn klanten een betere behandeling te geven.”

De volgende services bevat het platform voor makelaars:

- Opstellen van een huurovereenkomst i.s.m. Köster Advocaten en Sign Request & Mollie
- Huurpaspoort® voor huurders i.s.m. Ockto
- Screening potentiële huurders i.s.m. Mitek, Ockto en Mollie & Focum
- Inspectie vastgoed met de app van Chapps

- Financieel beheer met incasso en debiteurenbeheer i.s.m. Confia
Technisch beheer met een 24/7 storingsdienst, preventie en onderhoudsoffertes.



T: 0623877200 | Sterkerstraat 31 | 7481 JV Haaksbergen|
E: info@rijnbachttextvisual.nl | I: www.rijnbachttextvisual.nl