

Na een studie bouwkunde werkte André van der Goot enige tijd bij een architectenbureau als constructeur. In 1994 maakte hij de overstap naar het makelaarsvak, met eerst een kantoor in Nijmegen en later in Den Haag. In 2008 richtte hij met zijn compagnon Koen Elfrink Overbruggingsverhuur.nl op. Het bedrijf regelt de verhuur van duizenden te koop staande woningen door het hele land.

## 'Tijdelijke verhuur van koopwoning moet je goed regelen'

Waarom?



"Een te koop staande woning verhuren is het laatste wat een eigenaar doet. Eerst is er al een styliste over de vloer geweest, heeft het huis een likje verf gekregen en is de prijs misschien gedaald. Pas dan komt verhuur in beeld.

In 2008, aan het begin van de economische crisis, zag ik als makelaar dat steeds meer mensen hun huis niet verkocht kregen én van de bank niet mochten verhuren. Banken waren bang dat die huurders er niet meer uit te krijgen waren. Bij reguliere verhuur is die vrees terecht: ook al staat in het contract dat de huurder eruit moet bij verkoop van de woning, dan nog mag hij van de rechter blijven, op basis van de Nederlandse huurbescherming.

Wij ontdekten dat verhuur via de Leegstandwet, die tot 2008 nauwelijks gebruikt werd, wél een goede mogelijkheid is. Dan ben je die huurbescherming kwijt en geldt gewoon een opzegtermijn. Wij hebben Overbruggingsverhuur.nl opgericht en de Leegstandwet als het ware afgestoofd. Zo verhuren we nu duizenden huizen per jaar, door het hele land.

Wij faciliteren het proces juridisch en administratief. We regelen bijvoorbeeld de toestemming van de bank, de vergunning van de gemeente en stellen een speciaal ontwikkelde huurovereenkomst op en een pandakte. Ook monitoren wij het verlengingsproces. Dat is belangrijk, want als je de huurverlenging niet op tijd goed regelt, krijg je alsnog te maken met huurbescherming.

We leiden geen onderhandelingen over de huurprijs en verzorgen geen bezichtigingen met potentiële huurders. De verhuurder kan voor zulke diensten de verkopend makelaar inschakelen, als beiden daarvoor

voelen. Ook kan de makelaar de sleuteloverdracht en de begin- en eindinspectie verzorgen. En de makelaar houdt de woning natuurlijk gewoon in de verkoop.

Steeds minder banken staan toe dat eigenaren of makelaars zelf een huurcontract opstellen. Als niet precies aan de regels van de Leegstandwet wordt voldaan, valt de verhuur toch weer onder het Burgerlijk Wetboek en kun je dus alsnog problemen krijgen met de huurbescherming.

De meeste makelaars werken maar een paar keer per jaar met deze vorm van verhuur en hebben daardoor minder expertise. Wie ons inschakelt, weet zeker dat alles juridisch klopt. De kosten vallen best mee: 195 euro voor de verhuurder en eenmalig 595 euro voor de huurder. Makelaar en verhuurder kunnen onderling overeenkomen wat de makelaar krijgt voor zijn diensten. Er zit dus voor een makelaar zeker een verdienmodel aan deze vorm van verhuur." ■

