

‘Inka Housing kan de oplossing zijn voor problemen van banken, investeerders en huiseigenaren’

21-01-2016 10:41

Hij begon zijn carrière in de schoonmaakindustrie waar hij aan het eind als manager werkte op de afdeling vliegtuigschoonmaak. Dienstverlening zit hem in het bloed, dat komt goed van pas in zijn eigen bedrijf. We hebben het over Karel Erfmann. Volgens eigen zeggen is hij dé oplossing voor mensen van wie de woning geveild moet worden en dus ook voor de banken en investeerders. Hoe ziet zijn businessmodel eruit? VJ sprak uitgebreid met hem.

“Toen ik nog maar net weg was uit de schoonmaakbranche werd ik gebeld door KLM met een huisvestingsvraag”, vertelt Erfmann aan Vastgoedjournaal. “Er werken bij de KLM veel buitenlandse medewerkers en het bedrijf vond hotels niet langer geschikt voor langdurige huisvesting en vroeg mij of ik een oplossing wist. Ik ging ermee aan de slag en begon toen eigenlijk al het bedrijf met het huren en weer doorverhuren van een aantal huisjes van Gran Dorado in Zandvoort. De werknemers vonden dat op een gegeven moment toch te ver weg en toen ben ik eigenlijk echt gestart, met het aanhuren van mijn eerste woning in Amstelveen.”

Zo begon het en nu zo’n 15 jaar later heeft Erfmann met Inka Housing verspreid over Nederland 183 huizen in de verhuur met in totaal 845 bedden. “De meeste huur ik aan, enkele zijn mijn eigendom”, zegt Erfmann. “We verzorgen op deze manier 300.000 overnachtingen per jaar aan 13 nationaliteiten voor allerlei verschillende bedrijven.”

Hoe het werkt

Wat dus klein begon met het huren van vakantiewoningen werd een hele serieuze business. Hoe werkt het precies? Inka Housing huurt een woning van een investeerder of eigenaar, dit kan ook een particulier zijn, en verhuurt deze weer door aan een bedrijf die hier vervolgens expats in huisvest. “We huren de woning volledig van de eigenaar, die heeft er dus geen omkijken naar en Inka Housing is verantwoordelijk, ook voor eventuele leegstand. Wij bemiddelen niet tussen eigenaar en bedrijf, we huren en verhuren zelf. Inka Housing verhuurt aan bedrijven die buitenlandse werknemers voor korte of langere tijd in Nederland willen huisvesten en verzorgen een compleet ingerichte woning met alles erop en eraan tegen een all-in prijs per kamer of per woning, dus inclusief gas, water, licht, internet, televisie, etc”, vertelt Erfmann.

Gemeubileerd - ongemeubileerd

Erfmann huurt het liefst woningen ongemeubileerd, zodat het bedrijf zelf meubels en witgoed kan plaatsen. “We staan wel open voor gemeubileerde woningen, maar dit kan voor problemen zorgen bij het opleveren, omdat er bijvoorbeeld ergens een scheurtje in een meubelstuk zit of dat er een lepeltje weg is. Ik heb geen zin in dat soort zaken, dus regel liever alles zelf zodat duidelijk is wat we in huis hebben, letterlijk en figuurlijk.”

Woningcorporaties

Ook voor woningcorporaties kan zaken doen met Inka Housing interessant zijn. Erfmann: “Wij staan ook open voor het doorverhuren van huurwoningen die op de nominatie staan om gesloopt te worden. We kunnen eventueel de woning een beetje opknappen en daarna doorverhuren, dat is beter dan woningen leeg laten staan of anti kraak verhuren. Het levert een beter rendement op voor de corporatie. Maar je kunt ook denken aan zorgvastgoed dat leeg komt te staan. Hier kunnen we bijvoorbeeld personeel werkzaam in de hotels in huisvesten die dienstverlenend kunnen zijn voor de bewoners. Er zijn allerlei oplossingen en varianten te bedenken.”

Problemen aanpakken

De bedrijven die buitenlandse werknemers willen plaatsen staan bij Inka Housing in de rij, dus heeft Erfmann nieuwe woningen nodig: "Inka Housing kan de oplossing zijn voor mensen die noodgedwongen hun huis uit moeten dat geveild wordt, omdat we kunnen zorgen voor een goed rendement. Dat betekent dat we hiermee ook de problemen van de bank aanpakken, want de hypotheek kan weer betaald worden en dus hebben zij betere inkomsten dan wanneer een woning ver onder de prijs verkocht wordt."

Geen huurbescherming

Hoe kan het dan dat het niet andersom is en juist de huiseigenaren in de rij staan? Erfmann: "Banken moeten wat flexibeler worden in het toestaan van verhuren van woningen. Ik snap wel dat zij bang zijn voor huurbescherming en dergelijke, maar daarom is mijn manier van werken de oplossing. Er zitten namelijk geen risico's aan wat betreft huurbescherming of opgebouwde rechten, omdat we alleen werknemers huisvesten die hun hoofdverblijf in het buitenland hebben en ook daar ingeschreven staan. Zij bouwen dus geen rechten op. Dat is voor een bank belangrijk om te weten. Tevens kunnen we de bewoners indien gewenst tweemaal per jaar verhuizen. Ik nodig banken dan ook uit om eens met ons om tafel te gaan en open te staan voor dergelijke constructies."

Woningen nodig

Er zijn dus woningen nodig, maar waar? "We staan open voor woningen door heel Nederland, van Maastricht tot Eemshaven en van Vlissingen tot Den Helder", vertelt Erfmann. "Overall in het land zijn buitenlandse werknemers aan het werk en bedrijven hebben interesse in huisvesting. Inka heeft momenteel 60 auto's in bezit die erbij gehuurd kunnen worden, zodat de werknemer makkelijk van A naar B kan reizen. Onze voorkeur gaat uit naar woningen met minimaal drie slaapkamers vanwege het minimaal aantal medewerkers dat we kunnen plaatsen, maar we staan open voor van alles. Huiseigenaren of investeerders kunnen dus gerust contact met ons opnemen. Als iemand morgen voor ons 20 woningen beschikbaar heeft in regio Amsterdam zijn ze binnen een week allemaal verhuurd. Van de 845 bedden die ons bedrijf heeft in heel Nederland zijn er op dit moment maar zo'n 45 leeg."

Vast rendement

Erfmann doet ook zaken met kleine investeerders die een woning willen kopen om te verhuren en op die manier een vast rendement te vangen. "Het komt voor dat investeerders naar me toekomen voor tips. Ik kan dan bijvoorbeeld aangeven dat een gelijkwaardige woning in Hoofddorp zo'n €100.000 goedkoper is dan in Amstelveen en dat er voor beide een wachtlijst is. Een investeerder kan de woning aankopen en wij sluiten dan een huurcontract op maat af. Dit kan voor een paar maanden, een jaar of zelfs 5 of 10 jaar worden afgesloten, en dan gaan we aan de slag met de verhuur. De investeerder heeft er geen omkijken naar, heeft een vast rendement en geniet van de waardeinstijging als hij, over een aantal jaar, de woning weer verkoopt. We hebben ook interesse in woningen die al in de verkoop staan. Dat heeft een gunstig effect op de verkoop, omdat de woning dan gemeubileerd en bewoond is. Ook kan een bezichtiging worden uitgevoerd wanneer deze minimaal één dag van tevoren aan ons wordt doorgegeven. Daarnaast kan een eigenaar als het nodig is weer snel over zijn eigen woning beschikken."

Aan wat voor rendement moeten we ongeveer denken? "Dat verschilt per woning en wat de mogelijkheden zijn", legt Erfmann uit. "Maar even een voorbeeld. Stel een belegger koopt een huis van €200.000 met 4 slaapkamers, we kunnen dan 6-8% rendement bieden. Dat betekent een maandelijkse huur vanaf zo'n €1000. Het rendement kan voor korte of lange tijd worden afgesproken."

Tweewekelijks bezoek

'Vertrouwen is goed, controle is beter' is het motto van Inka Housing. Dit betekent dat alle woningen tweewekelijks door een medewerker van Inka bezocht worden. Op die manier kan er in de gaten gehouden

worden hoe de bewoners omgaan met de woning en of er geen mankementen aan het huis zijn die nog niet gemeld zijn.

Bent u vastgoedinvesteerder of woningeigenaar en heeft u interesse in verhuur van uw bezit? Of heeft u een beslissende functie bij een bank die interesse heeft in samenwerking met Inka Housing? Dat kan! Inka Housing is bereikbaar op 06 52 39 89 56 of info@inkahousing.nl. Erfmann is bestuurder van de Vereniging van Huisvesters Arbeidsmigranten (VHA) en [Inka Housing](#) is SNF-gecertificeerd (Stichting Normering Flexwonen), wat betekent dat het bedrijf voldoet aan de norm voor huisvesting van arbeidsmigranten.

Charlotte Bijenveld