

Alternatieve verhuurplatforms steeds meer bij bedrijfsmakelaars in trek

20-02-2019 15:50

Ondanks de sterk aantrekkende economie met vele verhuurtransacties tot gevolg, heeft verhuurplatform Huurbieding.nl de wind mee. Steeds meer bedrijfsmakelaars zien Huurbieding.nl als een geschikt alternatief verhuurkanaal. Momenteel staan er 2500 panden online waar potentiële huurders zelf met verhuurders kunnen onderhandelen over het huurcontract.

“Ik dacht dat wij door de aantrekkende economie minder panden aangemeld zouden krijgen, maar dat is nog steeds groeiend. Waar in het begin het voornamelijk vastgoedbeleggers waren, sluiten er zich nu wekelijks nieuwe makelaars aan om via ons verhuurplatform extra beweging in de leegstaande verhuurpanden te creëren”, vertelt Kees Jan Verplanke (28), oprichter en directeur van Huurbieding.nl aan VJ.

Momenteel staan er circa 2500 panden online voor circa 350 opdrachtgevers op verhuurplatform Huurbieding.nl. Het betreft vooral leegstaande kantoren, winkels en bedrijfsruimte die nog een huurder zoeken. Maandelijks worden er 75 nieuwe huurcontracten afgesloten via leads van Huurbieding.nl. De oppervlaktes variëren hierbij van 10 m² tot 10.000 m².

Marketingplatform

Makelaars en internetmakelaars zijn in het algemeen geen goede vrienden van elkaar. Maar volgens Verplanke is Huurbieding.nl geen internetmakelaar maar een marketingplatform die de panden van de makelaar via een ander kanaal nog eens extra uitlicht. “En dat zien de makelaars nu eindelijk in”, zegt hij.

“Vorig jaar hebben wij veel acquisitie- en marketinginspanningen verricht om bedrijfsmakelaars in Nederland te overhalen om met ons samen te werken. Veel opdrachtgevers willen dat de makelaar met een alternatief op de proppen komt om de panden verhuurd te krijgen. Ze verwachten iets nieuws buiten de gebruikelijke advertentie in de krant en een bord op de gevel. Daar spelen wij op in”.

Geen courtage

Volgens Verplanke is de groei van zijn bedrijf ook te danken dat Huurbieding.nl vanaf de start geen courtage rekent bij verhuur. “Dit is heel bewust gedaan, omdat wij vanaf het begin bedrijfsmakelaars als klanten zien en niet met hen willen concurreren. Wij doen zelf dus ook geen bezichtigingen, onderhandelingen of het opstellen van huurcontracten. Dat doen wij allemaal in principe niet. Alle leads die wij binnenkrijgen gaan linea directa naar de mailbox van onze opdrachtgevers”.

Huurbieding.nl rekent €575 ex btw per aanmelding, ongeacht de afmeting of huurprijs. “Een kantoorgebouw, winkelcentrum of bedrijfsverzamelgebouw is dus één prijs”. Een jaar verlengen kost €325 ex btw.

Online vindbaarheid

“Voor dit bedrag wordt het aangemelde object via alle online en social media kanalen onder de aandacht gebracht, inclusief vindbaarheid via Google Search Engine Optimization (SEO) en Search Engine Advertising (SEA)”, aldus Verplanke.

Illustratie betreft [kantoorpand in Rotterdam](#) op de site van Huurbieding.nl