



HUURBIEDING.NL: 'WIJ BREKEN DE VASTGEROESTE HUURMARKT OPEN'

Huurbieding.nl doet het anders dan alle andere verhuurplatformen in Nederland. Iedereen kan gebruikmaken van dit platform: zowel particuliere beleggers, beheerders, asset managers als bedrijfsmakelaars. Oprichter Kees Jan Verplanke: 'Wij breken de vastgeroeste huurmarkt open en treden op als verlengstuk van de verhuurstrategie. In slechts enkele minuten staat een pand online en ontvang je reacties één op één in je mailbox. Dat maakt ons tot het meest transparante platform van Nederland.'

Yves van Dieren, eigenaar van Click.nl (L) en Kees Jan Verplanke, oprichter Huurbieding.nl

Huurbieding.nl wil de vastgeroeste verhuurmarkt openbreken. En dat lijkt te lukken. Al binnen twee jaar was deze partij actief in alle twaalf Nederlandse provincies. En inmiddels biedt Huurbieding.nl duizenden bedrijfspanden voor vele vastgoedpartijen in Nederland aan. 'Ons verhuuraanbod stijgt met 50 a 70 nieuwe kantoor-, winkel-, en bedrijfspanden per maand. En ook de maandelijkse reacties stromen binnen. Daarmee is Huurbieding.nl hard op weg om de grootste, onafhankelijke verhuurwebsite voor bedrijfspandgoed te worden.'

Kees Jan, jij richtte Huurbieding.nl op vanuit het verlangen de vastgeroeste huurmarkt open te breken, hoe doe je dat?

Verplanke: 'Wij zijn een stuk laagdrempeliger, actiever en datagerichter dan de bestaande platforms. Daarnaast zorgen wij ook nog eens voor een hoge vindbaarheid van de panden. Wij creëren insights op basis van zoekers en hun zoekvraag en kunnen daarmee op trends inspelen en campagnes optimaliseren. Kortom: kennis is key.'

Sinds kort is Click.nl mede aandeelhouder geworden van Huurbieding.nl om de digitale strategie verder uit te werken, hoe krijgt dat vorm?

Yves van Dieren, eigenaar van Click.nl: 'Wij bedenken, ontwikkelen en optimaliseren samen met Huurbieding.nl een digitale oplossing om de strategie nog succesvoller te laten worden. Dit platform heeft zo enorm veel potentie. Het is geweldig om te zien hoe wij met kleine aanpassingen grote groei realiseren. Zo zetten we onder meer vol in op de

vindbaarheid van de panden, adverteren we op social media en andere advertentieprogramma's, relevant voor de objecten. Daarnaast analyseren wij bijvoorbeeld het zoek- en biedgedrag van de doelgroep: hoe verschilt het gedrag van mensen in Noord-Brabant bijvoorbeeld met dat van mensen in Zuid-Holland? Deze inzichten gebruiken we weer om het platform te verbeteren. Uiteindelijk bewegen we naar een rebranding, waarin de uitstekende service en transparantie van Huurbieding centraal komt te staan.'

Wat zijn hiervan de directe voordelen voor jullie gebruikers, zoals makelaars?

Verplanke: 'Voor de makelaar zijn wij geen concurrent, maar een logisch verlengstuk van zijn service. Wij helpen hem met de marketing van zijn aanbod. Waar hij vroeger een advertentie in de krant plaatste, gebruikt hij nu ons platform. Daarmee zijn wij de 'eigentijdse advertentie in de krant' geworden: een onmisbare factor op het internet. Met die positie verleiden wij makelaars af te wijken van de vastgeroeste paden binnen de vastgoedwereld. Het wordt tijd dat zij meebewegen in de wereld van data, want daar liggen enorme kansen. Dat zien de eerste grote internationale makelaars nu gelukkig ook in en zetten hun eerste stappen op ons platform.'

'ZIE ONS ALS DE UBER VAN DE VASTGOEDMARKT'

Julie verdienmodel is ook opgezet om als verlengstuk van de makelaar te opereren, zo werken jullie bijvoorbeeld niet op basis van courtage, waarom niet?

Verplanke: 'Als wij met de makelaar willen concurreren, dan zouden we wel een courtagemodel hanteren, maar dat doen wij dus heel bewust niet. We hanteren voor het eerste jaar een vast bedrag van slechts 625 euro per bedrijfspand, complex of kantoorgebouw.'

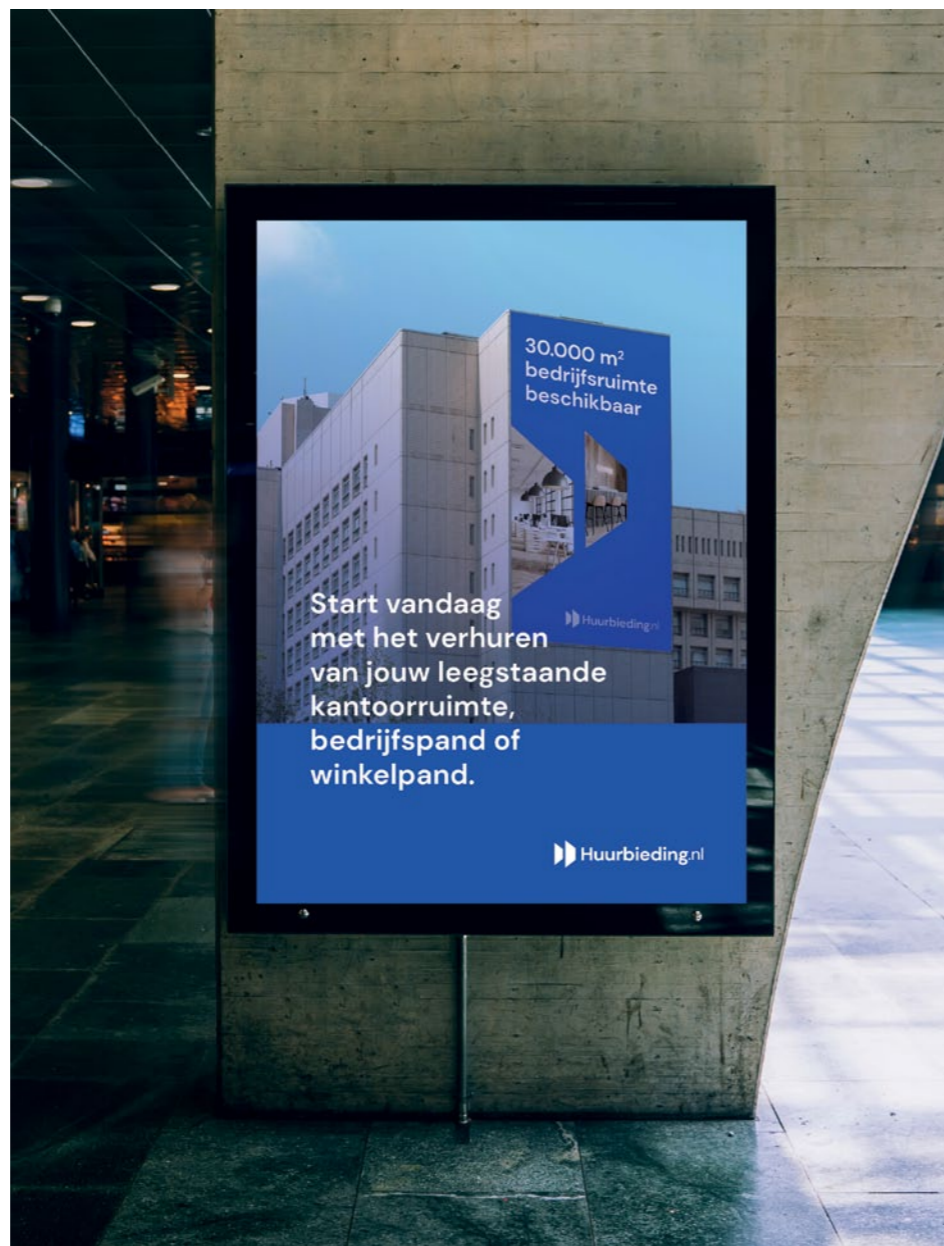
Je noemt Huurbieding.nl ook wel 'de Uber van de vastgoedmarkt', waarom?

Verplanke: 'Wij hebben veel panden online en regelen de leads, maar de makelaars zijn in charge. De taxichauffeur heeft zijn straatklanten, vereniging én Uber. Wij treden op als die derde partij. Net zoals de taxichauffeur zich aansluit bij Uber, doet de makelaar zich dat bij ons.'

Huurbieding.nl is hard op weg om de grootste, onafhankelijke verhuurwebsite voor bedrijfspand te worden, hoe pakken jullie dat aan?

Verplanke: 'Groei realiseren in onze branche, zien wij als het kip-en-ei-verhaal. Dat heeft namelijk niet alleen met het aantal panden, maar ook met het aantal reacties per maand te maken. Zonder (be)zoekers op het platform krijg je geen reacties op de bedrijfspanden. Zonder bedrijfspanden op het platform kun je niet zoeken, bieden en reageren. Daarom is de samenwerking met Click.nl zo belangrijk. Zo realiseren wij groei op beide vlakken.'

Van Dieren: 'Die groei zet nu al flink door. Dat belooft wat voor de toekomst!'



'HURBIEDING.NL IS HARD OP WEG OM DE GROOTSTE, ONAFHANKELIJKE VERHUURWEBSITE VOOR BEDRIJFSVASTGOED TE WORDEN'

KEES JAN
VERPLANKE
Oprichter

Op welke manier is jouw ondernemerschap gegroeid?
Koude acquisitie, elke dag 100 mensen bellen
Als je 1 kernwaarde mag noemen die jouw leiderschap kenmerkt, welke is dat dan en hoe herkennen mensen dat?
Doen, doen, doen en gas blijven geven en zo min mogelijk overleggen
Go with the flow of eigen koers varen?
Eigen koers
Visionair of down to earth?
Down to earth
Op welke plek kun jij je echt opladen?
In de auto met goede muziek
Hoe reageer jij op tegenslag?
En weer door!
Wat kenmerkt modern

leiderschap voor jou?
Dat je je personeel los kan laten, ook als het gaat om de werktijden en vakantie dagen
Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken

met je bedrijf?
10% van de markt
Wat wil jij mensen mee geven?
Als de gevestigde orde je idee niks vinden, zit je goed!

Waar spreek je af met vrienden en waarom?
Horeca plekken, om eens lekker ontzorgd te worden
Waar kom je tot rust?
Vakantie

Wat zou je nog een keer over willen doen?
Mijn studie en skileraren tijd in Gerlos

'WIJ ZIJN DE EIGENTIJDSE ADVERTENTIE IN DE KRANT: EEN ONMISBARE FACTOR OP HET INTERNET'

