



Leegtes opvullen

Wolf Huisvestingsgroep kijkt verder dan alleen verhuur

‘Op de huurmarkt liggen zoveel kansen. Daarom hebben we nog steeds de onbevangen ambitie om te blijven groeien. Met de nadruk op ‘onbevangen’, als het minder gaat dan is er geen man overboord.’ Frank van Min begon zeven jaar geleden met anti-kraakbemiddeling, maar heeft Wolf Huisvestingsgroep inmiddels uitgebouwd tot een allround speler op de vastgoedmarkt. Niet alleen heeft het bedrijf zich gespecialiseerd op het gebied van tijdelijke verhuur, inmiddels is er ook een consultancy-tak op het gebied van verhuur en beheer van woningportefeuilles. (‘Ik heb de Tweede Kamer mogen adviseren over de wet kraak- en leegstand’) en heeft hij plannen om zijn softwaretak verder uit te bouwen. ‘Ik werk zo’n zestig uur per week, maar op zondagavond heb ik altijd weer zin in de maandagochtend.’

Het idee voor een bedrijf in tijdelijke verhuur ontstond toen Van Min zelf in drie jaar tijd op veertien locaties woonde. ‘De huurmarkt in Nederland is extreem gereguleerd. Dat komt ten eerste door de huurbescherming, eigenlijk zou contractvrijheid het uitgangspunt moeten zijn. Daarnaast zijn de prijzen dusdanig beschermd, dat veel mensen vals spelen en je daardoor scheef wonen in de hand werkt. De huurcommissie krijgt 19 miljoen euro subsidie om geschillen op te lossen, maar op de eigen website is niet eens duidelijk inzichtelijk hoe de maximale huurprijzen worden vastgesteld. Tot slot zijn in Nederland 2,4 miljoen woningen in bezit van corporaties, daar werken mensen die absoluut het beste

met huurders voor hebben maar die momenteel vooral druk zijn met *damage control* naar aanleiding van hun graaiende directeuren en nieuwe wetgeving. En als je als woningzoekende bijvoorbeeld een bezichtiging wilt doen, kan dat alleen tijdens kantooruren.'

Vooropgesteld, hoewel Van Min de huidige huurwetgeving niet werkbaar vindt, past hij de regels consequent toe en ziet hij positieve ontwikkelingen. 'Wij zijn het braafste jongetje van de klas. Bij tijdelijke verhuur vragen we bijvoorbeeld een vergunning aan, en we zorgen voor flexibele opzegtermijnen door alleen servicekosten voor de woning te vragen of door vernieuwde wetten en jurisprudentie toe te passen. Uiteindelijk is het doel dat zowel eigenaren als huurders een betere deal krijgen.' Inmiddels heeft Wolf Huisvestingsgroep een kleine 2000 huurders door heel Nederland en staat het bedrijf al drie jaar op rij in de Gazellen 100 van het FD, de lijst van 's lands snelst groeiende ondernemingen. 'We zijn vooral goed in het tijdelijk herbestemmen van bijvoorbeeld scholen, bedrijfspanden en vakantiehuizen. Aan de huurders hebben we geen gebrek, dus we kunnen investeerders, projectontwikkelaars, woningcorporaties makkelijk helpen. Die zijn vaak op zoek naar advies, omdat de regels niet eenduidig zijn. Maar meestal is ons advies: "Laat het ons lekker verhuren en beheren."'

Van Min zegt zelf de meeste voldoening te halen uit tevreden reacties van eigenaars en huurders. 'We proberen ons te onderscheiden door veel service te bieden. Daarom hebben we flink geïnvesteerd in onze software. Door veel bedrijfsprocessen te automatiseren, zijn we heel schaalbaar.' Zo heeft bijvoorbeeld iedere eigenaar een online account dat inzicht biedt in huuropbrengsten, contracten contact gegevens, actuele meterstanden en recente foto's. 'Ik vind het leuk om dit soort dingen op te zetten. Het is een sport. Met deze software heb ik wel voorzichtige plannen om eens te kijken of er mogelijkheden zijn om dit in het buitenland te verkopen.'

CV

Frank van Min (1977) is oprichter en directeur Wolf Huisvestingsgroep, **studeerde** Technische Bedrijfswetenschappen, **vindt** dat de crisis vaak gebruikt wordt als excuus: 'Bij hoogconjunctuur hoor je nooit iemand roepen dat zijn bedrijf enkel en alleen zo goed loopt vanwege een groeiende economie.'