

MEER REGIE VOOR (VER)KOPER MET EVENTUELE ONDERSTEUNING MAKELAAR

MODERNE WONING- PLATFORMS ONTDEKKEN 'VERBORGEN' WONINGMARKT

Moderne woningplatforms in Nederland ontdekken steeds meer de 'verborgen woningmarkt'. Dat wil zeggen: woningen die in de nabije toekomst te koop worden gezet, maar nu nog niet te koop worden aangeboden. Door het verzamelen en inzichtelijk maken van relevante woningdata van én voor platformgebruikers, zijn deze platforms in staat om eerder dan Funda een woningaanbod te presenteren. Een interessante ontwikkeling die de gewenste doorstroming op de woningmarkt zal bevorderen.

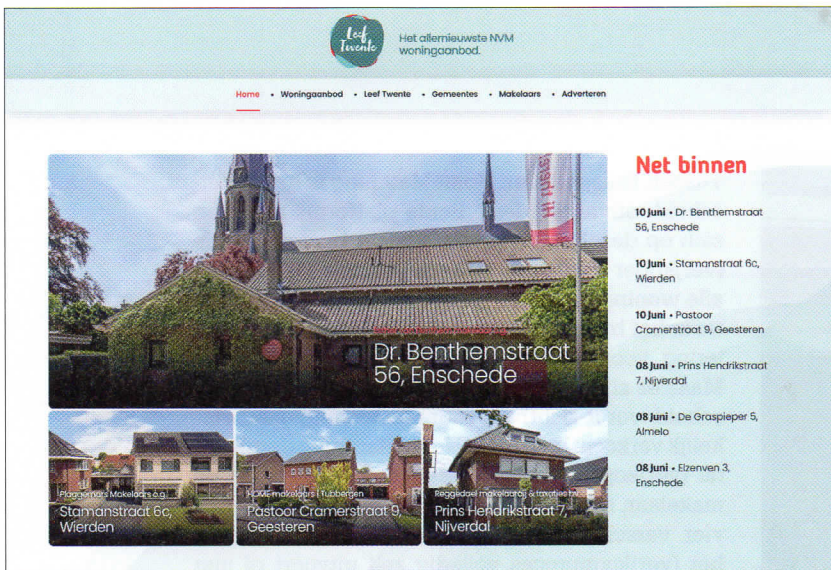
Naast het al bestaande Funda ontstonden eind vorig decennium steeds meer woningplatforms. Dit gebeurde uit onvrede over het gebrek aan transparante informatie over woningen die te koop werden aangeboden, de woningmarkt en het koop- en biedproces. Huispedia, op dit moment het een na grootste woningplatform van Nederland met circa 2,5 miljoen bezoekers per maand, en HomeMatching zijn twee sprekende voorbeelden. De oprichters waren zelf op zoek naar een woning en stuitten naar eigen zeggen op talloze vragen die niet beantwoord werden door Funda. Bijvoorbeeld: hoeveel is de woning waard? Hoe hoog moet ik bieden? Wat zou een realistisch bod zijn? Wat is de waarde van woningen in de buurt? Klopt de vragenlijst eigenlijk wel? "Ik had wel 10.000 vragen waarop ik geen antwoord kreeg", vertelt medeoprichter en eigenaar van Huispedia, Maxim Bours.

BETERE ZICHTBAARHEID

De moderne woningplatforms geven koper en verkoper wél inzicht in woningwaardes, het beschikbare budget van de koper en toekomstige maandlasten, welke woning daarbij past en – niet onbelangrijk – het aanbod van woningen die nu en binnen afzienbare tijd te koop komen. Voor een soepele doorstroming van de woningmarkt is het belangrijk dat de latente huisverkoper en potentiële koper(s) zo vroeg mogelijk met elkaar in contact komen. Doordat woningplatforms heel veel data



Maxim Bours van Huispedia. (foto Huispedia)



Screenshot uit LeefTwente.
(foto LeefTwente)

van het (ver)koopgedrag van bewoners en hun woningen verzamelen, registreren en in één digitale omgeving opslaan en ontsluiten, wordt die verborgen woningmarkt steeds beter zichtbaar gemaakt. Daardoor zijn deze platforms in staat om (net) eerder dan Funda te koop staande woningen aan te bieden.

LATENTE WONINGVERKOPERS

Die 'preview' functie biedt niet alleen meerwaarde voor de platforms en daaraan gelieerde makelaars, maar zeker ook voor de woningmarkt in zijn geheel. "Het moge duidelijk zijn dat de woningmarkt overspannen is", leggen Thom Ebbers en Herman van Losenoord van HomeMatching uit. "Bij wijze van spreken 50 mensen duiken op Funda met z'n allen op één woning, waarvan er 49 dus teleurgesteld worden. Maar de meeste van die 49 mensen wonen in een huis dat ze willen verkopen. Dat huis staat vaak nog niet te koop, omdat de bewoners daarmee wachten totdat ze een woning hebben gekocht. Op ons platform is data over die latente groep woningverkopers bekend, omdat zij ons allerlei informatie

'Voor makelaars zijn de leads uit ons platform erg interessant'

Maxim Bours, Huispedia

verstrekken over hun woonwensen, maar ook over de woning die ze gaan verkopen. Zo maken wij de 'verborgen woningmarkt' inzichtelijk en geven we meer mensen kans en gelegenheid om een passende woning te bemachtigen, zonder dat ze in de gekte van de woningmarkt terechtkomen. In feite levert ons platform een bijdrage aan een betere doorstroming op de woningmarkt."

LEADS GENEREREN

Ook voor makelaars is meer inzicht in die verborgen woningmarkt op een woningplatform een kans om meer leads te genereren. Immers: het wordt in een eerder stadium dan bij plaatsing op Funda duidelijk wie zijn woning te koop gaat zetten. In dat geval kan de makelaar al actie ondernemen om een match te maken met cliënten die een huis willen bemachtigen. Moderne woningplatforms beschikken immers over allerlei relevante data van woningen die aangeboden (gaan) worden en de uitgebreide zoekprofielen van gebruikers. Degenen die geïnteresseerd zijn om van makelaarsdiensten gebruik te maken tijdens bijvoorbeeld het (ver)koopproces, worden door het woningplatform doorverwezen aan gelieerde makelaars die passen bij de opdracht.

"Voor makelaars zijn die leads via ons platform heel interessant", vertelt Bours. "Deze potentiële klanten hebben zich al goed georiënteerd op de woningmarkt en weten precies waar ze willen wonen en welke woning bij hen past. Aan gebruikers die ondersteuning van een makelaar wensen, vragen we waar ze naar op zoek zijn. Wil je iemand uit de regio of niet? Verlang je een fullservice makelaar of wil je deeldiensten afnemen? Op basis van dat zoekprofiel matchen wij de gebruiker met een passende makelaar. Die en zijn cliënt mogen gebruikmaken van de data in Huispedia, waardoor ze veel beter zijn voorbereid en met vertrouwen het bied- en onderhandelingsproces kunnen ingaan."

LEEF TWENTE

Ook voor het woningplatform LeefTwente is het van belang dat woningen in de Twentse regio iets eerder op dat platform aangeboden worden dan op Funda. "Ons platform geeft toch ook andere informatie over bijvoorbeeld de woonomgeving en de regio Twente dan Funda. Daarmee onderscheiden we ons. En we verschillen uiteraard van Funda en

>>>



Thom Ebbers (l) en Herman van Losenoord hebben plezier bij een verkochte woning via HomeMatching. (foto HomeMatching)

andere woningplatforms in het feit dat we lokaal en regionaal gericht zijn met ons woningaanbod en de informatie daarover”, vertelt woordvoerder Henri Nieuwenhuis van Plaggemars Makelaars, die samen met tachtig andere NVM-makelaars uit Twente dit platform heeft opgericht.

In de huidige periode van aanbodkrapte in de woningmarkt en de grote vraag loont het absoluut om een preview-site te zijn, vindt Nieuwenhuis. Want hoe eerder bekend is dat een huis te koop wordt gezet en het aanbod eerder op het woningplatform wordt getoond dan het massaplatform Funda, hoe minder concurrentie er optreedt tussen woningzoekers en hoe meer van hen erin slagen een geschikte woning te vinden tegen een passende prijs. “Het is overigens niet onze taak om minder concurrentie te creëren”, stelt de Twentse makelaar. “Voor onze opdrachtgevers is LeefTwente een extra medium om sneller en meer kandidaten te vinden voor een woning.”

ONDSCHIEDEND VAN ELKAAR

De moderne woningplatforms zijn dus duidelijk onderscheidend van Funda, maar in hoeverre verschillen ze van elkaar? In het geval van LeefTwente is dat zeer helder: het platform richt zich alleen op woningaanbod uit Twente. Nieuwenhuis: “Daardoor wordt de meerwaarde van de makelaar lokaal vergroot en is hij in staat om zijn lokale kennis te laten prevaleren boven internetmakelaars.” Daarnaast maakt LeefTwente onder meer gebruik van bureaus die duurzaamheidsadviezen afgeven aan woning(ver)kopers.

Tussen Huispedia en HomeMatching is het onderscheid minder evident. Beide platforms focussen zich op dezelfde strategie: inzicht bieden aan de (ver)koper in alle relevante informatie en data van alle woningen in Nederland, volledige transparantie in het bied- en koopproces en uitgebreide profilering voor woningzoekers en huizenverkopers. Maar er zijn wel verschillen. Het grootste onderscheid wordt zichtbaar zodra de woning daadwerkelijk verkocht wordt. Bij HomeMatching doorloopt de (ver)koper precies hetzelfde proces als bij de makelaar, maar dan digitaal. Hij heeft de keuze uit vier verschillende servicepakketten, waarbij hij het (ver)koopproces volledig zelf uitvoert of met behulp van een aan HomeMatching gelieerde makelaar die helpt bij het bieden en onderhandelen. De woning wordt doorgeplaatst naar Funda. “De filosofie is dat de (ver)koper zelf de regie heeft over het proces”, aldus Ebbers en Van Losenoord.

Huispedia biedt een zogeheten makelaarsvergelijkingprogramma. Makelaars kunnen een profiel aanmaken waarin ze aangeven in welke regio ze leads van platformgebruikers willen ontvangen, in welk prijssegment woningen en wat hun onderscheidende KPI's zijn. Daarnaast wil Huispedia van de (ver)kopers van woningen op het platform weten wat hun wensen en verlangens zijn ten opzichte van een makelaar. Op die manier worden de juiste makelaars aan verkopers gekoppeld. ■

DE MAKELAAR VAN DE TOEKOMST

Met de komst en opmars van digitale woningplatforms verandert de rol van de makelaar. In feite kan een woningzoeker het zoek-, koop- en transactieproces geheel via een platform regelen, met op afstand ondersteuning van een aan het platform gelieerde makelaar. “De makelaar van de toekomst”, zo omschrijft Maxim Bours van Huispedia de bemiddelaar tussen koper en verkoper. “Deze kan echt het verschil maken wat het persoonlijke contact met de klant betreft. Een platform kan wel aangeven wat een realistisch koopbod is, maar voelt de klant er zich ook goed bij? Het bieden en onderhandelen is toch een stressvolle bezigheid, wat dat betreft kan de makelaar de (ver)koper op menselijk vlak daar heel goed in ondersteunen.”