

Op weg naar een landelijk platform voor alle nieuwbouw

Nieuw Wonen Nederland

Nieuwbouw is een belangrijke niche in de makelaarswereld. Nieuwbouwmakelaars hebben specifieke expertise en kennis, maar ook behoefte aan specialistische data en tools. Om ontwikkelaars, gemeenten en consumenten zo goed mogelijk te adviseren en het proces van nieuwbouw verder te optimaliseren, heeft een aantal in nieuwbouw gespecialiseerde NVM-makelaars een paar jaar geleden Nieuw Wonen Nederland opgericht. Het doel is betere vraagrijke data verzamelen en goede tooling bieden om nieuwbouwmakelaars en makelaars die wel eens nieuwbouwprojecten begeleiden, zo goed mogelijk te ondersteunen.



"NVM wil dat haar leden optimaal kunnen ondernemen", zegt Leo Bosch, programmanager Nieuwbouw bij NVM. "Dat geldt dus ook voor de relatief kleine groep van nieuwbouwmakelaars. Dit is echter een tak van sport met eigen kenmerken, waardoor de bestaande informatiebronnen en tooling niet helemaal aansloten bij de behoeften. Daarom hebben de nieuwbouwmakelaars de handschoen opgepakt en de coöperatieve vereniging Nieuw Wonen Nederland opgericht."

Lokale vertrouwenspersoon

"Nieuw Wonen Nederland heeft als doel om de nieuwbouwmakelaar te positioneren als de lokale vertrouwenspersoon voor de consument en voor de ontsluiting naar de lokale markt voor de projectontwikkelaar", vertelt Harmen van Dam, directeur van Nieuw Wonen Nederland. "Hiervoor zijn data en tools nodig die specifiek op de marketing en verkoop van nieuwbouw zijn gericht."

Gezonde woningmarkt

In tegenstelling tot de markt voor bestaande woningen, is de nieuwbouwmarkt vraag gestuurd en lokaal. Daarom is goede informatie over wat consumenten willen cruciaal. Op basis van die gegevens kunnen makelaars ontwikkelaars en gemeenten goed adviseren. Leo legt uit: "Lokale makelaars weten wat er in hun werkgebied gebeurt, kennen de lokale wensen en gebruiken en kunnen met de input van consumenten gemeentes en ontwikkelaars adviseren en ondersteunen. Deze inzichten zijn bijvoorbeeld heel nuttig om te bepalen welke type huizen op welke locatie nodig zijn. Dit draagt bovendien bij aan een gezonde woningmarkt in een bepaald gebied."

De makelaars verzamelen de woonwensen van consumenten met het platform van Nieuw Wonen Nederland. De lokale woonwensen worden met het platform up-to-date gehouden door continu in contact te zijn met de woonconsumenten. Leo: "Consumenten vertellen de makelaars op het platform graag wat hun woonwensen zijn en met die informatie kunnen makelaars hun adviezen over type woningen, locaties en prijsstelling verrijken."

LEO BOSCH



Zorgvuldige communicatie

De ondersteuning van nieuwbouwmakelaars gaat verder, volgens Harmen: "Nieuwbouwprojecten zijn wezenlijk anders dan bestaande bouw. Makelaars hebben vaak langdurig contact met deze woningzoekers. Geïnteresseerden van het eerste uur zijn vaak meerdere jaren aangehaakt en pas dan kunnen zij hun droomwoning kopen. Bij nieuwbouw is er nog niets tastbaars, alleen artist impressions van de woning. Bovendien gaat het vaak om meerdere woningen waarvoor veel geïnteresseerden zijn. Het is dus zaak de communicatie met geïnteresseerde consumenten zorgvuldig te onderhouden."

Vergaand automatiseren

Daarnaast is het zaak de verschillende processtappen, van inschrijving en toewijzing tot het ondertekenen van het koopcontract, efficiënt en transparant te ondersteunen. Het aanbod van Nieuw Wonen Nederland sluit naadloos aan bij de karakteristieken van nieuwbouw en ondersteunt makelaars met alle relevante stappen. Bijvoorbeeld in het verkoopproces, dat bij nieuwbouw complexer is dan bij bestaande bouw. Harmen zegt hierover: "We bieden een compleet platform met een professionele presentatie van het aanbod, met standaard templates voor projectwebsites, registratie van interesse en inschrijving, tot de toewijzing op basis van specifieke criteria. Door deze stappen vergaand te automatiseren worden zowel de consument als de makelaar ontzorgd. Het werken op het kantoor van de makelaar wordt zo professioneler en ook leuker."

Complete ondersteuning

De voordelen voor makelaars gaan echter verder. Bijvoorbeeld door voortijdig een financiële check voor te stellen en eventueel een koppeling met een financieel adviseur te leggen. Harmen: "Dan is in een vroegtijdig stadium duidelijk of aankoop van een woning financieel haalbaar is. Andere opties zijn het automatisch genereren van een verkoopovereenkomst. Dit scheelt tijd en dubbel werk, bovendien is de kans op fouten kleiner." De dienstverlening van Nieuw Wonen Nederland is exclusief toegankelijk voor alle makelaars. Het Advanced Pakket is beschikbaar op abonnementsbasis en biedt toegang tot de toekomstige projecten en complete ondersteuning. Het is ook mogelijk om de procesondersteuning, voor marketing en verkoop, per project af te nemen.

Ontwikkelkansen

Inmiddels zijn er verschillende presentaties tijdens regiobijeenkomsten gegeven en hebben de eerste makelaars zich aangemeld voor het Advanced Pakket. Bosch en Van Dam zijn hier blij mee. "Zij plaatsen al hun nieuwbouwprojecten, verzamelen woonwensen en leads en werken voor de vermarkting en verkoop van de woningen met de gespecialiseerde software. Daarmee vergroten zij hun meerwaarde richting projectontwikkelaars en gemeenten. Het doel is om op basis van de regionale platforms een landelijk platform te ontwikkelen, dat nog dit jaar beschikbaar moet zijn voor NVM-leden. Daarom roepen we iedereen op om kennis te maken met Nieuw Wonen Nederland, dat kan heel laagdrempelig en biedt mooie kansen om je te ontwikkelen en profileren als de lokale nieuwbouwspecialist!"

Meer informatie

www.nieuwwonennederland.nl

De inzichten van lokale makelaars zijn heel nuttig om te bepalen welke type huizen op welke locatie nodig zijn



HARMEN VAN DAM