

We staan weer aan het begin van een nieuwe maand en dat betekent dat het tijd is voor een nieuwe column van Holland ConTech & PropTech. De afgelopen tijd hebben we weer een paar mooie PropTech bedrijven mogen verwelkomen in onze vastgoedsector. Dit keer stellen we graag drie bedrijven aan je voor die slimme digitale platformen hebben ontwikkelt om vastgoedprocessen te vergemakkelijken: Vendr, Ziggu en Dapple.

## Thema: Platformen die vastgoedprocessen vergemakkelijken

**Naam: Vendr**

**Oprichter: Maurice Dijkgraaf**



Maurice Dijkgraaf, CEO & Leon van Leersum, Co-creator.

Het eerste PropTech bedrijf waaraan we je voorstellen is Vendr. Vendr is een platform dat de verkoop van commercieel vastgoed faciliteert. Marketing, registratie, dataroom en communicatie is als één doorlopend proces geïntegreerd.

Vendr neemt veel routinematig en administratief werk uit handen van de makelaar, waardoor deze zich kan bezighouden met het belangrijkste en het leukste deel van de transactie: de deal. Maar ook voor de beoogde koper en voor de verkoper heeft Vendr veel voordelen. Vendr heeft zich vooral gericht op het gebruiksgemak voor de geïnteresseerden. Kandidaten kunnen bijvoorbeeld online toegang vragen tot de dataroom, digitaal de NDA indienen en zelf bezichtigingen inplannen op kijkdagen. Het voordeel voor de verkoper is dat het proces heel gestructureerd verloopt en interacties van alle deelnemers gedurende het verkoopproces worden gelogd, zoals het downloaden van documenten en de vragen en antwoorden over het project. De verkoper kan daarom beschikken over een waterdicht verkoopdossier en minimaliseert daardoor zijn aansprakelijkheden. De makelaar is door het gebruik van Vendr bevrijd van het bijhouden van lijstjes, opmaken van teasers en bidbooks, het mailen van passwords voor datarooms, inplannen van bezichtigingen en inzichtelijk houden van alle communicatie. Vendr bespaart de makelaar niet alleen veel tijd, ook wordt de doorlooptijd van een verkoop aanzienlijk versneld!

—

**Naam: Ziggu**

**Oprichters: Yannick Bontinckx, David De Winter, Vincent van Impe en Pieter Gistelincx**



Vlnr: Pieter Gistelincx, David de Winter, Yannick Bontinckx en Vincent van Impe.

Meet Ziggu. Ziggu biedt projectontwikkelaars een platform met alle tools om hun kopers beter te managen en hen meer te betrekken tijdens het bouwproces.

Klantenbegeleiding bij een bouwproject is een complexe job. Momenteel worden projecten en klantgegevens voornamelijk beheert via spreadsheets en e-mail. Dat wordt echter snel een onoverzichtelijk geheel. Deze manier van samenwerken met collega's loopt dus niet altijd van een leien dakje en is bijzonder foutgevoelig.

Woningkopers verwachten meer. We leven in een wereld van bedrijven die geweldige klantenservice en ervaringen leveren. Klanten zijn gewend om regelmatig updates te ontvangen over elke aankoop die zij doen. Ze verwachten dan ook dezelfde kwaliteit van service en feedback wanneer ze de grootste aankoop van hun leven doen: hun woning.

—

**Naam: Dapple**

**Oprichters: Marlijn Noorlander en Jacques van der Krogt**



Maak kennis met Dapple. Dapple is een PropTech bedrijf dat zich focust op het managen van vastgoedbeheer. Het bedrijf biedt, in het model van 'As A Service', zowel propertymanagement als exploitatie van vastgoed.

Door inzet van innovatie en technologie wordt ervoor gezorgd dat er gedurende het volledige exploitatie-proces van een vastgoedobject, technologie, propertymanagement en de belevenis van de eindgebruiker in lijn komen met de vastgoedstrategie.

In de visie van Dapple is het van groot belang te innoveren langs de lijn van de verwachte prestaties. Om garanties te kunnen geven over duurzame innovatievoorstellen die ook echt tot verbetering leiden hanteert Dapple een model dat bestaat uit drie fases: (1) business case, (2) uitvoeringsmaatregelen en (3) meting & verificatie.

—

### Holland ConTech & PropTech

Holland ConTech & PropTech is een innovatie-versnellend en verbindend platform dat werk maakt van alle uitdagingen in de bouw- en vastgoedsector - nu en in de toekomst. Wij helpen innovatieve PropTech bedrijven, startups en corporate innovators elkaar te vinden. Holland ConTech & PropTech organiseert meer dan 120 evenementen per jaar. Door middel van kleinschalige Peer Group meetings die specifiek op één thema gericht zijn, grotere MatchMaking events en in-company trajecten activeren we het ecosysteem om antwoorden te formuleren op de uitdagingen van onze 200 leden en partners.

Welke thema's vind jij belangrijk? Mail ze naar [fay@contechproptech.nl](mailto:fay@contechproptech.nl) en grote kans dat ze volgende maand mee worden genomen in de nieuwe column. Wij ontvangen jouw input graag!



Wouter Truffino  
Holland ConTech & PropTech  
CEO & Founder

