

Vendr digitaliseert het verkoopproces van commercieel vastgoed

Vendr maakt de verkoop van commercieel vastgoed, voor zowel makelaar als koper, een stuk makkelijker. Dit online platform ondersteunt het gehele proces van de verkoop. Het resultaat? 'Een enorme tijdsinstroom voor de makelaar en gegarandeerde procestransparantie voor koper en verkoper', zegt founder Leon van Leersum.

Volgens Van Leersum is de verkoop van commercieel vastgoed, vooral in de bellegingsfeer, een behoorlijk ouderwets proces, waarin nog (te) veel handmatig gebeurt. 'Makelaars wisselen één op één documenten uit en houden handmatig lijstjes bij. Ik werk al mijn hele leven in het vastgoed en was daar wel een beetje klaar mee. Het betreffen immers haast altijd dezelfde handelingen, die zo ontzettend veel tijd, maar weinig expertise, vragen. Dat moet toch beter kunnen in de 21ste eeuw?'

Terug naar de tekentafel

Van Leersum stapte naar de tekentafel. Daar digitaliseerde hij de 'standaardstappen' van de makelaardij. 'Vendr verbindt diverse standaardhandelingen, waardoor er een logische procesflow ontstaat. Doordat het platform alle handelingen opslaat in een transactielogboek, voldoet de makelaar tegelijkertijd aan zijn informatieplicht. Zo besparen makelaars niet alleen veel tijd, maar werken ze ook nog eens professioneler en veiliger.'

Vendr laat jou als makelaar excelleren

Van Leersum heeft overigens niet de intentie om de rol van de makelaar over te nemen, integendeel. 'Met Vendr wil ik de makelaarsrol versterken. Ik geloof immers sterk in de toegevoegde waarde van de makelaar in het verkoopproces van commercieel vastgoed. Die toegevoegde waarde zit hem echter niet in de standaardhandelingen, maar in de vakinhoudelijke kant. Doordat wij het simpele werk zoveel mogelijk automatiseren, stellen wij de makelaar in staat om daar waar toegevoegde waarde ligt, te excelleren.'

Belegger pikt een graantje mee

Vendr is beschikbaar voor makelaars, maar dat wil niet zeggen dat de belegger daar niet van mee profiteert. 'De belegger is de doelgroep van de makelaar. Als wij hem goed en efficiënt weten te bedienen, komt dat de makelaar ten goede.'

Terwijl Vendr op een zeer toegankelijke manier zowel openbaar aanbod als off market aanbod van verschillende makelaars inzichtelijk maakt, heeft de koper het gemak om al dit aanbod in één omgeving te ontvangen. 'Als ingelogde gebruiker zie je in één oogopslag tot welke projecten jij toegang hebt gekregen, ongeacht van

welke makelaar. Je wordt op de hoogte gehouden van wijzigingen in je projecten én nieuw openbaar aanbod. Eén platform: één overzicht. Wel zo inzichtelijk toch?'

Duwtje in de juiste richting

Vendr is niet de enige partij die het ooit zo conservatieve vastgoedland opschudt. De branche heeft dankzij Corona een duwtje in de goede richting gekregen, meent Van Leersum. 'De digitalisering heeft nu echt zijn intrede gedaan. Daar waar de verzekeringsbranche en bancaire sector al tien, vijftien jaar sterk gedigitaliseerd zijn, zie je dat er in de makelaardij nu eindelijk ook op allerlei vlakken adoptie plaatsvindt.'

Online bieden maakt bieden weer betrouwbaar

Vendr lanceerde begin november de mogelijkheid tot online bieden, als onderdeel van de procesflow. 'Van oudsher heerst nog altijd het stigma dat makelaars niet zo te vertrouwen zijn. Daarom bieden wij kopers de gelegenheid een online bieding te doen. Die gaat dan de biedkuis in, tot het moment dat de biedronde sluit. Pas op dat moment opent de biedkuis voor de makelaar. Zo maken wij het proces niet alleen betrouwbaarder, maar ook wederom efficiënter. Voorheen moest er nog weleens een notaris bij



Leon van Leersum (L) en Tristan Bax

betrokken worden, die de biedingen ontvangt en de enveloppen opent. Dankzij onze digitalisering maken wij die stap overbodig en het proces veel efficiënter.'

Dit is pas het begin

Het online bieden is slechts één van de vele innovaties die Van Leersum hoopt te introduceren. 'Alles is erop gericht het leven van de makelaar makkelijker te maken. Zo kun je bijvoorbeeld ook nog denken aan het koppelen van informatie. Op dit moment bezorgt dat de makelaar nog (te) veel zoekwerk. Met steeds meer openbare databronnen, valt dat eenvoudig te digitaliseren. Een ander voorbeeld is het creëren van een groter bereik voor verkopende makelaars, waardoor het proces van het vinden van de juiste belegger voor het juiste pand nog makkelijker wordt. Nee, wij zijn nog lang niet klaar met innoveren. Dit is pas het begin!'

Naam: Leon van Leersum	Leukste collega: Tristan Bax - onze altijd goedlachse manager sales & marketing	Uitkijken naar: De eerstvolgende release. Altijd weer spannend hoe onze gebruikers het ervaren in de praktijk	investeren op basis van een rotsvast vertrouwen, zonder dat het allemaal 'klopt' in Excel
Bedrijf: Vendr	Buiten de deur naar: Nieuwe gebruikers van Vendr voor een demo. Het is elke keer weer leuk om met makelaars in gesprek te gaan over hoe ze nu werken en waar we dat kunnen verbeteren	Onmisbaar: Vertrouwen in elkaars goede intenties. Pas dan kan je samen bouwen aan iets moois	Goede voornemens: Meer <i>quality time</i>
Werkt als: Founder	Een deal met: Onze investeerders, waardoor we Vendr nog sneller kunnen doorontwikkelen	Weggeven: Het eerste project op Vendr. Elke makelaar mag het gratis één keer uitproberen	Vrije tijd: Schaars, maar dan liefst met gezin doorbrengen of te paard door de natuur
Vooraf bezig met: productontwikkeling, sales, funding en customer satisfaction	De stand van het land: Dramatisch hoe alles is vastgelopen. We zijn toe aan een nieuwe wind	Aanvaarden: Alle tegenslagen waar je mee te maken hebt als Startup. Het is een <i>bumpy road</i>	
Wil bereiken: Nummer 1 platform in Europa voor vastgoedtransacties	De belangrijkste economische ontwikkeling: De transitie van fysiek naar online	Veranderen: De status quo. Ik ben altijd op zoek naar een manier 'hoe het beter kan'	
Over tien jaar: Hebben we een slim platform dat makelaars en andere vastgoedpartijen in staat stelt heel efficiënt aan transacties te werken	Het kantoomoment van de dag: Een <i>standup</i> met de <i>developers</i> met een <i>heads up</i> waar we staan met de ontwikkelingen	Durven: Blijven doorontwikkelen en	