

VASTGOED GAAT OVER EMOTIE

Besteed jij marketingcommunicatie en verhuur van nieuwbouwprojecten uit aan verschillende partijen? Dan ben je niet zo efficiënt bezig, zegt **Saidou Blindenburg**. Hij staat aan het roer van **Teamverhuur**. Een vernieuwende organisatie die in opdracht van projectontwikkelaars en vastgoedbeleggers het hele verhuurproces online, op basis van gepersonaliseerde automatisering, uit handen neemt. 'Vastgoed gaat over emotie. Over aandacht, interactie én een steengoede service.'

Het in de markt zetten van een nieuwbouw verhuurproject is een uitdagend en tijdrovend traject. Een traject waar veel bij komt kijken. Vaak begint dit al op het moment dat de acquisitie rond is. Volgens Blindenburg is het dan ook waardevol om alle projectinformatie bij één partij neer te leggen. 'Dankzij ons veelzijdige team van experts zijn wij in staat om de hele keten te managen. De volledige marketing en verhuur, geregeld binnen de afgesproken tijd en tegen een vast tarief: daar staat Teamverhuur voor. Succesvolle e-commerce strategieën, marketing automatisering en customer service zijn leidend in onze aanpak.'

ALLES ONDER EEN DAK

Bij Teamverhuur vind je alles onder één dak: van marketing strategie, creative concepting, design, content creatie en web development tot aan online campagne management en natuurlijk de verhuur. Dat maakt deze partij uniek in Nederland, zegt Blindenburg. 'Bij ons vind je alles wat je nodig hebt om een project in de markt te zetten én

vervolgens te verhuren. Al vanaf het moment dat een partij een nieuw project aankoopt, stappen wij in. We denken dan onder meer mee over de naam, website, advertising en doelgroep benadering van het project. Onze kracht? Die zit hem in onze oplettendheid tijdens deze aanloopfase. Als wij merken dat mensen ergens niet goed uitkomen, zetten wij dat meteen om in veranderingen en verbeteringen.'

COOLBLUE AANPAK

Voor inspiratie kijkt Blindenburg graag naar succesvolle e-commerce platforms, zoals een Coolblue. Wat maakt nou dat zij zo ontzettend succesvol zijn? Dat zit hem volgens de ondernemer in het werken vanuit een omnichannel strategie. 'Datzelfde doen wij dus ook. Zo noemen wij onze verhuur geen online verhuur, maar e-renting. Dat gaat over een combinatie van automatisering én een steengoede service. Wij geven de klant het gevoel dat hij gehoord wordt en alles soepel verloopt.'



VASTGOED GAAT OVER EMOTIE

Blindenburg is van mening dat vastgoed altijd over emotie gaat. 'Een huurder zoekt een nieuwe woning omdat er iets in zijn leven gebeurt waardoor hij dat nieuwe huis nodig heeft. Of dat nu gaat om gezinsuitbreiding, een scheiding of pensioen. Zo'n gebeurtenis is altijd verbonden met emotie. En juist daarom is transparante communicatie en het managen van verwachtingen enorm belangrijk. Als de klant het gevoel heeft dat hij gezien en gehoord wordt, begrijpt hij ook beter wanneer hij bijvoorbeeld niet in aanmerking komt voor een woning. Daarmee voorkom je het gevoel dat hij als een nummer behandeld wordt.'

AMSTERDAM ZUID-OOST

Het afgelopen jaar werkte Teamverhuur onder meer aan het project 'Develstein' in Amsterdam Zuid-Oost. 'In Amsterdam is de vraag naar woningen natuurlijk enorm groot. De verwachting was dan ook: dat project verhuren we zo! Daar hebben we weinig werk aan. Het tegendeel bleek waar. Doordat

'WIJ GEVEN DE KLANT HET GEVOEL DAT HIJ GEHOORD WORDT'

er zo veel geïnteresseerden waren, kwamen er ook heel veel vragen op ons af. De uitdaging zat hem in het zo goed mogelijk op weg helpen van al deze mensen. Welke stappen konden zij doorlopen om een vergrote kans te maken op een woning? Doordat wij moeite deden om al deze mensen te helpen, voelden zij zich gehoord. De teleurstelling was daardoor minder groot bij de mensen die de woning niet kregen.'

MEER DAN STENEN

Volgens Blindenburg zien steeds meer beleggers de waarde in van dat sociale aspect van aandacht geven. 'Dat wordt misschien ook wel ingegeven vanuit het ESG-beleid. Er wordt niet meer alleen gekeken naar de stenen, maar ook naar de manier waarop er via die stenen impact gemaakt kan worden. Daarin is aandacht, service en interactie met mensen steeds belangrijker.'