

Slimmere promotie van vastgoed loont

Voor vastgoed ontwikkelaars en makelaars

In een echte aanbodmarkt waarin kopers een overvloed aan keuze hebben, is het van belang om vastgoedobjecten onderscheidend in de markt te zetten. Voor nieuwbouwprojecten geldt dat in een relatief korte periode zoveel mogelijk kandidaat-kopers moeten worden bereikt, die de woningen in een project zien als hun toekomstige woon- en leefomgeving. Deze doelstellingen kunnen veel eenvoudiger bereikt worden met slimme promotie. Onroerendgoedpromotie.nl heeft zich gespecialiseerd in juiste déze dienstverlening op basis van een totaal nieuwe kijk op vastgoedpromotie voor projectontwikkelaars en makelaars. Internetcommunicatie speelt hierin een belangrijke rol. Het leidt tot korte verkooptrajecten met minder inspanning. Daarbij wordt de financiële onzekerheid rondom projecten sterk verkleind.



• Stefan Jansen (SMT Vastgoed) en Ben Donders (Bouwbedrijf Donders BV)

factoren: inderdaad locatie, dan productkwaliteit en als derde de juiste marketing. Met name de laatste is bepalend in hoe voorspelbaar en snel de verkoop zal verlopen, indien aan beide eerste voorwaarden reeds is voldaan. Echter marketing- en promotie is nu net geen specialisme van ons ontwikkelaars en we merken dat in veel gevallen ook de kracht van de makelaar hier niet ligt. De makelaar vervult duidelijk wel een belangrijke rol in professionele advisering van kandidaat-kopers, betere bekendheid met de lokale kopers- en verkopersmarkt en het verdere contractuele en administratieve traject. Onze ervaring met de Direct-Domeinnaam-Service™ van Onroerendgoedpromotie.nl is dat we in projecten gemiddeld de totale verkooptijd kunnen reduceren tot wel 60%. Verder kunnen we veel sneller schakelen omdat het totale mediaontwerp nu vanuit één aanspreekpunt plaatsvindt, wat communicatie op exact het juiste moment mogelijk maakt. Ook de makelaars zien de toegevoegde waarde duidelijk. In een van onze projecten in Arnhem werd via de Direct-Domeinnaam-Service™ op www.luxeappartementen.nl gecommuniceerd voor 16 luxe appartementen. Dit leverde in de aanloop van het project het bijzonder hoge aantal van circa 1000 unieke bezoekers per maand op. Hier zaten snel voldoende kandidaat-kopers onder om al in augustus van het afgelopen jaar te kunnen beginnen met de bouw. Eerder dan gepland en dat levert direct extra geld, dus rendement op."

duidelijk sferbeeld krijgen van hun mogelijke nieuwe woon- en leefomgeving. Dat laatste is erg belangrijk. In diverse lokale en provinciale media is vooraf geadverteerd en duidelijk verwezen naar de Direct-Domeinnaam www.riantewoningen.nl. Direct na de eerste lokale advertentie werd er positief over ons project in 'Den Spittheuvel' gesproken. Dit kwaliteitsproject kenmerkt zich door wonen met een landelijk karakter in de stijl van het 'oude' Kronenberg met traditionele detaillering, rood bakstenen metselwerk en antraciet pannen. En middels de simpele toegang -overal in en rondom het dorp hoorde je: "Kijk maar eens op riantewoningen.nl"- verspreidde het nieuws zich zeer snel naar allerlei kandidaat-kopers. Onze inschrijving bij Van Kempen & Kaptein werd zo sneller gevuld dan gedacht. "

Mede-directeur Dekkers van Onroerendgoedpromotie.nl besluit. "Het is eigenlijk niet zo moeilijk. Direct opvallen, snel kunnen netwerken oftewel het mond-tot-mond circuit kunnen voeren, eenvoudig te vinden zijn en topkwaliteit met de juiste emotie presenteren middels een integrale mediamix leidt al snel tot een 60% snellere verkoop. Wie hieraan rekent en ook nog eens de additionele kosten telt van extra verkoopinspanningen achteraf bij een moeilijk lopend project of object, is er snel uit: slimme promotie van bestaand en nieuw vastgoed loont dus direct!"

Woonkwaliteit is belangrijk

Ben Donders, directeur van Bouwbedrijf Donders B.V. te Kronenberg beleeft zijn eerste ervaring met Onroerendgoedpromotie.nl in het project 'Den Spittheuvel' te Kronenberg waar 15 landelijke woningen worden gerealiseerd. "Bouwbedrijf Donders is een bedrijf dat inspringt op individuele woonwensen. Bij ons staat bouw- en dus woonkwaliteit bovenaan en dit realiseren wij in relatief kleinschalige bouwprojecten. In 'Den Spittheuvel' werken we voor de eerste keer met een volledige uitbesteding van het promotie- en verkoopproces aan Onroerendgoedpromotie.nl en makelaar Van Kempen & Kaptein. Hieruit is mij duidelijk geworden dat je een kwaliteitsproject maar één keer goed in de markt kunt zetten. Door Onroerendgoedpromotie.nl is het project zodanig gepresenteerd op www.riantewoningen.nl dat belangstellenden niet alleen alle benodigde informatie van de diverse woningen vinden, maar ook een

Voor meer informatie
www.onroerendgoedpromotie.nl of
www.riantewoningen.nl

Innovatieve communicatie en marketing

Loek Sassen, account manager binnen Onroerendgoedpromotie.nl vertelt: "Door het grote aanbod van woningen is positief onderscheiden op kwaliteit belangrijk. Klanten zien namelijk bijna geen verschil meer tussen makelaars behalve dan 'persoonlijke aandacht'. En persoonlijke aandacht is lastig te vermenigvuldigen omdat het veel energie en tijd kost. Daarom is ons verkoop- en promotieconcept gebaseerd op een paar eenvoudige uitgangspunten, die ook het makelaarstraject ondersteunen. Namelijk: elk vastgoed object moet snel, opvallend, onderscheidend en onder de aandacht van het maximaal mogelijke kandidaat-kopers in de markt gezet kunnen worden. Als voorbeeld: projectontwikkelaars willen accuraat en in een korte tijd de interesse in een zeker project kunnen peilen met voorinschrijvingen.

Op basis hiervan moet het verkoopproces soepel en voorspoedig kunnen verlopen, zodat uitgebreide projectbrochures nog niet klaar hoeven te zijn en veel gevallen zelfs niet gemaakt hoeven te worden. Voorwaarde hiervoor is dat kandidaat-kopers heel gemakkelijk toegang hebben tot een presentatie met de voor hen relevante informatie van het project. En dat deze presentatie naast kwaliteit ook de toekomstige woonomgeving uitstekend communiceert. Hierin rust onze kracht: wij hebben een innovatieve communicatie- en marketingaanpak op basis van onze Direct-Domeinnaam-Service™ in de markt gezet. De Direct-Domeinnaam-Service™ gaat uit van één integraal media communicatieaanspreekpunt voor ontwerp en uitvoering met als uitgangspunt snelheid, effectiviteit en flexibiliteit die het internet, maar ook projectborden, signage, brochures en advertentie kunnen omvatten. In al deze media wordt gebruikt gemaakt

van een opvallende en unieke Direct-Domeinnaam die direct naar deze Internet-presentatie verwijst. Zo hebben we honderden namen in ons bezit zoals www.luxeappartementen.nl, www.riantewonen.nl of www.riantewoningen.nl en ga zo maar door. Opvallende namen dus, die je direct onthoudt en niet meer vergeet. Zo doet Onroerendgoedpromotie.nl reeds zaken met diverse projectontwikkelaars en grotere makelaarskantoren zoals SMT Vastgoed, RSP Wonen en Aan de Stegge Groep."

Locatie én marketing

De heer Stefan Jansen, directeur van SMT Vastgoed te Den Bosch vult aan: "Men zegt wel eens het rendement van nieuwbouwprojecten wordt bepaald door 3 factoren, locatie, locatie en locatie. Toch ligt dit genuanceerder. Wij hanteren de volgende drie

