

Two white line-art silhouettes of people's heads and shoulders, one slightly behind the other, positioned in the top left corner.

HOE VIND JE **SNEL**

een koper of een huurder





Je hebt een nieuw pand in je portfolio dat klaar is om op de markt gebracht te worden.

De uitdaging is dan om er zo snel en vlot mogelijk een potentiële koper of huurder voor te vinden.

Om meteen een perfecte kandidaat te vinden, heb je een database nodig die helemaal up-to-date is.

Maar het is niet evident om een database aan te maken met kwaliteitsvolle gegevens, en nog minder om die actueel te houden. En hoe vind je snel DE toekomstige koper of huurder voor je nieuwe pand in die rijkdom aan informatie?

Hiervoor is een CRM aangepast aan de vastgoedsector onmisbaar want het verhoogt gevoelig je efficiëntie.

Dit dossier toont hoe je kopers of huurders met de panden in je portfolio kunt matchen, maar ook hoe je een doeltreffende database aanlegt en beheert.

Dit dossier is het derde van een serie dossiers die tonen hoe WHISE je begeleidt en ondersteunt in de verschillende fases van een vastgoedtransactie.



01

Een database maken



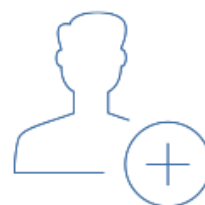
Als eerste stap moet je een database maken, en dat liefst zo snel en gemakkelijk mogelijk.

Hoe sla je niet alleen de contactgegevens van al je kandidaten op, maar ook hun zoekcriteria?

Je wilt natuurlijk niet al te veel kostbare tijd besteden aan het ingeven en bijwerken van al die gegevens.

EEN CONTACT CREËREN EN OPSLAAN

WHISE is een CRM-platform op maat gemaakt voor de vastgoedsector. De contactfiches die je creëert, zijn helemaal aan de vastgoedactiviteiten aangepast. Ze bevatten alle nuttige gegevens van je prospects, niet enkel de contactgegevens, maar ook zoveel zoekcriteria als je wil.

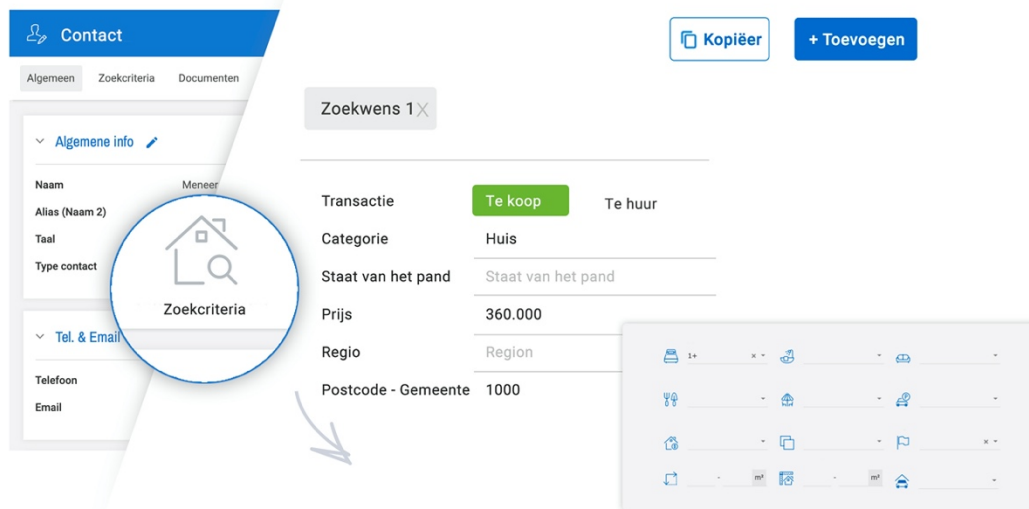


Je contacten hebben verschillende profielen: een gezin dat op zoek is naar een nieuwe gezellige thuis of een investeerder die zijn vastgoedportfolio wil uitbreiden.

Voor elk profiel kan je een of meerdere zoekopdrachten met verschillende criteria toevoegen. Daar kan je zo gedetailleerd in gaan als je nuttig vindt rekening houdend met de wensen van je contacten.

Zo ben je zeker dat je jouw contacten altijd panden aanbiedt op maat in functie van hun zoekcriteria en aangepast aan hun wensen.





AUTOMATISCHE INTEGRATIE VAN CONTACTEN VIA JE WEBSITE



Met WHISE breid je jouw database volledig automatisch uit op een slimme manier!

Inderdaad, elke contactpersoon die jou meer informatie vraagt over een pand via je website of een vastgoedportaal wordt automatisch toegevoegd en geïntegreerd in je platform.

TIPS & ADVIES



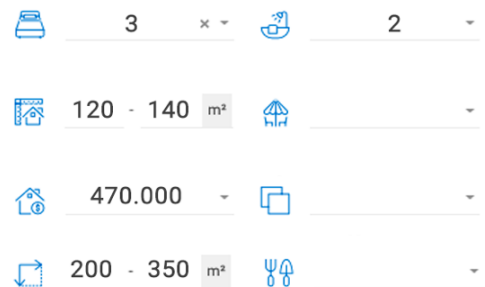
In 2020 werden meer dan 20.000 potentiële kopers/huurders automatisch toegevoegd aan de database van sommige van onze vastgoedmakelaars. Dat is een onschatbare bron van vastgoeddeals!



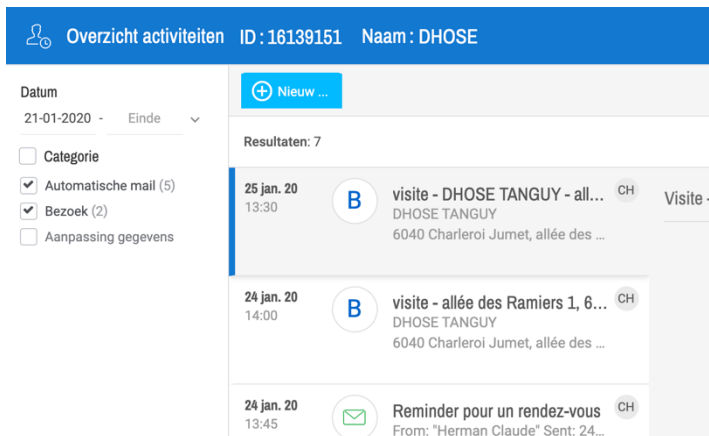
AUTOMATISCHE EN SLIMME AANMAAK VAN ZOEKCRITERIA

Behalve de contactgegevens voegt WHISE ook de zoekcriteria toe aan contactpersonen gebaseerd op de eigenschappen van het

pand waarvoor ze je meer informatie vroegen. Want als kandidaat-kopers info vragen over een huis van 350.000 euro in Evere, dan kun je ervan uitgaan dat ze ook geïnteresseerd zijn in andere huizen binnen dezelfde prijsklasse in dezelfde buurt.



NAUWE OPVOLGING VOOR JE EIGENAARS



De contacten worden toegevoegd aan de historiek van het pand waarvoor ze informatie vroegen. Zo overtuig je de eigenaars van je professionele aanpak en kunnen ze de interesse voor hun pand op de voet volgen!

VERMIJD DUBBELE GEGEVENS!

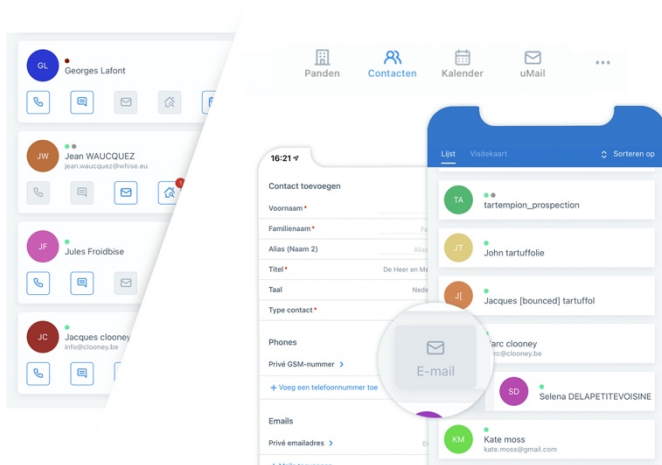
Met WHISE beheer je makkelijk eventuele dubbels.



1. Jouw contacten stellen je wel eens meerdere vragen op verschillende momenten. Als ze daarvoor hetzelfde e-mailadres gebruiken, worden ze als een bestaand contact beschouwd en worden ze niet dubbel aangemaakt. De extra gegevens worden gewoon aan hun bestaande 'contactfiches' toegevoegd.
2. Als je zelf een contact toevoegt waarvan het telefoonnummer of het e-mailadres overeenstemt met een andere contactpersoon in je database, dan geeft WHISE dit automatisch aan. Je krijgt dan de keuze wat je ermee wilt doen.



En wat met de contacten die je onderweg tegenkomt of die je bellen?



Je kunt hun contactgegevens ook eenvoudig opslaan dankzij de **mobiele versie** die **altijd en overal** toegankelijk is. Zo kun je nieuwe gegevens toevoegen of bestaande gegevens raadplegen terwijl je bijvoorbeeld onderweg bent of tijdens een bezoek.



02

Creëer loyale contacten

Richt je potentiële klanten in een klik

Hoe overtuig je jouw contacten om zich in te schrijven in je database, of om hun zoekcriteria bij te werken? Het is niet genoeg om je contacten te beloven dat je ze dan nieuwe panden zult toesturen. Alle vastgoedsites doen dat al!

Bied hen extra service en breng hen bijvoorbeeld als eerste op de hoogte van nieuwe panden nog VOOR die voor het grote publiek toegankelijk zijn.

Met WHISE geef je jouw klanten gericht toegang tot je database, nog voor de nieuwe panden op de portaalsites komen!

Zet je dienstverlening in de kijker door je nieuwe panden eerst op je eigen website te zetten en promoot ze doelgericht aan potentiële liefhebbers met een eenvoudige klik via de matching-tool van WHISE.

ALTIJD EXCLUSIEVE VOORDELEN!

Met WHISE kun je heel eenvoudig privéverkoop organiseren. Deze verkoopmethode is gangbaar voor prestigepanden in je portfolio waarvoor je de nodige discretie aan de dag moet leggen. Hoe gaat dit in zijn werk? Het pand in kwestie is dan enkel in je software beschikbaar, nergens anders, zelfs niet op je eigen website!

Match je contacten met dit pand en stuur hen in avant-première foto's en een beschrijving van het pand.



Ze hebben dan de mogelijkheid om zich in te schrijven voor een exclusief bezoek binnen de 48 of 72 uur. Zo kunnen zij als eerste het nieuwe pand bezichtigen.

Hiermee creëer je een soort wedijver voor het nieuwe pand en zet je kandidaat-kopers aan om veel sneller te beslissen.

03

Slimme, snelle en automatische informatie

We vertelden je al hoe belangrijk het is om je database goed te stofferen. Maar het is ongetwijfeld nog belangrijker dat je de opgeslagen gegevens vlot en efficiënt kunt gebruiken om je doelen te bereiken.

Met de matching van WHISE leg je slimme, gepersonaliseerde en volledig automatische linken tussen je contacten en de panden in je portfolio.

3.1 SLIMME MATCHING

Je contacten worden niet graag overspoeld met mails, sms'en of andere berichten met informatie die helemaal niet overeenstemt met wat ze zoeken. En ze zijn het beu om dezelfde informatie verschillende keren te ontvangen.

Met een simpele klik haal je een eerste lijst van kandidaat-kopers of – huurders uit je database gebaseerd op de zoekcriteria die je als prioritair ingesteld hebt.

Die lijst kan je verder verfijnen door zoekcriteria toe te voegen in functie van het soort pand of het profiel van de gezochte kopers/huurders.



In de getoonde zoekresultaten zie je meteen of je contacten al informatie ontvingen over het betroffen pand en wanneer.

Panden verkopen op het platteland, in een grootstad of aan de kust is niet hetzelfde. Daar komen specifieke wensen bij kijken en andere zoekcriteria. Definieer daarom op voorhand of je geografisch heel breed wilt werken of eerder op zeer beperkte gebieden wilt inzoomen zoals wijken in de stad. Het is allemaal mogelijk!

Zo vereist de verkoop van een vrijstaand huis of een bouwproject van 15 appartementen ook een totaal andere aanpak naar potentiële kopers toe. Elke type pand heeft zo zijn eigen matching-noden.

In het geval van een bouwproject met verschillende appartementen stelt de matching-tool slechts enkele typevoorbeelden voor in plaats van de volledige lijst. Zo worden je prospects niet overladen met een al te exhaustieve lijst waardoor ze zouden kunnen afhaken.

3.2 GEPERSONALISEERDE MATCHING

Jouw marketingstrategie verschilt van die van je concurrenten. Je wilt je natuurlijk onderscheiden in de communicatie met je klanten.

Deze strategie moet zich ook vertalen in de matching die je uitvoert en in de informatie die je naar je kandidaat-kopers/huurders stuurt.

Elk agentschap bepaalt zijn criteria geheel zelf. Jij kunt beslissen om heel selectief te zijn en meer zoekcriteria toe te passen dan de rest, of je kunt daarentegen minder fijnmazig te werk gaan omdat je klanten minder specifiek zijn in wat ze zoeken (bv. investeerders).

Neem de tijd om na te denken hoe jij het verschil wilt maken:

- Op welk moment wil je de matching doen? Wil je 'binnenkort beschikbare' panden aankondigen, meteen alle panden voor iedereen toegankelijk maken, eerder privéverkoop organiseren ...?
- Wil je communiceren in naam van je vastgoedkantoor of eerder de naam van de vertegenwoordiger van het specifieke pand gebruiken?



- Wil je liefst meteen zoveel mogelijk gegevens meegeven of eerder de aandacht trekken van geïnteresseerden om ze nadien dan persoonlijk te begeleiden in hun zoektocht.

De antwoorden op deze vragen bepalen mee hoe je de matching best configureert:

- Het aantal zoekcriteria
- Het geografische gebied
- De afzender van de berichten
- De voorstelling van de panden
-

Zodra je de instellingen op je voorkeuren afgesteld hebt, volstaat een klik om je panden op de markt te brengen in lijn met je communicatiestrategie.



TIPS & ADVIES

WHISE biedt je geoptimaliseerde templates om je panden voor te stellen met respect voor de geldende wetgeving. Maar als je hiervan wilt afwijken, dan kan dat met gepersonaliseerde templates van je grafische vormgever of communicatieagentschap. Zo versterk je het imago van je merk en je kunt dezelfde look ook gebruiken om bijvoorbeeld gratis schattingen aan te bieden, je agentschap te promoten of te communiceren over de klanttevredenheid.

3.3 AUTOMATISCHE MATCHING

Hoe kun je zeker zijn dat elk nieuw contact wel degelijk de informatie krijgt over een pand zolang het pand nog op de markt is?

Je wilt dat je vertegenwoordigers meer op het terrein aanwezig zijn. Maar hoe doe je dat?



Hoe laat je geïnteresseerde kopers weten dan de prijs van een pand aangepast is zonder dat je daar een halve dag mee bezig bent?

Om aan deze situaties tegemoet te komen, heeft WHISE een **100% geautomatiseerd matching-systeem** ontwikkeld.

Je kiest zelf hoe vaak je informatie wilt versturen, volgens welke filters en WHISE doet de rest:

- 1) Beheer van de historiek EN de prijs: er wordt geen informatie verstuurd als je contact het al ontvangen heeft BEHALVE als de prijs van het pand aangepast werd!
- 2) Elk nieuw contact in je database ontvangt automatisch informatie over de panden uit je portfolio die overeenstemmen met de interesses van het nieuwe contact.



TRIPS & ADVIES

De meest succesvolle vastgoedmakelaars die ons CRM gebruiken, doen een beroep op zowel de handmatige als automatische matching. Hierdoor kunnen ze gepersonaliseerde informatie verzenden wanneer een nieuw pand op de markt komt, maar net zo goed optimaal blijven informeren zolang het pand op de markt is.



04 De kwaliteit van je database: de sleutel voor je succes!

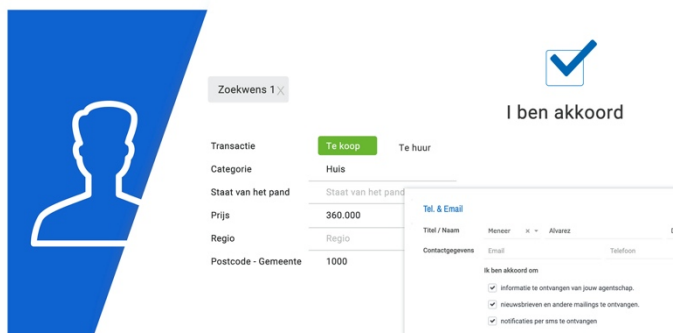
Het leven van je klanten evolueert, en hun behoeften evolueren mee!

Hoe voorkom je dat jouw database een mastodont wordt waar je hopen tijd in moet steken om ze te beheren en up-to-date te houden?

Je database bijwerken en up-to-date houden maakt deel uit van je dagelijks werk. Gelukkig zijn er tools die gegevens halfautomatisch verwerken en jouw taak dus een stuk gemakkelijker maken.

WHISE stelt je een unieke tool ter beschikking waarmee je de opgeslagen gegevens vlot kunt raadplegen en aanpassen!

4.1 JE KANDIDAAT-KOPERS KENNEN HUN BEHOEFTE BEST



De informatie over een pand die je via ons platform verstuurt, geeft jouw kandidaat-kopers ook een duidelijk overzicht van hun oorspronkelijke vraag. Op de pagina met hun persoonlijke gegevens vinden ze niet alleen hun contactgegevens, maar ook de opgeslagen zoekcriteria.



Op die pagina met persoonlijke gegevens kunnen je kopers/huurders hun wensen **in realtime bijwerken** rechtstreeks in je CRM!

4.2 ZEI JE 'HOT LEADS'?

WHISE heeft een mail-alert-systeem aan boord dat je meteen op de hoogte brengt als een kandidaat meer informatie vraagt. Ons CRM geeft je tegelijk ook relevante informatie over je contact zoals:



De laatste update van je contact
De datum van de laatste informatievraag
Het laatste bezoek

Zo zie je meteen of je klant heel actief op zoek is. En daar kun jij dan meteen op inspelen!

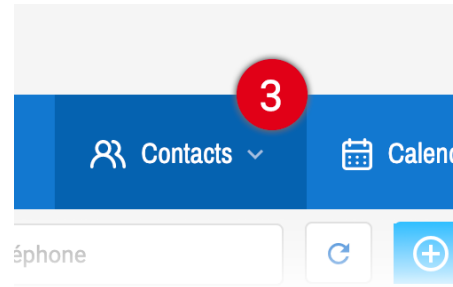
4.3 ACTIVEER REGELMATIG JE KANDIDAAT-KOPERS/HUURDERS

Stuur hen doelgerichte mass mailings met de vraag om hun status en zoekcriteria bij te werken. Tegelijk maak je hen erop attent wat de voordelen daarvan zijn.

Om al je klanten te contacteren, moet je een aanzienlijk aantal mails uitsturen. Maar hoe ben je zeker dat die mails aankomen, en dat al de e-mailadressen nog correct zijn?



WHISE heeft tools ontwikkeld waarmee je op een beveiligde manier grote aantallen mails kunt versturen, maar waarmee je ook contacten opspoot waarvan het e-mailadres niet meer geldig is. Zo kun je hier adequaat op inspelen of deze contacten archiveren.



Als je contacten laten weten dat ze hun ideaal thuis gevonden hebben, wat doe je daar dan mee? Afhankelijk van je gekozen strategie kan je het CRM de opdracht geven om deze contacten te archiveren, hun zoekcriteria te verwijderen enz.

Inderdaad, met WHISE configureer je de gewenste acties wanneer een contact:



zich uitschrijft van je newsletters,
je laat weten niet meer op zoek te zijn,
je informeert dat hij/zij geen berichten meer wil.

Deze acties worden dan automatisch toegepast zodat je database altijd up-to-date en betrouwbaar blijft.





WHISE begeleidt je in de verschillende fases van je vastgoedtransacties, vanaf de prospectie tot het afsluiten van een contract (verkoop of verhuur). We automatiseren en vergemakkelijken de opvolging van je klanten en je panden.

Ons volgende dossier zal over de organisatie van je bezoeken en de afsluiting van je vastgoedtransacties gaan.

Tot binnenkort!

