

Makelaar, stap uit uw digitale schaduw!

20-06-2016 14:10

De woningmarkt is in sommige gebieden en segmenten alweer overspannen en Funda bestaat dit jaar 15 jaar. Funda is uitgegroeid tot monopolist op het gebied van woning zoeken op internet en gluren bij de bureaus. Reden genoeg voor de makelaar om achterover te leunen? Of juist niet? Een blog van Ernst van Dijk van BIG BANG!

Het wordt tijd dat de ondernemende makelaar uit de schaduw van de door henzelf gecreëerde gluurmachine stapt. Vijftien jaar geleden mocht ik met een MagicMinds collega mee naar een lanceringsborrel van Funda, thuis bij een van de toenmalige directieleden. De eerste woningzoekmachine van Nederland werd gelanceerd in een tijdperk waar nog geen 8% van de retailtransacties plaatsvond via internet. Sociale Netwerken en Communities waren slechts ontwikkelingen waar visionairs over spraken. Ik denk dat ik de snelheid waarin vernieuwing kwam toen niet goed aanvoelde. Dat Funda zo'n dominante rol zou gaan spelen in de klantreis van de woningzoekende consument beseftte ik toen al helemaal niet!

In de Nederlandse retail wordt 15 jaar later door ruim 35% van de bedrijven de mogelijkheid geboden producten en diensten mobiel te bekijken, te delen en te bestellen. Websites worden in meerderheid bezocht via mobile en de helft van onze aankopen vindt cross channel plaats. In rap tempo dienen Sociale Netwerken zich aan en zijn andere al op hun retour. Grote traditionele bedrijven kunnen het veranderde klantgedrag niet meer bijbenen. Heb je geen omnichannel strategie dan doe je niet meer mee!

Makelaardij digitaal lui?

Hoe anders is het met de ontwikkeling in de makelaardij. Het gebruik van responsive webdesign is pas recent in opkomst. De kracht van Social Media wordt nu meer en meer omarmd. Vanuit de branche zijn er sinds de lancering van Funda geen innovaties te melden die een vergelijkbare impact hebben gehad als Funda toen. Komt dat doordat de makelaar 15 jaar heeft meegelift op het succes van Funda? En omdat Funda op haar beurt stil is blijven staan door een gebrek aan gezonde concurrentie?

Het lijkt of de branche lange tijd digitaal€verwend is en langzaam digitaal€lui is geworden.

Ben jij er nog van overtuigd dat huizen niet op internet verkocht gaan worden? Past de grootste emotionele aankoop van je leven niet in een winkelmandje? Projectontwikkelaars denken hier inmiddels een stuk genuanceerder over. Recent werk van [TAM TAM](#) voor ontwikkelaar [BPD](#) is hier het levende bewijs van. BPD is de eerste ontwikkelaar ter wereld die het online kopen van een woning mogelijk maakt. En ook andere ontwikkelaars starten met het verder digitaliseren van de klantreis. Kijk en luister (60 min.) maar naar de [webinar](#) online nieuwbouw verkopen van Boris Geheniauw. Wij denken dat een volledige digitale klantreis nu voor veel klanten nog niet optimaal is, maar wij volgen deze ontwikkeling met grote belangstelling.

Er is digitaal nog veel te winnen

Wil jij als makelaar met jouw onderneming digitaal relevant blijven dan zal jouw online strategie meer moeten zijn dan een betaalde strategie in de vorm van een aanmelding op Funda! BIG BANG helpt woning- en bedrijfsmakelaars bij het ontwikkelen en invullen van een Online- en Social- Media strategie. Met tools, advies en hands-on ondersteuning laten wij zien dat er digitaal nog veel te winnen valt. Of het nu gaat om object gedreven campagnes, leadgeneratie of een doelgerichte dialoog met je klanten. Wij geven je graag een grote knal voorwaarts! Een keer praten over een online€ en social- media strategie voor vastgoedprofessionals? Of op zoek naar tools om je klantreis beter inzichtelijk te krijgen? Laten wij [kennis maken!](#)

VASTGOED JOURNAAL

Ernst van Dijk

Ernst van Dijk