

Vernieuwd RealNext: 'Onze focus ligt bij de vastgoedadviseur'

31-10-2016 10:48

Na een roerig jaar maakt [RealNext](#), het informatieplatform voor bedrijfsmatig onroerend goed dat aanbod- en zoekmodules voor makelaars regelt, zich op voor een nieuwe start. VJ sprak hierover uitgebreid met Monique Blank, sinds een jaar directeur van RealNext.



Blank maakt meteen duidelijk dat zij vooruit in de toekomst wilt kijken. Terugblikken op het afgelopen halfjaar dat gekenmerkt werd door diverse rechtszaken met een voormalig dataleverancier waarmee 12 jaar goed werd samengewerkt, is niet haar ding. "We willen ons bezighouden met positieve zaken. Terugkijken zit daar niet bij."

Het doet haar deugd dat de 77 makelaarketens, waaronder de founding partners JLL, DTZ Zadelhoff en CBRE, maar ook Dynamis, kort geleden hun lange termijn commitment hebben uitgesproken om hiermee door te gaan. "Met een compleet nieuwe organisatie, nieuw team en een sterk verbeterd product kunnen wij de aangesloten makelaars nog beter van dienst zijn."

Makelaar blijft aanspreekpunt

Hoewel toekomstige eindgebruikers ook op de site van RealNext naar te huur en te koop staand commercieel vastgoed kunnen zoeken, is dat niet de basis. "We zijn een platform binnen de site van de makelaar. De makelaar is hét aanspreekpunt voor de zoekers. Zij zoeken naar de gewenste objecten binnen de site van de makelaar waar het aanbod- en zoekplatform van RealNext volledig is geïntegreerd. Je moet RealNext zien als een aanbieder van 'white label'-sites. Vergelijk het met het stickertje 'Intel Inside' dat je op computers aantreft. Je ziet het niet aan de buitenkant maar daarbinnen zit ons product: 'powered by RealNext' dus".

Zoekmachines in het vastgoed worden ogenschijnlijk beoordeeld op het aantal items dat te huur, te koop of ter belegging wordt aangeboden. Momenteel heeft RealNext en de bij haar aangesloten makelaars een kleine 8000 objecten in aanbod staan. Qua aantal een stuk lager dan enkele concurrenten zoals funda in business (ruim 30.000), debedrijfsmakelaar.nl, bedrijfspand.com en nieuwkomer Ventu.nl. Maar het is wel hoger dan een partij als Flexas.nl die uitsluitend op een beperkt aantal locaties kantoorruimte aanbiedt.

Alleen aanbod van leden

Blank: "Het is onze keuze geweest om een kleiner aantal vastgoedobjecten in ons doorzoekbare aanbod te hebben. De reden hiervoor is dat momenteel alleen het aanbod – zowel grotere als kleinere metrages - van leden wordt getoond. Niet-leden hebben nog geen toegang tot het platform." Aan het zogenoemde spideren doet RealNext niet. Daarbij wordt het aanbod op andere sites zonder medeweten van de oorspronkelijke rechthebbenden gekopieerd. Sinds het 'Jaap-arrest' is dat toegestaan tenzij de bron aangeeft dat niet te willen.

Voor een nog groter aanbod aan kleinere metrages is funda in business, eigendom van de NVM-makelaars, de aangewezen partij. "Maar we sluiten elkaar niet uit. Onze aanbodsysteem zijn complementair aan elkaar."

Door het vertrek van hun oorspronkelijke dataleverancier per juli dit jaar moest RealNext op zeer korte termijn een nieuwe organisatie optuigen waaronder het aanstellen van redacteurs die alle nieuw door de RealNext-leden aangemelde aanbod dagelijks moeten checken. Daarnaast is het achterliggende ICT-systeem voor het zoekplatform grondig herzien door ICT-leverancier RB2 en wordt de communicatie tussen en met de makelaars begeleid door bureau The Valley. "Vroeger besteedden we vrijwel alles uit. Nu kopen we in wat we nodig hebben."

Profilering

De veranderingen hebben ook geleid tot een andere publieke profilering dan voorheen. Afgelopen juni had RealNext geen eigen stand op de Provada vastgoedbeurs. "Je werkt toch met geld van de leden waar je zo zuinig mogelijk om dient te springen. Bovendien bleek het voor ons veel efficiënter om op de beurs rond te lopen en actief op de mensen af te stappen."

Continu zoekt Blank naar een manier om de serviceverlening naar de makelaars toe te verbeteren. "Zo onderzoeken we hoe deeleverhuur op het aanbodplatform het meest duidelijk kan worden gepresenteerd. Bijvoorbeeld het apart vermelden van beschikbare ruimtes van bijvoorbeeld 20 m², 40 m² en 60 m² in het zelfde pand, maar dan ook elk met aparte foto's en beschrijving. Zo voorkomen we dat tien keer dezelfde foto langskomt als een adres wordt ingevoerd. Nu betalen makelaars steeds per object maar bij deeleverhuur kijken we hoe we tot een redelijk prijsmodel kunnen komen. Op die manier overleggen we steeds met onze leden en krijgen niet het gevoel dat ze bij ons alleen een technische tool afnemen."

Doorvragen

Om te weten wat er nog meer speelt bij de leden van RealNext, wat hun verdere ideeën, wensen en verbeteringen zijn en welke producten ze graag in de toekomst zouden willen afnemen, worden gespreksessies georganiseerd onder de strakke leiding van een communicatie-expert als The Valley die stevig kan doorvragen. "Bij deze sessies nodigen we zowel iemand uit van een grote makelaarsorganisatie als van een kleine. Beide partijen kunnen om de tafel beter van elkaar te leren, te horen wat elkaars wensen zijn en welke issues er spelen. Met die kennis maken we ons platform beter."

De volgende stap is om de makelaars te ondersteunen door hun eigen site beter vindbaar te maken. "De marketingafdeling van de vastgoedadviseur heeft hierin een verantwoordelijke taak." Op termijn sluit Blank niet uit dat RealNext de makelaars zal adviseren over Search Engine Optimization (SEO)-technieken. "Maar we willen geen politieagent spelen. De verantwoordelijkheid om snel gevonden te worden bij de zoekers ligt bij de makelaar."

Versterking

Blank staat er niet alleen voor. In het onderkomen van RealNext in een flexkantoor vlakbij Amsterdam RAI, zijn in totaal drie mensen in vaste dienst waaronder twee redacteurs die de dagelijkse nieuwe invoer moeten controleren. En waar behoefte bestaat, wordt personeel aangetrokken op freelance basis.

Daarnaast kan Blank steunen op een klankbord van de Raad van Toezicht die al sinds het begin van RealNext in 2003 onder voorzitterschap van voormalig minister Annemarie Jorritsma staat. De raad, die vier keer per jaar bij elkaar komt, kreeg recent nuttige versterking door de komst van Wilfred van der Neut, directeur van Dynamis Makelaars. De overige toezichthouders zijn afkomstig van DTZ Zadelhoff, JLL en VODW Digital.

Aanbod van niet-leden

VASTGOED JOURNAAL

Een interessant vervolg is de toekomstige stap van [RealNext](#) om ook niet-leden toe te staan hun aanbod via het centrale platform te delen. Daarover wordt nog druk intern gediscussieerd. “In het verleden was het aanbod van niet-leden zichtbaar zonder foto’s. Dat was mogelijk dankzij een invoerregel via onze voormalige dataleverancier met wie nu de banden verbroken zijn. In deze digitale tijd waarin visuele optimalisatie een steeds prominenter rol inneemt, willen we onderzoeken hoe ook het aanbod van niet-leden het beste kan worden getoond om de eindgebruiker c.q. zoeker zo optimaal mogelijk van dienst te zijn”, aldus Blank.

Rogier Hentenaar