

Nieuwe serie: de meest veelbelovende startups voor de vastgoedsector

04-01-2017 11:53

In samenwerking met Holland PropTech start Vastgoedjournaal Tech vanaf nu een wekelijkse serie van nieuwe, veelbelovende startups die de vastgoedsector verrassen met goed toepasbare innovaties. We trappen de nieuwe serie af met een interview met Didier Vermeiren van startup Rialto.

Welk probleem los jij op?

Didier Vermeiren: "Vandaag de dag krijgen bedrijfsmakelaars sporadisch een update van de vastgoedeigenaren over de verhuurbeschikbaarheid van de kantoren. De coördinatie van de verhuuractiviteiten tussen eigenaar en makelaar gebeurt grotendeels via statische Excel bestanden.

Met Rialto bieden we eigenaars van commercieel vastgoed een platform aan, waarop ze de verhuuractiviteiten van hun portefeuille beter kunnen coördineren en hoe ze rechtstreeks kunnen samenwerken met hun makelaars. De eigenaar krijgt zo veel meer data en inzicht omtrent alle verhuuractiviteiten in zijn portfolio en de makelaar beschikt over accurate data die rechtstreeks afkomstig is van de eigenaar. Bovendien kan de makelaar onmiddellijk zijn klant, de eigenaar, rapporteren over de nieuwe verhuurkansen via zijn mobiel".

Hoe ben je op het idee gekomen?

"In vergelijking met de woningmarkt is er zéér weinig innovatie in de commerciële vastgoedmarkt. Het is een sector waar data en informatie héél belangrijk zijn, maar waar het merendeel van deze informatie beheerd wordt in Excel bestanden. Of de informatie is verspreid in de email inbox van de verschillende medewerkers.

Met Rialto trachten we, door onderdeel te worden van de bestaande workflow tussen eigenaar en makelaar, de informatie te centraliseren, zodat de betrokken partijen nog beter met elkaar kunnen samenwerken en betere verhuuractiviteiten kunnen realiseren."

Wie is je ideale klant?

"Alle eigenaren én vastgoedontwikkelaars van commercieel vastgoed die hun verhuuractiviteiten en kansen willen tracken of beter wensen te beheren.

Daarnaast ook de makelaars die via de Rialto app on-the-go hun prospects kunnen beheren en onmiddellijk de laatste status met betrekking tot een verhuurkans kunnen delen en bespreken met de eigenaar".

Hoeveel klanten heb je volgend jaar nodig?

"Wij proberen in de komende 12 maanden met de meeste grotere vastgoedeigenaren in Nederland in contact te komen. Daarnaast zullen de meeste bedrijfsmakelaars ook de mogelijkheid krijgen om op het Rialto platform te werken."

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?

"Elke groeifase heeft zijn uitdagingen waar je als startup een oplossing voor moet vinden. In het begin was het vinden en overtuigen van de eerste klant de grootste uitdaging. Vervolgens de zoektocht naar de juiste financiële partners. Vandaag is de 'challenge' het uitbouwen van een sterke organisatie en het uitrollen van ons product in nieuwe markten."

Wat is de volgende belangrijke stap?

"De volgende belangrijke stap is Rialto in Nederland de komende maanden verder te laten groeien".

Wie of wat heb je daarvoor nodig?

“Eigenaren van commercieel vastgoed en ontwikkelaars die geloven in onze visie, nieuwe medewerkers en adviseurs uit de sector die ook aan de wieg willen staan van een nieuwe technologische speler met grote Europese ambities”.

“Wij zijn een online samenwerkingsplatform voor eigenaar en makelaars die actief zijn in commercieel vastgoed. Voor het beter beheren en optimaliseren van hun verhuuractiviteiten, kunnen wij een rol spelen”, zo vat Vermeiren zijn startup samen.

Rialto is lid van Holland PropTech.nl, de matchmaker die assetmanagers, vastgoedontwikkelaars en –beheerders verbindt met startups om slimmer te innoveren. De founders van Rialto kunt u ontmoeten op de stand van Holland PropTech en PROVADA FUTURE tijdens de beurs PROVADA op 30 en 31 mei en 1 juni 2017. Didier Vermeiren is te bereiken op tel +32 495 258 875 of kijk eens op www.getrialto.com

Binnenkort in VJ een interview met de oprichters van Holland PropTech over hun missie.