

Big data-specialist biedt beleggers concreet investeringsperspectief

04-01-2018 09:59

Waar blockchain nog in de kinderschoenen staat, kan nu al gebruik gemaakt worden van de voordelen van big data. Maar hoe zet je ruwe data om in waardevolle informatie? Wim Steenbakkers van Mezuro, specialist in transformeren van data naar informatie, vertelt VJ wat de mogelijkheden zijn. "Wij helpen vastgoedbeleggers hun wittevlekkenplan in te vullen."

Mezuro is specialist in het omzetten van big data afkomstig van het GSM netwerk in concrete informatie. Zo kan Mezuro het aantal mensen in een bepaald gebied vaststellen, hun verblijfsduur en de bezoekersfrequentie. Deed het bedrijf dit voorheen met het tellen van het aantal bezoekers in winkelstraten met camera's, tegenwoordig richt Mezuro zich op mobiele data in samenwerking met Vodafone. Steenbakkers: "Wij werken sinds juli 2012 samen met Vodafone, waardoor we de data van ongeveer één derde van alle mobiele telefoongebruikers tot onze beschikking hebben. Dit levert per maand meer dan 12 miljard locatie-gebonden acties op."

Privacy gewaarborgd

Steenbakkers vertelt verder: "De door Vodafone aangeleverde data is geaggregeerd en geanonimiseerd om zo de privacy van de gebruikers te waarborgen. Uit de gegevens is dus niet te herleiden waar één persoon is geweest op een gegeven moment. TNO heeft deze methode getoetst. Tevens wordt deze informatie op een gevalideerde manier opgehoogd naar cijfers over alle bezoekers, niet alleen Vodafone gebruikers." Mezuro werkt samen met adviesbureaus die deze informatie weer omzet in conclusies en aanbevelingen.

Big picture met big data

Vragen die Mezuro met hun onderzoek kan beantwoorden zijn bijvoorbeeld hoeveel mensen bevinden zich op een bepaalde plek (bijvoorbeeld in een viercijferig postcode gebied of binnenstad), hoe lang zij daar verblijven, hun herkomst, welke route ze hebben genomen en met welk vervoersmiddel, zoals trein of auto.

Steenbakkers vertelt: "Op dit moment werken we met name met de overheid en gemeentes. Maar ook voor vastgoedbeleggers is onze informatie interessant. Mobiliteit, verblijfstijden en herkomst wordt ook voor kantoorgebieden steeds belangrijker. Bijvoorbeeld hoeveel mensen komen er naar een bepaald gebied via welke wegen en met welk vervoersmiddel. Deze informatie is belangrijk voor het vaststellen van de parkeernorm en biedt meer inzicht in de effecten van het Nieuwe Werken."

Wittevlekkenplan

Ook voor de retailsector is big data een aanwinst, vindt Steenbakkers. "We kunnen met onze big data het grotere plaatje inkleuren. Als vastgoedbelegger weet je hierdoor beter wat het investeringsperspectief is." Zo kan informatie uit big data een antwoord geven op hoe het verzorgingsgebied eruit ziet en de bezoekersfrequentie. Daarnaast kunnen ook trends worden gesignaleerd en de invloed van nieuwe winkels worden vastgesteld, zoals bijvoorbeeld het effect van een Primark of de komst van een outletcentre.

"We kunnen makkelijk steden met elkaar vergelijken omdat we informatie over heel Nederland hebben. Zo kan je voor meerdere gebieden achterhalen of de bezoekersaantallen gelijk lopen met landelijke trends of het juist beter of slechter doet. Dit kan bijvoorbeeld weer interessant zijn als je overweegt een winkel te sluiten. Zeker als je als winkelketen een landelijke dekking wil hebben, dan is het belangrijk om goed geïnformeerd je wittevlekkenplan in te vullen," zegt Steenbakkers tot slot.

VASTGOED JOURNAAL

Meer weten? Neem contact op met Wim Steenbakkers (wim.steenbakkers@mezuro.com; 06 53789818) of [bezoek de website](#)

Kimberly Camu