

Met VBO Makelaar naar 's werelds grootste vastgoedcongres: Inman Connect NY 2019

17-10-2018 22:33

Artificial Intelligence, blockchain, platform economieën, onlinisering, location based marketing, on demand economics: Trends waarmee de makelaar en taxateur tegenwoordig bijna dagelijks om de oren wordt gemept. 'Deze trend gaat het makelaarsvak voorgoed veranderen'. Maar hoe dan? Kennis is macht. Wat kan VBO Makelaar als brancheorganisatie voor makelaars en taxateurs dan beter doen, dan een reis organiseren naar het congres waar deze trends – én trends die in Nederland nog geen gemeengoed zijn – uitvoerig worden toegelicht; Inman Connect NY.

Van zondag 27 januari tot zaterdag 2 februari 2019 reist een grote groep VBO-leden en relaties af naar de 2019-editie van het grootste vastgoedcongres ter wereld. Elk jaar opnieuw slaagt dit congres erin zo'n 4.000 vastgoedprofessionals bij elkaar te brengen, te boeien en inspireren om de opgedane kennis bij thuiskomst te vertalen naar de eigen onderneming.

Laat u als Nederlandse vastgoedexpert ook inspireren en hoor, zie en beleef wat er allemaal speelt in de internationale vastgoedwereld. Voorzitter Harry Bruijniks en ik nodigen u als vastgoedexpert van harte uit om deel te nemen aan deze kennisreis. Ook als u niet bent aangesloten bij VBO Makelaar bent u van harte welkom.

Wat opvallende zaken uit de afgelopen edities

De relatie is belangrijker dan de transactie. Zet uw klant centraal en investeer in uw klant met tijd, geld en aandacht. Voor iedere makelaar is dit een open deur, maar wat doet u om te zorgen dat uw klant zich echt belangrijk voelt? Wat wil de klant weten en hoe wordt de klant van de gewenste informatie/content voorzien?

Organiseer informatieavonden, vraag referenties, doe een buurtscan en de nodige buurtcontacten op. Kijk op Google Trends welke woorden bovenaan de zoekresultaten langskomen. Gebruik die woorden vervolgens in content die aansluit bij de behoefte. Een van de Inman Connect sessies van 2018, 'Internet of you' van Adrienne Meisels, verduidelijkte het begrip 'Personal big data'.

Kijk of het mogelijk is user-data van uw eigen website te gebruiken om wensen van (potentiële) klanten in kaart te brengen. Verras uw klant vervolgens met de juiste informatie, diensten en perfecte timing. Uw CRM-systeem is uw belangrijkste vriend, zet het centraal in uw bedrijfsvoering. Be data-driven.

Geef on demand service in een wereld die altijd on demand is. Directe feedback wordt verwacht, geëist. Men wil precies weten wat op welk tijdstip gebeurt. Wordt een pakketje besteld, dan willen we weten waar het pakketje wordt ingepakt, verstuurd etc. Hoe anticipeert u daar als makelaar op? Breng de klantreis in kaart, wees 'in the flow' van uw klant en ontwikkel content die aansluit bij de klantvraag van dat moment. Die klantvraag start al ver voor de transactie en eindigt er ver daarna.

De mening van andere deelnemers

U merkt, ik ben na drie bezoeken op rij nog steeds even enthousiast als tijdens mijn eerste bezoek aan Inman Connect. Maar mijn mening is er maar één. Wat vonden andere deelnemers die vorig jaar Inman Connect bezochten? De algemene consensus is toch wel dat het bezoek aan dit congres onmisbaar was voor makelaars die een blik in de digitale toekomst willen werpen en uitvoerbare ideeën willen opdoen.

Danny Kam van Kam & Bronotte B.V.: *"Tijdens de kick-off-meeting kregen we zeer nuttige informatie over wat er*

zou gaan komen, wat we konden verwachten en kregen we tips over sprekers op Inman Connect die we niet mochten missen. Eenmaal in New York krijgen we een mooi programma, volledig via een app te volgen. Maar het blijft toch lastig om keuzes te maken. De dagen zijn gevuld met inspirerende sprekers, standhouders met een goed verhaal en mooie producten waar we wellicht gebruik van willen gaan maken. Tijdens een lunch met collega-makelaars uit het hele land wordt de nodige kennis met elkaar gedeeld. De sessies volgen elkaar in snel tempo op. Het zijn dagen van aantekeningen, scherp blijven, focussen; want in Nederland aangekomen, dan moet het gebeuren."

Fabian Du Puy van Reham Makelaars & Taxateurs: "Het was een heel geslaagde trip. Mooie en indrukwekkende stad en een interessant congres. Voor ons was het vooral een bevestiging dat we goed bezig zijn. Veel van de technieken voor presentatie en het gebruik van social media, doen wij al enige tijd. De stap die wij onlangs gemaakt hebben naar 3D-presentaties werd daar bevestigd; er waren verschillende aanbieders. Ook het belang van visual marketing werd meerdere malen aangehaald en ook daar zijn we mee bezig."

Meer informatie en aanmelding

Kijk voor meer informatie over het programma voor 2019, gastsprekers, PE-punten, kosten en aanmelding op VBOmakelaar.nl. Bij een intensief inhoudelijk programma moet er ruimte zijn voor ontspanning. En waar kunt u dat nou beter doen dan in de 'city that never sleeps'. Harry Bruijnicks en ik verwelkomen u zondag 27 januari graag op Schiphol.

Hans van der Ploeg RAE RT is directeur VBO Makelaar

Rogier Hentenaar