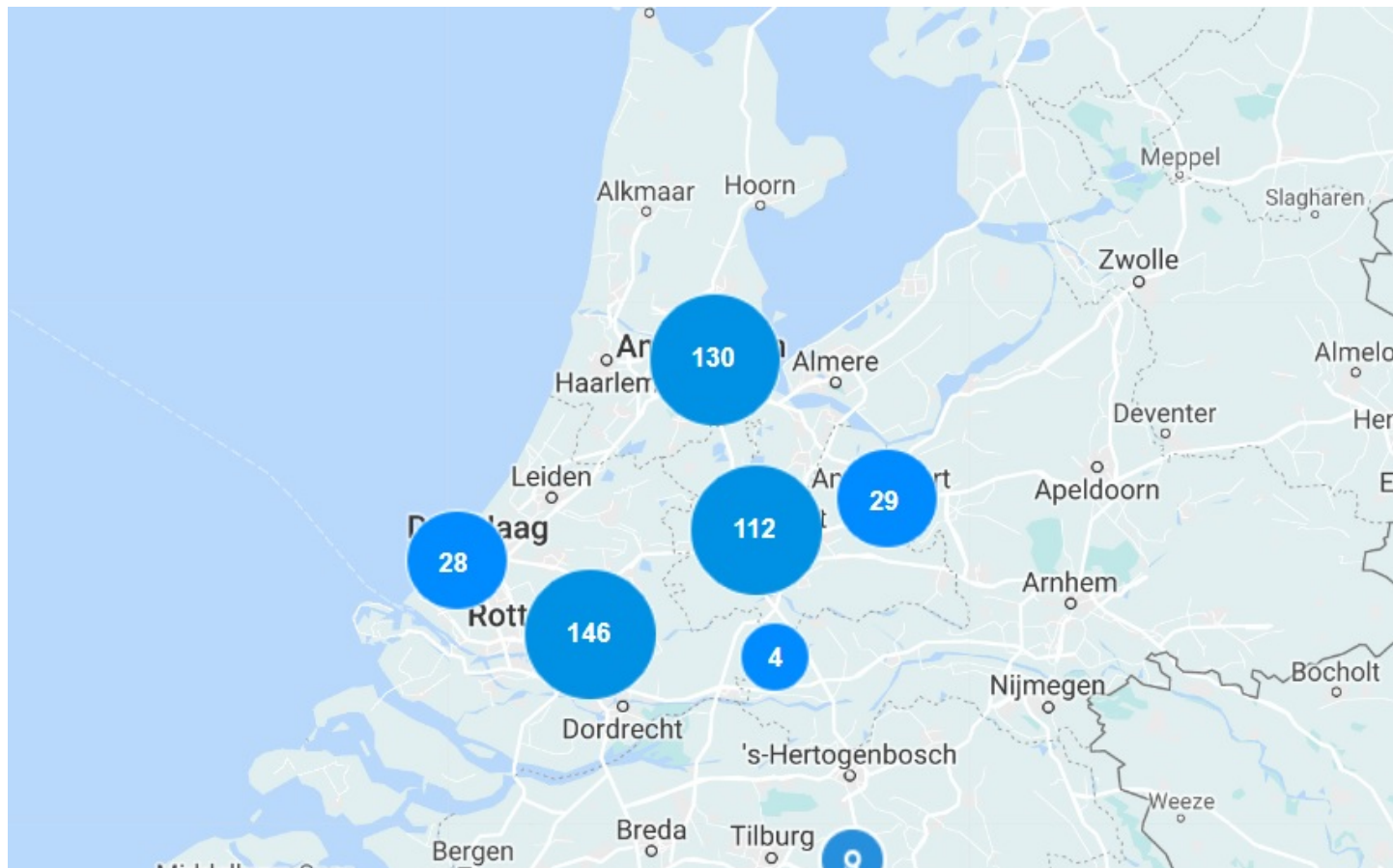


## Nieuw online kantorenplatform ziet conversiegraad boven verwachting uitstijgen

26-06-2019 16:35



**De vier grootste lokale makelaarskantoren van Nederland zijn sinds kort gestart met het online kantorenplatform [Deskfinder](#). VJ sprak hierover met marketing-directeur Bastiaan Braams en een reactie van Thomas van der Heijden, eigenaar van DRS Makelaars.**

De proptech startup is een gezamenlijk initiatief van DRS Makelaars (Amsterdam), De Mik (Rotterdam), Ans de Wijn (Utrecht) en Nadorp (Den Haag). Deskfinder wil het actuele aanbod van te huren ruimtes, werkplekken en kantoorunits inzichtelijk maken.

### **Wat is jullie doelstelling?**

Braams: "De doelstelling is om onze klanten nog beter te bedienen door een ruim en goed gestructureerd online aanbod te combineren met de lokale expertise en slagkracht van de partners."

### **Wat is het verschil met de bestaande zoekplatforms waarin men ook naar kantooruimtes kan zoeken?**

"Je moet ons meer zien als een soort van Booking.com maar dan voor kantooruimtes en businesscenters. Bovendien hebben we meer lokaal aanbod. Op dit moment zelfs circa 450 locaties in onze regio's. En daarnaast zit er een sterk makelaarsnetwerk achter. We kunnen de zoekvraag persoonlijk begeleiden. Er zit altijd een echt persoon achter met de expertise om de aanvraag goed op te pakken. Dat onderscheidt ons van andere platforms."

## **Binnen 3 uur een bezichtiging**

Dankzij de expertise en lokale kennis van de aangesloten makelaarsnetwerken kan in elke stad binnen drie uur een bezichtiging worden gepland.

Thomas van der Heijden, eigenaar van DRS Makelaars: "Met [Deskfinder](#) bouwen wij een brug tussen de vernieuwende flexibele kantoorconcepten en de traditionele makelaardij. Naast de bekende namen in de flexibele kantorenmarkt bieden wij ook ons eigen unieke aanbod aan. Met een jong en talentvol team uit de flexibele kantorenmarkt, in combinatie met onze eigen experts, wordt Deskfinder het startpunt voor alle zoekers naar de ideale kantoorruimte."

## **Conversiegraad**

Volgens Braams zijn er inmiddels meer lokale makelaarskantoren die zich willen aansluiten op het platform, maar daarover is nog geen concreet besluit genomen. "We zitten net in de opstartfase, maar we kunnen nu al zeggen dat het een succes is. De conversiegraad – het gedeelte van het totaal aantal zoekers dat tot een concrete aanhuurtransactie heeft geleid - is nu al hoger dan de verwachtingen die we vooraf hadden."

Rogier Hentenaar