

Wat verwacht New Horizon van Real Estate Futureproof?

28-05-2020 12:05

Tussen 30 juni en 2 juli vindt Real Estate Futureproof (REF) plaats, een innovatieve online vastgoedbeurs waar professionals virtueel samenkomen om te netwerken, kennis te delen en nieuwe projecten te promoten. Grote vastgoedpartijen partneren met REF, waardoor ze de mogelijkheid krijgen om een keynote te geven, een virtuele beursstand te huren en rondetafelsessies te organiseren. Deze keer geven we het woord aan New Horizon, vertegenwoordigd door eigenaar en directeur Michel Baars.

Wat was voor New Horizon de belangrijkste reden om mee te doen aan de online beurs Real Estate Futureproof?

Baars: "We gaan normaal naar tal van events door het jaar heen die we als podium gebruiken om onze frequente innovaties te lanceren. Die mogelijkheid is door de coronacrisis nu weggevallen, in ieder geval tot aan november. Dus we waren op zoek naar andere vormen, en die hebben we gevonden in REF."

Real Estate Futureproof is in leven geroepen om er voor te zorgen dat, zelfs in tijden van lockdown, vastgoedprofessionals elkaar kunnen ontmoeten. Het is de allereerste online beurs van de wereld specifiek voor vastgoed. Wat vind je van dit initiatief?

"Ik vind het super! De lockdown is de aanleiding, maar als je kijkt naar het enthousiasme en de snelheid waarmee dit wordt omarmd, dan kun je concluderen dat we latent al veel langer de behoefte hadden aan een alternatief voor het afreizen naar Cannes, München en allerlei andere internationale beurzen. De lockdown is een soort van excuus geweest om daar anders naar te gaan kijken. Als een innovatie ten koste van iets gaat, dan vinden we dat altijd vervelend. Maar dit is een heel sterk alternatief, het één sluit het ander niet uit, waardoor het volledig omarmd wordt in rap tempo" aldus een enthousiaste Baars.

De moderatie van een rondetafelsessie is bepalend voor het succes

Tijdens de eerste editie op 16 april 2020 deed New Horizon ook mee. Kun je wat meer vertellen over wat jullie hebben georganiseerd en wat dit jullie heeft gebracht?

"We hebben drie rondetafelsessies georganiseerd en een keynote/ pitch gehouden. Wat het mij gebracht heeft is ontzettend veel reacties. Ik heb op de dag zelf alleen al 50-60 relevante nieuwe connecties gemaakt via LinkedIn. Allemaal mensen die na het beluisteren van de pitch ontzettend geboeid zijn geraakt en meer over urban mining te weten wilden komen, of aan het initiatief wilden meewerken.

Ook heeft het ons de mogelijkheid gebracht om onze medewerkers en partners mee te trekken in deze oplossing. De rondetafelsessie over circulariteit in het zorgvastgoed samen met RE:BORN, was bijvoorbeeld zeer succesvol. Mede door REF hebben we ons kunnen profileren als de relatief jonge club die we zijn, die in staat is om dit soort ontwikkelingen heel snel te omarmen en vooraan in de innovatiestroom te staan. Het is een bevestiging naar onze partners toe."

Zou een virtuele beurs zoals Real Estate Futureproof wat jou betreft een terugkomend iets moeten zijn? En hoe zie je de toegevoegde waarde in combinatie met de offline beurzen en events? Is het mooi voor ernaast of een perfect alternatief voor een fysieke beurs?

Baars "Ik blijf geloven in een soort gemengde variant. Heel lang geleden was ik met één van mijn bedrijven, de eerste die in e-learning stapte. Toen dacht ik ook even, heel kort, dat er vanaf toen nooit meer een klassikale training zou komen. Maar die kunnen we niet missen. Net als e-learning, is REF een toegevoegde waarde. Maar ik denk wel dat sommige traditionele vormen hierdoor zullen verdwijnen. Niet alle beurzen die er waren, hadden namelijk een even grote toegevoegde waarde. Daar zal nog wel een grote verschuiving in komen."

Bij de vorige editie hebben een paar honderd man naar mijn presentatie geluisterd

Waar ligt de meerwaarde van een online beurs t.o.v. een fysieke beurs en vice versa?

"Je kunt online én meer mensen verwelkomen én die mensen kiezen bewuster. Om dit aan de hand van een voorbeeld te illustreren: bij de vorige editie van REF hebben een paar honderd man naar mijn presentatie geluisterd. Dat moet je op een fysieke beurs maar voor elkaar zien te krijgen. Bovendien komen dan ook maximaal 30 man naar rondetafelsessies kijken, en die wisselen dan ook steeds. Voor wat betreft bewuster kiezen: de bezoeker gaat automatisch naar voor hem relevantere thema's. Als de bezoeker naar je online keynote of rondetafelsessie komt, komt die specifiek voor het behandelde onderwerp. Hij of zij luistert echt, omdat ze zelf hebben gekozen om de sessie bij te wonen. De conversie is dus ook logischerwijs veel groter.

Aan de andere kant, kun je bij online beurzen je publiek niet polsen. Bij de PROVADA staan we drie dagen op een groot plein. Dat bereiden we goed voor, maar toch is het zo dat we dan drie dagen de tijd hebben om het verhaal te oefenen, te voelen wat aansluit en wat niet. Dat heb je hier niet. Je kunt je argumentatieset niet oefenen. Nu heb je 20 minuten voor een ronde tafel en 10 minuten voor een keynote. Dat moet wel raak zijn. Dus je gaat vooraf veel beter selecteren en je efficiënter voorbereiden.

Ook ontbreekt online de biologische reactie. Als mensen elkaar persoonlijk ontmoeten komen er allerlei stofjes vrij in je lichaam, dat gebeurt niet achter een scherm. De echte klik met mensen, dat gebeurt offline. Daarom zal het altijd een gemengde variant blijven. Tegelijkertijd, als je kijkt naar de financiële kant en wat het allemaal kost om innovaties naar de markt te brengen, dan gaat het bij fysieke events over heel andere budgetten dan bij REF. Wat je uiteindelijk overhoudt biedt weer heel veel financiële ruimte om die andere kant, die je niet online kunt organiseren, nog veel persoonlijker te maken."

Hoe bereiden New Horizon en jijzelf zich voor op een online beurs?

"Wat we van offline beurzen al wisten en mee hebben genomen naar REF, is dat de moderatie van een rondetafelsessie bepalend is voor diens succes. De moderator moet, bijvoorbeeld, voorbesprekingen hebben gedaan en een aantal stellingen op zak hebben voor het geval het gesprek stukt. Dan wordt het direct een interessante sessie. Ook staan we bij REF langer stil bij de titels van onze sessies en keynote. In tegenstelling tot offline beurzen, waar mensen sowieso wel langskomen, heb je bij REF maar één kans om 'mensen te vangen' en dat is op het moment als ze het programma doorbladeren. Daarna wisselen mensen niet meer zo snel. Bij een normale beurs doen ze dat eerder. Dan wandelen ze gewoon verder als de presentatie ze niet zint of ze ergens anders juist veel mensen zien staan."

In plaats van naar geïnteresseerden toe te rijden, nodigen we ze nu uit voor onze rondetafelsessie

Baars vervolgt: "Persoonlijk heb ik me tijdens de vorige beurs echt alleen geconcentreerd op onze eigen zending. Ik ben dus helaas niet aanwezig geweest bij andere sessies en heb niet genetwerkt. Maar dat ga ik de komende editie natuurlijk wel doen.

De hele manier van interacteren met (potentiële) klanten is in de afgelopen weken veranderd. Wij hebben geen enkele afspraak meer buiten de deur. In plaats van naar geïnteresseerden toe te rijden, nodigen we ze nu uit voor onze rondetafelsessie. Daar leggen we toch alles uit. Op deze manier, concentreren we als het ware de momenten van uitleg. Dat is super efficiënt en scheelt zo'n dertigtal bijeenkomsten. Dat doen we ook bij de PROVADA, maar dat kan vanaf heden dus ook digitaal."

Leuk dat jullie op de volgende editie (30 juni – 2 juli) aanwezig zijn. Kan je alvast een sneak preview geven over wat jullie dan gaan doen?

"Wij gaan een nieuw digitaal platform lanceren, kosteloos en volledig open. Via dit platform kunnen urban

mining transacties tot stand komen tussen mensen die bouwmaterialen over hebben en mensen die materiaal nodig hebben. Er komen heel veel producten vrij in de ontmanteling van gebouwen, die anders in een container verdwijnen. Dit is onze bijdrage voor de Nederlandse vastgoedbranche, na corona. Ook gaan we het hebben over onze urban mining scan. We hebben een datahuis ontwikkeld waarmee we complete portefeuilles kunnen scannen op urban mining potentie. Ons onderwerp gaat zijn dat digitalisering een 'enabler' is voor circulariteit. Alles wat op dat raakvlak plaatsvindt, gaan we aandacht geven."

Redactie