VASTGOED JOURNAAL

House.nl komt met slimme datagedreven manier om huis te verkopen

16-06-2020 09:15

Na twee jaar onderzoek betreedt Maurits Grosfeld de markt met een nieuw, zelf ontwikkeld makelaarsconcept: House.nl. Een datagedreven verkoopmodel dat gebaseerd is op Kadaster, CBS en andere publieke databronnen dat gecombineerd wordt met interne analyses van dataspecialisten. VJ sprak met Grosfeld.

Het eerste transparante en datagedreven makelaarsmodel is een feit. Maurits Grosfeld (28) liet zich inspireren door het internationale succes van het iBuyer-model en introduceert de slimme makelaar House.nl. Het bedrijf helpt huizenverkopers hun huis slimmer en sneller te verkopen.

Opmerkelijke verkoopgarantie
Grosfeld ontwikkelde een zelflerend (AI) model, gebaseerd op externe data van Kadaster, CBS en publieke databronnen die gecombineerd worden met interne analyses van dataspecialisten. "De combinatie van data met de ervaring van de House.nl makelaar, zorgt ervoor dat de waarde en verwachte doorlooptijd van een huis bepaald wordt. House.nl zet het huis vervolgens tegen een realistische prijs in de markt om zoveel mogelijk potentiële kopers aan te trekken en biedt transparantie door een open biedingssysteem. House.nl geeft huizenverkopers de volledige regie over het verkoopproces", vertelt Grosfeld. "Verkopers hebben na 30 dagen de keuze om gebruik te maken van een verkoopgarantie waarmee House.nl het huis alvast aankoopt voor 90% van de marktconforme vraagprijs. Het verschil met de daadwerkelijke verkoopprijs ontvangt de klant nadat de verkoop gerealiseerd is.”

Makelaardij van traditioneel naar slim en datagedreven
Grosfeld verwonderde zich over de traditionele makelaardij en zag onder andere in Amerika hoe het ook anders kan, zoals met het iBuyer-model. Hij deed twee jaar onderzoek naar de huizenmarkt in binnen- en buitenland. Daaruit concludeerde hij onder meer dat huizen in Nederland vaak te hoog worden geprijsd door de sterke concurrentie van makelaars onderling.

Ook ontdekte Grosfeld dat de keten van verkoop tot overdracht en financiering traag is: “Men realiseert zich vaak niet dat in een verkopersmarkt waar huizen vaak ‘snel’ verkocht worden, er toch nog gemiddeld 87 dagen zit tussen het moment dat de koopovereenkomst getekend wordt en de sleuteloverdracht plaatsvindt. Daarbovenop komt dat huizen gemiddeld 41 dagen te koop staan. Bij elkaar opgeteld ben je dus zomaar 128 dagen verder voordat je huis daadwerkelijk is verkocht en het geld op je rekening staat. Dit terwijl we leven in een tijd waar alles vandaag - liefst gisteren - geregeld moet zijn. Ik voelde me uitgedaagd om een model te ontwikkelen dat bewijst dat dit anders kan.”

Het onderzoek resulteerde in House.nl, een datagedreven slimme makelaar die de onnodige schakels uit de keten haalt en huizenverkopers maximale controle geeft over het verkoopproces.

Amerikaanse iBuyer-model aangepast aan Nederlandse markt
In zijn onderzoek onderzocht Grosfeld ook het Amerikaanse iBuyer-model. Dit inspireerde hem tot het bieden van extra zekerheid voor de verkoper. House.nl biedt de mogelijkheid om na 30 dagen alvast 90% van de vraagprijs aan de verkoper te betalen. Met deze verkoopgarantie kan de verkoper de huidige hypotheek aflossen en voorkomt hij dubbele woonlasten en kosten voor onderhoud, belastingen en energie. De vergoeding betaalt de verkoper pas als het huis is verkocht. Zo is de verkoper schuldenvrij waardoor de financiering voor de aankoop van een nieuw huis aanzienlijk eenvoudiger is en een volgende stap gezet kan

worden.

Verkoper kiest zelf zijn gewenste verkoopproces
Grosfeld erkent dat niet iedereen behoefte heeft aan deze nieuwe vorm van zekerheid daarom is deze nieuwe vorm van financiering optioneel. “Banken en hypotheekverstrekkers zorgen voor een lang proces, waar de huizenverkoper de dupe van is. House.nl neemt deze vertraging en onzekerheid volledig weg door onze verkoopgarantie. Je krijgt na 30 dagen het aanbod om alvast 90% van je vraagprijs vast te zetten en te laten uitbetalen. Hier kun je voor kiezen zodat je de vrijheid hebt die past bij jouw gewenste verkoopproces,” aldus Grosfeld.

House.nl biedt een evenwichtig model in zowel een kopers- als verkopersmarkt en is de makelaar voor iedereen die zijn huis voor de hoogste prijs wil verkopen. Het bedrijf werkt zonder opstartkosten en werkt met een vergoeding van 1% waardoor het een sterk concurrerende marktpositie heeft. House.nl wordt gesteund door een private equity partij en is in gesprek met banken voor de verdere groei.

Voor meer informatie zie de website van House.nl of bekijk onderstaande video voor een heldere uitleg.

Sandra Lissenberg