

## Marktverkenning Dashboard haalt het maximale uit uw projecten

10-12-2020 13:32

**Ver voor de start van de bouw de behoeftes van kopers of huurders in beeld hebben? Op voorhand weten welke (online) campagne resulteert in koop of huur van een woning? Vanaf nu is het mogelijk. Met de integratie van het Marktverkenning Dashboard haalt u het maximale uit uw project.**

Een vastgoedproject in een vroeg stadium afstemmen op de markt is een wens van vele ontwikkelaars/vastgoedpartijen. MASC Company is gespecialiseerd in het vermarkten van (nieuwbouw)projecten en verzorgt de branding en communicatie van diverse ontwikkelingen. Robert Jan Mansholt van MASC Company licht toe: "Voor een creatieve en onderscheidende branding schuiven we bij voorkeur al vroeg aan bij onze opdrachtgevers. Maar het kan nog eerder. Juist in het voortraject, de marktverkenning, liggen belangrijke indicatoren voor het succes van nieuwbouwprojecten. Dat cruciale voortraject wordt vooralsnog vaak onvoldoende benut. En dat is exact de reden waarom we het Marktverkenning Dashboard introduceren."

Het Marktverkenning Dashboard is een instrument dat data koppelt aan diverse externe bronnen. Daaronder behoren onder meer marketinginstrumenten als websites, woningzoekers en online campagnes. Door die data te ontsluiten en aan elkaar te koppelen, beschikken ontwikkelaars in een vroeg stadium over scherpe inzichten en scenario's.

Data zijn er vaak wel, maar de interpretatie, analyse daarvan laat vaak te wensen over

### **Predict. Promise. Proof.**

"Uiteraard hebben we voor deze innovatie de samenwerking gezocht met een vooraanstaande technische partij. Realmark/OSRE Group is een data-driven platform met digitale producten om vastgoed online te positioneren. OSRE automatiseert en digitaliseert de vastgoedtransactie, waarbij de kandidaat, makelaar en ontwikkelaar digitaal dicht bij elkaar worden gebracht." Calvin Kahlé van Realmark: "Wij werken volgens het principe 'predict, promise, proof'. We bepalen de doelstellingen, schaven bij waar nodig en kijken continu naar wat de data ons vertellen. Er liggen nog zoveel kansen die maar nauwelijks worden gegrepen."

### **Van inzicht naar impact**

MASC Company slaat vervolgens de brug tussen de data-analyse en de vertaling naar marketingtools en de implementatie daarvan. Door deze structurele monitoring is maximaal impact op de kandidaatreis mogelijk. Diverse vastgoedpartijen zijn inmiddels aangesloten voor een complete begeleiding van de potentiële koper. "De mogelijkheden zijn eindeloos. De toegevoegde waarde zit in de juiste context en een werkzaam, praktisch hanteerbaar dashboard", aldus Robert Jan Mansholt.

Meer informatie: MASC Company Vastgoedcommunicatie • Romy Frank & Robert Jan Mansholt • 31 (0)70 767 03 80 • [info@masccompany.nl](mailto:info@masccompany.nl) • [www.masccompany.nl](http://www.masccompany.nl)

VASTGOED  
JOURNAAL



Redactie