

‘De kwaliteit van vastgoeddata wordt steeds belangrijker bij de verkoop’

21-09-2021 09:00

Als Chief Innovation Officer bij HumbleBuildings, een dienstverlener voor de vastgoedsector, is Gerard Lokhorst dagelijks bezig met het bedenken van verbeteringen. Eén daarvan is HUMBLE: één plek waar alle digitale vastgoeddata van een gebouw samenkomt. Niet alleen via HUMBLE zelf, maar ook van andere softwareproviders. Samen met zijn team werkte Lokhorst twee jaar aan het nieuwe autonoom platform, dat vanaf vandaag voor iedere geïnteresseerde 60 dagen gratis te proberen is. VJ sprak met Lokhorst over het belang van het verzamelen van vastgoeddata.

“Binnen een gebouw zijn zoveel mensen werkzaam die nuttige informatie over het pand kunnen verzamelen”, begint Lokhorst. “Maar de één bewaart het in een Excel sheet, een ander op een USB-stick en een derde misschien wel op de Google Drive. Op die manier kom je er dus nooit achter hoe jouw vastgoed ervoor staat. En kun je ook niet inspelen op de behoeften van je objecten.”

Lokhorst vervolgt: “Met de lancering van HUMBLE zijn we klaar voor de toekomst.” Waarom HUMBLE? “Er zijn veel losse oplossingen voor vastgoeddata op de markt, maar weinig integratie. Op het platform van HUMBLE is het eenvoudig om verbindingen te maken met andere platformen en om met de verzamelde data risico’s, storingen of verplichtingen inzichtelijk te maken. Met HUMBLE heb je op één centrale plek dus ook één vorm van waarheid, als het gaat om de informatiestromen van je vastgoed.”

Licentie per gebouw, niet per gebruiker

Dat laatste kan overigens uiteenlopen van het onderhoud, de energiebeheersing tot aan het voldoen aan de gestelde wet- en regelgeving. Met HUMBLE hebben Lokhorst en zijn team nu één plek gecreëerd waar alle vastgoed gerelateerde data opgeslagen kan worden. En omdat de licentie per gebouw gaat en niet per gebruiker kunnen ook externe partijen eenvoudig hun data op het platform invoeren, zonder dat daar door hun opdrachtgever extra voor betaald moet worden. Lokhorst: “Wij hebben bewust gekozen om een licentie per gebouw te verkopen, omdat alle data essentieel is. Hoe meer data des te beter dat is voor het gebouw. Het zou zonde zijn wanneer er data niet wordt ingevoerd omdat er geen budget is voor extra licenties.” De prijzen die HUMBLE hanteert zijn €10 per woning en €400 voor een commercieel pand.

Tot voor kort zag Lokhorst nieuwe pandeigenaren steeds opnieuw het wiel uitvinden. Want doordat de verkoper niet alle data van het gebouw op een rijtje had en aan de nieuwe eigenaar kon doorgegeven, moest deze weer van voor af aan beginnen met het verzamelen van de data. Met de komst van HUMBLE behoort dit voorgoed tot het verleden. Lokhorst: “Wanneer je een gebouw of portefeuille wilt verkopen levert deze meer op wanneer je de koper in één oogopslag kunt laten zien dat alles goed geregeld is. Wanneer hij of zij kan zien dat alles op orde is, loopt de koper immers minder risico. “Een correct en centraal data-overzicht, zoals HUMBLE, wordt steeds belangrijker tijdens de verkoop”, aldus Lokhorst.

Maar ook wanneer men niet van plan is om een pand te verkopen heeft het werken met HUMBLE een meerwaarde. Door gebouwen bijvoorbeeld uit te rusten met sensoren en deze te verbinden met HUMBLE haal je oneindig veel gebruikersinformatie uit gebouwen. Op deze manier kun je efficiënter omgaan met energie, maar kun je ook slijtage en storingen aan installaties en systemen voorkomen. En zoals het spreekwoord luidt ‘is voorkomen altijd beter dan genezen’ en goedkoper. Wanneer data kunnen voorspellen wanneer je bijvoorbeeld een onderdeel in je kantoorpand preventief moet vervangen, is dat beter dan wanneer een monteur onverwacht een onderdeel moet vervangen dat helemaal versleten is.

Partnernetwerk

Om te zorgen dat hun klanten zo goed mogelijk worden geholpen bij het verzamelen van verschillende datastromen, heeft HUMBLE een speciaal partnernetwerk opgericht. Deze partners zijn stuk voor stuk gespecialiseerd in diverse onderwerpen en zijn door HUMBLE opgeleid om vragen van klanten te beantwoorden en advies te geven. Denk hierbij aan onderwerpen zoals energie, zorgvastgoed en compliance. “Klanten kopen met HUMBLE niet alleen een softwareproduct maar dus ook de kennis”, benadrukt Lokhorst.

HUMBLE is ontstaan vanuit HumbleBuildings, maar is inmiddels een autonoom bedrijf dat het platform levert waaraan de dienstverlening en de vergaarde data van de HumbleBuildings oplossingen – maar ook dat van andere partijen – kan worden toegevoegd.

Gratis demo

Vanaf 21 september kunnen geïnteresseerden via de [website van HUMBLE](#) een demo aanvragen, waarmee zij voor een periode van 60 dagen kosteloos alle mogelijkheden kunnen uitproberen. “De klant kan al binnen een paar minuten na het aanvragen starten met het invoeren van data. Daarnaast garandeert HUMBLE dat het binnen een week alle bestaande data op het platform van de klant heeft ingeladen. Maar je kunt natuurlijk ook met een leeg gebouw vanaf nul beginnen met data vergaren.”

Foto v.l.n.r: Gerard Lokhorst (CIO), Raoul Huisman (IT Directeur) en Jean-Pierre N'gouan (CGO).

Sandra Lissenberg