

CS Wonen & OSRE bundelen krachten om rendement op vastgoed te verhogen voor opdrachtgevers

01-12-2021 10:00

Afgelopen week heeft Vastgoedjournaal een Duo-interview afgenomen met OSRE en CS Wonen, twee partijen die sinds korte tijd nauw met elkaar samenwerken en écht laten zien dat een partnership meer is dan alleen werken met een product en/of dienst van elkaar.

De organisaties kwamen met elkaar in contact door een zoektocht vanuit CS Wonen naar een systeem dat de enorme aanvragenstroom kon managen. Anouk Schillemans-Kreefft, eigenaar van CS Wonen: "Eerst hebben we de mogelijkheid voor eigen ontwikkeling onderzocht. Al snel kom je er dan achter dat je steeds meer nodig hebt en het systeem uitgebreider zou moeten worden dan je dacht. Ontwikkeling bleek een behoorlijke investering te worden, en wij hebben niet de ambitie om zelf software te vermarkten. Daarnaast is bij eigen ontwikkeling het product vaak alweer verouderd zodra het opgeleverd is. In een gesprek met softwareleverancier Bloxs kwamen we uiteindelijk bij OSRE terecht."

CS Wonen is met een specialistisch team actief in de verhuur van bestaande bouw en nieuwbouw in Zuid-Nederland. Of het nu gaat om een enkele woning of om een heel complex, het ambitieuze team van CS Wonen regelt het. De medewerkers zijn opgeleid tot gediplomeerd verhuurmakelaar. CS Wonen maakt gebruik van de nieuwste software waarmee ze datagedreven het beste rendement kunnen realiseren voor opdrachtgevers.

OSRE staat voor Online Specialist Real Estate en heeft software ontwikkeld om de vastgoedtransactie in de breedste zin van het woord te digitaliseren, op het gebied van nieuwbouw en wederverhuur (ReLet). Deze software wordt ontwikkeld voor makelaars, ontwikkelaars en beleggers met een sterke focus op data. Naast de ontwikkeling van software heeft OSRE diverse gestandaardiseerde marketingproducten ontwikkeld om projecten of portefeuilles optimaal te positioneren.

Als antwoord op de vraag of de samenwerking als goed wordt ervaren is CS Wonen unaniem: "Wij zijn helemaal blij. De overzichtelijke help-pagina is ideaal om dingen zelf uit te zoeken. Bij vragen is de chat goed bereikbaar en spreek je binnen no-time met één van de medewerkers. Super fijn! Binnen een korte tijd hebben we veel stappen kunnen zetten. Goed contact en fris."

We spraken af op het kantoor van CS Wonen in Roosendaal en vroegen zowel CS Wonen 5 prominente vragen, waar OSRE vervolgens weer op kon reageren.

Waar liepen jullie tegenaan voordat jullie met OSRE werkten? En wat gaf uiteindelijk de doorslag om een partij te zoeken?

"We hadden problemen binnen de aanvragenstroom. Inkomend hebben we circa 1.500 mails per maand, voor circa 30 eenheden, nog los van de nieuwbouwprojecten. We willen graag altijd alle dossiers in behandeling nemen, maar daardoor werd het houden van overzicht en persoonlijk contact een steeds grotere uitdaging. Daarnaast was het compleet krijgen van een dossier een tijdrovende aangelegenheid. Je besteedt veel tijd aan het beantwoorden van mails, controleren van documenten en het checken van een aanvraag. Dat is niet meer van deze tijd," vertelt Anouk Schillemans-Kreefft.

"De zoektocht naar een slimme nieuwe software vanuit mij was oorspronkelijk vanuit ReLet gedachte/oplossing. Uiteindelijk hebben we ook de nieuwbouwsoftware afgenomen en is dat zelfs nog eerder live gegaan, maar de vraag was oorspronkelijk juist vanuit ReLet."

Wat is jullie opvatting over de huidige vastgoedmarkt en hoe spelen jullie hierop in?

“Over verhuur wordt vaak heel luchtig gedaan. Hierbij wordt voorbij gegaan aan de vergaande consequenties van onjuiste verhuur. Bij verhuur ga je een commitment aan met een vreemde, waar je mogelijk niet meer vanaf kunt. Bij één woning kom je er misschien nog mee weg, maar wanneer je bijvoorbeeld 60 keer die commitment aangaat op één locatie wordt het toch wel spannend. Dat dit op de juiste manier gebeurt is dus van essentieel belang. Wij doen het op de juiste manier, met gediplomeerde medewerkers en nu dus op de meest efficiënte, digitale wijze!”

Calvin Kahlé, Business Development Manager bij OSRE vult hierop aan dat hij echt vol verbazing kijkt naar een organisatie als CS Wonen: “CS Wonen ging zo snel aan de slag en leek continu het hoger gelegen doel voor zich te houden. Vaak kom je terecht in een klant-leverancier relatie; maar bij CS Wonen is er altijd energie, vriendelijk en positief contact.”

CS Wonen is gespecialiseerd in nieuwbouw als wederverhuur; hoe zorgen jullie voor de juiste focus?

“Dat is bij ons heel duidelijk gesplitst in de organisatie. Sommige medewerkers hebben focus op wederverhuur en andere medewerkers richten zich heel specifiek op nieuwbouw. Je moet het dus ook echt los van elkaar zien, het verschil zit hem in de manier van werken, terwijl de workflow veel overeenkomsten heeft:

A. Bij nieuwbouw gaat er een hoop werk aan vooraf voor de verhuur daadwerkelijk begint. Vervolgens ligt de focus op een sterk marketingplan en ben je minder locatiegebonden. Je werkt eenmalig, kortstondig aan een groot aantal eenheden. Efficiënt werken is belangrijk; bij dit soort trajecten verzorgen we de kick-offs gezamenlijk om de opdrachtgever (helemaal bij nieuwe) direct aan de hand mee te nemen van A tot Z. Gedurende de verhuur heeft de opdrachtgever inzicht in onze werkzaamheden.

B. Bij wederverhuur zit de meerwaarde hem vooral in nieuw advies en het actualiseren van de informatie om de relevantie te verhogen; je hebt simpelweg veel werk te doen voordat de woning daadwerkelijk in de verhuur gaat. Je krijgt (helemaal in deze tijd) veel aanvragen op het object en wilt gestroomlijnd mensen die wel en niet in aanmerking komen netjes opvolgen, dit kan met OSRE fantastisch. Het ‘maatwerk’ gevoel moet behouden kunnen worden, waarbij we zoveel mogelijk digitaliseren om meer aan persoonlijk contact toe te komen.”

Hoe hebben jullie de implementatie ervaren? En wat is jullie tip aan toekomstige partijen die overwegen te werken met een systeem als OSRE?

“Ik geloof dat twee weken nadat Calvin Kahlé en Anthony Hilary (Cliënt Succes Manager OSRE) hier waren voor het marketing/sales gesprek, we de software al hebben geïmplementeerd. Tijdens het gesprek werd al snel duidelijk dat onze interne procedures perfect aansloten bij de opbouw van de software. Door direct van start te gaan stel je jezelf voor een uitdaging, maar je voorkomt dat je verzandt in uitstel. Er is altijd iets dat anders gaat dan je gewend bent, maar dat wil niet zeggen dat de huidige manier de beste is. Door direct te implementeren moesten we meteen werken op de nieuwe manier. Tijdens het werken kwamen we de kleine verschillen direct tegen en lag een oplossing vaak voor de hand. Zoals verwacht is het allemaal gelukt.”

Calvin van OSRE: “De kracht van CS Wonen is dat ze op een strategische wijze kunnen kijken naar hun werkzaamheden. Ze zijn direct begonnen met de implementatie en zijn gaandeweg gaan ervaren hoe dat ging. Natuurlijk loop je hier en daar tegen dingen aan, maar het probleem dat wij vaak ervaren is dat opdrachtgevers te zwaar denken over implementatie en het daarom vooruitschuiven en er té lang over doen. Dat is ontzettend zonde.” Aldus Calvin Kahlé.

Anouk: “Ik denk dat de beste manier is om ook direct over te gaan naar het nieuwe systeem, dan kun je niet terugvallen op de oude werkwijze.”

Wat is nu echt veranderd door de nieuwe werkwijze?

Anouk Schillemans-Kreefft: “Wij werkten echt the old-fashioned way. Vooral in het documenten uitvragen en ontvangen werkten wij op allerlei soorten manieren, wat dan samengevoegd werd tot een goed dossier. Nu is

daar één manier voor, dus daarin is dat veel efficiënter. Wij werkten veel in Excel en wij voerden handmatig in waar kandidaten in het proces zaten. In de software zijn deze stappen allemaal ook opgenomen dus die stappen kwamen heel erg overeen. Dit was ook waarom ik relatief snel kon zeggen dat we hiermee wilden werken, omdat het ideaal was dat de basis hetzelfde bleef. Het hele proces is nu veel overzichtelijker en daarnaast zijn voor ons ook veel dubbele en extra handelingen weggenomen. Daarnaast is het veel gebruiksvriendelijker voor de kandidaat en de gegevens worden veilig opgeslagen.”

Waar kan OSRE volgens jullie nog in optimaliseren of beter worden?

“Dit zijn vooral features die missen in de uitvoering, waar wij wel in geïnteresseerd zijn. Dit heeft vooral te maken met een stukje customizen. Zoals het toevoegen van bepaalde vragen aan de voorinschrijving. Het is bijvoorbeeld voor eigenaren belangrijk om te weten of kandidaten huisdieren hebben en zo ja, wat voor soort huisdieren. Daarnaast willen we gemakkelijk foto's van de woning op volgorde kunnen slepen en in de advertentie de status kunnen veranderen naar bijvoorbeeld verhuurd onder voorbehoud. Wij zien ook de meerwaarde in het verplaatsen van kandidaten van dossier naar dossier; kandidaten worden namelijk niet automatisch huurder. Het kan ook voorkomen dat ze niet geselecteerd worden, maar juist heel goed bij een andere woning passen.

“Tot slot richten wij ons binnen projecten ook op senioren en die worden natuurlijk steeds meer digital minded. We denken dat het een uitdaging is om hen beter te kunnen ontzorgen middels slimme aanpassingen. Ik ben benieuwd wat OSRE hiervoor nog in petto heeft.”

Wat zijn jullie ambities op de korte- en lange termijn?

“Wij willen onze expertise en specialisme zo optimaal mogelijk blijven inzetten binnen de verhuurmarkt en ons werkgebied verder uitbreiden. Door middel van de nieuwste software van OSRE hebben we nog meer mogelijkheden om data-gedreven het beste rendement te realiseren en in te spelen op trends en ontwikkelingen op de woningmarkt.”

Aan ambities geen gebrek bij CS Wonen en OSRE; heb je na het lezen van dit interview nog vragen? Of wil je er nog meer over weten? Plan dan nu een gezamenlijk gesprek in met [CS Wonen](#) en [OSRE](#) en ga innovatief 2022 in.