

## 'Verhuren blijft, ook al is het proces geautomatiseerd, mensenwerk'

26-09-2022 14:12

**Saidou Blindenburg van BlueBrickMedia/Teamverhuur.nl heeft een droom, namelijk om ooit wijken op te kunnen knappen op Curacao. Het eiland waar zijn roots voor een deel liggen. Die droom illustreert de basis van waaruit Blindenburg opereert in het dagelijks leven, namelijk: emotie. "Vastgoed is emotie, verhuur is emotie", zoals hij stelt. Want het proces mag dan digitaal zijn en bijna volledig geautomatiseerd: het product is dat niet. Vastgoedjournaal is geïnteresseerd en ging in gesprek met deze gepassioneerde ondernemer.**

"Wij verzorgen in de eerste plaats de marketingcommunicatie van nieuwbouwverhuur projecten, waarbij de focus ligt op het online gebeuren. Daarbij zijn we vaak vanaf het moment dat een belegger een project koopt, betrokken bij het project. Dus vanaf het eerste begin. Die betrokkenheid begint meestal met het verzinnen van een naam, waarna de rest van de branding en de marketingcommunicatiestrategie volgt. En, van daaruit, de doorvertaling naar de concrete campagne en middelen, zoals een bouwboard, een website, advertenties, et cetera. Inclusief een mediaplanning. Daarnaast verzorgen wij ook de verhuur tot en met de sleuteloverdracht."

Wij kunnen opereren als strategisch partner, waardoor je betere potentiële huurders voor een project krijgt.

### **Teamverhuur.nl**

Het een is als het ware ontstaan vanuit het andere. De basis van de werkzaamheden van BlueBrickMedia lag in de marketingcommunicatie in opdracht van makelaars en vastgoedbeheerders, tot Saidou zag dat de betrokkenheid in het voortraject, de marketingcommunicatie, beter benut zou kunnen worden. Temeer omdat hij ook zag dat in de door hem aangeleverde geïnteresseerden nogal wat verloop plaatsvond. Saidou: "Wij droegen de geïnteresseerden over aan de makelaar, van wie wij nogal eens de terugkoppeling kregen: er zijn niet genoeg geïnteresseerden. Van daaruit kwamen wij op de gedachte: marketing is verhuur en verhuur is marketing. Het een kan niet zonder het andere. Daarmee was Teamverhuur.nl geboren. Waarbij de serviceverlening centraal staat, en de doelstellingen van de opdrachtgever leidend zijn. Uiteindelijk gaat het daarom. We begeleiden mensen door het proces."

### **Verhuur als e-commerce**

Onder de naam Teamverhuur.nl wordt de volledige dienstverlening rond de verhuur aangeboden. Van het verzamelen van documenten, checken of geïnteresseerden voldoen aan de inkomenseisen, tot en met het laten tekenen van een huurovereenkomst en de uiteindelijke sleuteloverdracht. Saidou: "We zijn met Teamverhuur.nl in 2019 van start gegaan en hebben inmiddels al flink wat leuke projecten verzorgd. Het is best wel uitdagend, omdat het voorheen vanzelfsprekend was dat de partij die het beheer gaat doen van een project ook de verhuur verzorgt." Saidou vergelijkt de online verhuur zoals Teamverhuur.nl die verzorgt graag met e-commerce, zoals die wordt gedaan door partijen als Coolblue, Bol.com of Wehkamp. Hij legt vervolgens uit waar de parallellen liggen: "Het betekent dat je in de eerste plaats dat je je marketing heel goed moet doen. Maar dat je, om echt succesvol te zijn, je je automatisering en service perfect op orde moet hebben. Als je automatisering klopt, dan is er ook meer ruimte om service te verlenen. Dat laatste is bij verhuur heel belangrijk, met name omdat een woning een emotioneel ding is. Er zijn aan de ene kant mensen die makkelijk door het hele proces heengaan, maar aan de andere kant zijn er ook mensen die wel behoefte hebben aan contact. Met name de wat oudere doelgroep vindt het nog wel eens lastig om dingen digitaal aan te leveren en hebben daar ondersteuning bij nodig. Daarnaast verloopt de besluitvorming bij die doelgroep vaak wat trager, omdat ze meer dingen afwegen." (tekst gaat verder onder de foto)



## Mensenwerk

Verhuren blijft, hoezeer het proces ook is geautomatiseerd en gedigitaliseerd, mensenwerk. Daar is Saidou van doordrongen. “Het product is emotie. Dat begint bij de marketing, maar dat speelt ook zeker in de verhuurfase. Als je aan de voorkant zorgvuldig bent en zorgvuldig met mensen omgaat, dan heeft dat uiteindelijk ook een positief effect wanneer een gebouw is verhuurd. Je krijgt daardoor betere huurders, daar ben ik van overtuigd.” De meerwaarde die Teamverhuur.nl opdrachtgevers zoals beleggers biedt, is volgens Saidou in de eerste plaats het positieve effect van de synergie binnen het team dat het hele traject verzorgt van marketingcommunicatie tot en met de sleuteloverdracht. Saidou: “Wij hebben op het eerste stuk van het traject, de communicatie alles in huis. Van conceptontwikkeling, tot grafisch ontwerp en webdevelopment en contentstrategie. Daarnaast beschikken we over een dedicated serviceteam. Er is bij ons geen ruis tussen marketing en verhuur. Dat laatste zien wij vaak bij projecten waarvoor we alleen de marketing verzorgen. Omdat wij vanuit een totaalbeeld werken, weten we ook alle elementen en middelen efficiënter in te zetten. Wij kunnen vanuit de campagne ook inhoudelijk het gesprek aangaan. En kunnen opereren als strategisch partner voor een opdrachtgever. Je krijgt daardoor ook kwalitatief betere potentiële huurders voor een project. Daar profiteert een opdrachtgever van.”

## Meer weten?

Onlangs heeft teamverhuur een webinar gegeven via Vastgoedjournaal over de verhuurmarkt als e-commerce business. Dit webinar kun je terugkijken via <https://teamverhuur.nl/e-renting-webinar-vastgoedjournaal/>

# VASTGOED JOURNAAL

*Hoofdfoto: Saidou Blindenburg (CEO).*

Redactie