

Blog Jurjen Thomas: 'Als dit een succes wordt, moet je er een businessmodel van maken'

21-10-2022 15:37

OSRE viert dit jaar zijn 10-jarig jubileum. Co-founder Jurjen Thomas vertelt het verhaal achter de oprichting van de bekende IT-specialist voor de vastgoedsector.

“Waarom verkopen en verhuren ontwikkelaars en beleggers hun huizen nog niet met online campagnes?” vraag ik mijn goede vriend en ondernemer Gerrit Reinders. We zitten op onze zelfgemaakte steigerhouten kantoormeubelen in het immens grote leegstaande pand waar hij voor een prikkel kantoor houdt met zijn kersverse advertising agency. Een innovatieve marketing agency wil met real time bidding een kantoorpand verkopen en Gerrit wil mijn vastgoedexpertise. In die tijd was een goede online campagne voor de promotie van vastgoed compleet nieuw. Het is haast niet meer voor te stellen, maar ik herinner die dag alsof het gister was.

Het is eind 2011. Een tijd die bekend staat als de Double Dip. Twee recessies die elkaar razendsnel opvolgen. Huizen waren aan de straatstenen niet kwijt te raken en banen niet te krijgen. Precies die twee waren voor mij op dat moment van levensbelang.

Sollicitatiegesprek na sollicitatiegesprek

Ik ben net een paar maanden terug van mijn laatste rally met de nu beroemde Kever. Tijdens die rit naar Kaapstad besloot ik om mijn passie voor vastgoed na te jagen. Nu rij ik noodgedwongen op een scootertje door Amsterdam scheur om CV-ketels nieuw leven in te blazen en deurknoppen te vervangen. Mijn werk bij de technische dienst van een shortstay bedrijf, doe ik vol met passie, maar is niet bepaald mijn droomjob. Met mijn Master Real Estate & Housing op zak, struin ik alle mooie vastgoedpartijen af. Ik heb sollicitatiegesprek na sollicitatiegesprek. Zonder succes. Er is alleen plek voor stagiaires of mensen die een project inbrengen.

Tijdens die sollicitatiegesprekken komt altijd de toenmalige stand van de vastgoedmarkt ter sprake. Steen en been klagen de vastgoedpartijen dat ze hun huizen en kantoorconcepten aan de straatstenen niet kwijtraken. Als ik vraag wat ze doen qua marketing, luidt het antwoord keer op keer: adverteren in landelijke en regionale kranten. Brochures maken en hopen dat de makelaar het juiste netwerk heeft. Over een online strategie, wordt in die tijd amper nagedacht. Facebook kennen ze wel, en sommigen maken hoogstens een website. Veel verder komen ze niet.

“Digital is de toekomst, maar dat lijkt nog niet door te dringen in de vastgoedsector,” zegt Gerrit en kijkt me betekenisvol aan. “Als dit een succes wordt, moet je hier een businessmodel van maken,” zegt hij. Ik weet dat hij gelijk heeft. Vanaf dat moment zit ik eens per week op de zesde verdieping van het immense pand, dat we eigenhandig tot hippe kantoorplek omtoverden, om aan de online campagne te werken om een kantoorpand te verkopen. In de pauzes scheuren we op een Vespa over de overige, leegstaande verdiepingen.

Succes

Al snel blijkt de online campagne een groot succes. Ik wist dat het mijn kans was. Voor mezelf beginnen was een logische stap. Ik onderneem als sinds mijn zestiende. De ontbrekende kennis van de online wereld, kan ik gaandeweg opdoen. Samen met mijn studievriend Robbert Buijs, richten we OSRE op. De Online Specialist of Real Estate, als een knipoog naar het befaamde opleidingsinstituut: Amsterdam School of Real Estate. Waar we regelmatig onder het genot van gratis koffie en stroopwafels studeerden, omdat we in Amsterdam woonden, maar in Delft studeerden.

Vanaf dat moment gaat het snel. Voor ik het weet, hebben we een team van 10 man in dienst. We groeien harder dan we aanvragen binnenkrijgen. Echter groeit de kritiek en twijfel over het effect van de campagnes. Ondanks dat we soms veel bezoekers genereren, worden woningen of kantoorplekken niet altijd verhuurd. Wij geloven in ons product en gaan op onderzoek uit. Wat blijkt? Er is een mismatch tussen online en offline en dat het proces na de inschrijving verloopt troef. Ook wij schrijven ons in. Teruggebeld worden we niet.

Dat is de aanleiding voor de zoektocht naar software om het proces na de inschrijving op een contactformulier te digitaliseren. Zo komt Arjan van Meer in beeld. Opdrachtgever Havensteder weet dat hij het verkoopproces van oude huurwoningen digitaliseert en brengt ons in contact. Een goed gesprek verder bij het Chinese wegrerestaurant in Breukelen, is de liefde geboren en onze gezamenlijke missie helder: vastgoedtransacties slimmer, sneller & veiliger tot stand te brengen. De eerste stap naar een platform waarin alles samenkomt. Het targetten van ip-adressen van woningzoekenden tot en met de betaling van de eerste maand huur.

Jubileum

Dit jaar viert OSRE haar 10-jarig jubileum. Het is bijna niet te bevatten dat er een decennium voorbij is. Ons kantoor is inmiddels in een ander pand. Met Gerrit. Nu op de zevende verdieping. Ik had destijds in de Kever nooit kunnen bedenken dat ik zelf een IT-bedrijf zou starten in de vastgoedsector. Maar ben dankbaar voor die stap en het avontuur dat we onderweg meemaakte. Ik heb er een heel andere, innovatieve, kijk op het vastgoed door gekregen.

In de volgende blogs, deel ik meer van dat avontuur en blik ik terug op 10 jaar innovatie in het vastgoed. Beginnend bij hoe innovatie langzaam maar zeker onderdeel werd van de agenda's in de boardroom en hoe het er nu aan toe gaat.

Dit was de eerste van vier blogs van Jurjen Thomas, co-founder van OSRE.

ingezonden mededeling