



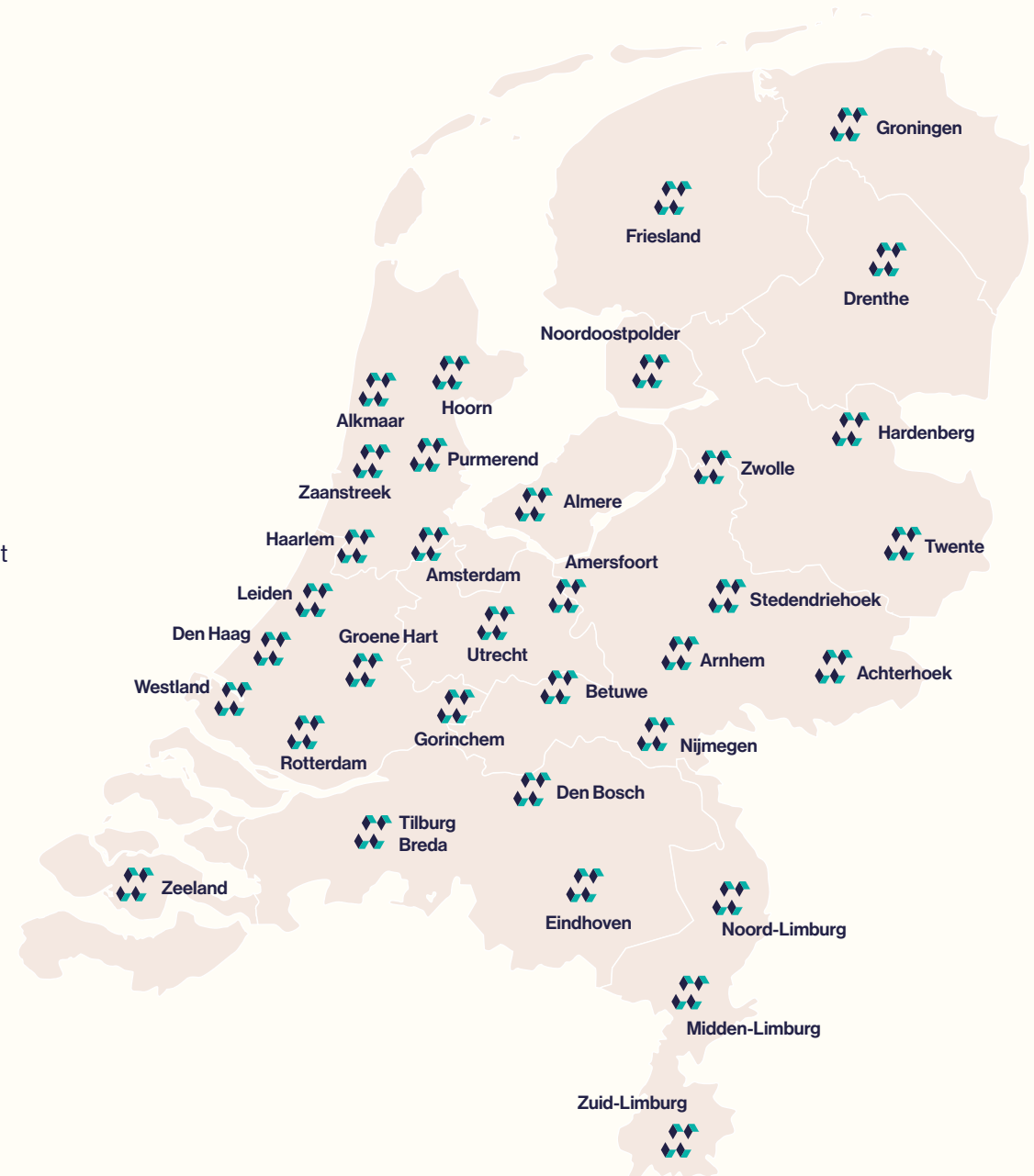
Platform voor advies en de verkoop van niewbouwwoningen

Welk huis past bij jou?



Landelijk platform waar vraag en aanbod elkaar ontmoeten

- Compleet en toekomstig nieuwbouwaanbod voor consumenten
- Inzicht en overzicht voor ontwikkelaar en gemeente
- Makelaar als bruggenbouwer tussen woonwens consument en woonproduct ontwikkelaar



Voordelen van het Nieuw Wonen-platform

- Realtime inzicht in de status van de verkoop of verhuur van de nieuwbouwwoningen
- Meer ontzorging van de nieuwbouwkoper dankzij financieel advies en verkoop eigen woning
- Meer en betere leads dankzij lokale community op het platform en lokale verankering van de makelaar
- Meer data dankzij regionale woonwensen voor woningmarktadvies



Advies

Doelgroep en
woningtype bepaling



Presales

Dynamic pricing en
leadopbouw



Sales

Inzicht in verkoopstatus
en voortgang



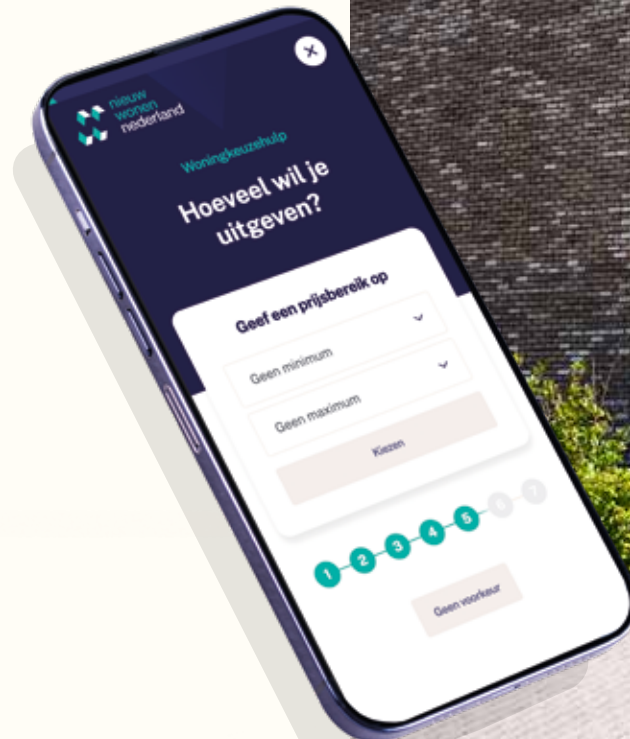
Advies: doelgroep en woningtype bepaling

Voor toekomstige projecten worden al in vroegtijdig stadium **leads en woonwensen** verzameld. Dankzij de makelaar als vertrouwenspersoon geven woningzoekers hun interesse en voorkeuren aan en schrijven zich in via de projectwebsite of op het Nieuw Wonen-platform.

Voor verschillende type projecten (koop, huur, vrije kavels) zijn **meertalige templates van projectwebsites** beschikbaar. De look & feel van deze templates kan eenvoudig afgestemd worden op de huisstijl van het project. Ook andere wijzigingen zijn naar eigen voorkeuren mogelijk. De time-to-market van een nieuwe projectwebsite, zeker van een eerste landingspagina, is hierdoor zeer kort. Het is daarnaast ook mogelijk om het platform te koppelen aan externe projectwebsites waardoor de interactieve kavelkaart en proces

tools zoals de digitale inschrijving gebruikt kunnen worden. De enquêtes worden uitgezet onder de nieuwbouw community die in de Nieuw Wonen-platformen is opgebouwd. Deze lokale community vormt een **structurele bron van woningzoekers** voor nieuwe projecten. Zo maakt de vermarkting van het project een vliegende start!

De makelaar combineert de woonwensen met lokale kennis en heeft **inzicht in de verkoop van vergelijkbare projecten** in de regio dankzij de data tools die NVM via haar deelneming Brainbay beschikbaar stelt aan de nieuwbouwmakelaars. Dankzij de combinatie van data en duiding kan de makelaar **accuraat adviseren** naar welk type woningen vraag is en voor welke prijs de woningen in de markt gezet kunnen worden.



Presales: dynamic pricing en leadopbouw

Middels advertenties op funda, social media en via Google worden **latente en actieve woningzoekers** bereikt. Door hen te informeren over de mogelijkheden om een nieuwbouwhuis te kopen of te huren, worden de consumenten gestimuleerd om de projecten te bekijken en hun wensen kenbaar te maken.



Het klikgedrag van bezoekers, hun voorkeuren en woonwensen, enquêtes en voorinschrijvingen zijn de basis voor **dynamic pricing**. De makelaar en ontwikkelaar zien dit alles in hun dashboard en kunnen op basis hiervan het product en de prijs optimaliseren. Via de **projectwebsite en nieuwsbrieven** krijgen geïnteresseerden steeds meer informatie over het project en worden via enquêtes ook steeds meer gedetailleerde woonwensen uitgevraagd.



Sales: Inzicht in verkoopstatus en voortgang

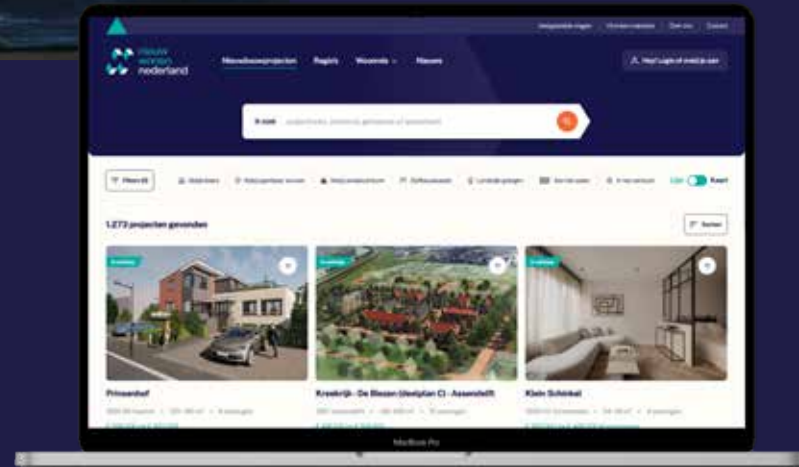


De koopaannemingsovereenkomst wordt op basis van het inschrijfformulier voorgevuld. Hierdoor verloopt de administratieve afhandeling snel en efficiënt. Nieuw Wonen Nederland heeft API's beschikbaar waardoor data-uitwisseling met externe systemen volledig digitaal kan plaatsvinden.

De ontwikkelaar kan het verkoopproces gedurende de inschrijving, toewijzing, optiegesprekken en ondertekening van de overeenkomst via het dashboard realtime volgen. Bij iedere afvaller wordt de reden vastgelegd; een waardevolle bron van feedback. Dit optimaliseert de digitale samenwerking tussen makelaar en ontwikkelaar.

In deze fase krijgt de consument gedetailleerde informatie over het project en zijn en/of haar financiële mogelijkheden. Bij appartementencomplexen wordt gebruikgemaakt van de 3D Woningkiezer waarbij de consument virtueel om het gebouw kan lopen.

Via de digitale inschrijving worden de benodigde gegevens door de consument ingevoerd conform de privacy wetgeving. De automatische toewijzing vergemakkelijkt het toewijsproces aanzienlijk.





Nieuwbouwmakelaars

Alle NVM-makelaars kunnen projecten op het platform van Nieuw Wonen Nederland plaatsen.

De aangesloten makelaars zijn nieuwbouw-specialisten; permanent actief in de lokale woningmarkt met een uitgebreid netwerk en relevante actuele kennis en kunde op het gebied van vastgoedontwikkeling. Dé voorwaarden om de woonbehoeften van de consument te kunnen vertalen naar toekomstbestendige nieuwbouwprojecten.

De aangesloten makelaars ondersteunen de consument bij het aanschaffen van een nieuwbouwhuis. Hierdoor is de makelaar de schakel tussen de projectontwikkelaar aan de ene

kant en de consument aan de andere kant.

De aangesloten makelaars hebben aantoonbare kennis en ervaring en werken volgens een door de NVM in afstemming met ontwikkelaars opgestelde kwaliteitsnorm. Daarnaast stelt de NVM via haar deelneming Brainbay verschillende data tools beschikbaar aan haar nieuwbouwspecialisten.

De aangesloten makelaars hebben dus de kennis, data, kunde en tools om in vroegtijdig stadium te adviseren, de nieuwbouwprojecten te vermarkten, de woningen te verkopen en de consument hierbij te begeleiden en ondersteunen.



Meer informatie:

Neem contact op met
Nieuw Wonen Nederland

[E. info@nieuwwonennederland.nl](mailto:info@nieuwwonennederland.nl)



Lees meer op:
www.nieuwwonennederland.nl

