

Kasper & Kent zet vastgoed in de digitale vitrine

Makelaar en marketeer tegelijk

Verbazing en zenuwachtigheid maken zich meester van de traditionele vastgoedmakelaars in de regio Brussel, Vlaams-Brabant en Antwerpen. Ze worden op diverse plaatsen immers verslagen door een opmerkelijke "challenger". Vanuit het niets en in slechts enkele jaren tijd wist Kasper & Kent een vooraanstaande plek te veroveren in de vastgoedsector, zonder dat ze over traditionele vitrines beschikken. Wat is het idee achter dit mysterieuze agentschap? Oprichter/zaakvoerder Michael Vercauteren geeft tekst en uitleg.

Vergeet
de vitrine

denk
digitaal!



Hoe slagen jullie er in om in elke regio waar jullie opduiken meteen succesvol te zijn, zonder de traditionele vitrine?

De klassieke etalage heeft tegenwoordig nog weinig toegevoegde waarde, omdat kopers vooral online op zoek gaan. Daarom gaan we bij Kasper & Kent een stap verder dan de gebruikelijke vastgoedportalen. We spenderen grote budgetten aan digitale campagnes op Facebook, Google, Instagram, etc. ...

Onze advertentiepartners beschikken over heel wat data waarmee we onze campagnes perfect kunnen richten op de "juiste" kopers, in eender welke regio. Voor elke woning die we verkopen bepalen we eerst de doelgroep die we willen bereiken. Waar woont en werkt onze ideale koper? In een straal van hoeveel kilometer? Hoe oud is hij? Hoeveel kinderen heeft hij? Welke merken vindt hij leuk? Is hij hooggeschoold of laaggeschoold? Met dit soort parameters kunnen we onze digitale campagnes haarscherp richten. We noemen het onze "digitale vitrine" die veel krachtiger is dan een "fysieke vitrine". In elke regio kunnen we zo met één muisklik, tienduizenden relevante kopers bereiken.

Hebben jullie in alle regio's ook een klantenbestand van kandidaat-kopers?

Een klantenbestand in de zin van "een bestand met e-mailadressen" is iets waar traditionele vastgoedkantoren graag mee uitpakken. Maar als die contacten niet meer op zoek zijn of zichzelf niet ingeschreven hebben, dan kan je u de vraag stellen hoe relevant zo een bestand is? Uiteraard hebben wij voor elke regio ook mailinglijsten waarop kopers zich kunnen abonneren. Maar als een koper onze e-mails lang niet meer heeft geopend, wordt hij gevraagd of hij nog wel ingeschreven wil blijven? Zo een mailinglijst heeft enkel kracht als hij "up-to-date" is.

Belangrijker dan een lijst e-mailadressen is het verzamelen van gebruikersdata: welke woningen bekijkt een koper op onze site? En hoe lang? Opent een koper onze e-mails? En reageert hij erop? Door deze data te analyseren kunnen we onze advertentiecampaagnes nog beter gaan richten. Dit levert een betere "respons" en dus ook "verkoop" op. Maar het biedt ook meer comfort voor de koper, die zo enkel relevante advertenties en emails te zien krijgt. De kracht van onze digitale aanpak is al meermaals bewezen bij de verkoop van nieuwbouwprojecten. Wanneer we in competitie treden met een traditioneel vastgoedkantoor, verkopen wij meestal het merendeel van de units. Onze digitale vitrine verslaat met gemak de fysieke vitrine en klantenbestand van de lokale makelaar.

Vergt jullie aanpak niet heel veel marketing kennis? Hebben jullie die in huis?

Dat klopt, Kasper & Kent is dan ook gegroeid vanuit een marketing achtergrond. We zijn, als jonge gedreven marketeers, in de vastgoedsector gestapt omdat we ervan overtuigd zijn dat de makelaar van de toekomst een ijzersterke marketeer moet zijn.

Ons team bestaat uit zowel erkende vastgoedmakelaars alsook digital marketeers. We zijn tegelijkertijd een vastgoedkantoor én een marketingbureau. Vandaar onze slogan: "Uw makelaar en marketeer tegelijk". Bij ons vind je het beste van beide werelden. We doen alles wat een traditionele makelaar doet maar gaan met onze digitale marketing een stuk verder ...

Hoe doen jullie dat praktisch met al die regio's? Wie doet de bezoeken en waar werkt jullie team?

In elke regio hebben we een "sales hub", waar onze makelaars kunnen werken, mensen ontmoeten, overeenkomsten tekenen ... Die "sales hubs" bevinden zich altijd in een businesscenter met grote flexibiliteit qua huurvoorwaarden en zonder vitrine. Hierdoor kunnen we de kostenstructuur laag houden en het uitgespaarde budget gebruiken om advertentiebudgetten te verhogen én onze eigenaars een scherpere commissie te bieden. Elke regio waar we actief zijn wordt bediend door een makelaar die er ook zelf woonachtig is en die de regio goed kent. Het is dus steeds een lokale makelaar die de schattingen uitvoert en de huisbezoeken doet. Zo hebben we in alle regio's een sterke voeling met de lokale vastgoedmarkt.



Meer weten: www.kasperkent.be
of contacteer hen voor een vrijblijvende kennismaking:
hello@kasperkent.be