

# Het Adresscan Mutaties rapport versterkt uw adviesrol naar de (potentiële) klant

## ADVISEER EN ONTZORG UW KLANT

Uw adviesrol en contactmomenten met de klant gaan veranderen.

Even binnenlopen op een vestiging of zomaar spontaan een afspraak maken behoren deze dagen steeds meer tot het verleden. Door de huidige coronacrisis is het contactloos en remote werken sterk gegroeid. Door gebruik te maken van informatie 'op afstand' kunt u uw klant nog meer en beter van dienst zijn. De 'nieuwe' klant wil een duidelijk gespreksdoel en waardeert de proactieve benadering die aansluit op zijn of haar actuele behoefte.

Zo is een klant die zijn of haar huis te koop heeft gezet meer bezig met vraagstukken als "Heb ik nog wel een goede woonhuisverzekering?", "Zou ik moeten overstappen naar een nieuwe verzekeraar bij de koop van een nieuw huis?", "Wat komt er allemaal kijken bij het overzetten van mijn hypotheek en zit ik hiervoor nog wel bij de beste aanbieder?". De betrokkenheid en aandacht die u voor uw klant heeft, blijft van grote waarde! Naar de toekomst toe zal dit ook de onderscheidende factor zijn met uw eigen concurrent en uw (nieuwe) klant.

### HET VERNIEUWDE ADRESSCAN MUTATIES RAPPORT

Het Adresscan Mutaties rapport is geheel vernieuwd. Zo bevat dit rapport een hoop nieuwe informatie over mutaties op het gebied van onder andere bedrijvigheid, de gebruiksfunctie van het hoofdgebouw, de herbouwwaarde en inbraakgevoeligheid. Ook veranderingen in de koopstatus en levenscyclus zijn terug te vinden in het vernieuwde rapport. Wijzigingen kunnen een aanleiding zijn voor een contactmoment met advies aan uw klant. Bijvoorbeeld als er mutaties zijn in de koopstatus of een verbouwing. Ook geeft de mutatiehistorie een nauwkeurig inzicht bij de afhandeling van een schadeclaim.

Inzichten in de veranderingen van de koopstatus versterken de processen binnen uw organisatie op het gebied van **portefeuillemanagement, adviesrol naar de klant, marketing en zorgplicht.**



# Mutaties in de koopstatus

**Onder mutaties koopstatus vallen de volgende mogelijkheden: Niet te koop -> Te koop; Te koop -> Niet te koop; Niet te koop -> Verkocht onder voorbehoud; Verkocht onder voorbehoud -> Niet te koop; Niet te koop -> Onder bod; Onder bod -> Niet te koop; Niet te koop -> Onder optie; Onder optie -> Niet te koop.**

Het vernieuwde Adresscan Mutaties rapport verschaft u inzichten die u voorheen niet had of alleen vanuit uw klant vernam. In een analyse van de afgelopen 6 maanden is duidelijk te zien dat particuliere woningen richting het einde van een jaar steeds minder en in december helemaal niet te koop worden gezet. Men wacht dan bewust tot de volgende maand januari waar overduidelijk een grote piek in verandering van koopstatus zichtbaar is. De grafiek toont een landelijk trend aangezien het gebaseerd is op alle particuliere woningen in Nederland. Deze mutaties zijn zichtbaar in uw eigen portefeuille maar ook in de regio waarin u actief bent. Uit de mutaties van verkoopstatus van alle woningen in Nederland blijkt ook dat huizen verkocht

worden vanaf het begin van het jaar in tegenstelling tot het lage aantal verkochte huizen in het laatste kwartaal van een jaar. Deze informatie en inzichten zijn van grote waarde bij het inplannen van acties of het inplannen van contactmomenten met (potentiële) klanten. U kunt dus uw adviesrol vergroten door proactief klanten te benaderen om hen te begeleiden en ontzorgen in hectische en spannende tijden bij het (ver)kopen van een huis. Door advies en producten op maat te leveren kunt u uw toegevoegde waarde voor uw klant waarborgen. Het vernieuwde Adresscan Mutaties rapport is voor gebruikers van de Adresscanner tot 1 juli 2020 geheel kosteloos op te vragen.

