

## KEYSOFTWARE LANCEERT ALLES-IN-EEN CRM-SYSTEEM

# ‘GEBOUWD VANUIT DE PRAKTIJK VAN MAKELAARS’

**Martin Kok en Erik Siefkes presenteerden tijdens de Dag van het Vastgoed in november 2023 KeySoftware: een onafhankelijk CRM-systeem voor makelaars waaraan het duo drie jaar heeft gewerkt. “Groot verschil met de bestaande CRM-systemen is dat die bedacht en gebouwd zijn door programmeurs, terwijl wij de praktijk van makelaars als uitgangspunt hebben genomen. KeySoftware is samen met makelaars gebouwd en bedacht en dat maakt ons onderscheidend”, zegt Martin Kok.**

Makelaar Siefkes en ICT'er Kok kwamen via via met elkaar in contact. Siefkes had de nodige ervaring met bestaande CRM-systemen en had ideeën over aanpassingen en verbeteringen binnen die systemen. “Erik gaf me enkele voorbeelden en vroeg of dergelijke aanpassingen mogelijk waren. Nu zeg ik niet snel nee, dus we zijn aan de slag gegaan en dat is eigenlijk steeds groter geworden”, zegt Kok. Wat begon als een beoogd project van enkele maanden, werd een drie jaar durende ontwikkeling van een alles-in-een CRM-systeem. “Het werd steeds groter, omdat we telkens mogelijkheden zagen om het nog slimmer te maken.”

### ROADMAP VOOR 2024

Inmiddels werken Kok en Siefkes met een eigen programmeursteam en communicatieafdeling. “We zijn in het laatste kwartaal van 2023 live gegaan, maar blijven continu zoeken naar manieren om ons systeem uit te breiden en te verbeteren. Vóór de zomer willen we ook bedrijfsonroerend goed toevoegen, zodat we voor elke makelaar een aantrekkelijke partner kunnen zijn.” Ook de integratie van ChatGPT en SnelStart zijn in de roadmap voor 2024 opgenomen. Daarnaast richten de beide eigenaren op gestage verdere groei van het aantal klanten.



### GEÏNTEGREERD SYSTEEM

Belangrijk verschil met andere CRM-systemen is dat KeySoftware een volledig geïntegreerd systeem is. “Andere systemen bieden wel een koppe-

ling met platformen als Planviewer, Matrixian, Zkr., Nexxtmove en Funda, maar daar moet een makelaar telkens inloggen. Door de volledige integratie van die platformen in KeySoftware heeft de makelaar altijd standaard toegang. Dat scheelt dagelijks veel handelingen.”

Die automatisering van werkzaamheden en taken is een belangrijk uitgangspunt van het alles-in-een CRM-systeem. “Zo kan een object in ons systeem met alleen de postcode en het huisnummer worden opgezocht, waarna automatisch de gegevens van het Kadaster (kadastrale kaart, akte van levering, bestemmingsplan et cetera) worden geüpload en aan het dossier worden toegevoegd. Ook wordt gekeken of er al een energielabel is. Indien dat er niet is, kan er automatisch een aanvraag worden uitgezet naar een adviseur. Daarvoor hoeft de makelaar verder niets te doen.” Dat geldt ook voor de factuur aan de verkoper en de notaris. Kok: “Zodra de transportdatum bekend is, wordt de factuur vanuit het systeem verstuurd. Aan dergelijke handelingen hoef je bij ons CRM-systeem niet meer te denken.”

#### FRUSTRATIES VOORKOMEN

Al tijdens de ontwikkeling van KeySoftware werd door enkele makelaars gebruikgemaakt van het systeem. “Dat hebben we heel bewust gedaan, omdat we zo continu konden werken aan de verdere afstemming en opbouw ervan. De bestaande CRM-systemen leveren bij veel makelaars frustraties op, omdat ze net even op een andere manier of volgorde werken dan de makelaars in de praktijk doen. Daar zijn wij heel scherp op geweest. Voor ons stond en staat het werk van de makelaar centraal en daaraan is KeySoftware aangepast. Wij willen het werk van de makelaar eenvoudiger maken door zoveel mogelijk handelingen te automatiseren.”

Na de livegang zijn meer makelaars met het systeem gaan werken. “We krijgen vooral veel enthousiaste reacties van gebruikers. Wel merken we dat sommigen erg moeten wennen aan de hoge mate waarin processen geautomatiseerd zijn. Zoals het opstellen van de koopakte en de mogelijkheid om deze online te laten ondertekenen en meteen automatisch de identificatiecontrole uit te voeren. Allemaal handelingen waarvoor de makelaar verder niets hoeft te doen, het wordt automatisch bijgewerkt en opgeslagen in het dossier.”

#### GESCHIKT VOOR KLEIN EN GROOT

Kok benadrukt dat het CRM-systeem voor alle makelaars geschikt is. “Voor een makelaar die als

zelfstandige actief is, biedt het de voordelen van eenvoudige en automatische uitvoering van belangrijke standaardwerkzaamheden. Bovendien kom je veel beter geïnformeerd bij een klant binnen omdat je alle belangrijke gegevens van een object snel en eenvoudig binnenhaalt.”

Voor makelaars die meerdere vestigingen hebben, heeft KeySoftware een beheeroptie. “In die beheeroptie kun je met één licentie al je vestigingen in het systeem integreren. Zo heb je snel inzicht in alle data van de objecten waar collega’s verspreid over de vestigingen aan werken.”

**‘Voor ons stond en staat het werk van de makelaar centraal en daaraan is KeySoftware aangepast’**

#### DIGITAAL DOSSIER

“In ons dossier kunnen alle partijen werken. Dus ook de taxateur kan toegevoegd worden en de hypotheekadviseur. Wanneer de financiering bijna rond moet zijn, krijgen de hypotheekadviseur en de koper een mail met de vraag hoe het er voor staat. Is de financiering rond, dan kan de hypotheeker dat aangeven in het dossier, door middel van een akkoord-knop. Dit geldt ook voor de notaris als de bankgarantie rond is. Wanneer de koopakte in concept in het dossier staat, kunnen koper(s) en verkoper(s) ook akkoord geven en wordt de akte automatisch definitief en ter ondertekening aangeboden.”

#### HELDERE PRIJSSTELLING

Alles-in-een geldt ook voor de prijsstelling van het CRM-systeem. “Daar moeten makelaars nog weleens aan wennen”, zegt Kok. “Anderen kennen een vanaf-prijs, die door toevoegingen van verschillende modules hoger wordt, maar niet standaard zichtbaar is. Vaak is de uiteindelijke prijs bij de concurrenten hoger. Daarom laten we daarvan ook een rekenvoorbeeld zien op onze site. Daar maken we inzichtelijk wat wij bieden voor welke prijs en hoe anderen hun uiteindelijke prijs opbouwen. Bij ons zit alles in de prijs, ook als we straks nieuwbouw, projecten en BOG toevoegen. Ook dat is weer gemak en duidelijkheid voor de makelaar.” ■

[www.keysoftware.nl](http://www.keysoftware.nl)

