

Ileso nieuwbouwmanagement; sterk in de communicatie met uw klant

U als ontwikkelaar of aannemer doet waar u goed in bent; namelijk vanuit uw technische kunde bouwen. Dát is uw specialisme. U bent gericht op business-to-business marketing, maar u ziet het belang van communiceren met de eindconsument - de (toekomstige) eigenaar - ook in. Toch is hier vaak geen of te weinig capaciteit en kennis voor binnen uw bedrijf. Ileso biedt de oplossing! Ileso is gespecialiseerd in bouwbegeleiding, aankoopbegeleiding, kopersbegeleiding en communicatie, en heeft alles in huis om uw klant ook daadwerkelijk centraal te stellen.

Frans van Eersel en Yvon van Rozendaal van Ileso kunnen bogen op een gedegen HBO-opleiding in het vastgoed en ruime ervaring in de bouwwereld en makelaardij. Beiden waren voorheen werkzaam bij een groot bouwbedrijf, waar ze zich reeds bezighielden met het begeleiden van



kopers. Frans van Eersel vertelt: "Klantgerichtheid is in de bouw een groot probleem. In de huidige marktsituatie komt dit nog sterker bovendien. Gebouwen worden gebouwd vanuit een visie en niet vanuit een klantvraag. Dit is niet erg als beide overeenkomen en hetzelfde nastreven, maar men weet meestal niet of de visie van de opdrachtgever wel overeenkomt met de klantvraag. Ileso kan daar verandering brengen. Wij maken een vertaalslag van consumentenvraag naar het aanbod van de bouwer. Het concept nieuwbouwmanagement staat hierin centraal."

Ileso ontzorgt uw nieuwbouwmanagement

Ileso kan al voordat u daadwerkelijk gaat ontwikkelen van toegevoegde waarde voor uw bedrijf zijn. Ileso beoordeelt de zaken tijdens de ontwikkelingsfase uit commercieel oogpunt. Door het inbrengen van haar ervaringen met kopers van afgeronde projecten komt Ileso samen met u tot een goed en rendabel project. Omdat steeds meer ontwikkelaars de behoefte hebben om de verkoop zelf te organiseren, maakt ook verkoopmanagement deel uit van het dienstenpakket dat Ileso aanbiedt. Grote voordelen zijn dat er geen kennis en informatie verloren gaat door deelname van verschillende partijen en dat Ileso altijd grip op de zaak houdt. Het begeleiden van kopers na aankoop van de woning wordt steeds belangrijker in de huidige markt. Ileso heeft de kennis en ervaring om kopers van nieuwbouw

van het eerste oriënterende gesprek tot zelfs na de oplevering te begeleiden. Door intensieve communicatie - van kopersavonden en individuele gesprekken tot nieuwsbrieven en kijkdagen - weten kopers op elk moment waar ze aan toe zijn. Frans van Eersel: "We zijn intermediair tussen aannemer en koper. Deze laatste kan met alle vragen, wensen en problemen bij ons terecht en wij zorgen voor een antwoord of oplossing. Door een heldere communicatie gedurende het hele bouwproces wordt de uiteindelijke oplevering het feestje dat het moet zijn, want de werkelijkheid komt overeen met het verwachtingspatroon van de koper. Met onze kopersbegeleiding nemen we de aannemer niet alleen veel werk uit handen, maar worden ook de faalkosten enorm gereduceerd. Zeker zo belangrijk is de after sales, zodat mensen ook na de oplevering nog met vragen en klachten bij een contactpersoon terecht kunnen. Omdat is gebleken dat de koper het als prettig ervaart dat dit dezelfde persoon is als in het voorgaande traject is dit onderdeel in ons dienstenpakket opgenomen."

Symposium Klantgericht Bouwen

Op initiatief van Ileso wordt in samenwerking met het Centrum voor Innovatie van de Bouwkolom (CIB) op 10 november een symposium georganiseerd waarin het thema klantgericht bouwen centraal staat. Het symposium, dat van 14.00 tot 17.00 uur in Brasserie 't Blaakven te Weert plaatsvindt, geeft onmisbare informatie voor projectontwikkelaars, woningcorporaties, bouwondernemingen, architecten en andere professionals in de bouwkolom. Aanmelden kan via f.vaneersel@ileso.nl of s.baan@bouwkolom.org.

