

Sectorafspraken

VGM NL | IVBN

V. 2022-02

Wij verbinden jou met je klanten

Zig
REAL ESTATE

INZICHT | KLANTBELEVING | RENDEMENT

Algemeen

Deze sectorafspraken zijn tot stand gekomen in gezamenlijkheid met de branchevereniging van vastgoedmanagers, VGM NL en de branchevereniging van institutionele beleggers, IVBN.

Doel van de sectorafspraken is het invoeren van een 'neutraal' (hygiëne factor) gebruikersplatform, waarbij de on- en offline omgeving naadloos op elkaar aansluiten. Een systeem dat wendbaar is en meegroeit met de digitale transitie van vastgoedorganisaties (vastgoedmanagers & institutionele beleggers) en organisaties de mogelijkheid geeft om gebruik te maken van gespecialiseerde applicaties / dienstverleners.

Het Real Estate Platform voldoet aan de gestelde eisen en draagt bij aan het verhogen van de klant- en medewerker tevredenheid en efficiency van klantprocessen. Daarnaast zorgt het Real Estate Platform voor transparantie in de keten en geeft inzicht in data op basis waarvan kan worden gestuurd.

Dit document kent twee delen:

Deel A – Introductie Real Estate Platform

Deel B – Uitgangspunten en prijslijst



Deel A
Introductie
Real Estate Platform

Introductie

Zig staat voor Zekerheid, Innovatie en Gemak.

Onze kernwaarden vormen de basis en inspiratiebron voor alles dat we doen.

Zig is ambitieus en enthousiast.

Wij staan naast onze klanten.

Met onze persoonlijke aanpak,

gericht op vastgoedorganisaties én haar klanten,

maken wij het verschil.

Wij verbinden jou met je klanten



INZICHT | KLANTBELEVING | RENDEMENT



REAL
ESTATE
PLATFORM



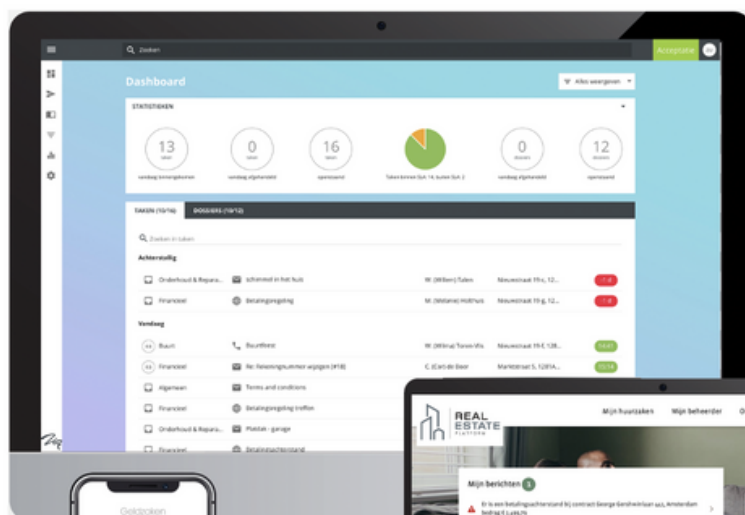
REAL ESTATE PLATFORM

Wij streven naar één belangrijk doel: meer verbinding met je klanten, om op een efficiënte en effectieve manier de klanttevredenheid te verhogen.

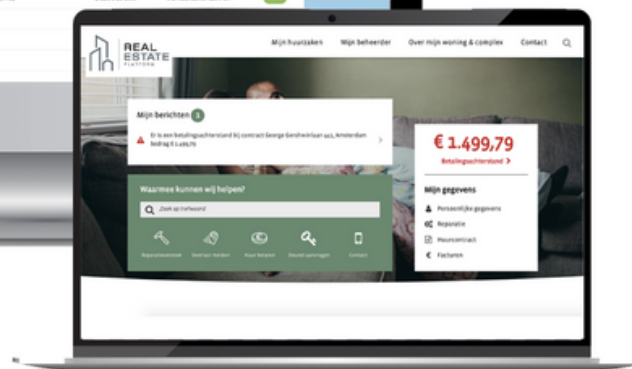
Dit doen wij door vastgoedorganisaties te helpen met het automatiseren en optimaliseren van klantprocessen.



SNEL, MAKKELIJK
& EFFICIËNT



BEDIEN JE HUURDERS
ZO OPTIMAAL MOGELIJK



ALTIJD EN OVERAL
BESCHIKBAAR



"Dichtbij en toegankelijk"

Doel van het platform

Digitaal, efficiënt en persoonlijk

Digitale dienstverlening wordt steeds belangrijker. Hoe fijn is het als huurders zelf eenvoudig hun zaken kunnen regelen? En wat voor voordeel biedt het als vastgoedmedewerkers de huurders, ook op afstand, efficiënt, effectief en toch persoonlijk kunnen helpen?

Design principes

Het design principe van het Real Estate Platform kent twee belangrijke uitgangspunten. Enerzijds staan de eisen en wensen van vastgoedmanagers, beleggers en medewerkers centraal. Anderzijds gaat het om de verwachtingen en behoeften van de huurders.

Persoonlijk

Wij streven naar efficiënte, waardevolle, digitale dienstverlening en een optimale klantbeleving. Het Real Estate Platform zorgt ervoor dat de focus op de klant zichtbaar en voelbaar is in het complete proces: van een woning zoeken en vinden tot aan bewonen en verhuizen.



Doel van het platform

Meer digitaal en toch dichterbij je klanten

Of je nu bezig bent met het digitaliseren van bepaalde processen of, misschien wel noodgedwongen, de totale organisatie moet transformeren: het startpunt is wat ons betreft steeds hetzelfde. Ga iets dichterbij je klanten staan. Dit levert je waardevolle inzichten op.

Wat verwachten huurders? Hoe kun jij ze optimaal helpen? Gebruik de klantbeleving als focuspunt. Zoek de verbinding. En zet de juiste beveiligde digitale infrastructuur in om te zorgen voor een unieke ervaring waar zowel jij en je collega's als jouw klanten blij van worden.




Uitgangspunten van het Real Estate Platform

Het Real Estate Platform is wendbaar en groeit mee met de digitale transitie van organisaties. Het ondersteunt de manier waarop organisaties onderling samenwerken en zet de klant centraal.

- Processen, klantvragen en data komen samen
- Het platform verbindt systemen met elkaar
- Startpunt van omnichannel klantcommunicatie
- De klant wordt bediend via zijn eigen voorkeurskanaal
- Uniforme werkwijze binnen diverse portefeuilles en fondsen
- Uniforme werkwijze voor het afhandelen van klantcontact
- Integraal klantbeeld voor alle medewerkers en stakeholders





“Op de stenen scoren we altijd goede cijfers, maar de dienstverlening bleef structureel achter. Hier wilden wij verandering in brengen.

Het Real Estate Platform biedt de mogelijkheid om een klant te ontzorgen. Met het platform kun je zelfservice bieden en proactief communiceren.”

α.s.r. real estate

Omnichannel klantcontact

Het Real Estate Platform maakt omnichannel klantcontact mogelijk. Of het nu gaat om klantcontact via traditionele of nieuwe kanalen: alles is geïntegreerd in één systeem.

Je hebt inzicht in alle interacties, waardoor je jouw klant beter, efficiënter én persoonlijker kunt helpen via het kanaal van zijn of haar keuze. Tegelijkertijd kun je als vastgoedmanager eenvoudig terug rapporteren aan de eigenaren.

Resultaat: grip op het klantcontact, inzicht in alle contactmomenten en een hogere klanttevredenheid.



Structuur platform

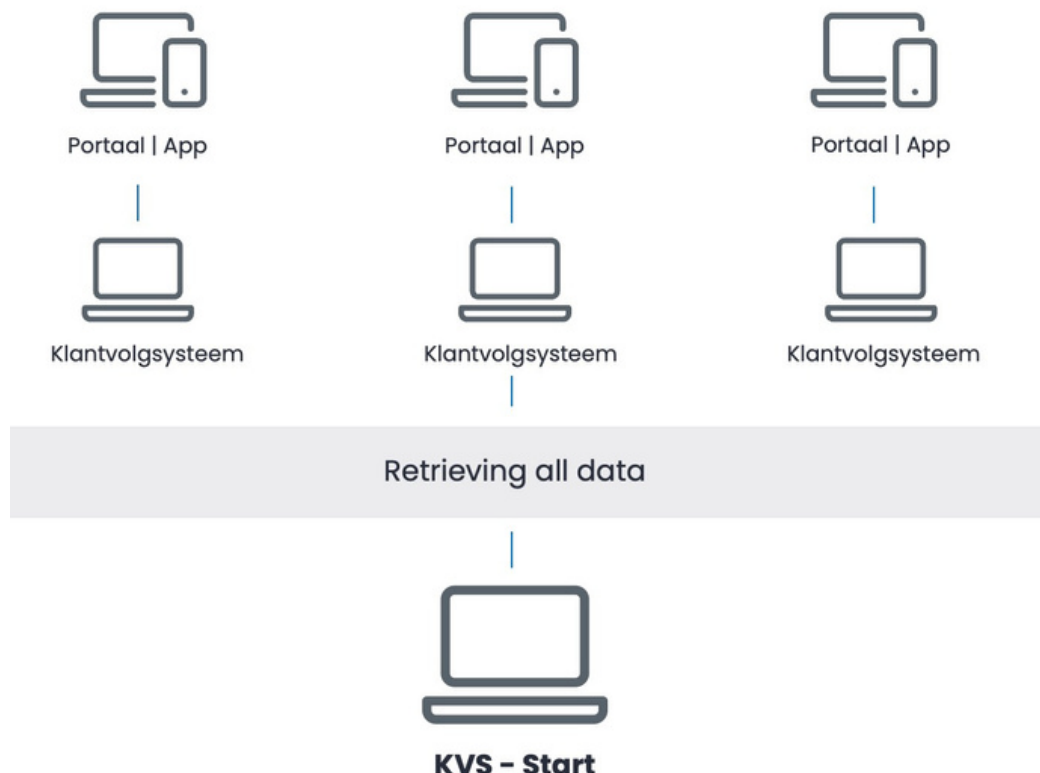
Meer digitaal en toch dichterbij je klanten

Het design principe van het Real Estate Platform faciliteert een optimale gebruikerservaring voor zowel vastgoedorganisaties als haar huurders.

Huurders regelen eenvoudig zelf bewonerszaken via het portaal of de app, terwijl de medewerkers het klantcontact afhandelen en borgen in één centraal klantvolgsysteem.

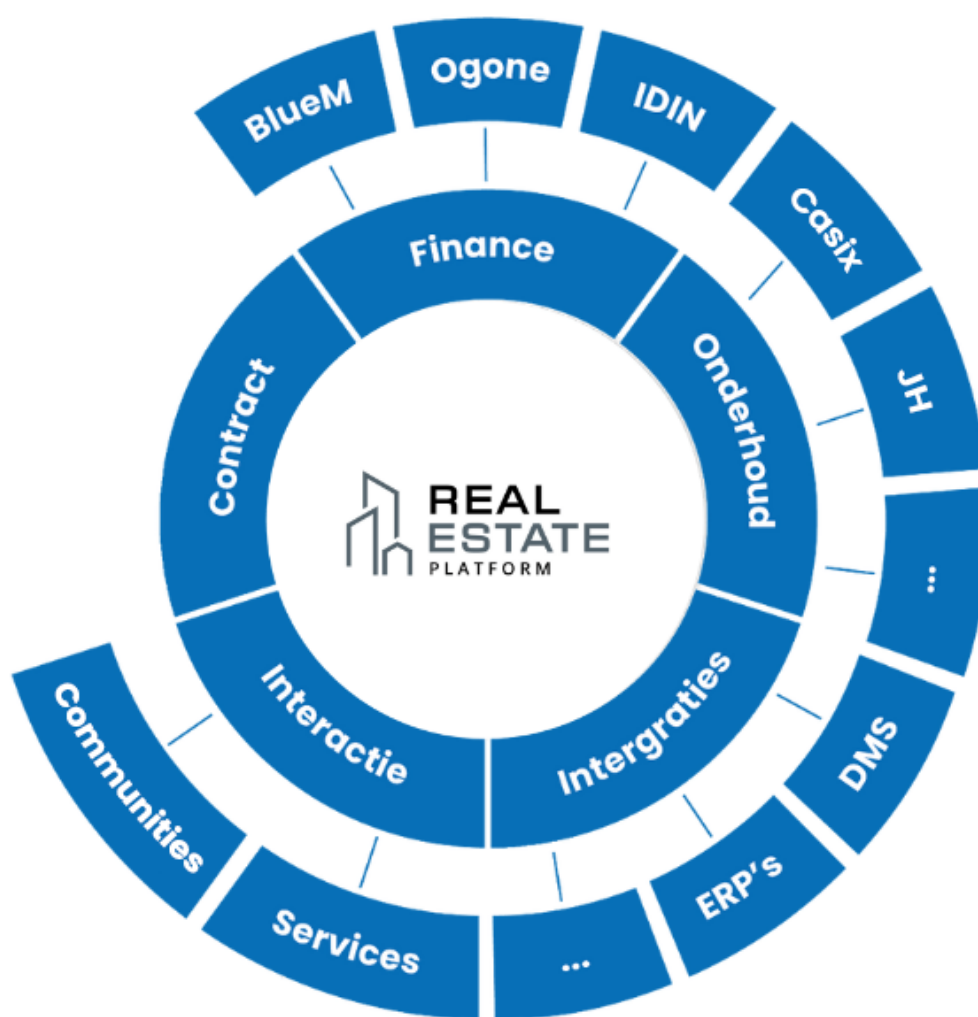
Vastgoedmanagers beheren portefeuilles van verschillende beleggers. Wil een belegger zelf met het platform werken? Dan zorgen wij ervoor dat hij de juiste inzichten krijgt.

In één overzicht zie je precies wat er speelt bij jouw klanten, portefeuilles en fondsen.



ECO-systeem

Het Real Estate Platform is neutraal en onafhankelijk. De open structuur zorgt voor diverse koppel- en integratiemogelijkheden. Jij bepaalt welke data je ontsluit en welke systemen er worden aangesloten.



Waarom kiezen beleggers voor het Real Estate Platform?

- Eén uniform platform voor alle huurders, ongeacht met welke vastgoedmanagers er wordt samengewerkt
- Efficiënt en continu werken aan het verhogen van de klanttevredenheid
- Proactieve communicatie via actuele en innovatieve middelen (Conversational Chat, Communities etc.)
- Beleggers worden optimaal ontzorgd door vastgoedmanager(s)
- Meer inzicht op basis van data dankzij betrouwbare en overzichtelijke rapportages
- Uitrol en doorontwikkeling volgens planning (inzicht in wat eerst en wat later, bij welke portefeuille/complex)



Waarom kiezen vastgoedmanagers voor het Real Estate Platform?

- Een uniforme werkwijze voor iedere medewerker in één systeem
- Efficiënt en continu werken aan het verhogen van de klanttevredenheid
- Eigen bedrijfsspecifieke dienstverlening mogelijk naast de standaard diensten
- Optimale dienstverlening aan opdrachtgevers
- Opdrachtgevers worden compleet ontzorgd
- Het platform zorgt voor een optimale werkwijze (kostenreductie t.o.v. individuele afspraken)
- Betrouwbare relevante data-dashboards met inzicht in eigen processen
- Uitrol en doorontwikkeling volgens duidelijke planning (inzicht in wat eerst en wat later, bij welke portefeuille/complex)



Samenwerken

Het Real Estate Platform zorgt voor een optimale samenwerking tussen eigenaren, beheerders en bewoners.

Wij werken ook graag samen. Op strategisch, tactisch en operationeel niveau.

Jouw succes is ons succes

Het platform is ontstaan en doorontwikkeld in samenwerking met onze klanten. De gerichte focus en jarenlange ervaring in de branche zorgen ervoor dat wij precies weten hoe we jou verder kunnen helpen. Wij halen voldoening uit projecten die bijdragen aan jouw bedrijfsresultaat. Hierbij gaat het niet alleen om kosten-besparing, maar juist ook om medewerkerstevredenheid en een optimale klantbeleving.



Samenwerken

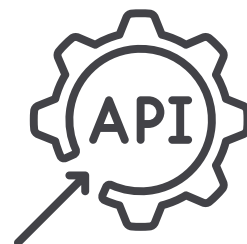


Strategische samenwerking

Doorontwikkelen doen we samen, met de juiste focus op de toekomst. Wij geloven dat je door middel van co-creatie tot de beste resultaten komt. Zig Real Estate is een strategische partner, die graag meedenkt en organisaties begeleidt op weg naar meer succes.

Integraties


Wij verzorgen alle integraties en koppelingen. Standaard koppelingen (o.a. VERA/DICO) met backoffice leveranciers, een open API-structuur en een servicebus tussenlaag bieden de mogelijkheid om het platform geheel naar eigen wens in te richten.



Data als input voor sturing

Wij leggen voortdurend de focus op verbetering door te sturen op basis van data. Data geeft inzicht, zorgt voor bewustwording en helpt je organisatie verder. Het platform helpt je om de gewenste data te analyseren en te begrijpen.



A close-up photograph of a man with dark hair, a beard, and black-rimmed glasses. He is looking down at a white smartphone held in his hands. The background is dark with out-of-focus bokeh lights in shades of green, yellow, and white. A semi-transparent white box is overlaid on the lower half of the image, containing text and a logo.

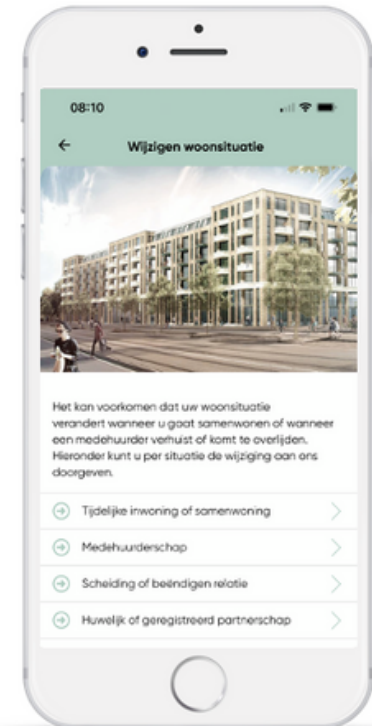
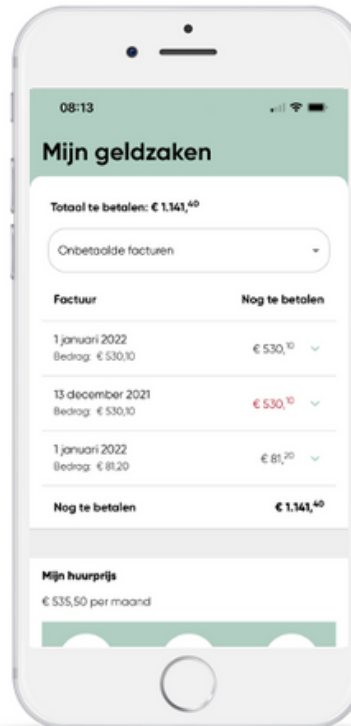
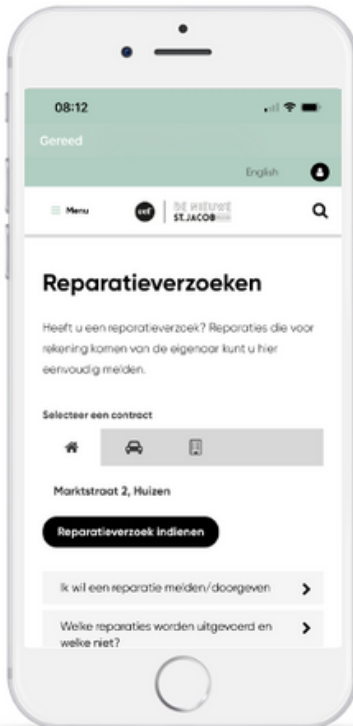
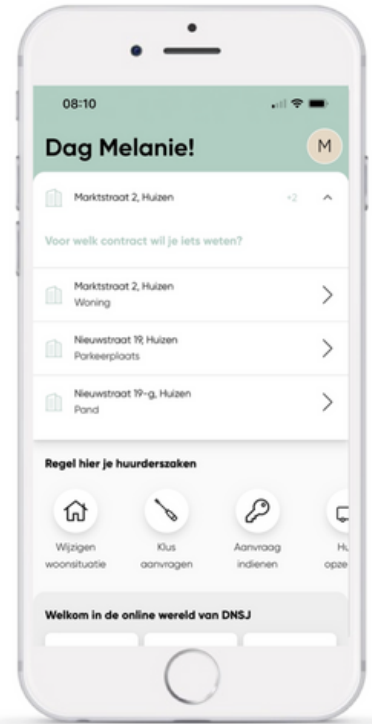
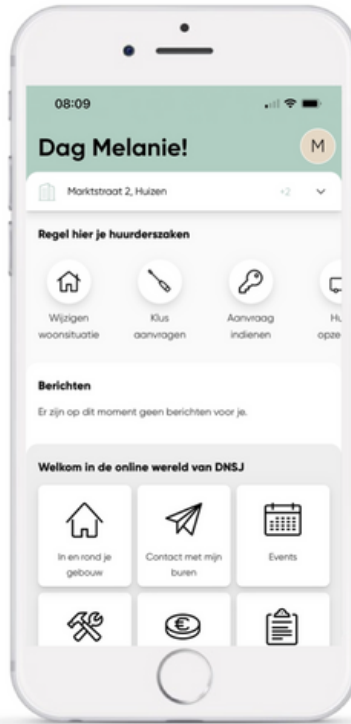
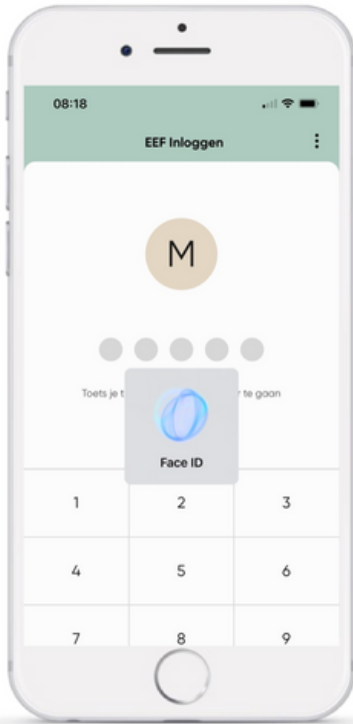
“Institutionele beleggers en vastgoedmanagers zien dat een hoge huurderstevredenheid een positief effect heeft op het rendement. De digitalisering en de overgang naar een nieuw systeem, zorgen ervoor dat wij klanten nog beter kunnen bedienen.”

The logo for Bouwinvest, consisting of a horizontal row of ten small squares in various colors (blue, red, green, yellow, purple, etc.) above the company name.

Bouwinvest

Technologie & Innovatie

De app



Technologie & Innovatie

Conversational

Persoonlijk contact schaalbaar



9.1 klantwaardering op basis van 50.000 gesprekken in 2021 (o.a. Alliantie, ROOM, DUWO,)

50% van alle uitgaande berichten niet meer handmatig uittypen

Integratie ERP mogelijk

Waarom kiezen voor het Real Estate Platform?



Efficiënt en
taakgericht werken



First time right van
>80%



360 graden
klantinzicht




Snellere afhandeling
klantvragen



Maximaal inzicht
door data





Deel B
Uitgangspunten en prijslijst

Inhoud

Uitgangspunten

Looptijd

Doorontwikkeling

Exit

Prijslijst

Uitgangspunten

Om te komen tot de Sectorafspraken zijn een aantal uitgangspunten gedefinieerd. Onderstaand een overzicht van deze uitgangspunten:

- De aangeboden oplossing betreft het Real Estate platform
- Het Real Estate platform is een neutraal platform met een medewerkersdeel bestaande uit:
 - Klantvolgsysteem
 - Aanvullende functies Klantvolgsysteem
 - Integraties
 - 360' klantbeeld
 - KVS | Start
 - Management informatie
- Naast het medewerkersdeel kan het platform worden uitgebreid met een aantal huurders functies, bestaande op hoofdlijnen uit:
 - Online omgeving en processen
 - APP
 - Community
 - Management informatie
- Alle integraties die onderdeel zijn van de Integratiehub kunnen worden hergebruikt door de leden;
- De individuele staffel wordt bepaald op basis van het totaal aantal eenheden dat door de betreffende vastgoedorganisatie wordt bediend met het Platform (of KVS|Start wanneer er sprake is van meerdere inrichtingen);
- De bepaling van de betreffende aantallen van de individuele staffel wordt geëvalueerd in december 2024 en indien nodig aangepast;
- Het aantal KVS-licenties wordt bepaald door het aantal named users binnen de vastgoedorganisatie en per unieke KVS inrichting;
- De Sectorafspraken kent een staffel voor het totaal aantal eenheden op basis waarvan de Volumekorting wordt bepaald;
- Voor het bepalen van de juiste pricing binnen de betreffende staffel is er sprake van een volgorde van onderdelen, waarbij 1 voorwaardelijk is voor 2 en zo verder en a voorwaardelijk is voor b...;

- Jaarlijks wordt door VGM NL budget beschikbaar gesteld voor doorontwikkeling;
- Dit budget wordt uiterlijk in september voorafgaand aan het nieuwe jaar vastgesteld (voorkeur voor een realistische prognose voor het daarop volgende jaar);
- Volumeafspraken zijn alleen van toepassing voor leden van VGM NL en IVBN;
- Voor implementatie worden separate afspraken gemaakt met de leden;
- Werkzaamheden als onderdeel van de implementatie worden zoveel als mogelijk gebundeld;
- Nieuwe- of uitbreiding op modules is o.b.v. verhoging SaaS fee en alleen van toepassing op het moment dat er functionaliteit of module in gebruik wordt genomen door betreffende vastgoedorganisatie;
- Alle prijzen zijn in euro, excl. BTW en onderhevig aan een jaarlijkse indexering op basis van consumentenprijsindex CBS.

Looptijd

De collectieve afspraken kennen een looptijd tot 1 januari 2025 met inachtneming van een opzegtermijn van 6 maanden. Binnen deze periode gelden de tarieven voor de leden van VGM NL en IVBN met inachtneming van jaarlijkse indexering op basis van consumentenprijsindex CBS. Na deze periode wordt bepaald of de collectieve afspraken worden voortgezet.

Op basis van de collectieve afspraken worden individuele contracten aangegaan met de leden van VGM NL en IVBN op basis van de sjablooncontracten.

Doorontwikkeling

Doorontwikkeling wordt actief opgepakt met de betrokken partijen. Jaarlijks voorafgaand wordt door VGM NL een reservering voor doorontwikkeling vastgesteld. Deze reservering wordt uiterlijk september vastgesteld voor het komende jaar. Het budget wat is gereserveerd is van toepassing op de actieve doorontwikkeling van functionaliteit en Integraties.

Gezamenlijk wordt bepaald welke wensen worden gerealiseerd en met welke prioriteit. Hiervoor wordt een afvaardiging van VGM NL en IVBN aangesteld die een actieve rol heeft bij de doorontwikkeling van het platform en de Integratiehub. In eerste instantie betreft het een separate gebruikersgroep, waarbij op thema's samen wordt samengewerkt.

Er wordt onderscheid gemaakt in vier typen doorontwikkeling:

1. Algemene doorontwikkeling, dit wordt bepaald en geprioriteerd door alle gebruikers van het betreffende onderdeel. Pricing is een SaaS bijdrage en mogelijk de implementatie
2. Specifieke doorontwikkeling, dit wordt bepaald en geprioriteerd door een beperkte groep gebruikers van het betreffende onderdeel. Pricing is een (deel van de) eenmalige bijdrage, een SaaS bijdrage en de implementatie.
3. Individuele doorontwikkeling, dit wordt bepaald en geprioriteerd door een individuele gebruiker van het betreffende onderdeel. Pricing is een eenmalige bijdrage, een jaarlijkse bijdrage en de implementatie.
4. Indien een partij(en) een algemene doorontwikkeling eerder op de agenda wilt hebben dan de groep, is dat mogelijk via optie 2, waarbij de eenmalige kosten volledig worden doorbelast. Daarnaast geldt een pricing op basis van SaaS. De SaaS bijdrage is voor alle (ook toekomstige) gebruikers van toepassing.

Integraties

Uitgangspunt voor de klant is een overzichtelijke oplossing waar woonzaken en -diensten worden aangeboden aan de huurder. Voor een optimaal werkende oplossing is het zaak dat data middels (bij voorkeur Real Time) integraties wordt opgehaald uit verschillende databronnen. Op het moment van schrijven zijn er diverse integraties aanwezig die onderdeel gaan uitmaken van de Integratiehub.

De Integratiehub bevat de reeds aanwezige koppelingen van REMS, Axxerion, OGIS, Jansen Huybrechts, BlueM, Datarotonde, Watson Holmes en Eyemove.

Vanuit Zig wordt er een bijlage opgesteld met het actuele overzicht van alle integraties als onderdeel van de Integratiehub.

Daarnaast wordt de Integratiehub continue aangevuld met integraties die worden doorontwikkeld vanuit het doorontwikkelbudget. Naast het beschikbaar stellen van de betreffende integratie, kan er altijd sprake zijn van dienstverlening om de integratie in te richten.

Wanneer de vastgoedorganisatie kiest om meerdere Applicaties in te zetten is het zaak dat de Applicaties optimaal samenwerken. Voorkeur is om dit op basis van aanwezige API's te doen. Op het moment dat er geen API's beschikbaar zijn, of de betreffende samenwerkingspartij niet wilt meewerken aan een integratie, kan er gebruik worden gemaakt van doorlinken van de ene omgeving naar de andere omgeving.

Exit

Bij een Exit is er een procedure voor klantdata zowel voor- als na beëindiging:

1. De klant heeft vóór beëindiging de mogelijkheid om alle gegevens in diverse formats te exporteren.
2. Na beëindiging van het lopende contract voor de individuele klant, op basis van de contractuele einddatum, of op basis van de voorwaarden opgenomen in de Algemene Voorwaarden, heeft de klant recht op een kopie van de data tot maximaal 1 jaar na einddatum. Deze kan de klant opvragen. Daarmee bestaat ook de mogelijkheid om gegevens in diverse formats te exporteren. De volledige productieomgeving wordt 1 jaar gearchiveerd en wordt daarna definitief verwijderd van de back-uplocatie. Op verzoek kan de back-up eerder worden verwijderd. Het is ook mogelijk om de SaaS-licentie te continueren met een non-productie prijs, zodat de gegevens nog volledig toegankelijk zijn. Hiervoor worden in overleg afspraken gemaakt.

Prijslijst

Volumeafspraken

De volumeafspraken worden bepaald op basis van het totaal aantal eenheden van de participerende leden van VGM NL en IVBN die zijn opgenomen in een van de inrichtingen van het Real Estate platform, zonder dat er sprake is van dubbeling van portefeuilles.

Onderstaande percentages* brengen we in mindering op de SaaS- en licentiebijdrage bij afname van een bepaald volume en zijn van toepassing op leden die een contract hebben afgesloten onder de voorwaarden en prijslijst van de Sector afspraken.

- > 50.000 VHE minus 15%
- > 100.000 VHE minus 20%
- > 150.000 VHE minus 25%
- > 200.000 VHE minus 30%

*Deze afspraken zijn niet van toepassing op uurtarieven en implementaties.

Staffelkorting

De individuele staffel wordt bepaald op basis van het totaal aantal eenheden dat door de betreffende vastgoedorganisatie wordt bediend met het Platform (of KVS|Start wanneer er sprake is van meerdere inrichtingen). Wanneer het minimaal aantal van de volgende staffel voordeliger uitvalt, kan worden gekozen om die staffel te hanteren.

Doorvoeren prijswijzigingen

Prijswijzigingen op basis van de overeengekomen staffels vindt plaats in juni en december en worden geëffectueerd per de eerste van de volgende maand (1 juli en 1 januari). Het betreft hier de aantallen van

- Eenheden per afgesloten contract
- Het totaal aantal eenheden t.b.v. volumekorting

De prijswijziging op basis van de consumentenprijsindex is van toepassing op alle Jaarlijkse kosten (SaaS en licenties) en wordt jaarlijks bijgesteld. Hierbij wordt het gemiddelde genomen van juni van het lopende jaar tot en met juli van het voorgaande jaar. De prijswijziging wordt geëffectueerd per januari van het nieuwe jaar.

Uitbreiding met bestaande of nieuwe modules is mogelijk per release (4x per jaar) en wordt geëffectueerd per de 1 van de volgende maand.

Prijslijst

Onderstaande prijslijst geeft de staffels weer die van toepassing zijn op de betreffende vastgoedorganisaties.

	1.000-4.999 vhe	5.000 - 14.999 vhe	> 15.000 vhe	> 40.000 vhe
Implementatie	exclusief	exclusief	exclusief	exclusief
Aanvullende dienstverlening	exclusief	exclusief	exclusief	exclusief
1 - KVS Licenties	Licentiefee	Licentiefee	Licentiefee	Licentiefee
Vastgoedmanagerlicentie, incl 10 named users	€ 12.500	nvt	nvt	nvt
Vastgoedmanagerlicentie, incl 20 named users	€ 20.000	€ 20.000	€ 20.000	€ 20.000
Vastgoedmanagerlicentie, per named user 21-30	€ 650	€ 650	€ 650	€ 650
Vastgoedmanagerlicentie, per named user 31-50	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550
Vastgoedmanagerlicentie, per named user > 50	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450
afkoop named user licenties	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000
2 - Aanvullende opties KVS	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar
a - Notificatiecenter	€ 0,45	€ 0,30	€ 0,20	€ 0,17
b - Chat	€ 0,60	€ 0,40	€ 0,25	€ 0,22
c - Conversational Chat	ntb	ntb	ntb	ntb
d - Conversational Chat (Specifieke TOV)	ntb	ntb	ntb	ntb
3 - Integraties	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar
Integratiehub	€ 1,80	€ 1,20	€ 0,80	€ 0,70
Axxerion				
REMS (obv mogelijke uitwisseling)				
CTI (afhankelijk van betreffende Telefonie)				
Datarotonde				
OGIS				
4 - KVS - 360° klantbeeld	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar
Persoonsgegevens	€ 1,66	€ 1,22	€ 1,00	€ 0,88
Overzicht Contracten en Contractgegevens				
Woninggegevens				
Rekeningoverzicht				
Huurprijsofbouw				
Woningwaardering				
Betalingsgegevens				
Aanvullende contracten				
Reparatieverzoeken	€ 2,59	€ 1,36	€ 1,00	€ 0,88
Indienen Reparaties				
Inzicht openstaande reparaties				
Inzicht afgesloten reparaties				
a - Real time processen (API's vereist)	€ 0,98	€ 0,58	€ 0,37	€ 0,33
E-mail en telefoonnr wijzigen				
Wijzigen bankrekeningnummer				
Huur opzeggen				
Betalingsregeling treffen				
Laatste x documenten				

Prijslijst

5 - Online Omgeving

Contract en Interactieve formulieren

- Website + Kennisbank
- Bewonersportaal
- Onboarding module
- Documenten module
- Smart Login
- Webformulieren

a - Berichtenbox

b - Real time processen (API's vereist)

- Online betalen
- Documenten

c - Reparatieverzoeken plus

- Nieuwbouw / opleverpunten
- Flexibele vraagboom
- Handmatig status wijzigen

d - APP (doorbelasting per actieve VHE)

e1 - Community (doorbelasting per actieve VHE)

e2 - Community (volledige portefeuille)

- Newsfeed (prikbord)
- Events

	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar	saas/jaar
Contract en Interactieve formulieren	€ 0,42	€ 0,30	€ 0,25	€ 0,22
a - Berichtenbox	€ 0,60	€ 0,40	€ 0,25	€ 0,22
b - Real time processen (API's vereist)	€ 0,33	€ 0,20	€ 0,13	€ 0,11
c - Reparatieverzoeken plus	€ 1,62	€ 1,08	€ 0,72	€ 0,63
d - APP (doorbelasting per actieve VHE)	€ 3,25	€ 2,25	€ 1,75	€ 1,54
e1 - Community (doorbelasting per actieve VHE)	€ 5,75	€ 4,80	€ 4,10	€ 3,60
e2 - Community (volledige portefeuille)	€ 2,00	€ 1,50	€ 1,25	€ 1,10

Overig

Digitale handtekening

- Onboarding platform
- Wijzigen betaalgegevens

Quo Vadis

Ogone

Club message - SMS dienst

PowerBI (per inrichting)

Mailserver vereist tbv Bulkmail

Digitale handtekening	€ 1,75	€ 1,15	€ 0,75	€ 0,66
Quo Vadis	Exclusief	Exclusief	Exclusief	Exclusief
Ogone	Exclusief	Exclusief	Exclusief	Exclusief
Club message - SMS dienst	Exclusief	Exclusief	Exclusief	Exclusief
PowerBI (per inrichting)	€ 4.450,00	€ 4.450,00	€ 4.450,00	€ 4.450,00
Mailserver vereist tbv Bulkmail	Exclusief	Exclusief	Exclusief	Exclusief

Doorontwikkeling

Bijdrage doorontwikkeling

- actieve bijdrage gebruikersgroep
- bepalen prioriteiten

Reservering	Reservering	Reservering	Reservering
Gezamenlijk te bepalen	Gezamenlijk te bepalen	Gezamenlijk te bepalen	Gezamenlijk te bepalen

A man and a woman are sitting inside a large cardboard box in a modern kitchen. The man is leaning over the woman, both smiling and pointing towards the right. The woman is laughing joyfully. The background shows white kitchen cabinets and a tiled wall.

Wij verbinden jou met je klanten

Zig
REAL ESTATE

INZICHT | KLANTBELEVING | RENDEMENT