



## Allemaal in hetzelfde onlinedossier werken met **Corporatieportaal** van Notapp



### Klant

**Woningcorporatie KleurrijkWonen in Tiel wil een vernieuwende corporatie zijn met een sterke lokale en regionale binding.**

Het werkgebied van de corporatie omvat zeven gemeenten: Buren, Culemborg, Geldermalsen, Giessenlanden, Leerdam, Lingewaai en Tiel. Kleurrijk wonen heeft circa 14.000 woningen in haar bezit. Ieder jaar wordt de verkoopdoelstelling bepaald. Dit jaar wil de corporatie ongeveer 100 bestaande, voormalige huurwoningen verkopen via haar eigen verkoopteam STAVAST+.

### Vraag

**Voor de verkoop van woningen communiceerde STAVAST+ voorheen veel per telefoon en e-mail met externe partijen, zoals taxateurs, makelaars en notarissen.**

Dat was omslachtig en tijdrovend, zeker vanwege het ruime werkgebied dat zich uitstrekt van Tiel tot en met Schelluinen en Giessenburg. De administratie is een belangrijk onderdeel van het werk van de corporatie, temeer door de verantwoordingsplicht naar het ministerie. Al die administratieve processen namen veel tijd in beslag.

### Oplossing

**KleurrijkWonen, haar eigen verkoopteam STAVAST+ en alle betrokken ketenpartners werken nu allemaal in hetzelfde onlinedossier.** Ze ervaren het gemak en de tijdsbesparing van de digitale werkstroom Corporatieportaal. Dankzij de CRM-module van Notapp is er een directe koppeling vanuit Corporatieportaal met de STAVAST+ website. Woningzoekenden kunnen snel en eenvoudig zoeken naar de woning van hun voorkeur. De corporatie kan specifieke doelgroepen makkelijk informeren over actuele ontwikkelingen aangaande individuele koopwoningen en interessante (nieuwbouw)projecten.

**“Geïnteresseerde kopers worden ‘ontzorgd’: ze hoeven het aanbod aan koopwoningen niet meer elke dag nauwlettend te volgen want dat doet de CRM-module van Notapp voor hen!”**

**Ilona Hazenberg**  
Verkoopmedewerker STAVAST+

## Corporatieportaal

Corporatieportaal van Notapp structureert het verkoopproces van registergoed. Alle betrokken ketenpartners werken in dezelfde online-verkoopdossiers. Hierdoor zijn alle lijnen met ketenpartners kort, wordt er snel en foutloos gecommuniceerd en heeft de corporatie grip op het gehele verkoopproces. Met de CRM-module van Notapp kan een corporatie zelf actief woningen verkopen via een eigen website met het woningaanbod. Specifieke doelgroepen zijn zo beter en gemakkelijker te bereiken.

## Links naar externe partijen

Corporatieportaal bevat links naar externe partijen, zoals de taxateur, het Nederlands Woning Waarde Instituut en notarissen. De workflow dwingt foutloos werken af. Iedereen die aan de beurt is om gegevens en bijbehorende documenten in te voeren, ontvangt vanzelf een e-mail. STAVAST+ wordt automatisch geïnformeerd wanneer een ketenpartner zijn taken heeft afgerond. De notaris kan zelf alle benodigde documenten uit Corporatieportaal halen, inclusief de hypotheekakte.

## Actief woningen verkopen

De CRM-module van Notapp plaatst woningen voor de verkoop direct op de woningwebsite van STAVAST+ (stavastplus.nl). De bijbehorende gegevens over een koopwoning worden automatisch vanuit de workflow van Corporatieportaal correct in Stavast+ verwerkt. De CRM-module bevat ook een Content Management Systeem (CMS) waarmee STAVAST+ haar actieve website zelf kan onderhouden. Op deze manier kan de corporatie specifieke doelgroepen beter en gemakkelijker bereiken.

## Ook op Funda

Met de CRM-Module van Notapp kan STAVAST+ haar koopwoningen toch op Funda plaatsen. Corporaties mogen als verkopende partij hun koopwoningen niet plaatsen op de meestbezochte huizensite van Nederland. Notapp heeft als vastgoedprofessional via Corporatieportaal.nl een koppeling naar Funda. Zo is, tegen een vergoeding, het aanbod van STAVAST+ alsnog op externe websites te zien waaronder Funda, Huislijn, Jaap en Pararius (huurwoningen).