

An aerial photograph of a city, likely Amsterdam, showing a canal with many boats, modern apartment buildings, and a mix of urban architecture. A black arrow-shaped graphic points from the top left towards the center of the image.

**DE TOEKOMST
VAN DE
MAKELAARDIJ**
in de praktijk

#0

DAGPROGRAMMA

wat gaan we doen?

1. Introductie
2. Stellingen, de rode draad van vandaag, aantal voorbeelden, klantverwachting en concrete innovaties waar je mee aan de slag kan
3. Samenvatting

#0

VOORSTELRONDE

1. Wie ben je?
2. Waar werk je?
3. Wat verwacht je van vandaag?



#0

STELLINGEN

Wat vind jij?

1. Over 10 jaar verdien ik nog steeds een goede boterham
2. De toekomst van de makelaardij ligt vooral in vergaand digitaliseren
3. De makelaar zou transparant moeten zijn over zijn/haar tarieven
4. Iedereen is mijn klant

Maak je eigen keuze!

#1

HOE WORD OF BLIJF JIJ
EEN SUPERMAKELAAR?



An aerial photograph of a city, likely Amsterdam, showing a canal with many boats, surrounded by dense urban buildings. The image is used as a background for the text.

**DE TOEKOMST
VAN DE
MAKELAARDIJ**
in de praktijk

INTRODUCTIE

#1 VOORBEELDEN

- Coolblue
- Porsche Centrum Gelderland



#1 VOORBEELDEN

- Makelaarsland versus full-service makelaar
- Prijsvechters hebben massa nodig



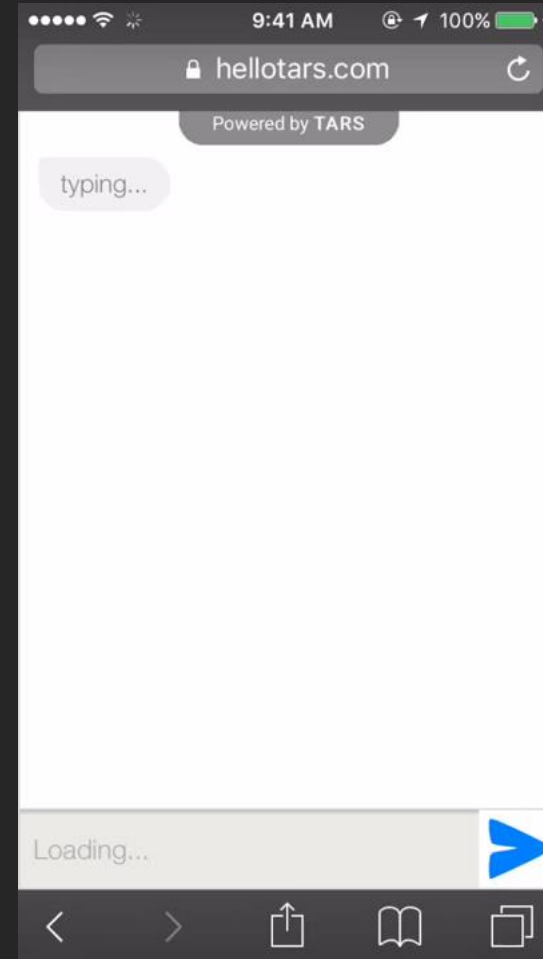
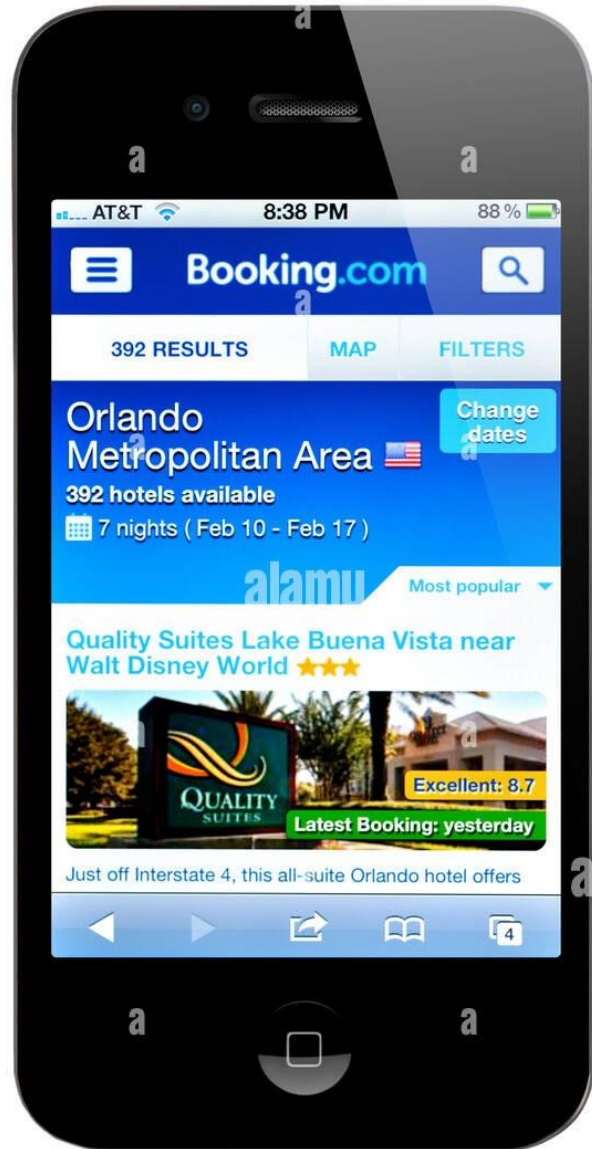
#1 DE TOEKOMST

Vergaande digitalisering

Echt persoonlijk contact



#1 BOTS



#1 CHATBOT

GARANTIEMAKELAARS

The screenshot shows the website for Hans Janssen, a real estate guarantee broker. The page features a navigation menu with options: aanbod, verkopen, kopen, huren, nieuwbouw, diensten, hypotheek, and over ons. The main headline reads "Een nieuwe plek OM FAMILIEHERINNERINGEN TE MAKEN". A search bar is present with the text "Adres, plaats of postcode:" and a magnifying glass icon. A yellow button labeled "Koop" is also visible. A chatbot interface is overlaid on the right side, displaying a message: "Goedendag, mijn naam is Hans en ik ben de chatbot van Hans Janssen. Waarmee kan ik je helpen?". Below this message are several menu items: "De beschikbaarheid van een woning", "Bezichtiging plannen of wijzigen", "De waarde van mijn woning", "Diensten of kosten", and "Anders, namelijk...". At the bottom of the page, there are four navigation buttons: "ik wil kopen", "ik wil verkopen", "wat is mijn huis waard?", and "ik wil een zoekprofiel aanmaken".

#1 CHAT GPT

EEN WERELD AAN MOGELIJKHEDEN



#1 CHATGPT

Heldere opdrachten als input

Jouw persoonlijke marketingmedewerker

Prompts

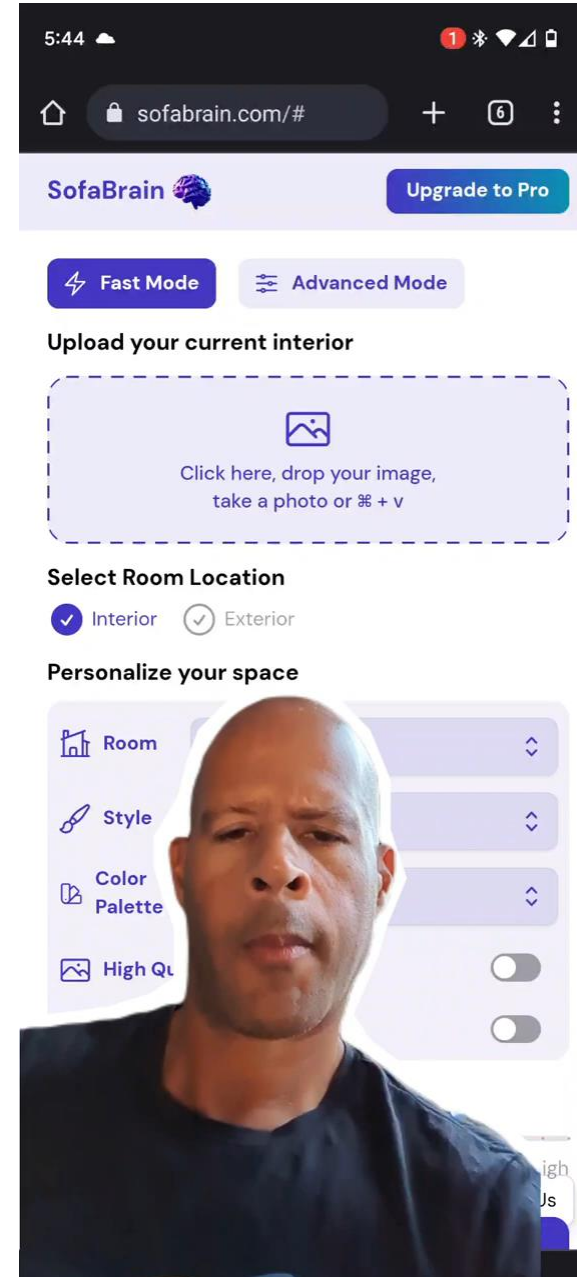
Voorbeelden in de praktijk:

- Contentkalender
- Artikelen schrijven
- Social media posts
- SEO teksten
- Woningteksten



#1 SOFA BRAIN

EEN WERELD AAN MOGELIJKHEDEN



#1 HUISOPSOCIAL.NL

VAN LINK NAAR VIDEO IN SECONDEN



Gezellige dorpsomgeving

Lage energiekosten



Veel slaapkamers mogelijk

huis
idee

MAKELAARDIJ

Voorbeeldvideo

#1 ONLINE BEZICHTIGEN

Virtueel bezichtigen

[Matterport](#) en VR

Invloed op agenda en klantcontacten

Onderscheidend!



#1 COPAAN

Slimmer zoeken

Beter voor klant en makelaar

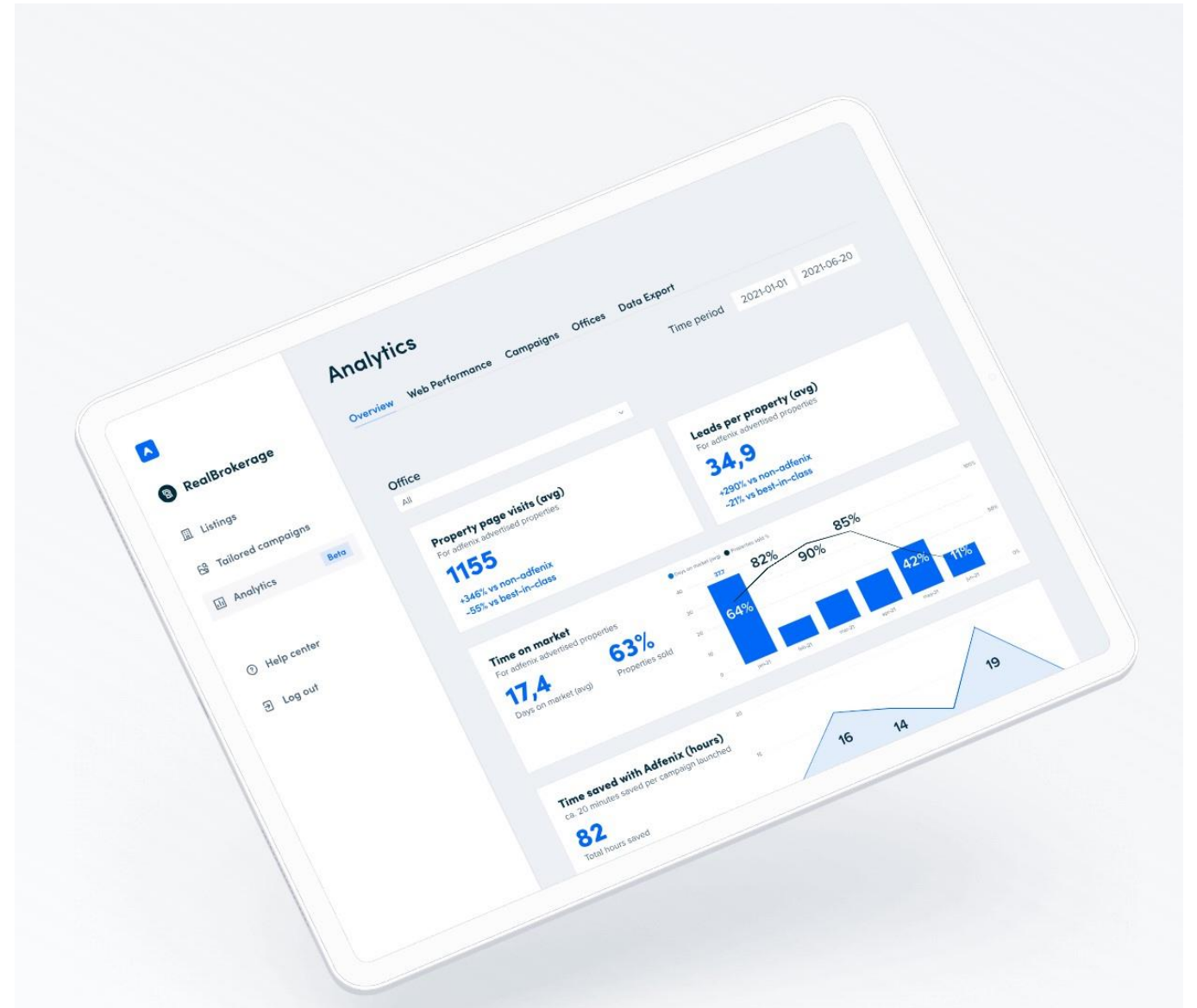


#1 ADVERTEREN

Volledig geautomatiseerd

Marketer

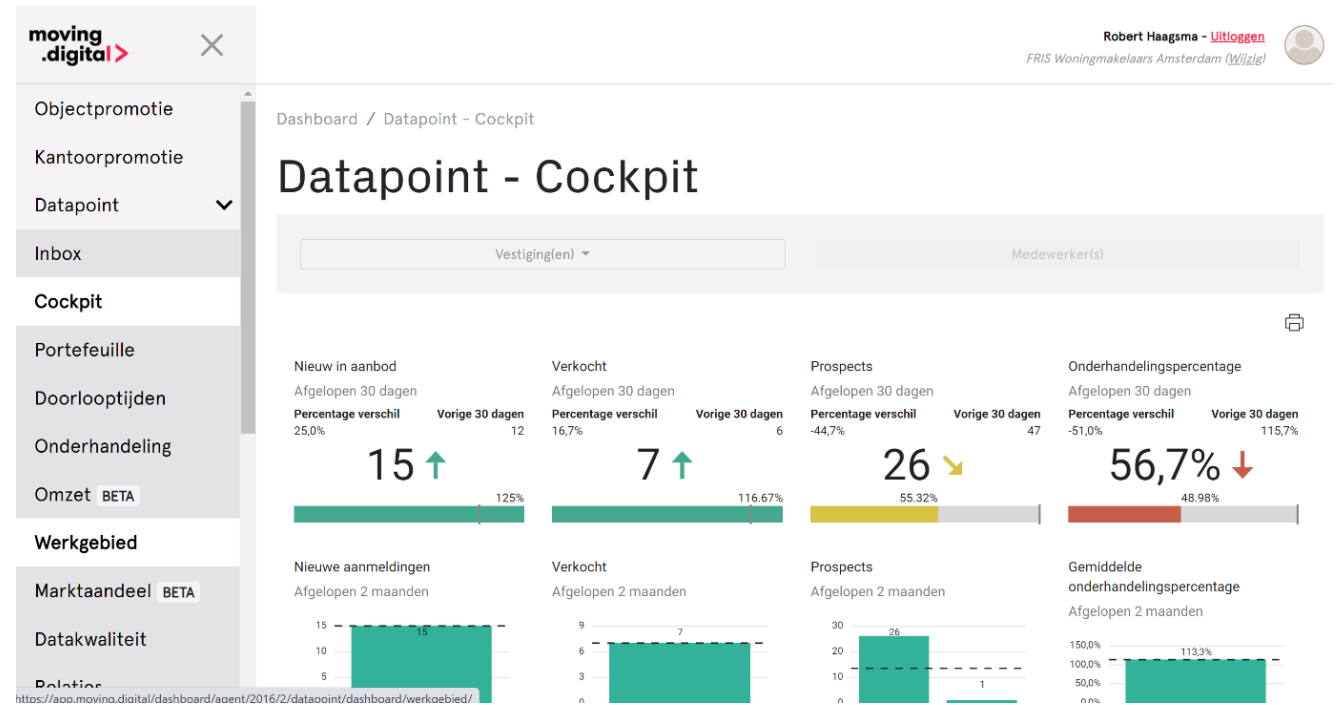
Adfenix



#1 MAAR OOK

Sturen op data

Klant betrekken in processen



#1 DE TOEKOMST

Vergaande digitalisering

Echt persoonlijk contact



An aerial photograph of a city, likely Amsterdam, showing a canal with many boats, modern multi-story buildings, and a mix of urban architecture. The image is used as a background for the text.

**DE TOEKOMST
VAN DE
MAKELAARDIJ**
in de praktijk

Klantverwachting

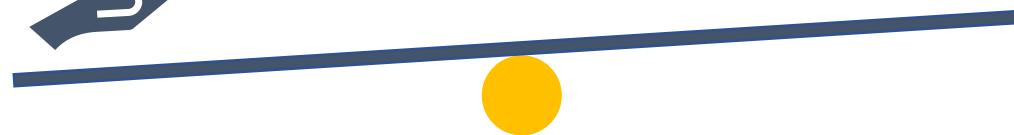
#2 DE TOEKOMST

Klantinteractie

toegevoegde
waarde



klantverwachting



#2 STAPPEN

*sta voor een sterk
concept*

Als dit jouw
onderscheidend vermogen
is, dan kun je alleen maar
concurreren op prijs

*Wat is jouw toegevoegde waarde als
makelaar / taxateur?*

Kwaliteit

Marktaandeel

Betrouwbaar

Ontzorgen

Kennis

Veel ervaring

Professionele aanpak

Beste prijs

Wanneer is het contact voor de klant
succesvol?

A man in a dark suit stands on the left, holding a briefcase and pointing towards a futuristic cityscape. The city is composed of glowing, wireframe buildings and a prominent blue line graph that trends upwards. Various data visualization elements like pie charts, bar graphs, and human figures are scattered throughout the scene, all set against a dark, atmospheric background with a city skyline visible in the distance.

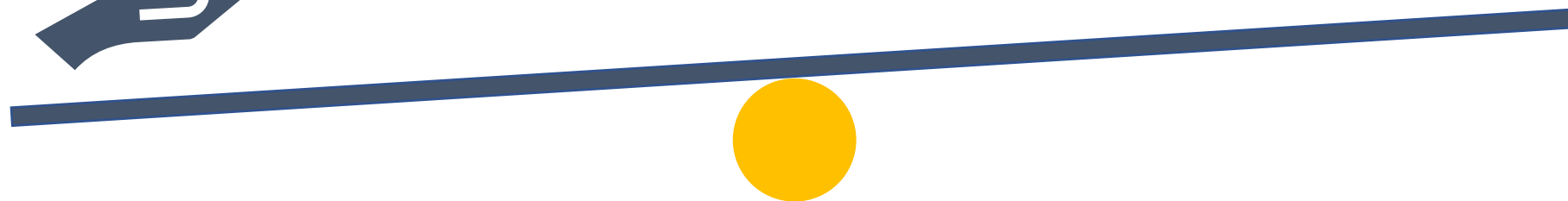
Overtref de verwachtingen
van de klant met **1 millimeter**

Klanttevredenheid

toegevoegde
waarde



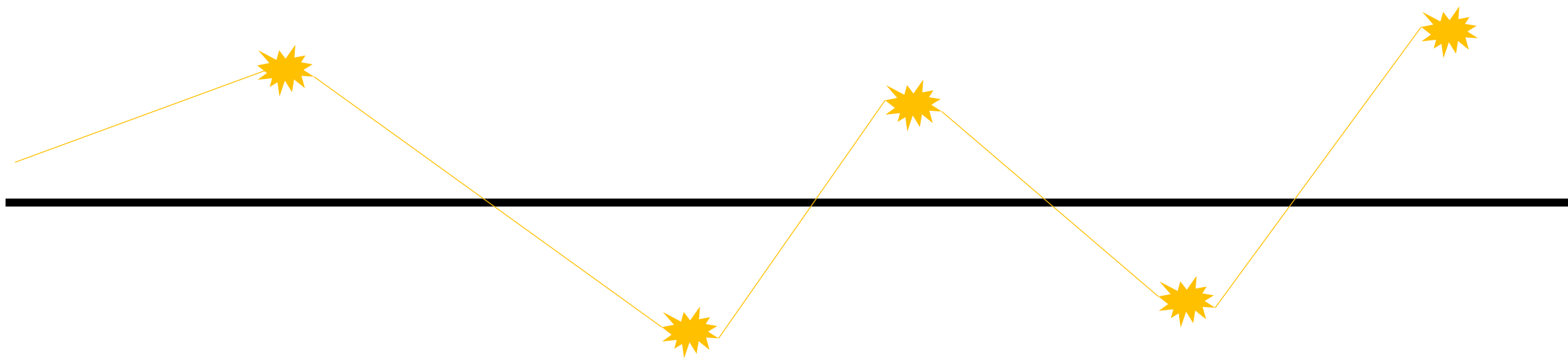
klantverwachting





Wat weet je nog van jouw één-na-
laatste bezoek aan een tankstation?

Peak-end rule





←
Kassa's
Check-outs
Mitgang
Exit
småland
22 - 24
Hoofdroute
Main route

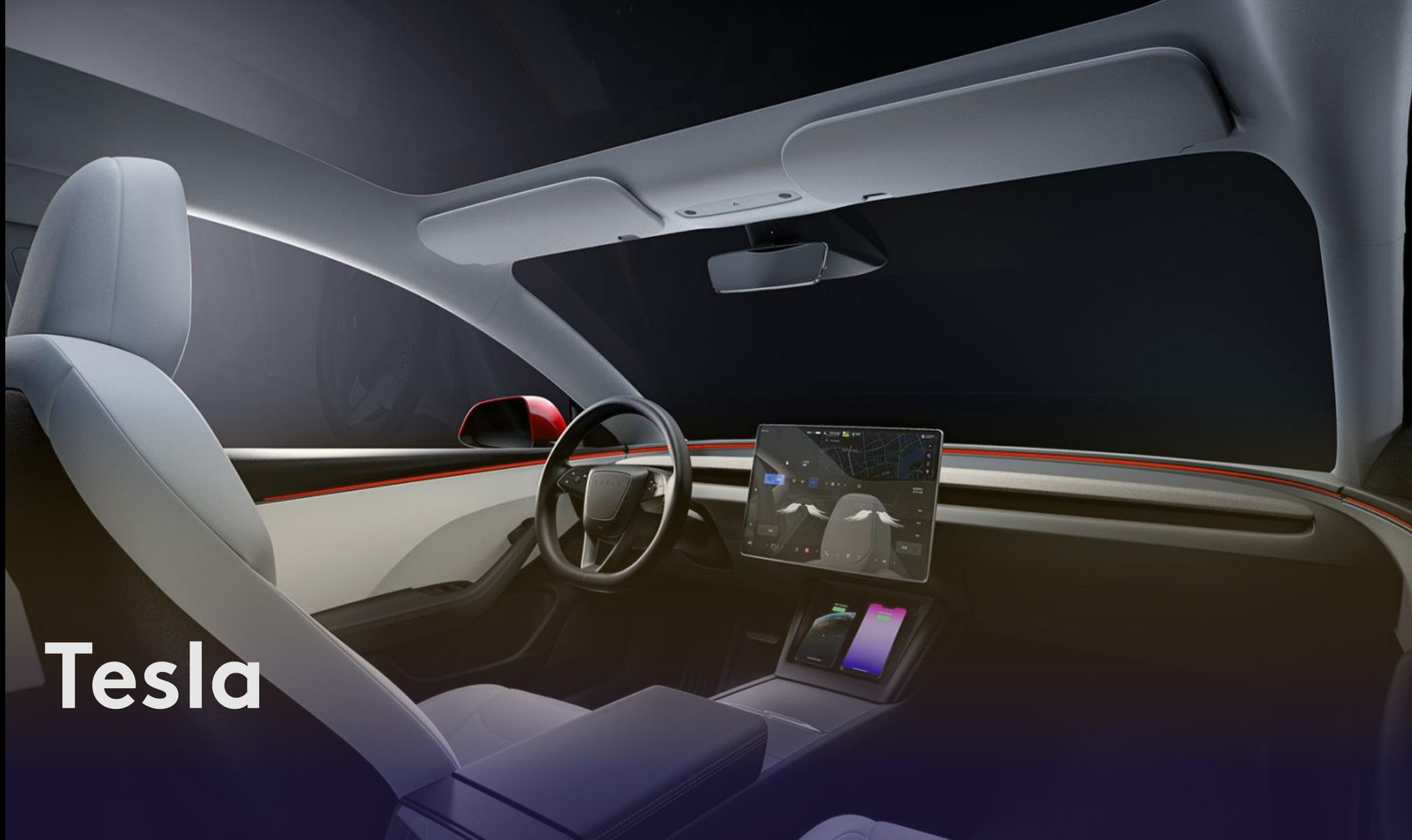
→
1
08 08

29
24.95
IKEA

Ikea



Starbucks



Tesla

Coolblue





ANWB

EXIT

KLM



#2 DE KLANT

Wat is het DNA van jouw bedrijf?

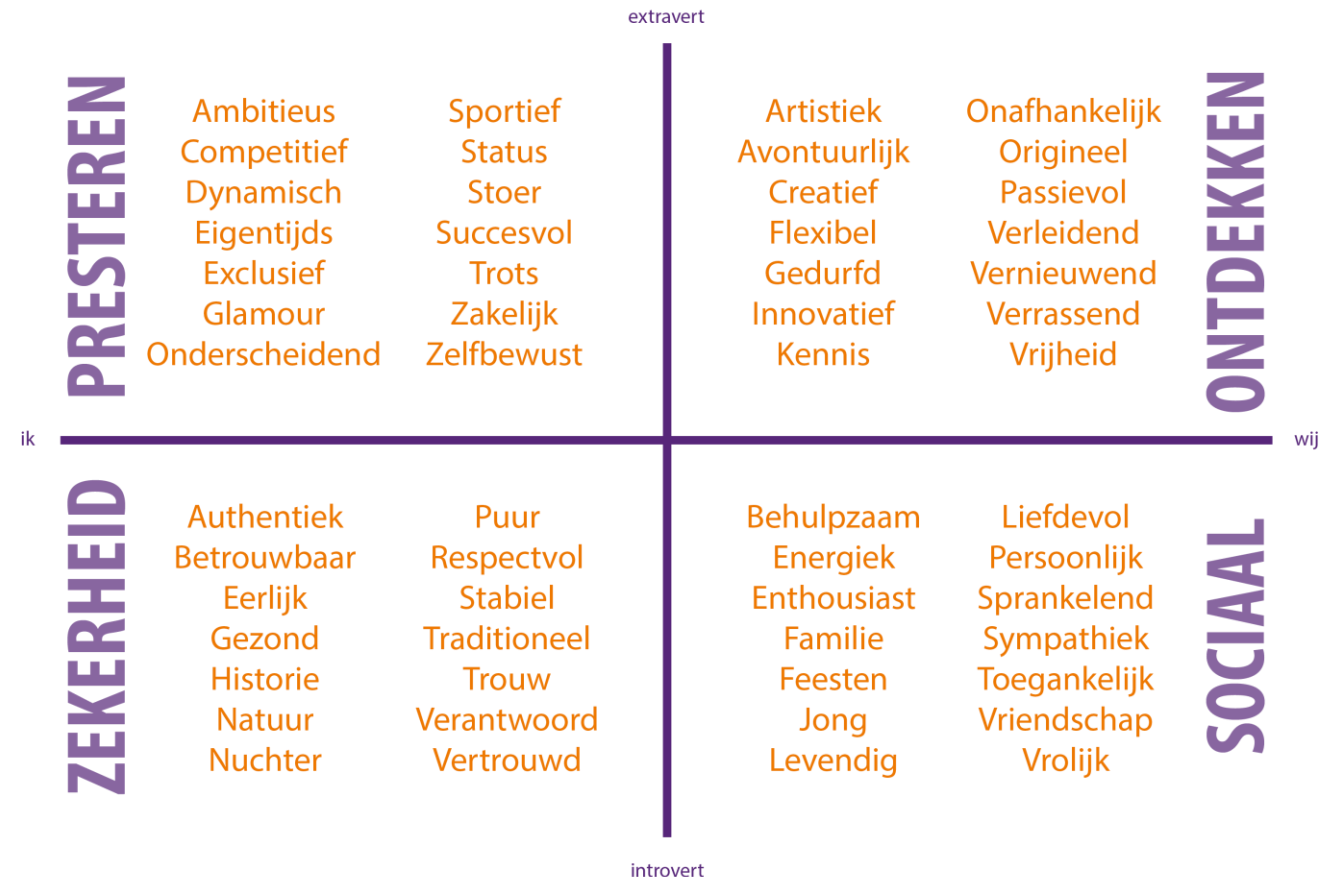
Selecteer de 5 DNA kaarten die het beste bij het bedrijf passen.

#2 DE KLANT

Omcirkel de 5 gekozen waarden.

Welk(e) kwadrant(en) is/zijn het best vertegenwoordigd?

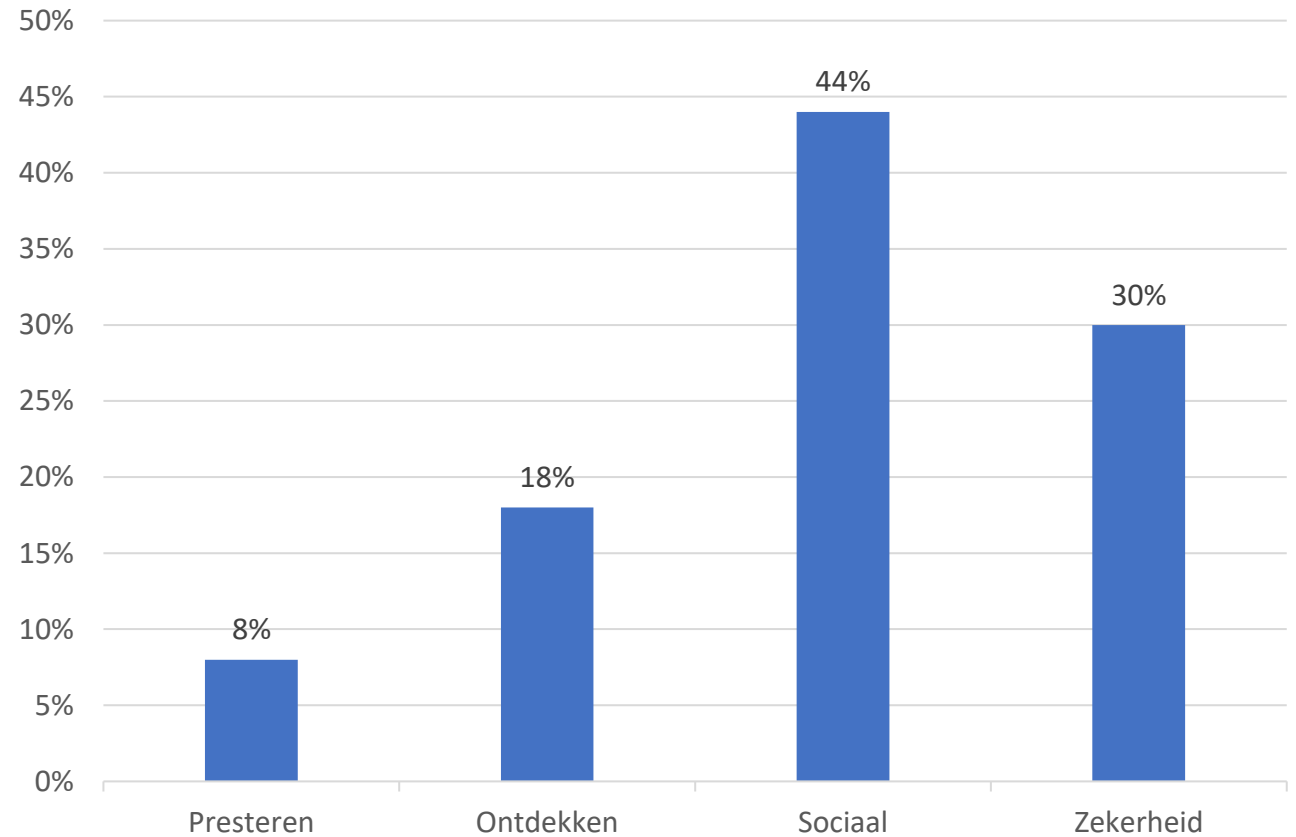
DNA values model



#2 DE KLANT

In welk(e) kwadrant(en) zit jouw kantoor?

Welke kwadranten hebben 2 of meer omcirkelde woorden?



#3

DE KLANT VAN MORGEN

Veranderende klant verwachtingen:

- Ervaringen met andere bedrijven
- Nieuwe generatie



ABN·AMRO



#2 DE KLANT VAN MORGEN

Veranderende klant verwachtingen:

- Nieuwe generatie
- Ervaringen met andere bedrijven



Dit is niet alleen een mobiele telefoongeneratie

#2 DE KLANT VAN MORGEN

Veranderende klant verwachtingen:

- Nieuwe generatie
- Ervaringen met andere bedrijven



Het willen meemaken, en zoeken naar fysieke ervaringen zal altijd blijven

#2 DE KLANT VAN MORGEN

Veranderende klant verwachtingen:

- Nieuwe generatie
- Ervaringen met andere bedrijven



Millennials (Y)
1986 t/m 2002

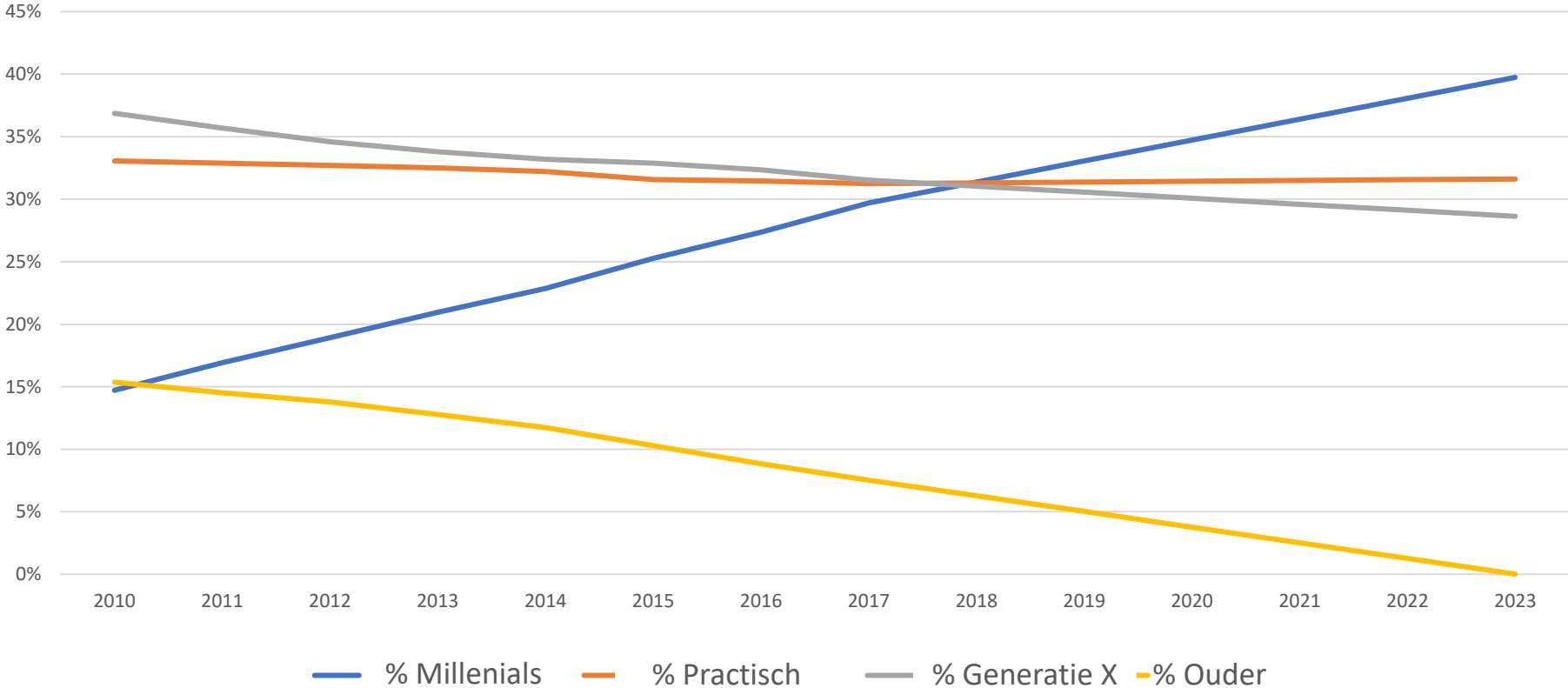


Praktische
1971 t/m 1985



Generatie X
1956 t/m 1970

GENERATIEVERDELING OVER WERKZAME BEROEPSBEVOLKING



* CBS Statline; Arbeidsdeelname

Klantverwachtingen



vraag



gemak



emotie



06:03 Speciale Trein 
Rotterdam Centraal

Extra trein:
06:25 Intercity Vlissingen

2



Nederlandse Spoorwegen

vraag



vraag



gemak



emotie



Google pixel tablet

gemak



Drempels & onzekerheden

gemak

Gemak

Bereikbaarheid

Reactiesnelheid

Ontzorgen

Weten waar je aan toe bent

Begrijpen wat er gebeurt

Contact

We staan 24/7/365 via verschillende kanalen voor je klaar. Onthoud wel dat bunq je NOOIT BELT of om je beveiligingsgegevens zal vragen. Als iemand je belt en beweert een medewerker te zijn van bunq, hang dan op.



Chat met ons

Je kan met ons chatten via het beveiligde Support Center in je bunq app of op bunq Web. Onze Guides spreken jouw taal en helpen je graag.

[Open Support Center](#) →



Stuur ons een e-mail

Als je geen toegang hebt tot de bunq app of bunq Web, zijn we ook bereikbaar via e-mail. Als je een bunq gebruiker bent, gebruik dan het e-mailadres dat aan je bunq account is gekoppeld..

[Stuur e-mail](#) →



Dien een meldingsformulier in

Dit is de meest efficiënte manier om ons op de hoogte te brengen in geval van een melding. Het is belangrijk om te weten dat, om te voorkomen dat we de politie of andere autoriteiten in kennis stellen, we niet kunnen bevestigen dat een melding is overleden.

[Start melding](#) →



Bel onze SOS Hotline

Als er een dringend probleem is met je rekening of passen, kan je op elk moment onze geautomatiseerde SOS-telefoonlijn bellen! Het telefoonnummer is +31208083666.

[Bel SOS Hotline](#) →

Bereikbaarheid

gemak



Heb je een vraag?

Neem contact op met NOC*NSF Sport Support via:



Twitter

binnen één werkdag antwoord



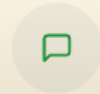
Whatsapp

binnen twee uur antwoord (tijdens werkdagen)



Mail

binnen twee werkdagen antwoord



Chatten

direct antwoord (tijdens werkdagen)

Reactiesnelheid

gemak



Audi Centrum Rotterdam

Reactiesnelheid

gemak

AI



Reactiesnelheid

gemak



Ontzorgen

gemak



Weten waar je aan toe bent

gemak



Begrijpen wat er gebeurt

gemak

Namens heel Coolbue:
dankjewel voor je bestelling.



Neem **drempels** en
onzekerheden weg



vraag



gemak



emotie



Tony's Chocolonely

emotie

Emotie

Voorspelbaarheid

Op gemak voelen

Gehoord worden

Verrast worden



Waarde toevoegen & anderen helpen
sociale missie, voldoening

Ontdekken & ontwikkeling
jezelf kunnen zijn, acceptatie,

Gezien worden & respect van anderen
status, succes, zelfvertrouwen,

Er bij horen & genegenheid
vriendschap, liefde, familie

Veiligheid & voorspelbaarheid
stabiliteit, orde, gezondheid

Ontspanning, beweging & onderdak
ademen, eten, drinken, slaap

Zelf-
ontplooiing

Waardering &
erkenning

Sociale behoeften

Veiligheid & zekerheid

Fysieke basisbehoeften

Waarde toevoegen & anderen helpen

Kan de klant door het bezoek bijdragen aan anderen?

Ontdekken & ontwikkeling

Wordt de klant positief verrast en geïnspireerd?

Gezien worden & respect van anderen

Voelt de klant zich gezien?

Er bij horen & genegenheid

Voelt de klant zich op zijn/haar gemak?

Veiligheid & voorspelbaarheid

Voelt de klant zich veilig en gerust?

Ontspanning, beweging & onderdak

Beperkt of verrijkt het contact de basisbehoeften?

**Zelf-
ontplooiing**

**Waardering &
erkenning**

Sociale behoeften

Veiligheid & zekerheid

Fysieke basisbehoeften

Waarde toevoegen & anderen helpen

Kan de klant door het bezoek bijdragen aan anderen?

Ontdekken & ontwikkeling

Wordt de klant positief verrast en geïnspireerd?

Gezien worden & respect van anderen

Voelt de klant zich gezien?

Er bij horen & genegenheid

Voelt de klant zich op zijn/haar gemak?

Veiligheid & voorspelbaarheid

Voelt de klant zich veilig en gerust?

Ontspanning, beweging & onderdak

Beperkt of verrijkt het bezoek de basisbehoeften?



Voorspelbaarheid

emotie



Op gemak voelen
emotie

A middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a white lab coat over a light blue shirt and dark tie, is smiling warmly while talking on a black mobile phone. He is holding a wooden clipboard with a blue pen in his left hand. A stethoscope is draped around his neck, and a white pocket with pens and a stethoscope is visible on his lab coat. He is sitting at a desk in a professional office setting. The background features a grey wall with several framed certificates or diplomas, a wooden shelf with binders and small potted plants, and a window on the left side. The lighting is soft and professional.

Gezien worden

emotie



Verrast worden

emotie

A middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a white lab coat over a light blue shirt and dark tie, is smiling warmly. He is holding a black mobile phone to his ear with his right hand and a clipboard with a blue pen in his left hand. He is sitting at a desk in an office. The background shows a wall with several framed certificates or diplomas, a wooden shelf with a small potted plant, and a desk with a laptop and a pen. The entire image has a dark blue overlay.

Voeg in het persoonlijk
contact **meer toe** dan
digitaal kan

#2 DE TOEKOMST

Wat is de toegevoegde waarde van een makelaar anno 2025

“Een makelaar vergroot de kansen en verkleint de risico's in het verhuisproces, daarbij zorgt hij/zij er voor dat dit proces voor de klant gemakkelijk verloopt en dat de klant het geheel positief beleeft”

#2 DE TOEKOMST

Wat is de toegevoegde waarde van een makelaar anno 2025

Volgens ChatGPT

Anno 2025 biedt een makelaar onmisbare ondersteuning door diepgaande marktkennis, innovatieve digitale tools en persoonlijk advies.

Ze begeleiden kopers en verkopers bij het nemen van weloverwogen beslissingen, waarborgen juridische zekerheid en onderhandelen optimale voorwaarden.

Hun expertise en netwerk besparen tijd, minimaliseren risico's en maximaliseren de waarde van vastgoedtransacties.

An aerial photograph of a city, likely Amsterdam, showing a canal with many boats, modern apartment buildings, and a mix of urban architecture. The image is used as a background for the text.

**DE TOEKOMST
VAN DE
MAKELAARDIJ**
in de praktijk

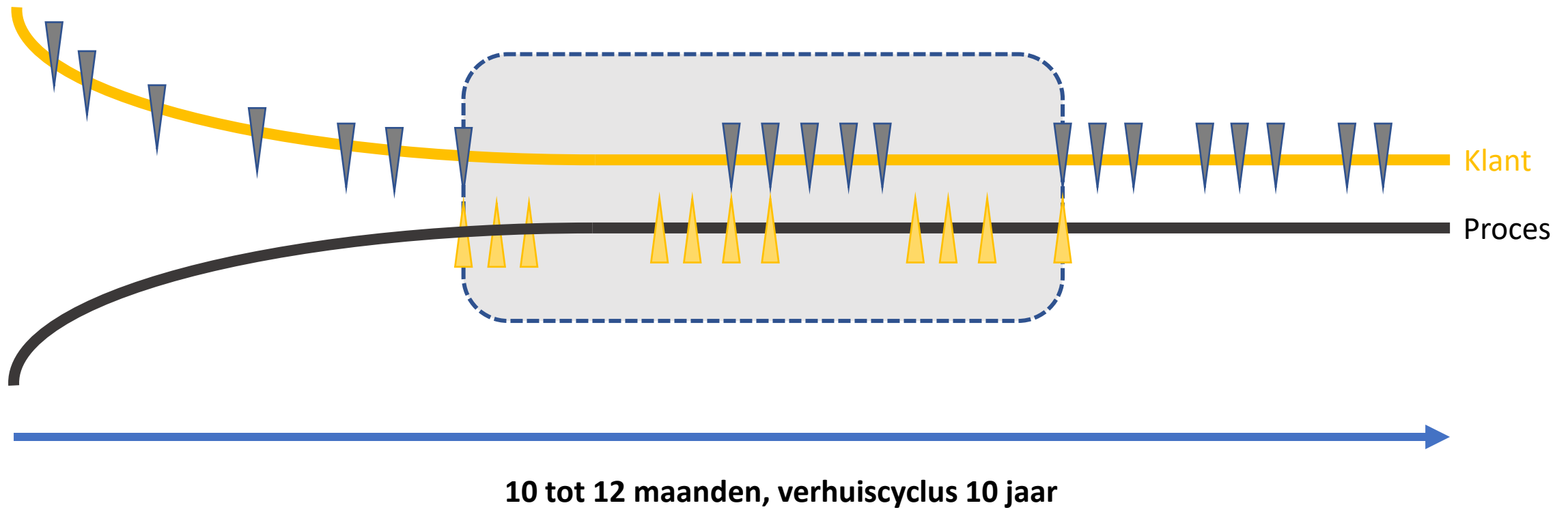
LUNCH

An aerial photograph of a city, likely Amsterdam, showing a canal with many boats, modern multi-story buildings, and a mix of urban architecture. The image is used as a background for the text.

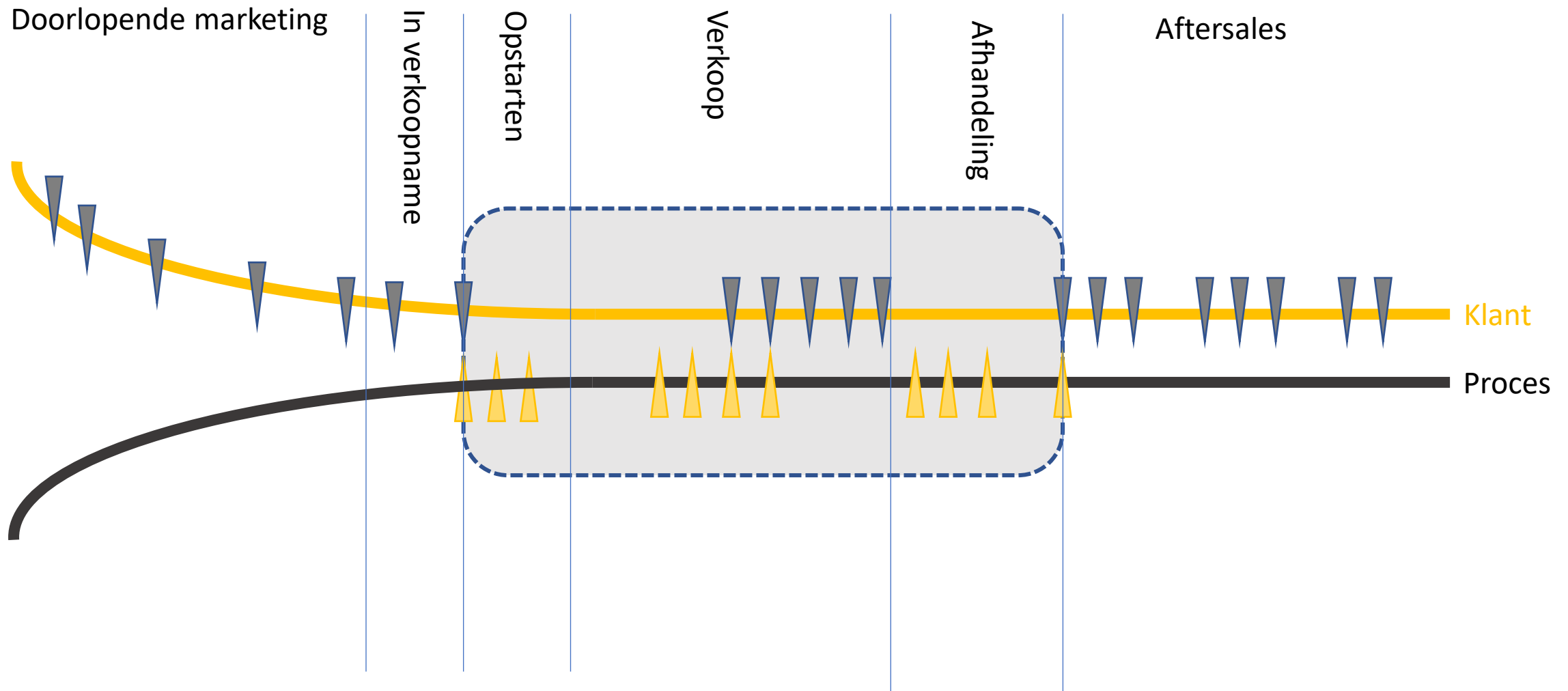
**DE TOEKOMST
VAN DE
MAKELAARDIJ**
in de praktijk

DE KLANTREIS

Klantreis en proces makelaar

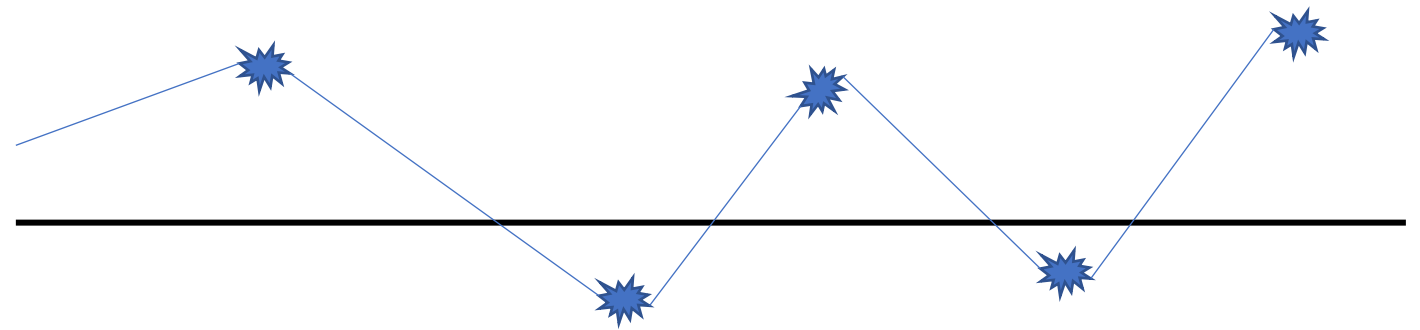


Klantreis en proces makelaar

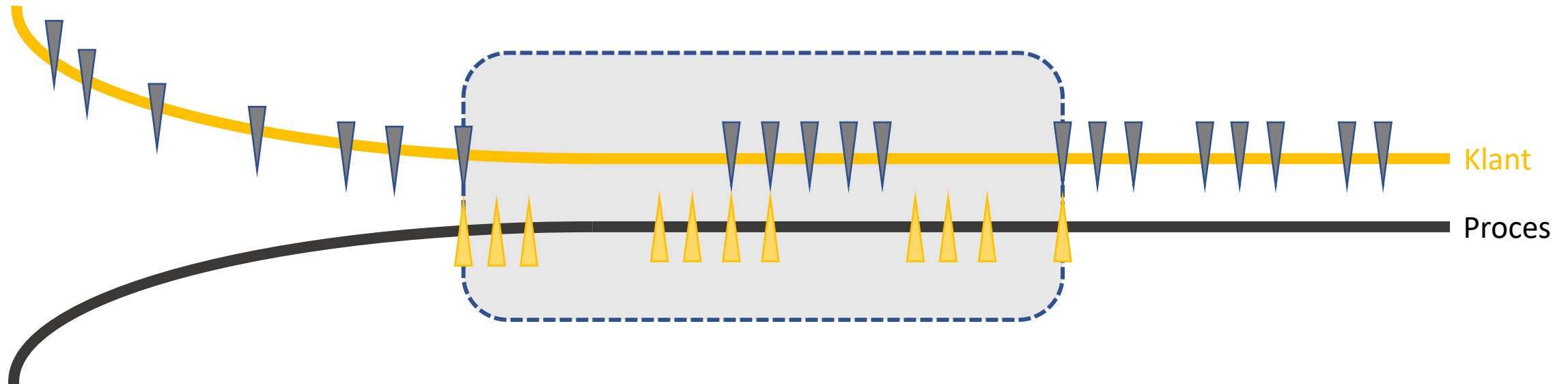


#2 DE KLANTREIS

De peak-end rule

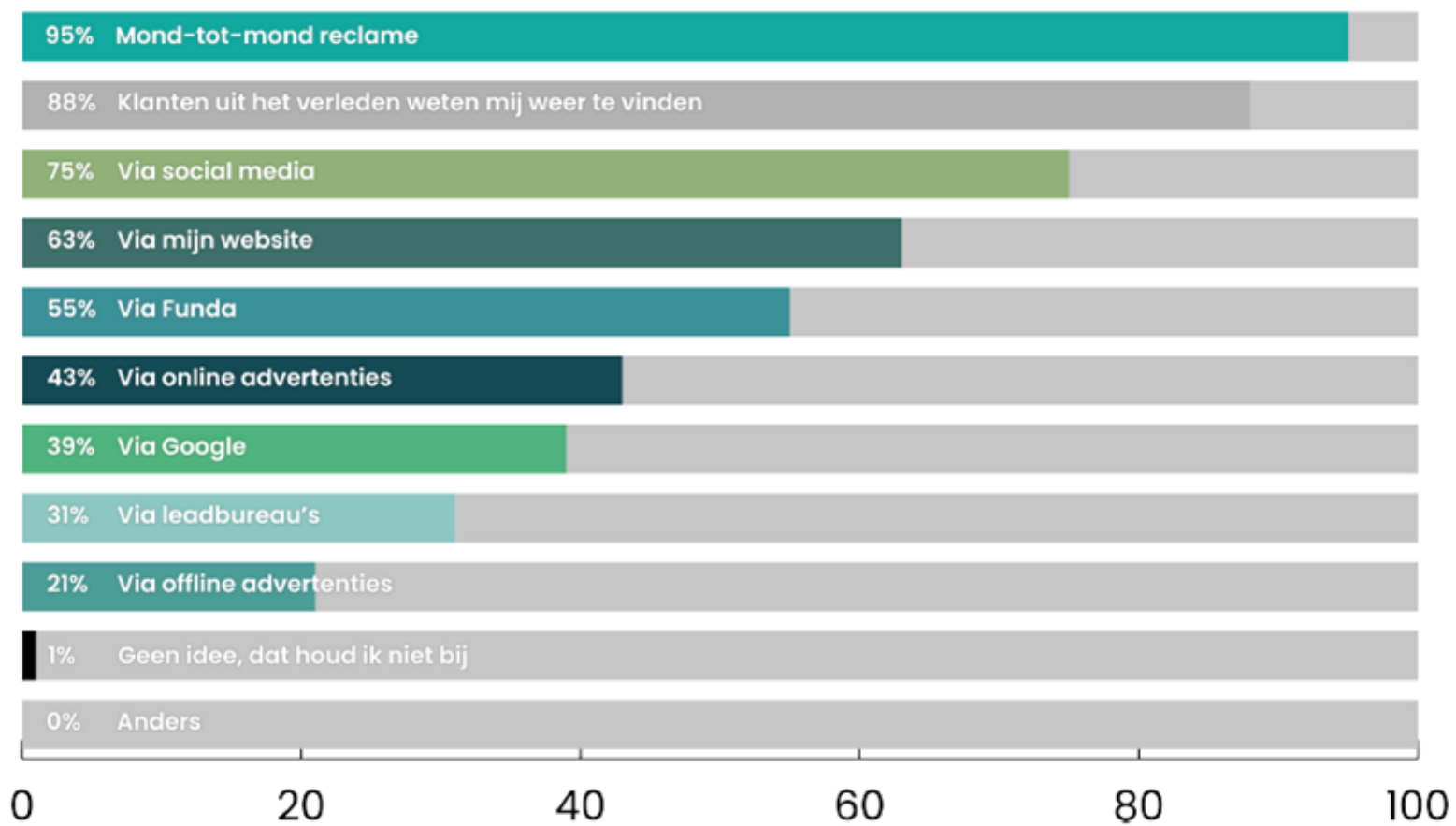


Organiseer de klantreis



Hoe komen jullie nu aan jullie klanten?

Hoe kom je aan leads voor nieuwe opdrachten?



#3 DOORLOPENDE MARKETING

Online zichtbaarheid

Database opbouwen

Conversie naar opdrachten door:

Online waarderapporten

10 tips bij.....download

Offerte opvragen

Gratis waardebeoordeling

Online buurtmailing

Harde en softe conversie

Etc.



jouw
woning-
waarde
in twee
minuten

FRIS | Woningmakelaars

#3 ADVERTEREN

Targetten niet meer mogelijk in META:

Geslacht

Leeftijd

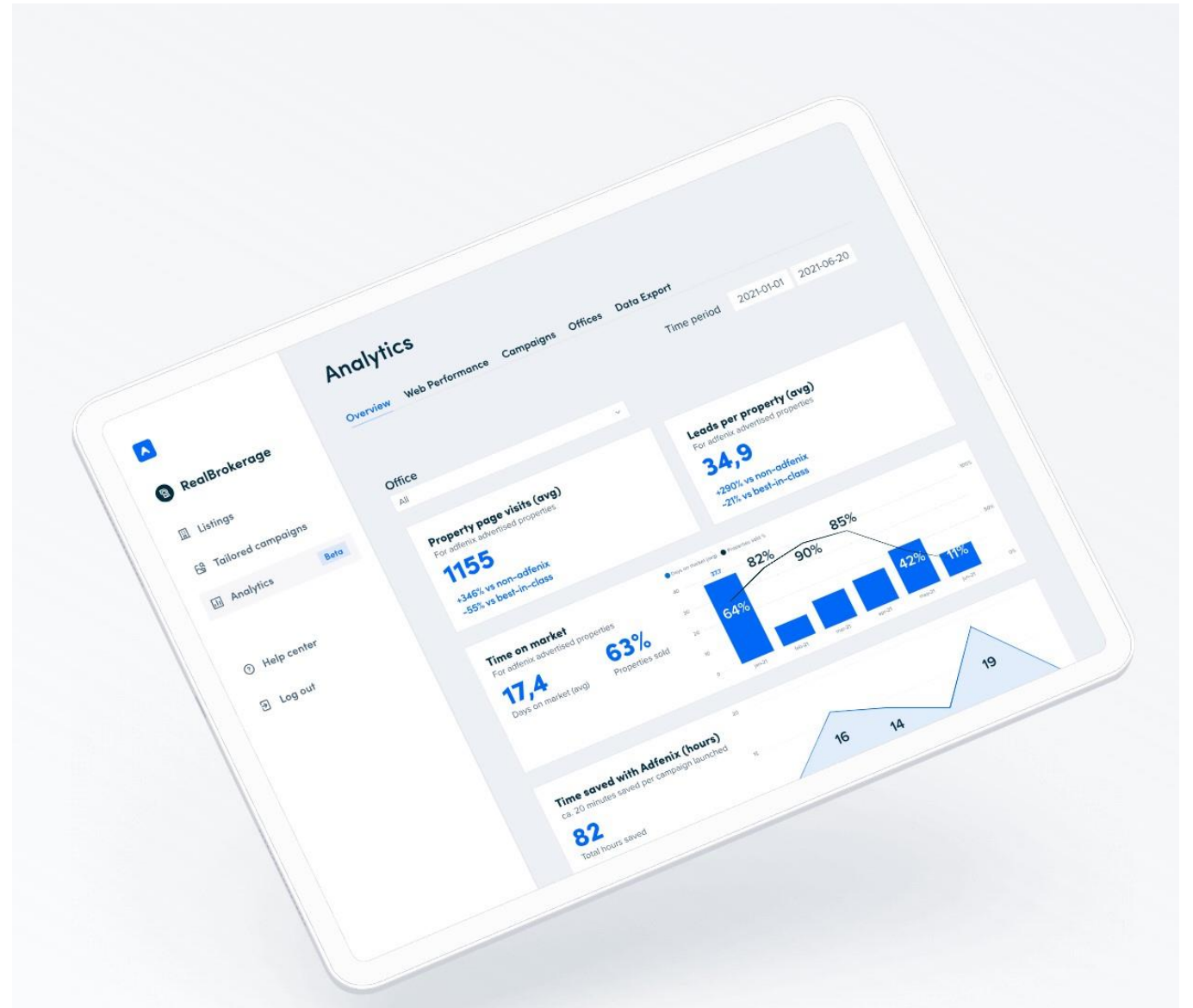
Interesse etc.

Let op! Verschil Google en META

Toekomst? Volledig geautomatiseerd!

Marketer

Realforce



#3 DOORLOPENDE MARKETING

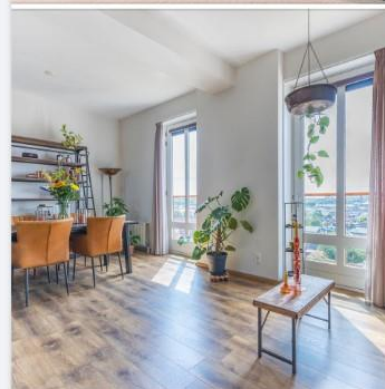
Offline zichtbaarheid

Te koop borden



#3 DOORLOPENDE MARKETING

Offline en online rode draad zoeken



**IS DIT
'M
DAN?!**



 Promoot dit bericht om tot 1898 extra personen te bereiken als je € 35 besteedt.

Bericht promot



#3 DATA MARKETING

Omzet van de toekomst

Laat de digitalisering voor je werken

Tinder terwijl de droomvrouw voor je staat

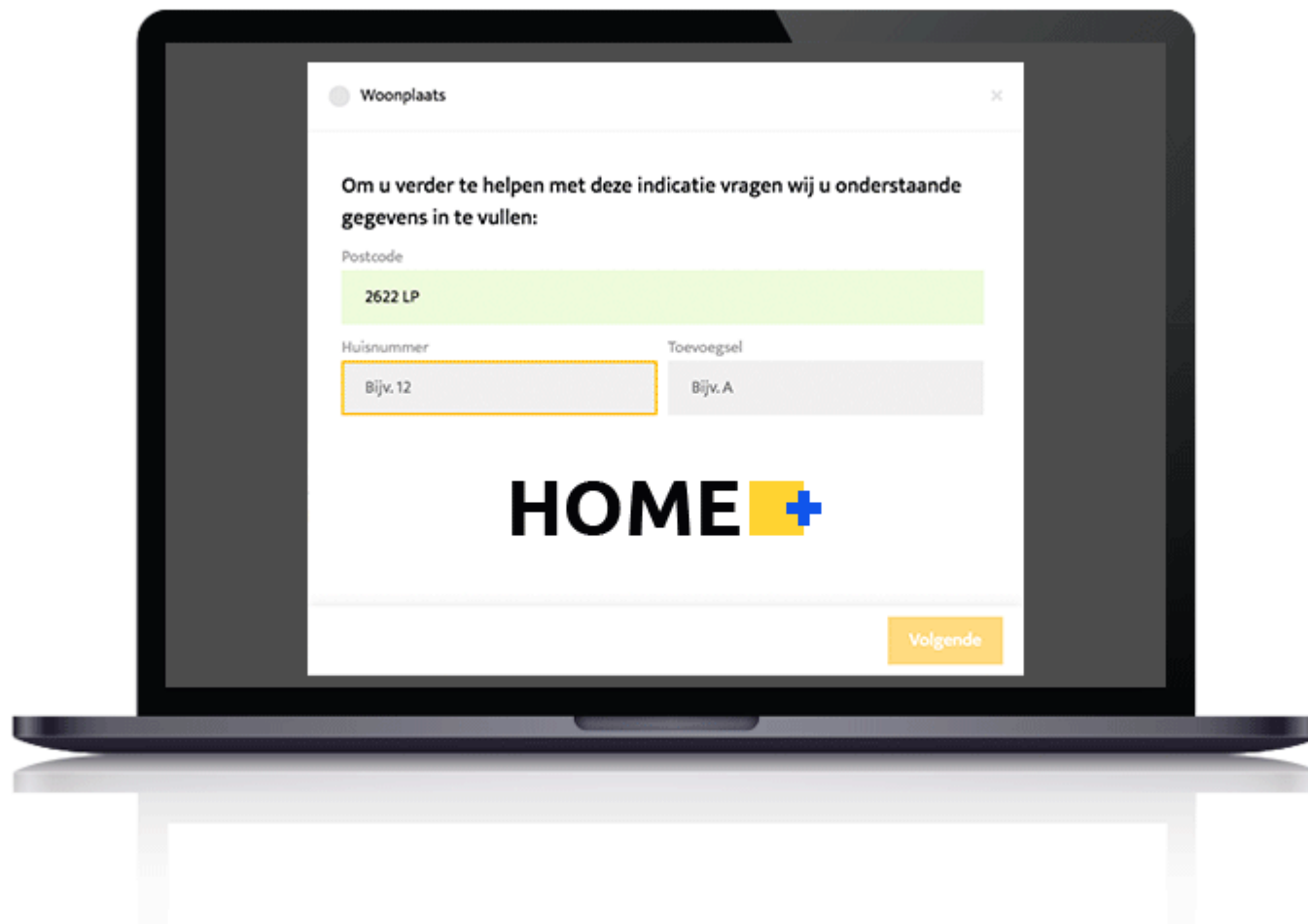


#3 MARKETING AUTOMATION

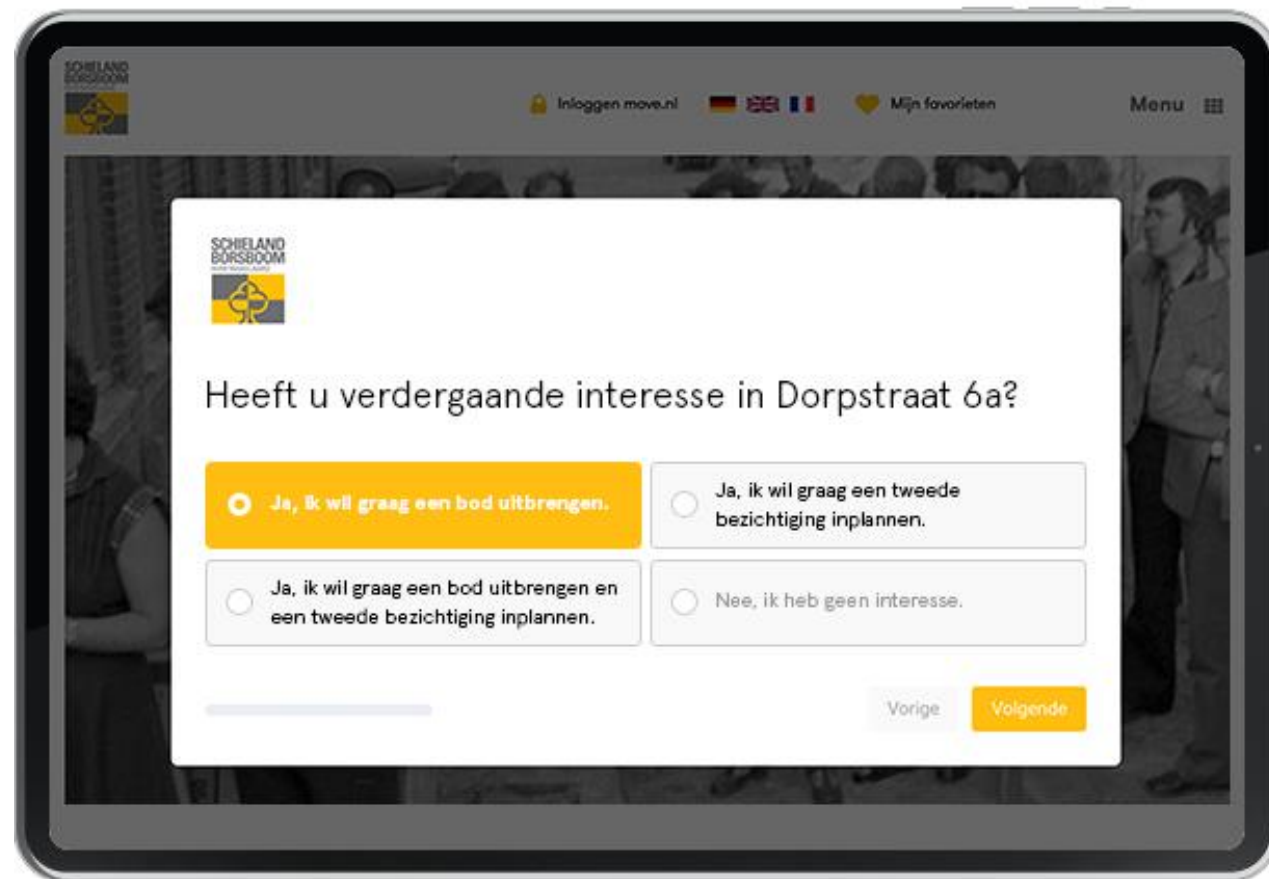
Online waarderapporten

Bezichtigingen

Hoe volg je ze op?



#3 MARKETING AUTOMATION!



#3 MARKETING AUTOMATION!

SCHIELAND BORSBOOM NVM MAKELAARS

`$data.email.relation.aanhef, #set ($Subject = $data.email.project.linkedEntity)`

Uw huis wel of niet verkopen. Waarschijnlijk heeft u nog iets meer tijd nodig, geen enkel probleem! Weet dat we voor u klaar staan zodra de tijd voor u is aangebroken.

Wellicht is de **Open Taxatie Dag** iets voor u. Iedere zaterdag komen de makelaars langs om gratis de indicatieve waarde van woningen in de huidige markt te bepalen.

We horen graag van u!

- [Ja, ik wil graag een vrijblijvende afspraak](#)
- [Ik heb al een afspraak ingepland](#)
- [Ik heb \(voorlopig\) geen interesse](#)

Hopelijk tot gauw!

Hartelijke groet,
`$data.email.employee.fullname`

Schieland Borsboom NVM Makelaars
HET HOOFD KOEL & HET HART WARM



DEN HAAG: 070 310 71 71
ROTTERDAM: 010 311 00 11
ZOETERMEER: 079 316 33 66

info@schielandborsboom.nl | schielandborsboom.nl



#3

NIEUWSBRIEVEN

Het werkt!

Hoeveel klanten heb jij in jouw CRM?

FRIS haalt elk jaar minimaal 60

waardebepalingen uit nieuwsbrief

OPEN TAXATIE DAG

Schrijf je in voor een **gratis** taxatie!
Ga naar friswonen.nl/opentaxatiedag

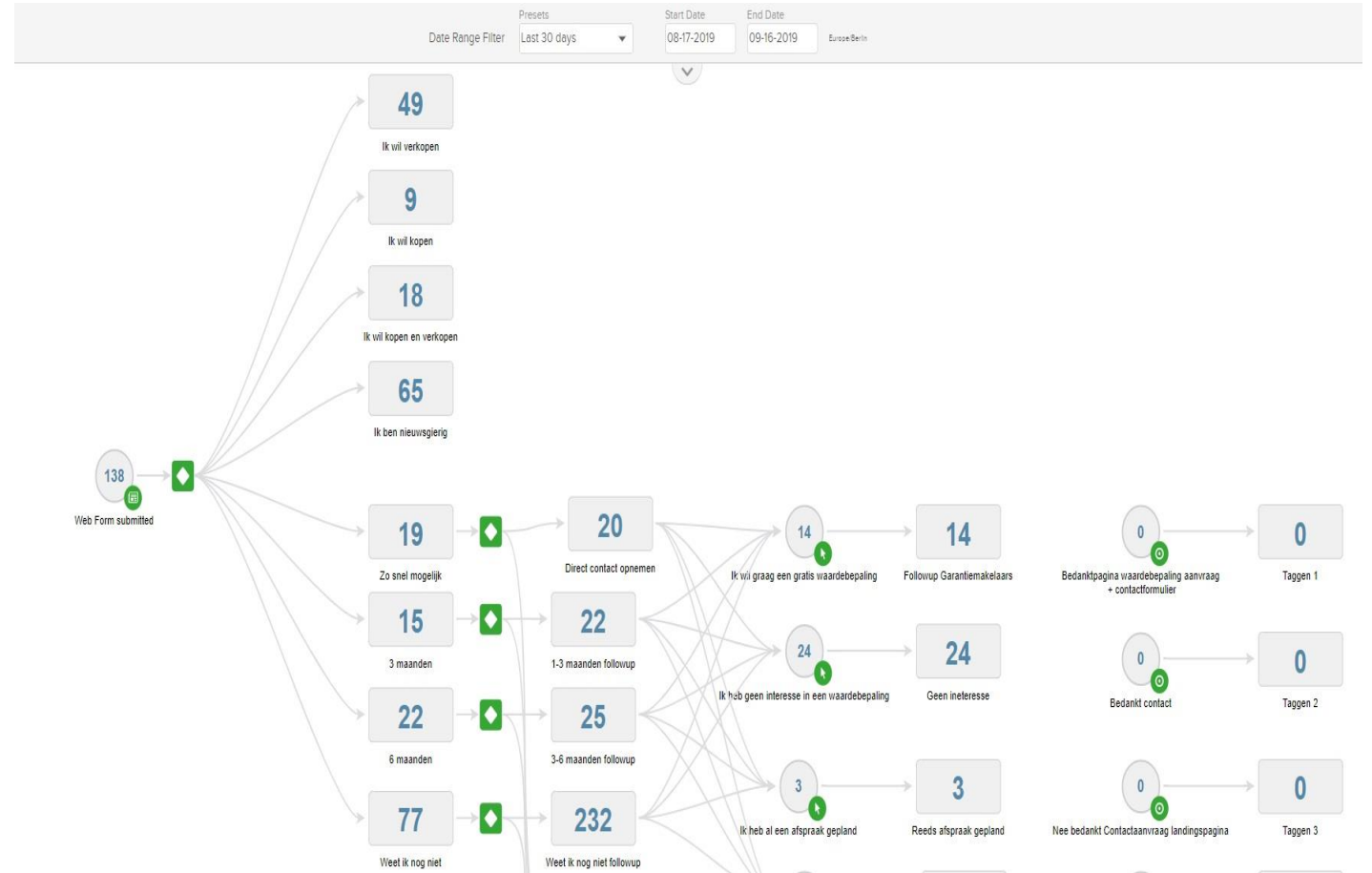
FRIS

Woningmakelaars



#3 MARKETING AUTOMATION!

Het bewijs



#3 REPETERENDE TAKEN

AI is de gamechanger

Niemand wordt er blij van!

Bezichtigingen inplannen

Dossiers compleet maken

WWFT checks

Adviezen opstellen

Het leuke werk blijft over!



#3 EINDE REALWORKS

Realworks

Aareon



*Dat is nou het leuke
van pensioen,
niks hoeven en de
hele dag om 't te doen*

#3 MAAR OOK...

AI gegenereerde video's



#3 MAAR OOK...

AI gegenereerde video's



#3 ADVIEZEN

Door AI gegenereerd

Open Red

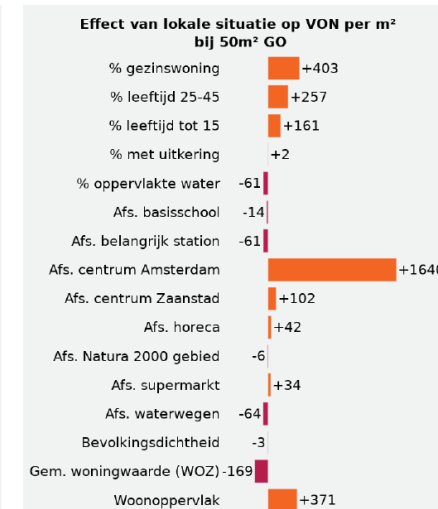
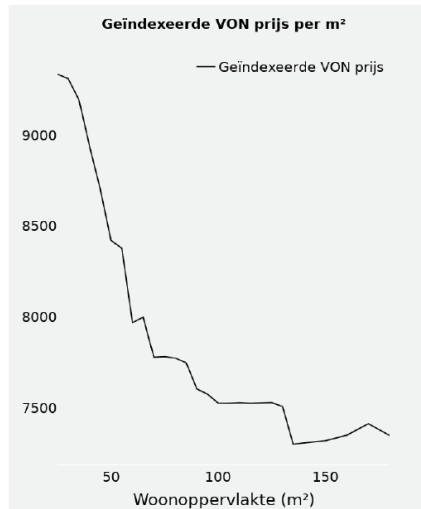
Appartement

Opbrengsten en bouwkosten

De voorspellingen van de VON prijzen komen voort uit XGBoost regression modellen in combinatie met de economische scenario's. Het effect van afzonderlijke variabelen op de prijs van een 50m² woning staat rechts weergegeven.

De gemiddelde voorspelde VON prijzen van de woningen ligt tussen de € 7.302 en € 9.336 per m², afhankelijk van de woonoppervlakte. De weergegeven prijzen zijn exclusief een parkeerplek.

Tabellen met meer verschillende woningen en variabelen staan in de Prijstabellen aan het einde van dit rapport. Hierin zijn onder andere de WWS punten en de prijzen voor middenkoop te lezen.



€ 421.150,-
Voorspelde VON prijs voor een appartement van 50m² GO met een prijs van € 8.423,- per m²

30m² GO
Oppervlakte van woning met hoogste marge

Woon-oppervlakte (m²)	Huidige VON prijs (€/m²)	Geïndexeerde VON prijs (€/m²)	Geïndexeerde VON prijs totaal (€)	Geïndexeerde bouwkosten per woning (€)
30	9.292	9.312	279.360	89.727
40	8.919	8.938	357.520	114.198
50	8.405	8.423	421.150	153.486
60	7.953	7.970	478.200	179.691
70	7.763	7.780	544.600	201.479
80	7.758	7.775	622.000	215.376
90	7.590	7.606	684.540	229.291
100	7.512	7.528	752.800	241.086
110	7.513	7.529	828.190	261.705
120	7.513	7.529	903.480	278.176
140	7.293	7.309	1.023.260	316.425
160	7.336	7.352	1.176.320	361.629

#3 OFFERTE

WIE DOET HET?

Onderscheidende propositie (DNA)

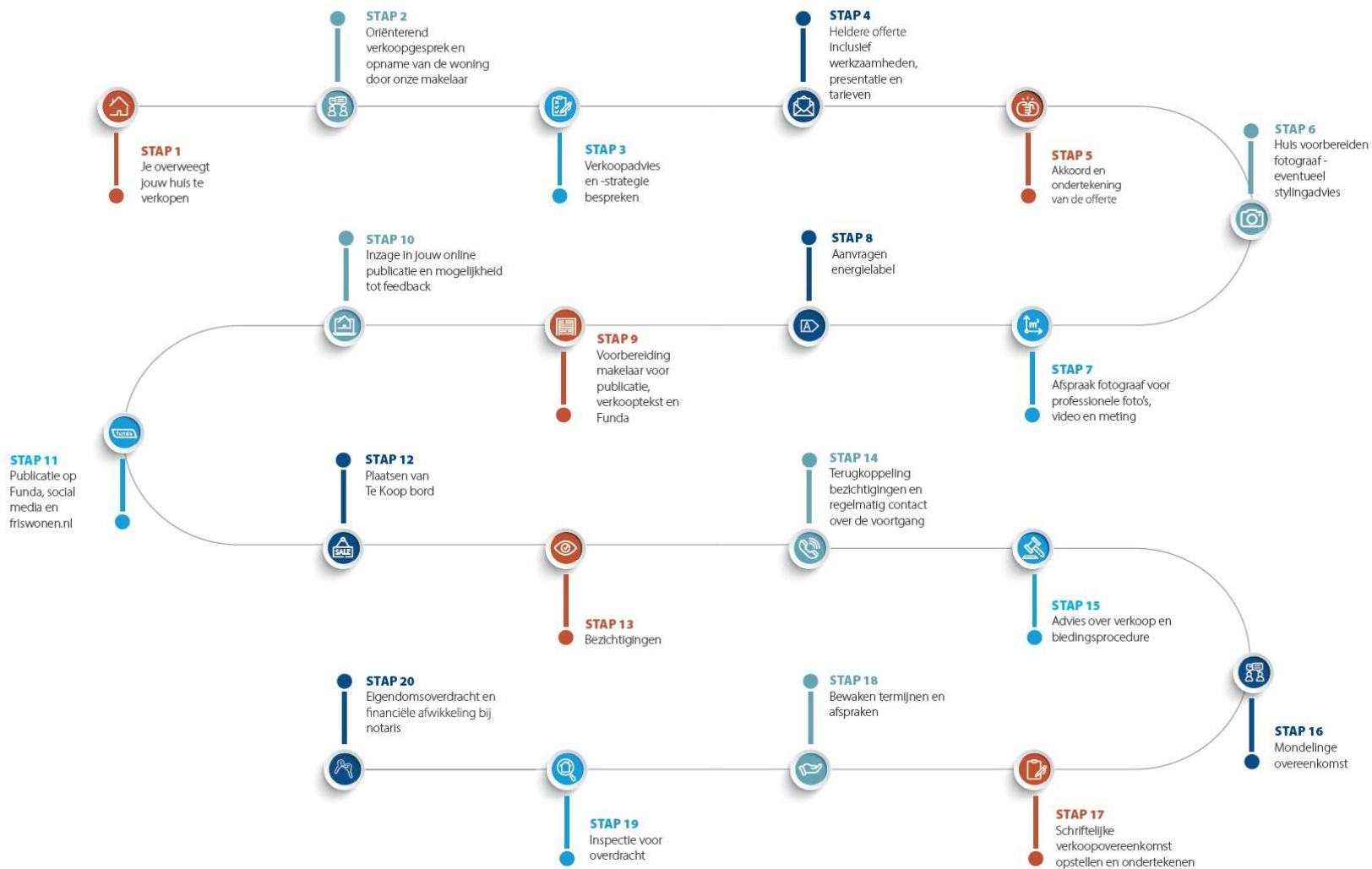
Verwachtingen en proces

Offerte en opvolging

Geen OTD meer opstellen!



IN 20 STAPPEN NAAR HET BESTE VERKOOPRESULTAAT



#3 AFTERSALES

Hoe blijf je die trusted advisor en hou je ambassadeurschap levendig?

Nieuwe laatste contactmomenten toevoegen:

- Geschenken
- Woningmarktcijfers in jouw buurt
- WOZ waarde check
- (Lokale) wetenswaardigheden
- Subsidies, aanbiedingen - wonen gerelateerd

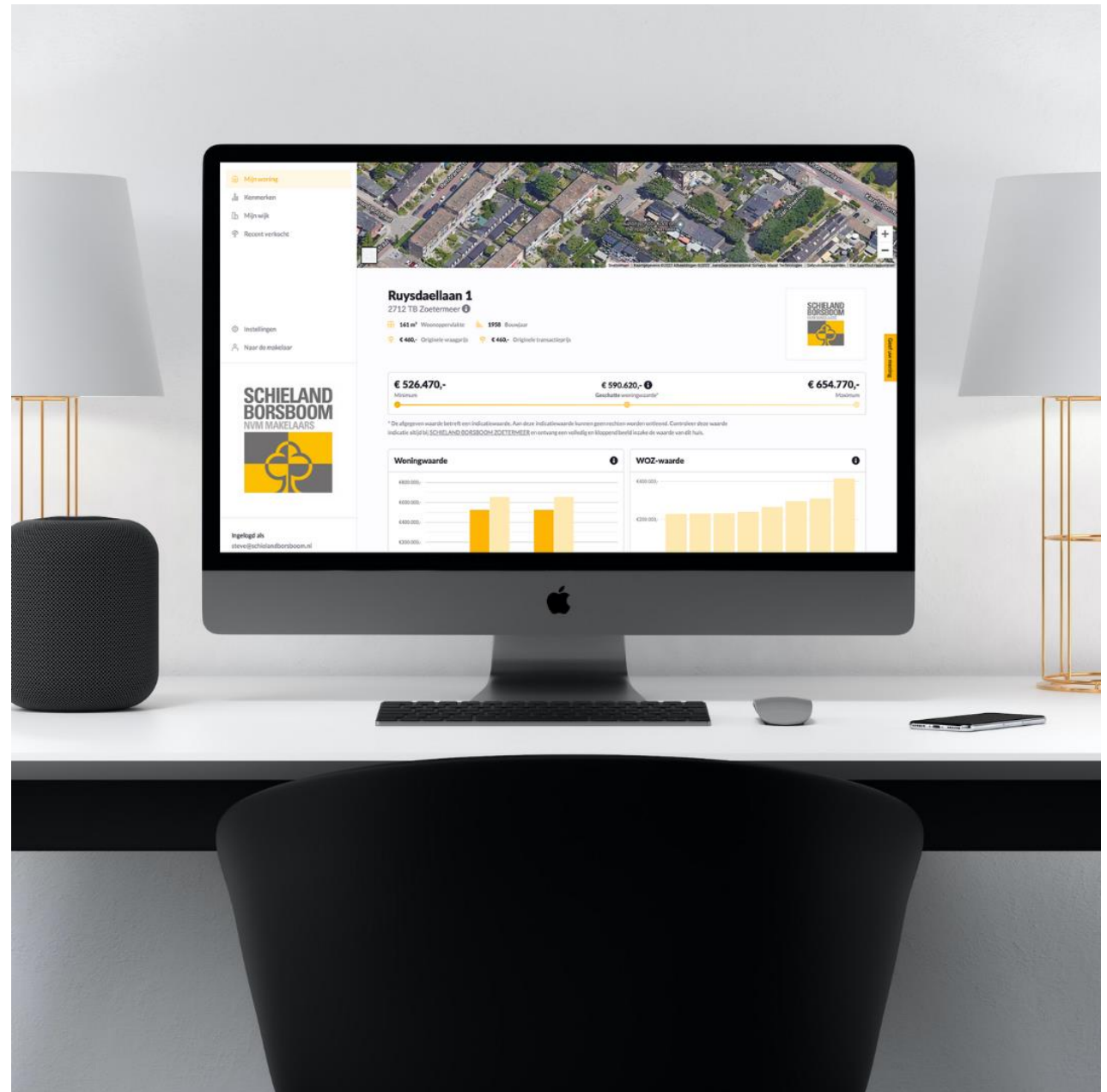


#3 AFTERSALES

Homestats

Per kwartaal update over jouw buurt

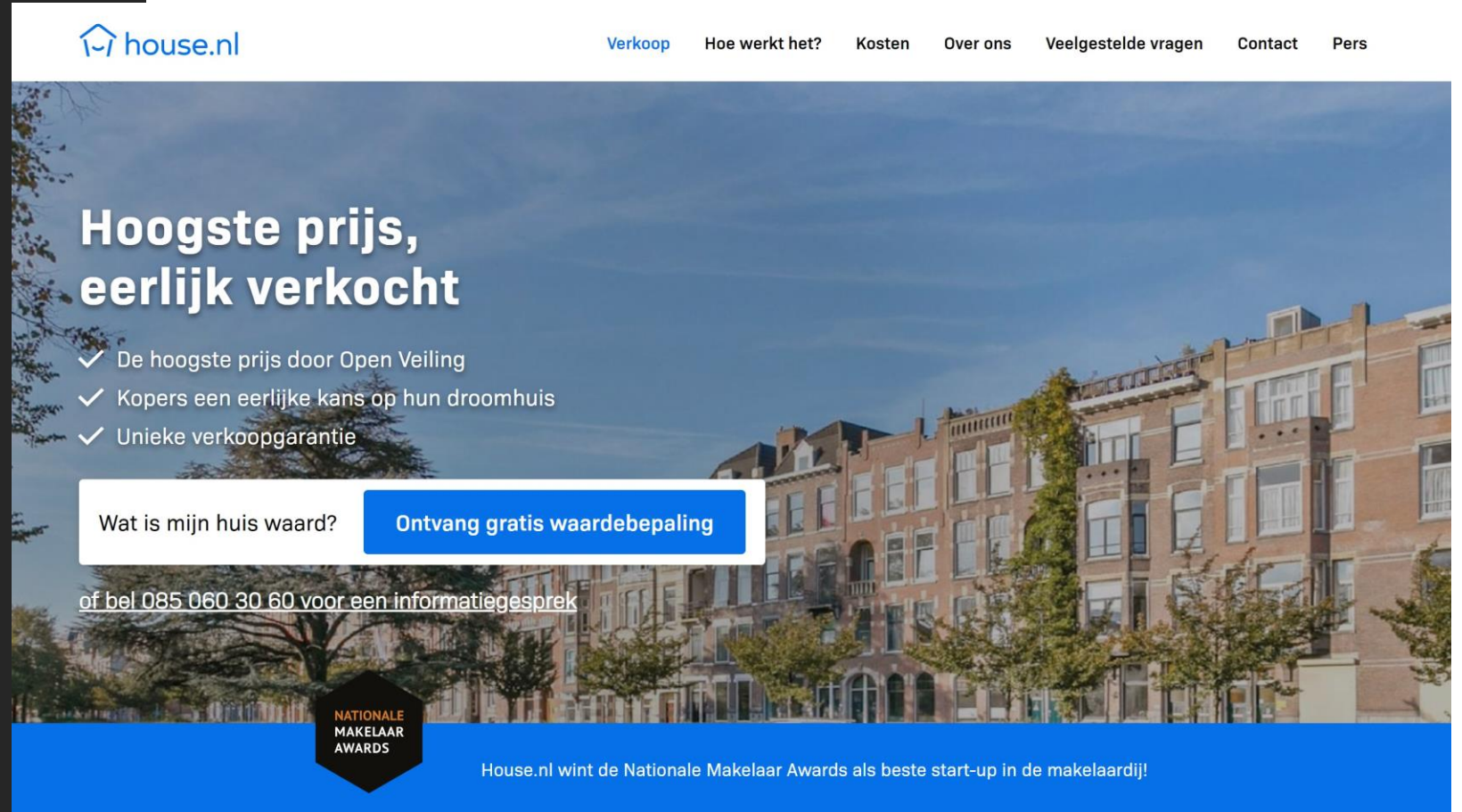
En woningwaarde!



#3 INSPIRATIE

House.nl

- Hele heldere propositie
- Inhaken op actueel thema
- Call-to-action



house.nl

Verkoop Hoe werkt het? Kosten Over ons Veelgestelde vragen Contact Pers

Hoogste prijs, eerlijk verkocht

- ✓ De hoogste prijs door Open Veiling
- ✓ Kopers een eerlijke kans op hun droomhuis
- ✓ Unieke verkoopgarantie

Wat is mijn huis waard? [Ontvang gratis waardebeoordeling](#)

of bel [085 060 30 60](tel:0850603060) voor een informatiegesprek

NATIONALE MAKELAAR AWARDS

House.nl wint de Nationale Makelaar Awards als beste start-up in de makelaardij!

#3 INSPIRATIE

Kijck Makelaars

- Vaste prijs
- Top 3 makelaar
- Duidelijke propositie
- Leadgenerators
- Online afspraak inplannen
- Onderscheidend

U Je Online afspraak inplannen Veelgestelde vragen NL Mijn KIJK.

KIJK. **Winnaar Beste Website 2022**
Nationale Makelaars Awards

Home Hoe werken wij? Over ons Nu in verkoop Contact

Huis verkopen? Voor 1 vast tarief

Denk je eraan om je huis te verkopen? Woon jij in de regio Amsterdam, Haarlemmermeer of Almere? Wil je niet te veel betalen voor een makelaar? KIJK verkoopt je huis voor een **vast tarief van 2950,-**. Ongeacht de verkoopwaarde én met alle diensten die je van een makelaar bent gewend met heldere en transparante afspraken.

- ✓ Je krijgt alle diensten die je van een makelaar verwacht
- ✓ Je betaalt pas ons vaste tarief als jouw huis is verkocht
- ✓ Je huis wordt verkocht voor de hoogste verkoopprijs
- ✓ Verkoop in regio Amsterdam, Haarlemmermeer & Almere
- ✓ Klantbeoordeling van een 9,6 op Funda

2950,-
Inclusief BTW

All-in prijs

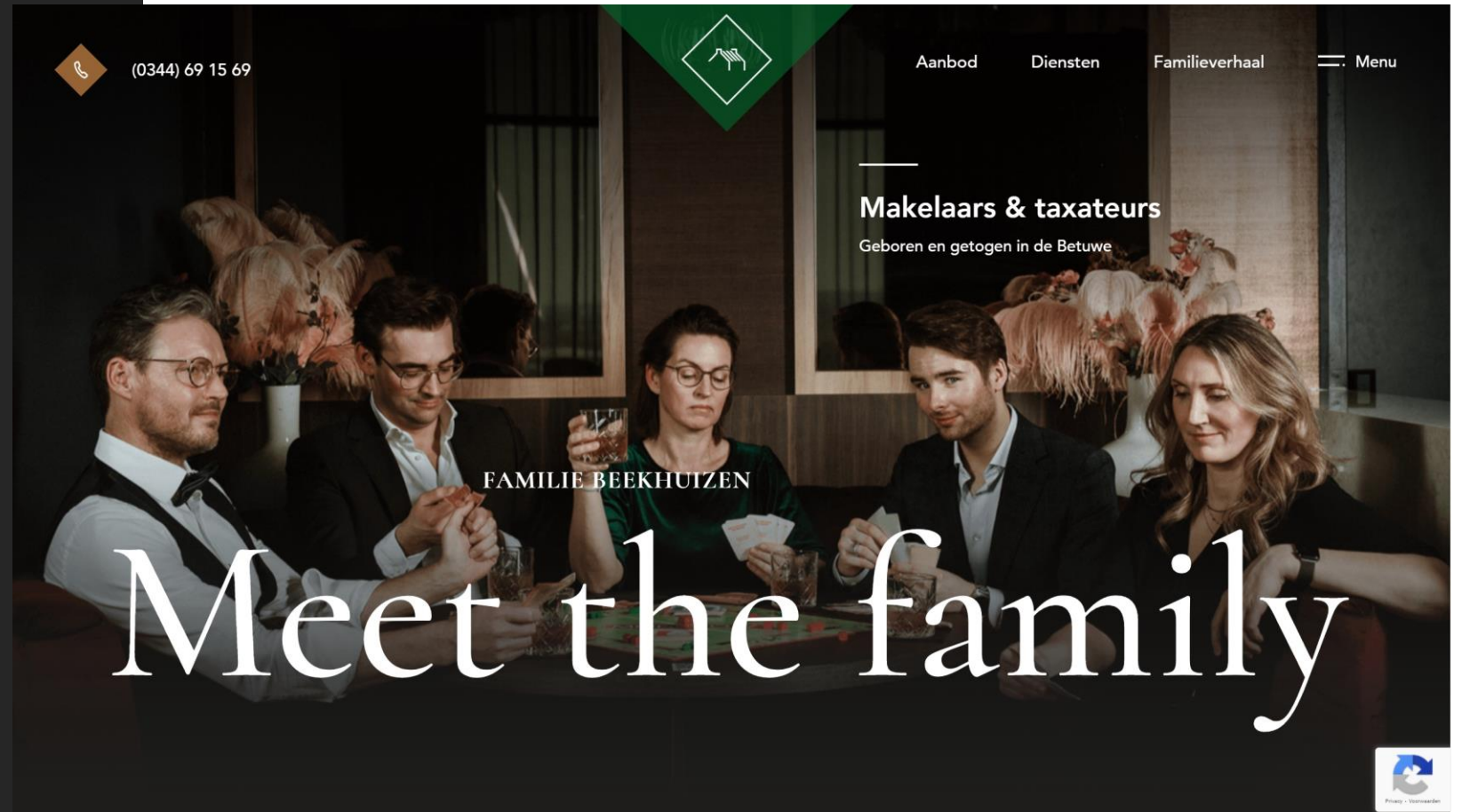
130+
Altijd een groot woningaanbod

TE KOOP
in de regio Amsterdam, Haarlemmermeer & Almere
HUIS VERKOOPEN
2950,-

#3 INSPIRATIE

Familie Beekhuizen:

- Anders!
- Speels
- Persoonlijk



#3 INSPIRATIE

GavooraA:

- Duidelijk thema
- Actueel

GA VOOR

Advies door makelaars | Gecertificeerde experts

088 - 633 63 00 | info@gavoora.nl

AANBOD | HOE WERKT HET? | VOORDELEN | MOGELIJKHEDEN | VEELGESTELDE VRAGEN | OVER ONS | CONTACT

GRATIS ENERGIECHECK

A

Verkoop sneller | Te Koop | Koop slimmer | Woon groener

"Alle expertise in huis voor een energiezuiniger en comfortabeler thuis!"

VERKOPEN EN VERDUURZAMEN

KOPEN EN VERDUURZAMEN

EIGEN HUIS VERDUURZAMEN

#3 INSPIRATIE

Jelle Ooteman:

- Moderne makelaar
- Video
- Persoonlijk
- Thematisch

Nieuw tabblad ChatGPT

The image shows a screenshot of a real estate website for Jelle Ooteman. The website has a dark blue header with a 'MENU' button and a logo of a house inside a circle. The main content area features a large text overlay: 'De woningmarkt op?' followed by 'Maak het onvergetelijk.' Below this, there are two buttons: 'VERKOPEN' (highlighted in yellow) and 'AANKOPEN'. A dark blue box contains the text 'Wat is mijn huis waard?' and 'Direct een Waardecheck ontvangen.' with a house icon. At the bottom, there is a link 'Bekijk ook onze andere handige tools' and a 'VOOR MEER' button. The background of the website is a grid of nine images: a woman in a blue dress, a brick building, a man on a red carpet, a woman in a white dress, a brick building with a blue awning, a horse, a woman in a dark suit, a residential neighborhood, and a modern house with a balcony.

MENU

Jelle Ooteman
WONINGMAKELAAR

De woningmarkt op?

Maak het
onvergetelijk.

VERKOPEN AANKOPEN

Wat is mijn huis waard?
Direct een Waardecheck ontvangen.

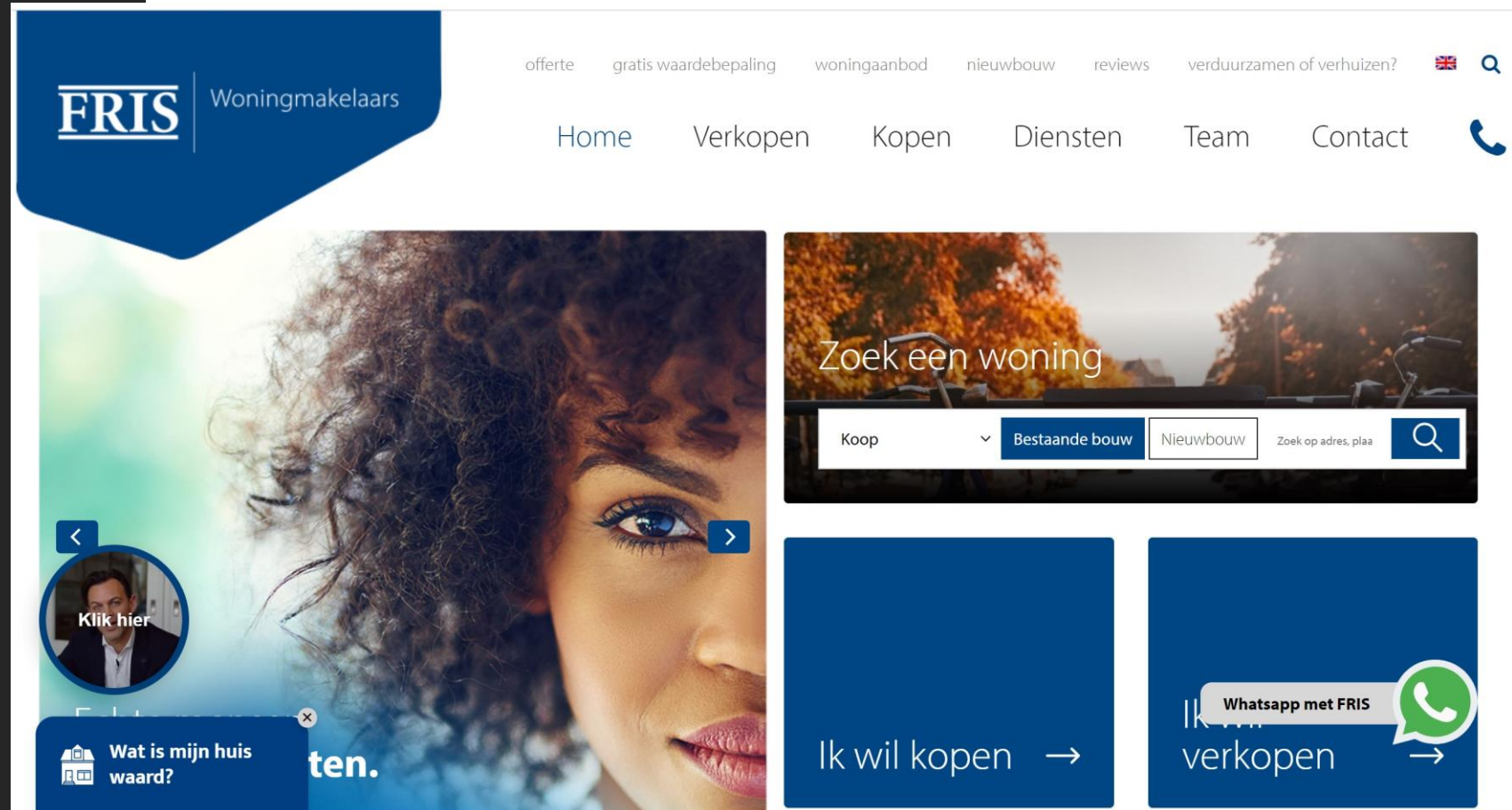
Bekijk ook onze andere handige tools →

VOOR MEER

#3 INSPIRATIE

FRIS Woningmakelaars:

- Gebruiksvriendelijk
- Echte mensen echte resultaten
- Conversie
- Hoofd- en submenu
- Offerte aanvragen
- Persoonlijke video's



#5 ONS AANBOD

Bel of mail ons!

Interessant aanbod voor:

- Copaan
- Woningwaarde tool
- Marketing automation
- Homestats
- Geautomatiseerd online adverteren
- Brood & Plank
- In company training
- Consultancy, van wens naar praktijk



#7

CONTACT

De Toekomst van de Makelaardij

www.detoekomstvandemakelaardij.nl

info@detoekomstvandemakelaardij.nl

**Hartelijk dank voor je aanwezigheid en
veel succes in de praktijk!**



Robert Haagsma



Joost Roede

An aerial photograph of a city, likely Amsterdam, showing a canal with many boats, modern multi-story buildings, and a mix of urban architecture. The image is used as a background for the text.

**DE TOEKOMST
VAN DE
MAKELAARDIJ**
in de praktijk

BEDANKT!