

Groeien in leads, klanten en omzet? Word Woonadviseur.

- ✓ Bind de klant voor hypotheekadvies in de oriëntatiefase
- ✓ Gratis hypotheekleads
- ✓ Hoge extra inkomsten per klant
- ✓ Slim inzetten van aan- en verkoopbegeleiding
- ✓ Online en offline vindbaar en zichtbaar

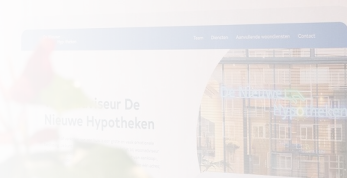


Maurits Grosfeld

Oprichter Woonadviseur
maurits@woonadviseur.nl
085 060 40 15

woonadviseur.nl
Sluit je aan als
woonadviseur

- Gratis hypotheekleads
- Snel online vindbaar via Google
- Verdien €1.000 tot €3.000 extra per klant
- Alle woondiensten onder één dak



Diensten

Hypotheek	1.995,-	Hypotheekadvies	2.750,-
-----------	---------	-----------------	---------

Wilt meer weten?

• Gratis hypotheekadvies

• Gratis hypotheekadvies

• Gratis hypotheekadvies

• Gratis hypotheekadvies

Bind de klant voor hypotheekadvies in de oriënterende fase door je aan te sluiten als Woonadviseur

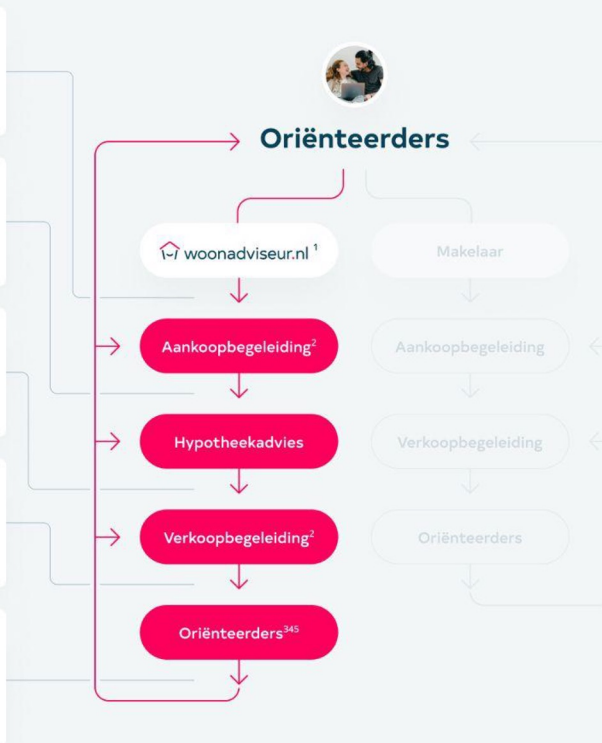
Stap 1
Een Woonadviseur **bindt de oriënterende** klant door aankoopbegeleiding. Aankoopbegeleiding is tegelijkertijd een **verdienmodel** (€1.000 - €3.000).

Stap 2
Een Woonadviseur is door aankoopbegeleiding al in een vroeg stadium **verzeker** van hypotheekadvies.

Stap 3
Is de klant een doorstromer? Verkoopbegeleiding dient als **lead generator** voor de hypotheekadviseur. Verkoopbegeleiding is tegelijkertijd ook een **verdienmodel** (€1.000 - €3.000).

Stap 4
Een te verkopen woning levert gemiddeld **6-8 kijkers met een hypotheekbehoefte** op. Leads die een hypotheekadviseur van een makelaar hoopt te krijgen of anders vaak voor moet betalen.

Stap 5
Woonadviseur biedt oriënteerders die de te verkopen woning bezichtigen een **gratis second opinion** gesprek i.c.m. **bieden met zekerheid** aan om nieuwe klanten voor hypotheekadvies te converteren en de **in-cyclus leadgeneratie** opnieuw te starten.



Door als hypotheekadviseur met een makelaar samen te werken stel je je afhankelijk op waardoor je (1) suboptimaal gebruik maakt van in-cyclus leadgeneratie en (2) een verdienmodel laat liggen.

Oriënteerders komen ook met andere makelaars en hypotheekadviseurs tijdens het oriëntatieproces in contact.

Makelaars kunnen met meerdere hypotheekadviseurs tegelijk werken.

Makelaars worden vaak als transactiegericht gezien in plaats van relatiegericht zoals hypotheekadviseurs.

Het belang van makelaars is het huis aan te kopen en/of te verkopen niet het hypotheekadvies.

Makelaars kunnen ook zelf hypotheekadvies aanbieden.

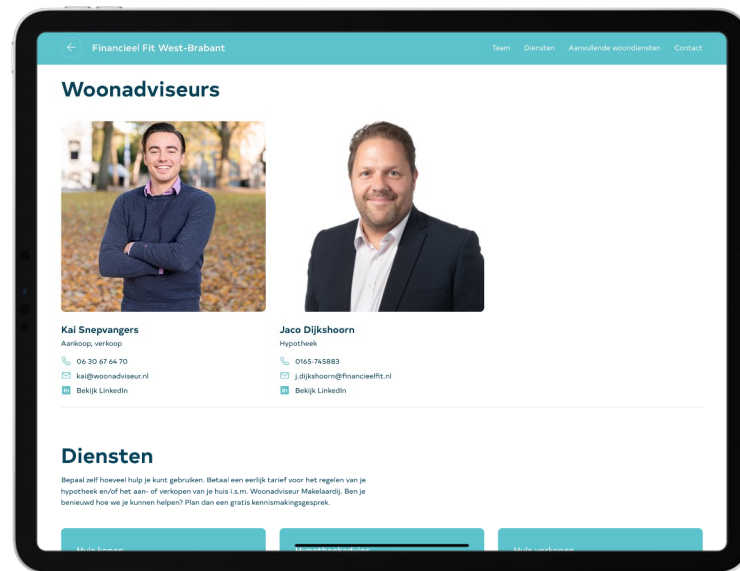
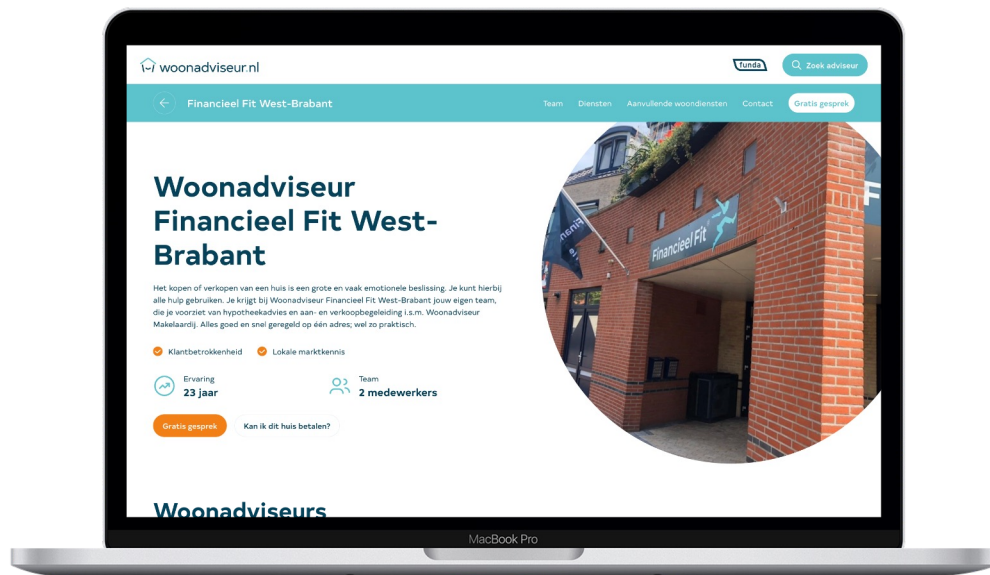
- Je sluit onder je eigen (bedrijfs)naam aan als Woonadviseur, zodat de klant altijd bij jou terugkomt.
- Het verdienmodel is afhankelijk van het feit of de Woonadviseur zelf de bezichtigingen begeleidt, deze uitbestedt aan het Woonadviseur makelaarsnetwerk, of een bestaande makelaar aan het Woonadviseur profiel koppelt.
- Gemiddeld 6 kijkers in 2023 en 8 kijkers in 2024 per te verkopen woning in Nederland.
- Een gratis second opinion gesprek wordt ten tijde van de bezichtigingen aangeboden. Optioneel kan er gebruik worden gemaakt van de Woonadviseur Afspraak Service waarbij er met alle kijkers telefonisch contact wordt opgenomen om een gratis second opinion gesprek aan te bieden.
- Bieden met Zekerheid wordt tijdens de bezichtigingen aangeboden, waardoor de kijker meer dan 4 keer meer kans heeft op een winnend bod. De kijker kan bij de te verkopen Woonadviseur meer informatie hierover opvragen, waarbij de adviseur een gratis (second opinion) gesprek kan aanbieden.

Praktijkcase

De transactie voeren wij altijd uit onder jouw (bedrijfs)naam als Woonadviseur

Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

Profiel: Jaco Dijkshoorn - Scan, klik, invullen, klaar "SKIK"



Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

QR-folder: Scan

Dé alles-in-één woonoplossing

We kunnen ons voorstellen dat er bij het zetten van je volgende stap op de huizenmarkt een hoop vragen opkomen. Wij bieden een gratis oriëntatiegesprek waarin we je helpen met jouw specifieke situatie, want iedere situatie is uniek.



Één aanspreekpunt

Alles in één keer geregeld



Snel een afspraak geregeld

In heel Nederland



All-in-tarief

Geen verrassingen achteraf

Onze diensten

Huis kopen

Onbeperkte begeleiding

- ✓ Aankoopgarantie
- ✓ Wij onderhandelen de laagste prijs
- ✓ Kennis van lokale en regionale markt

Hypotheekadvies

Gratis oriëntatiegesprek

- ✓ Vrijblijvend en onafhankelijk advies
- ✓ Profiteer van de laagste rente
- ✓ Wij zijn erkend hypotheekadviseur

Huis verkopen

Volledige ontzorging

- ✓ Beste verkoopprijs
- ✓ Inclusief waardebeoordeling, professionele foto's en Funda
- ✓ Gratis oriëntatiegesprek

Aanvullende woondiensten

Taxatierapport

- ✓ Gevalideerd taxatierapport door NWWI
- ✓ Acceptatie door alle hypotheekverstrekkers
- ✓ Taxatiekosten zijn fiscaal aftrekbaar

Bouwkundige keuring

- ✓ Voldoet aan NHG-normen
- ✓ Kennis van lokale- en regionale markt
- ✓ Ervaren en onafhankelijke bouwkundigen

Energielabel

- ✓ Gecertificeerde energieadviseurs
- ✓ Betrouwbaar en onafhankelijk
- ✓ Officieel energielabel NTA8800

Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

QR-folder: Scan

Contact

Vorensendseweg 1b
4714 BE Rucphen

☎ 0165-745883

✉ j.dijkshoorn@financieelfit.nl

🌐 financieelfit.nl

Openingstijden

Maandag	09:00 - 17:30
Dinsdag	09:00 - 17:30
Woensdag	09:00 - 17:30
Donderdag	09:00 - 17:30
Vrijdag	09:00 - 17:30
Zaterdag	Gesloten
Zondag	Gesloten

Buiten kantooruren op afspraak

Financieel Fit West-Brabant



Bekijk profiel



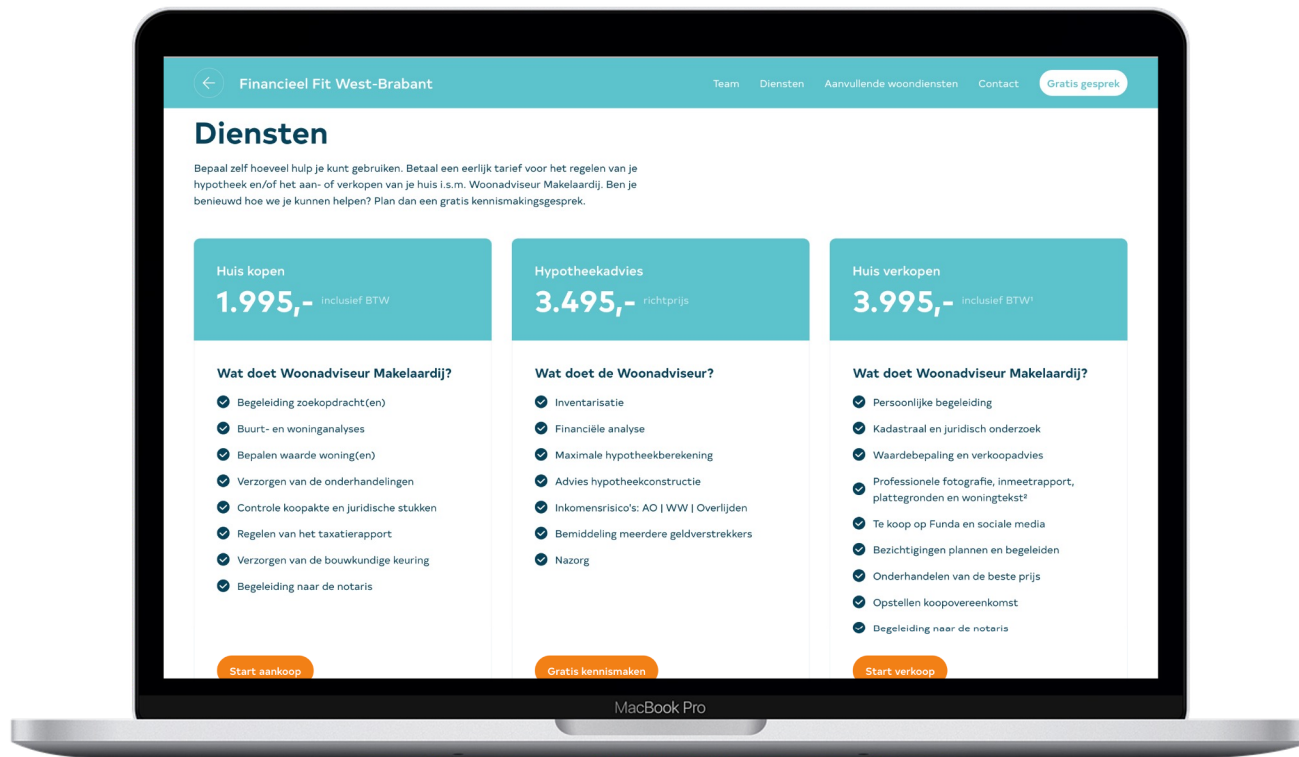
Koop, financier en verkoop je huis

Samen met Financieel Fit West-Brabant

- ✔ Gratis oriëntatiegesprek
- ✔ Aankoop huis, hypotheek en verkoop huis
- ✔ Maatwerk voor iedere klant
- ✔ Één aanspreekpunt

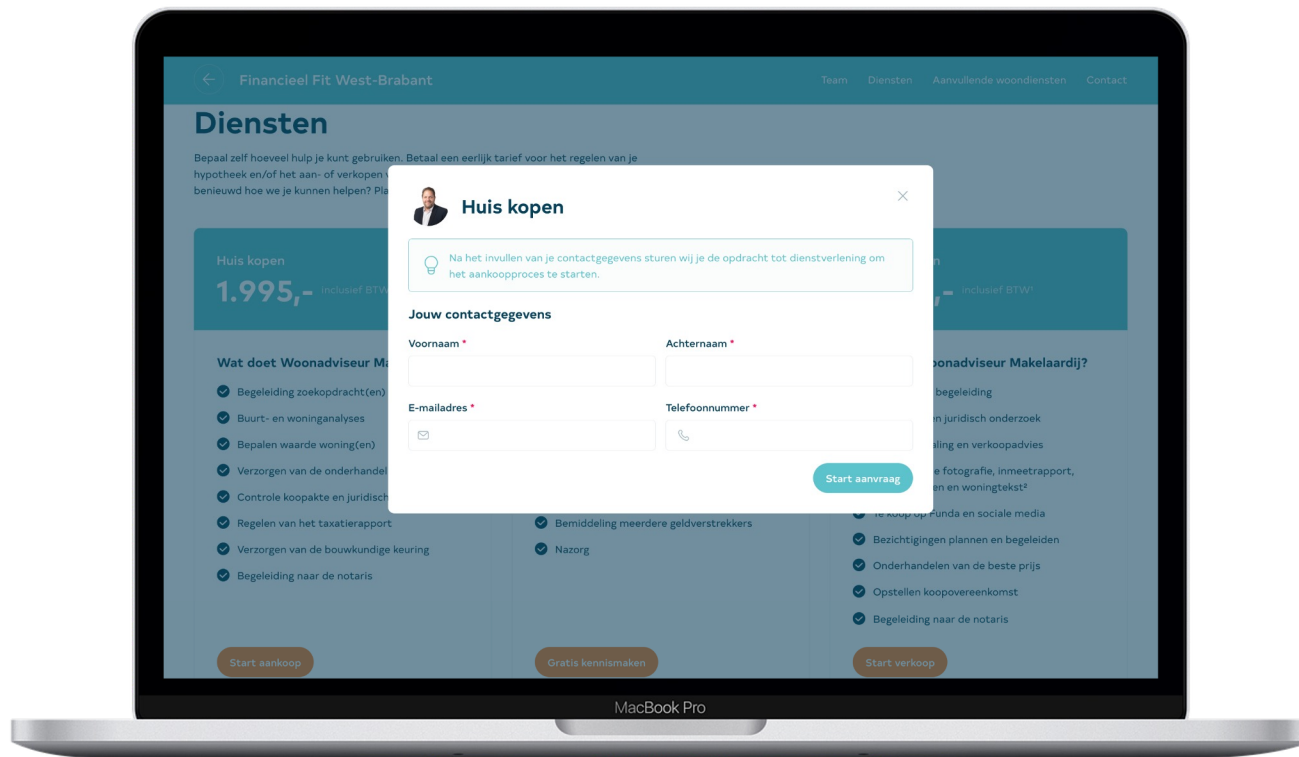
Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

Profiel: **Klik** door de dienstverlening te kiezen



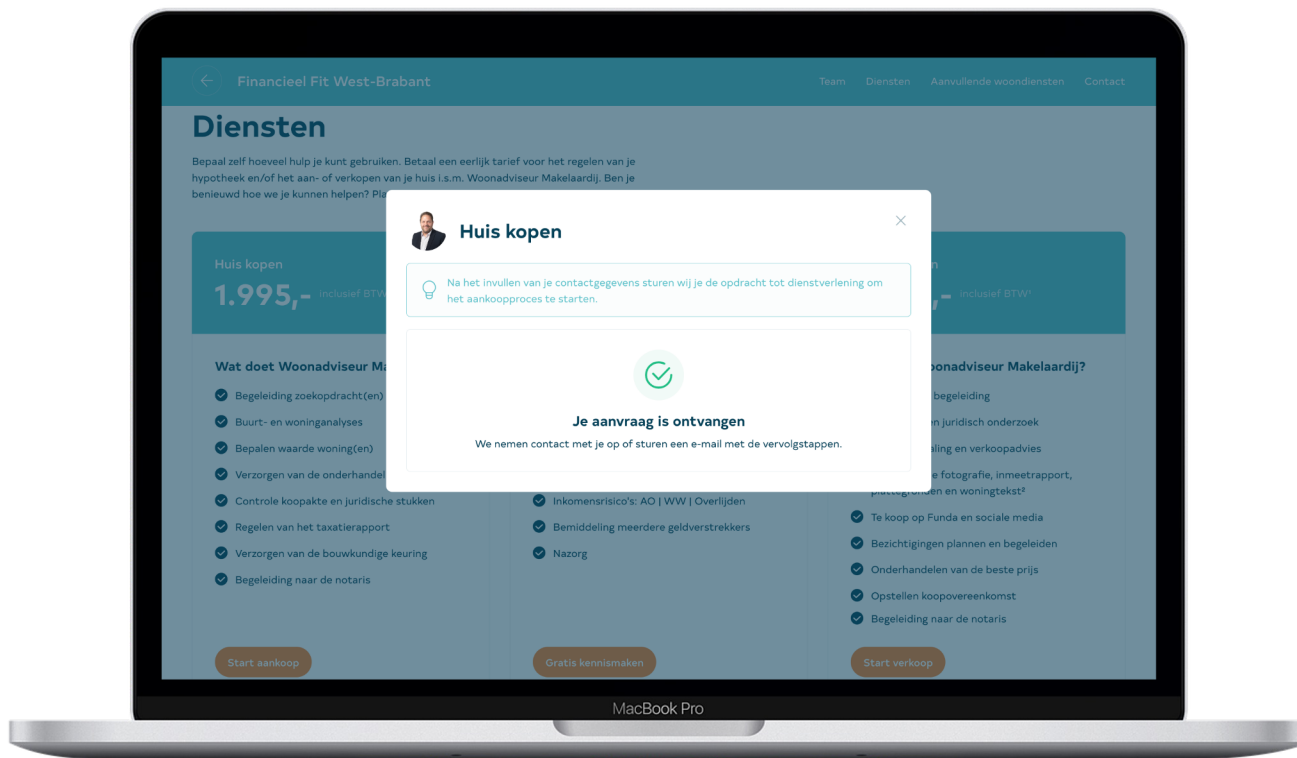
Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

Profiel: Invullen van gegevens van de klant



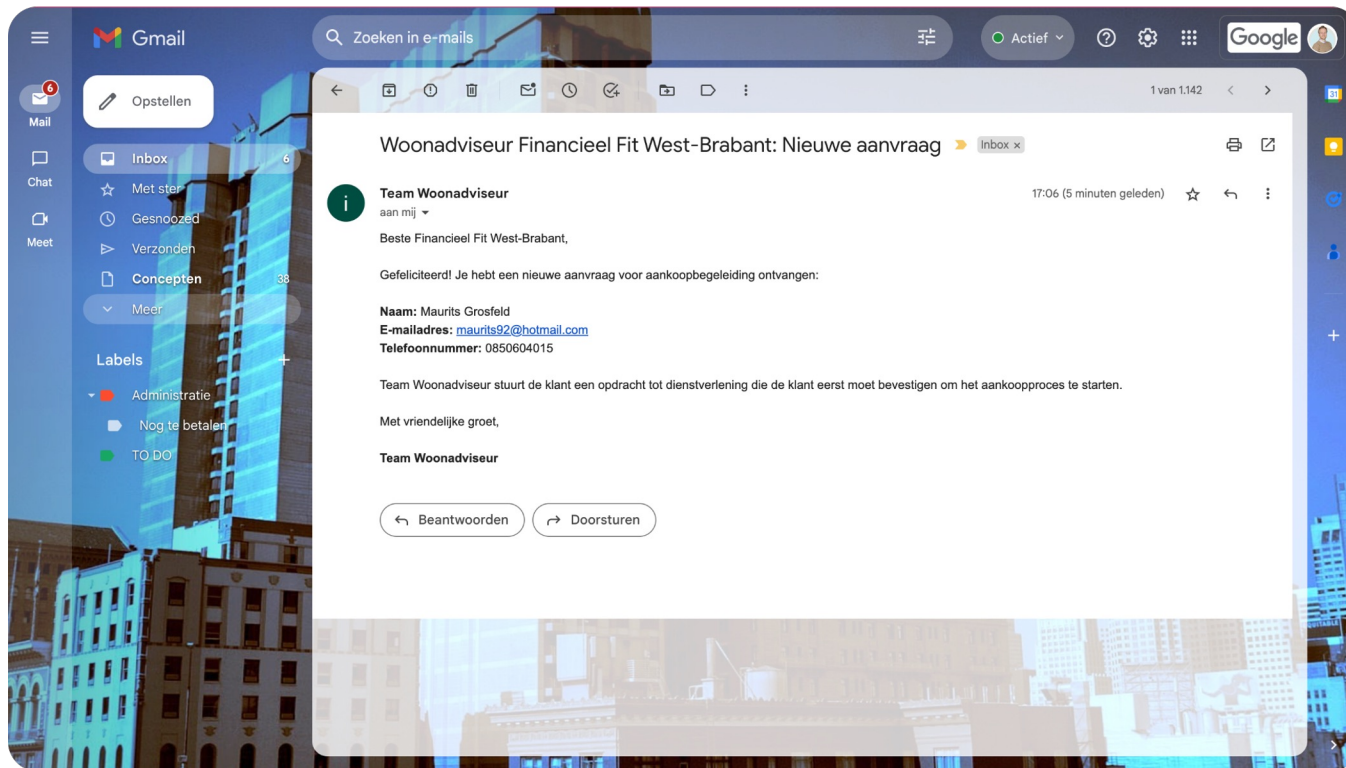
Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

Profiel: **Klaar** klant ontvangt een e-mail om de opdracht te tekenen en de dienstverlening te starten



Woonadviseur Financieel Fit West-Brabant.

E-mail: De Woonadviseur ontvangt een e-mail met de bevestiging



Verkoopbegeleiding

Verkoopbegeleiding dient als lead generator en zichtbaarheid voor de hypotheekadviseur

Zichtbaar met jouw (bedrijfs)naam in de straten.

Via het 'Kan ik dit huis betalen?' QR-verkoopbord kan een gratis hypotheekgesprek gepland worden



Zichtbaar met jouw (bedrijfs)naam in de straten.

Via het 'Kan ik dit huis betalen?' QR-verkoopbord kan een gratis hypotheekgesprek gepland worden

← Financieel Fit West-Brabant Team Diensten Aanvullende woondiensten Contact **Gratis gesprek**

Kan ik dit huis betalen?

Ontdek wat je kunt lenen voor een winnend bod. Kies voor het gratis (hypotheek)gesprek. Wij bieden ook een gratis second opinion.

- ✓ Ontdek wat je kunt lenen
- ✓ Ervaar 4x meer kans op een winnend bod
- ✓ Bied **zonder** voorbehoud van financiering
- ✓ Exclusief in combinatie met onze biedverzekering

Gratis afspraak maken

Voornaam *

Achternaam *

E-mailadres *

Telefoonnummer *

Hoe wil je contact met de adviseur? *

Persoonlijk contact (op locatie) ▾

Bericht

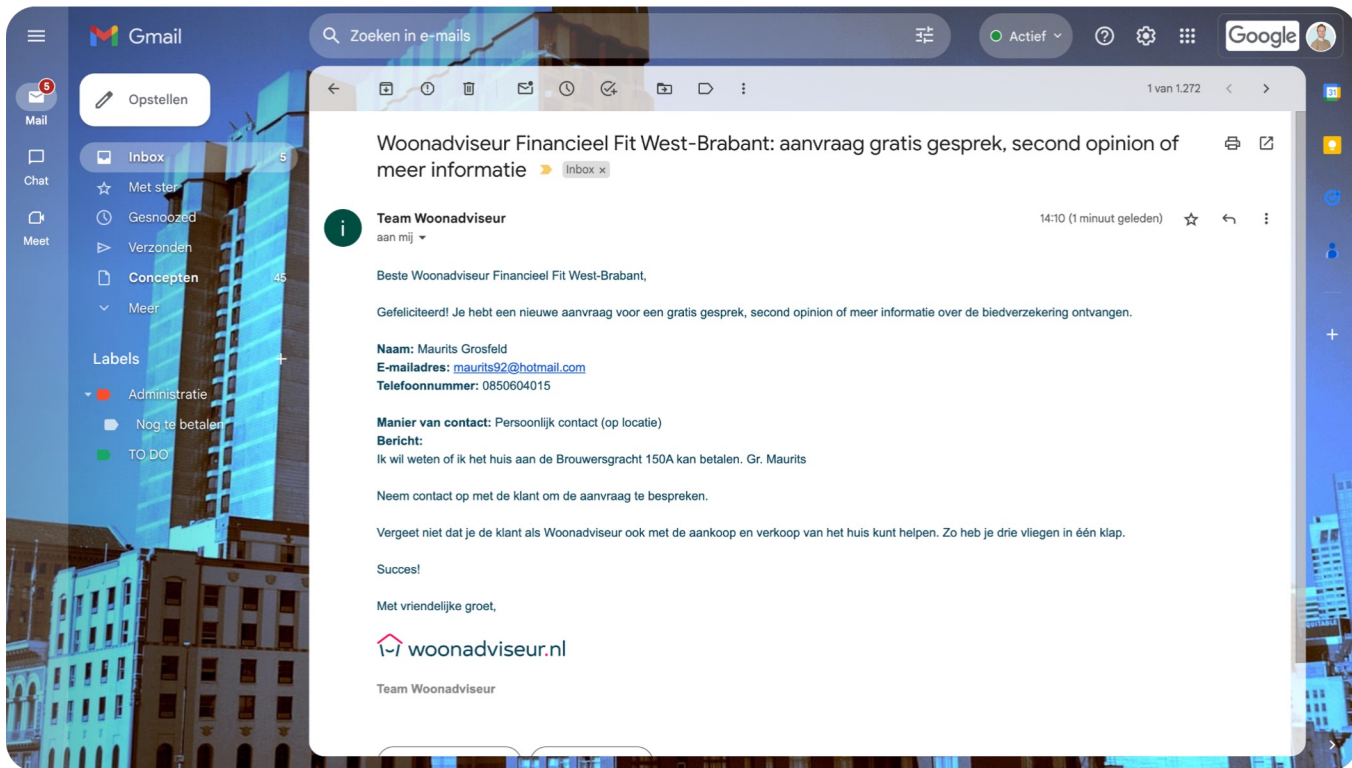
Beschrijf je situatie en wensen. De woonadviseur kan hierdoor een passend voorstel en advies geven.

Versturen

MacBook Pro

Zichtbaar met jouw (bedrijfs)naam in de straten.

Via het 'Kan ik dit huis betalen?' QR-verkoopbord kan een gratis hypotheekgesprek gepland worden



Verkoopbegeleiding

Verkoopbegeleiding dient als lead generator i.c.m. een second opinion en Bieden met Zekerheid

Kom in contact met 6-8 kijkers met een hypotheekbehoefte.

De QR-flyer die tijdens bezichtigingen aan kijkers wordt aangeboden voor een second opinion en BMZ



 woonadviseur.nl

Ruim **4 keer meer** kans op een winnend bod

De huizenmarkt is competitief. Dit vraagt om creativiteit. Want hoe win je het als bieder van de concurrentie? Met de Woonadviseur Biedverzekering maak je veel meer kans om deze of een volgende woning te kopen. Dat is bieden met extra zekerheid!

- ✓ Ervaar 4 keer meer kans op een winnend bod
- ✓ Bied **zonder** voorbehoud van financiering
- ✓ Ontdek wat je kunt lenen
- ✓ Exclusief in combinatie met onze biedverzekering

Wat is de Woonadviseur Biedverzekering?

Steeds meer kopers bieden zonder voorbehoud van financiering om hun kans op de woningmarkt te vergroten. Hierdoor wordt het bod voor de verkoper(s) aantrekkelijker waardoor je vaak zelfs minder kunt bieden, alleen kleven er ook risico's aan. Als je financiering niet rond komt, dan hangt er een boete van 10% van de koopprijs boven het hoofd. De oplossing? De Woonadviseur Biedverzekering! Een verzekering die je boete betaalt in het geval dat je financiering niet rond komt.

Plan een gratis gesprek!

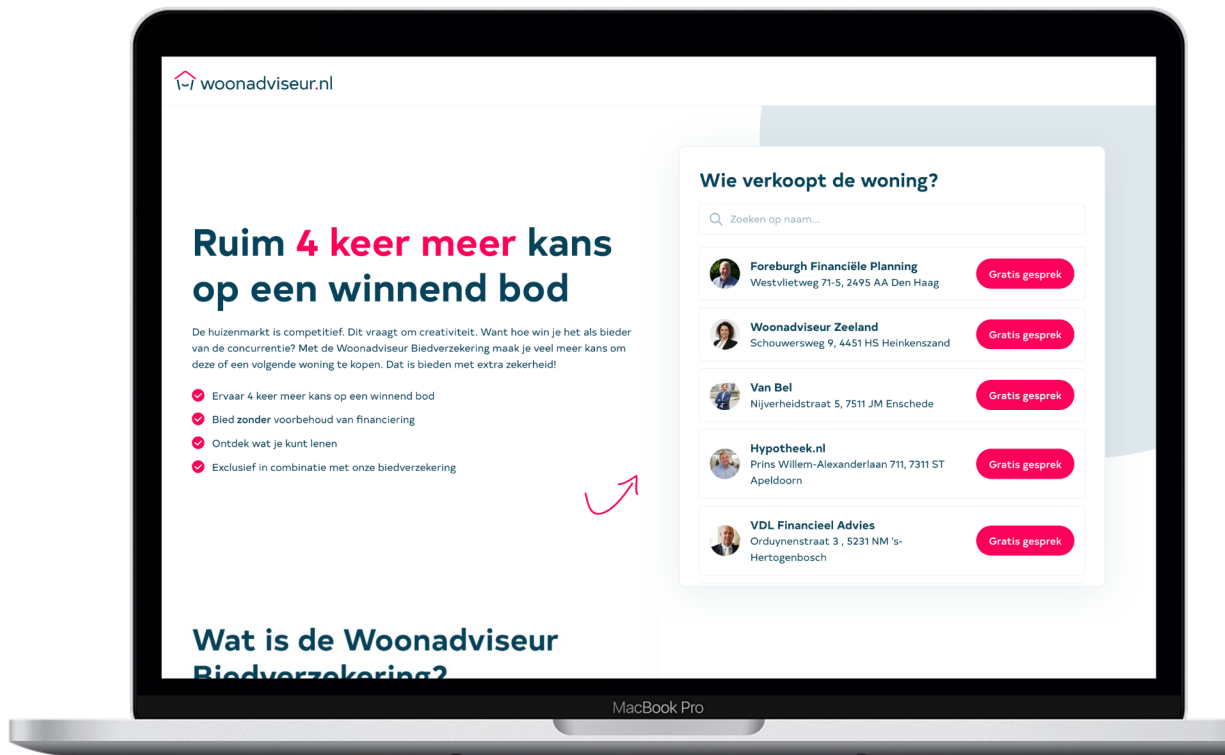
Wil je ook bieden met extra zekerheid? Wil je weten wat je kunt lenen voor een winnend bod? Of wil je een second opinion om zeker te weten dat je de laagste hypotheekrente betaalt? Plan dan een gratis gesprek in met de woonadviseur die deze woning verkoopt om al je vragen beantwoord te krijgen.



Gratis afspraak maken? Scan de QR-code

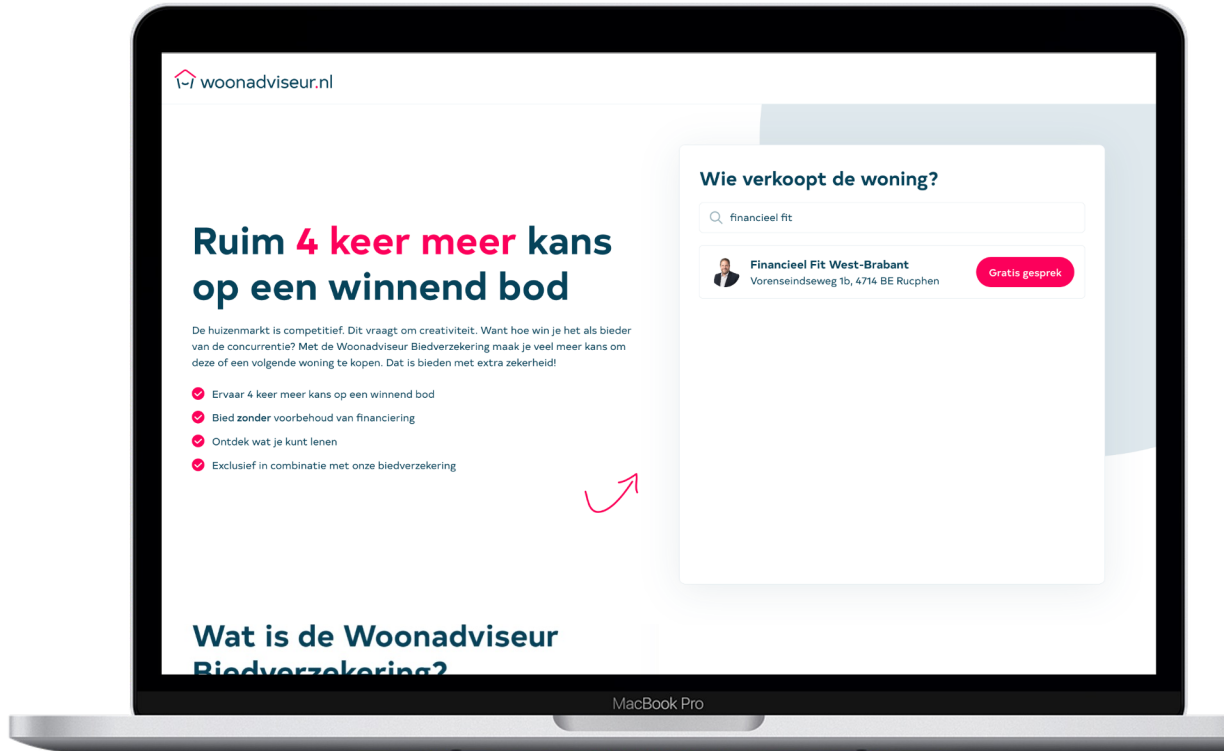
Kom in contact met 6-8 kijkers met een hypotheekbehoefte.

De QR-flyer i.c.m. jouw persoonlijke Woonadviseur profiel zorgt voor in-cyclus leadgeneratie



Kom in contact met 6-8 kijkers met een hypotheekbehoefte.

De QR-flyer i.c.m. jouw persoonlijke Woonadviseur profiel zorgt voor in-cyclus leadgeneratie



Kom in contact met 6-8 kijkers met een hypotheekbehoefte.

De QR-flyer i.c.m. jouw persoonlijke Woonadviseur profiel zorgt voor in-cyclus leadgeneratie

woonadviseur.nl

Gratis afspraak maken

In een vrijblijvend gesprek kijken we naar je situatie en welk advies daar het beste bij past. Je kan ons ook bellen op 0165-745883.

Hoe wil je contact met de adviseur? *

Persoonlijk contact (op locatie)

Bericht

Ik wil graag een second opinion

Jouw contactgegevens

Voornaam * Achternaam *

Maurits Grosfeld

E-mailadres * Telefoonnummer *

maurits@woonadviseur.nl 0850604015

Versturen

Ruim 4 keer meer kans op een winst...
De huizenmarkt is competitief. Dit vraagt van de concurrentie? Met de Woonadviseur deze of een volgende woning te kopen.

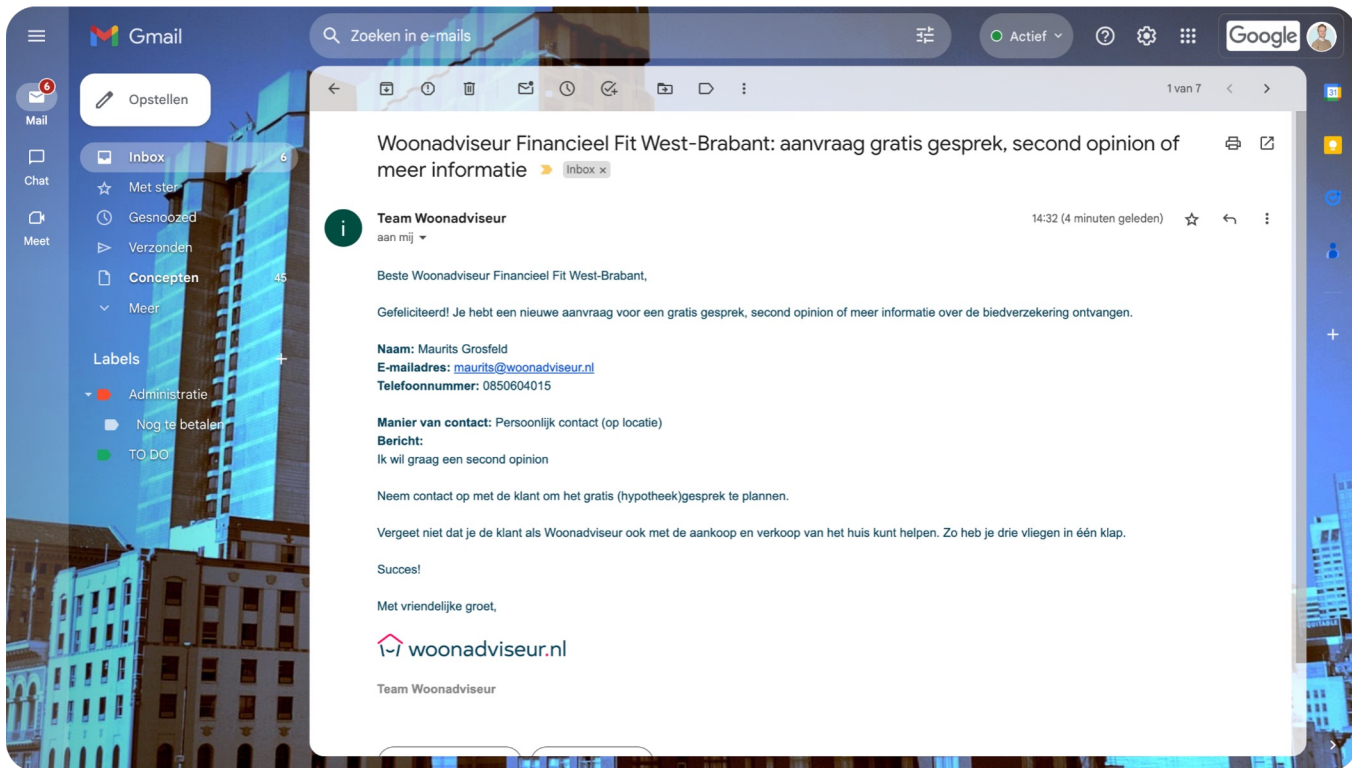
- ✓ Ervaar 4 keer meer kans op een winst
- ✓ Bied zonder voorbehoud van financieel
- ✓ Ontdek wat je kunt lenen
- ✓ Exclusief in combinatie met onze b...

Gratis gesprek

MacBook Pro

Kom in contact met 6-8 kijkers met een hypotheekbehoefte.

De QR-flyer i.c.m. jouw persoonlijke Woonadviseur profiel zorgt voor in-cyclus leadgeneratie



Pakketten aan- en verkoopbegeleiding

Niets doen, een beetje doen of alles zelf doen?

Aankoopbegeleiding.

Pakketten en vergoeding Woonadviseur

- De Woonadviseur kan zelf aankoopbegeleider worden
- Een Woonadviseur heeft en behoudt regie over het aankoopproces
- Onbeperkte aankoopbegeleiding



PAKKET	1. JIJ HOEFT ZELF NIETS TE DOEN. WIJ BEGELEIDEN DE AANKOOP	2. JIJ BEGELEIDT DE BEZICHTIGINGEN. WIJ DOEN REST!	3. JIJ DOET ZELF DE AANKOOPBEGELEIDING!
Wat doe jij?	1. Aanbrengen lead aankoop huis door "SKIK"	Hetzelfde als pakket 1 + Het begeleiden van de bezichtigingen	De aankoop begeleid jij als adviseur volledig zelf
Wat doet koper?	1. Invullen en aangeven van wensen	Hetzelfde als pakket 1	Hetzelfde als pakket 1
Wat doen wij?	1. Leveren van Woonadviseur profiel, -platform en -marketingconcept 2. Inventariseren van de woonwensen van de kandidaat-koper 3. Verzorgen van het zoekprofiel voor ontvangen woningaanbod 4. Het uitvoeren van buurt- en woninganalyse(s) 5. Bepalen van de waarde(s) van de woning(en) 6. Uitbrengen bod/biedingen aan de makelaar(s) met adviseur in CC 7. Controleren van de koopovereenkomst 8. Regelen van het taxatierapport 9. Regelen van de eventuele bouwkundige keuring 10. Regelen van de notaris 11. Faciliteren van de facturatie	Hetzelfde als pakket 1	Leveren van Woonadviseur profiel, -platform en -marketingconcept
Inkoop (incl. BTW)?	50% van aankooptarief	50% van aankooptarief	€0
Verkoop (incl. BTW)	Tarief door adviseur vrij te bepalen	Tarief door adviseur vrij te bepalen	Tarief door adviseur vrij te bepalen

1. Voor het zelf begeleiden van de bezichtigingen is een cursus erkend woonadviseur verplicht. Voor deelname aan deze opleiding ontvang je 6 PE SEH-punten in categorie B. Jaarlijkse PE-bijeenkomst verplicht.

2. De inkoop bij zowel pakket 2 als pakket 3 is 50% van het aankooptarief met een minimum van €950 per aangekochte huis. Er is geen inkoop indien je voor aankoop alles volledig zelf begeleidt.

Verkoopbegeleiding.

Pakketten en vergoeding Woonadviseur

- Woonadviseur biedt een landelijk makelaarsnetwerk
- Bestaande samenwerkingspartners/makelaars kunnen zich aansluiten om bezichtigingen te doen
- Een Woonadviseur kan zelf verkoopbegeleider worden
- Een Woonadviseur heeft en behoudt regie over het verkoopproces



PAKKET	<u>1. JIJ HOFFT ZELE NIETS TE DOEN. WIJ BEGELEIDEN DE VERKOOP</u>	<u>2. JIJ BEGELEIDT DE BEZICHTIGINGEN. WIJ DOEN DE REST!</u>	<u>3. JIJ DOET ZELF DE VERKOOPBEGELEIDING!</u>
Wat doe jij?	1. Aanbrengen lead verkoop huis door "SKIK" 2. Leveren verkoopbord en stickers 3. Adviseur kan de biedingen met de klant bespreken	Hetzelfde als pakket 1 + Bezichtigingen begeleiden	Hetzelfde als pakket 2 + De transactie afhandeling begeleid je volledig zelf
Wat doet verkoper?	1. Invullen van vragenlijsten	Hetzelfde als pakket 1	Hetzelfde als pakket 1
Wat doen wij?	1. Leveren van Woonadviseur profiel, -platform en -marketingconcept 2. Aanspreekpunt, volledige afhandeling Team Woonadviseur 3. Begeleiding bij aanmelden woning 4. OTD overeenkomen, ondertekenen en controleren 5. Faciliteren van vragenlijsten en lijst van zaken 6. Kadastraal en juridisch onderzoek 7. WWFT-controle verkoper(s) 8. Bepalen vraagprijs (eventueel door lokale taxateur) 9. Opmaken woningtekst 10. Faciliteren woningdossier: foto's, meetrapport, plattegronden en energielabel 11. Ruggespraak met adviseur over woningdossier, woningtekst en vraagprijs 12. Plaatsing op Funda en Woonadviseur 13. Statistieken 14. Bezichtigingen plannen en begeleiden met makelaarsnetwerk 15. Onderhandelingen met gebruik 'eerlijk' bidlogboek 16. Opmaken, controleren en ondertekenen van de koopovereenkomst 17. Plannen van taxatie en eventuele bouwkundige keuring 18. Overdracht met notaris plannen 19. Controle en signalering van ontbindende voorwaarden 20. Faciliteren facturatie	Hetzelfde als pakket 1 - Zonder het begeleiden van de bezichtigingen	1. Leveren van Woonadviseur profiel, -platform en -marketingconcept 2. Begeleiding bij aanmelden woning 3. OTD overeenkomen, ondertekenen en controleren 4. Faciliteren van vragenlijsten en lijst van zaken 5. Kadastraal en juridisch onderzoek 6. WWFT-controle verkoper(s) 7. Bepalen vraagprijs, eventueel door lokale taxateur (optioneel) 7. Opmaken woningtekst 8. Faciliteren woningdossier: foto's, meetrapport, plattegronden en energielabel 9. Ruggespraak met adviseur over woningdossier, woningtekst en vraagprijs 10. Plaatsing op Funda en Woonadviseur
Inkoop (incl. BTW) ²	€2.995 van verkooptarief	50% van verkooptarief	€950 per plaatsing
Verkoop (incl. BTW)³	€3.995	Tarief door adviseur vrij te bepalen	Tarief door adviseur vrij te bepalen

1. Voor het zelf begeleiden van de bezichtigingen is een cursus erkend woonadviseur verplicht. Voor deelname aan deze opleiding ontvang je 6 PE SEH-punten in categorie B. Jaarlijkse PE-bijeenkomst verplicht.

2. De inkoop bij pakket 1 is €2.995 met een opslag/leadvergoeding van €1.000 voor de Woonadviseur per verkocht huis. De inkoop bij pakket 2 is 50% met een minimum van €1.950 per verkocht huis. De inkoop bij pakket 3 is €950 per plaatsing.

3. Het verkooptarief is exclusief opstartkosten van €750 voor professionele fotografie, plattegronden, inmeetrapport en de plaatsing op Funda. De verkoper betaalt deze factuur voorafgaand aan de dienstverlening aan onze backoffice.

Aanvullende woondiensten

Zo bied je klanten een alles-in-één woonoplossing

Extra: Woonadviseur Afspraak Service.

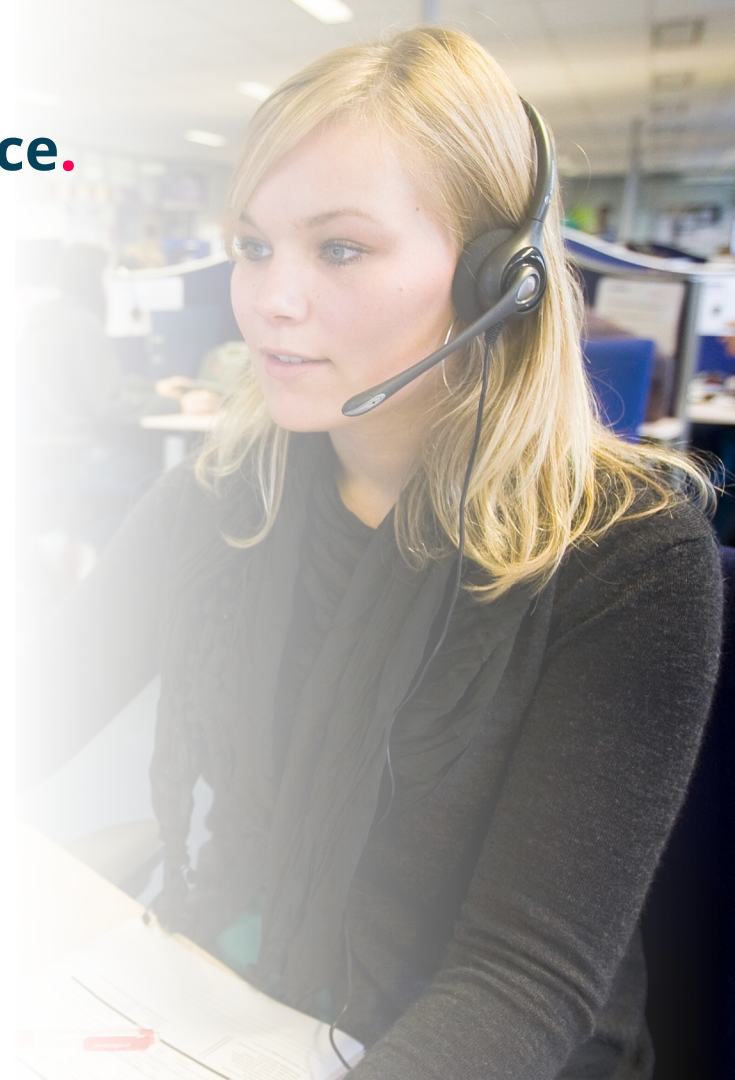
In aanvulling op verkoopbegeleiding

Één verkoop die een Woonadviseur aanbrengt, levert gemiddeld zes kandidaat-kopers met een hypotheekbehoefte op (gemiddeld aantal bezichtigingen per te koop staand huis in 2023).

Het Woonadviseur backoffice team neemt telefonisch contact op voor het plannen van een bezichtigingsafspraak.

Deze kandidaat-kopers kunnen wij óók elk afzonderlijk bellen nadat de bezichtigingsafspraak heeft plaatsgevonden om te verifiëren wat de kandidaat-kopers van de woning vonden om tegelijkertijd een gratis second opinion gesprek aan te bieden.

De geïnteresseerde kandidaten met een hypotheekbehoefte kunnen met de Woonadviseur gedeeld worden voor het plannen van een afspraak.

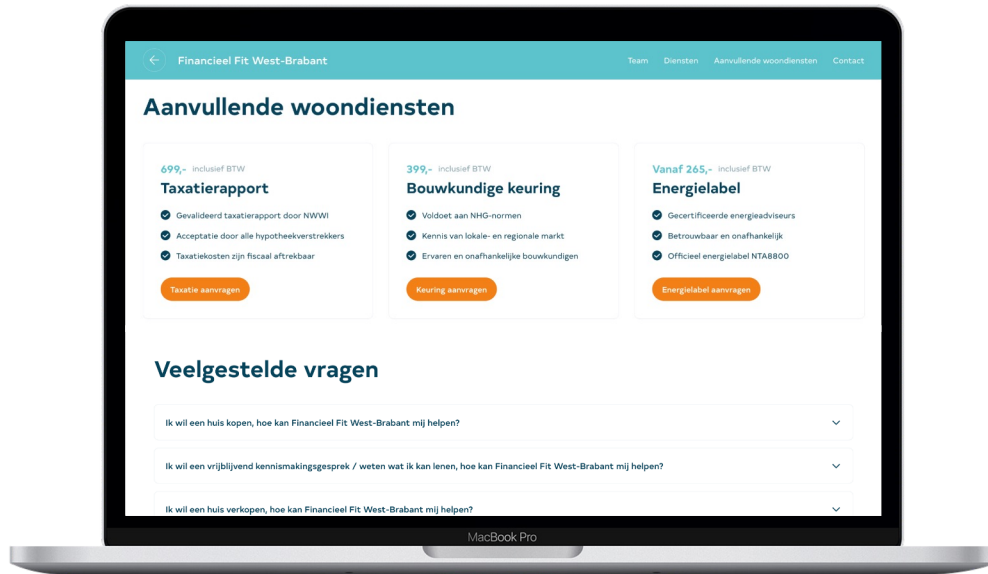


Extra: Aanvullende woondiensten.

Voor het nog beter en breder bedienen van relaties

Als Woonadviseur help je je relaties ook met taxaties, bouwkundige keuringen, energielabels en binnenkort ook verduurzamingsadvies en (woon)verzekeringen.

De klant kan dit via jouw persoonlijke Woonadviseur profiel aanvragen.



Kosten Woonadviseur

Die heb je er zo uit :)

Kosten samenwerking Woonadviseur.

Inclusief optioneel af te nemen diensten

KOSTEN SAMENWERKING

Woonadviseur profiel in eigen huisstijl voor uitbreiding dienstverlening (excl. BTW)

€150 per maand

Voor het eerste jaar, daarna €300 per maand. 50% korting in het eerste jaar geldt alleen i.c.m. onze speciale SEH-deal

Licentiekosten om op Funda te publiceren (excl. BTW)

€0 inbegrepen

Kies je voor een eigen makelaarslicentie? Dan betaal je al gauw €150 tot €200 per maand voor alleen een CRM/Tiara-licentie

Promotiematerialen: QR verkoopbord in de kleuren en met de naam van het intermediair (excl. BTW)

€250 voor 10 QR verkoopborden

Eenmalig

Promotiematerialen: QR diensten folder in de kleuren en met de naam van het intermediair (excl. BTW)

€250 voor 250 QR diensten folders

Eenmalig

Promotiematerialen: QR BMZ flyer (excl. BTW)

€250 voor 250 QR BMZ flyers

Eenmalig

OPTIONEEL

Modules taxaties, bouwkundige keuringen en energielabels (excl. BTW)

Gratis

Woonadviseur Afspraak Service (excl. BTW)

€200 per te verkopen huis

Kandidaat-kopers worden elk afzonderlijk gebeld nadat de bezichtigingsafspraken plaatsvindt voor een gratis second opinion gesprek

Groeien in leads, klanten en omzet?

Word Woonadviseur.

Maak gebruik van onze speciale SEH-deal. Scan onderstaande QR-code en vul je gegevens in om direct een e-mail te ontvangen met een kortingscode voor 50% korting op je Woonadviseur abonnement gedurende het eerste jaar, zodat je het eerst kunt proberen. Deze kortingscode is geldig tot het einde van deze maand!




2024/2025

Deze winkel is

erkend

woonadviseur

 woonadviseur.nl