



VERKOOP MEER & SNELLER



GEBRUIK ONZE CRM *oplossing*
VOOR MAKELAARS

OVERTUIG DE EIGENAAR

OVERTUIG DE EIGENAAR
OM BIJ JOU TE TEKENEN



Met WHISE]

Een eigenaar overtuigen om je te vertrouwen, is de eerste en misschien wel de belangrijkste stap bij het ondersteunen van een vastgoedtransactie.

In dit document stellen we voor hoe je de sterke punten van WHISE kunt gebruiken om je prospecten te overtuigen.

Je vastgoedsoftware is immers een onmisbaar instrument in je organisatie.

WHISE ondersteunt je in de verschillende fases van de vastgoedtransactie door repetitieve en administratieve aspecten te faciliteren en te organiseren. Zo heb jij meer tijd om te doen waar jij goed in bent: onderhandelen, verkopen en verhuren!

Toon aan de eigenaar:

- Je behaalde successen in de regio
- De tools en informatie die je gebruikt
- Dat hij stap voor stap je activiteiten kan volgen om zijn woning te verkopen of verhuren

#1 Toon de panden die je al verkocht hebt

Je hebt al panden verkocht in de regio waar de woning zich bevindt:

Je kan aan je prospecten laten zien dat je al panden in de buurt hebt verkocht. Dit is een belangrijke troef. Hiermee laat je zien dat je de sterke punten van de regio kent. Je kan dan ook de verkoopprijzen voor gelijkaardige panden tonen.

Je hebt nog geen panden verkocht in de buurt van het te verkopen pand:

Zelfs dan kan je aan de eigenaar laten zien dat je al gelijkaardige panden hebt verkocht en kan je hem ook de verkoopprijzen laten zien.

Het kan interessant zijn om op een internetportaal de verkoopprijzen in de buurt op te zoeken. Je moet dan wel duidelijk uitleggen dat de prijzen vermeld op portaalsites, de vraagprijzen zijn en niet de verkregen verkoopprijzen.

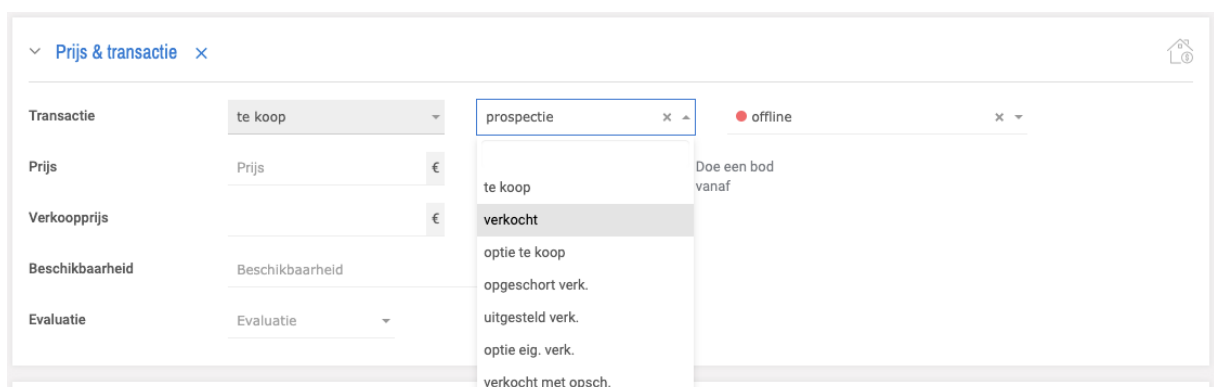
Hoe kan je jezelf nog beter verkopen? Toon de eigenaar de werkelijke verkoopprijzen, dit zal de toekomstige onderhandelingen alleen maar vergemakkelijken.

Hoe doe je dit met WHISE?

De eerste stap is om in WHISE een databestand met verkochte panden op te bouwen.

WHISE biedt je verschillende belangrijke elementen:

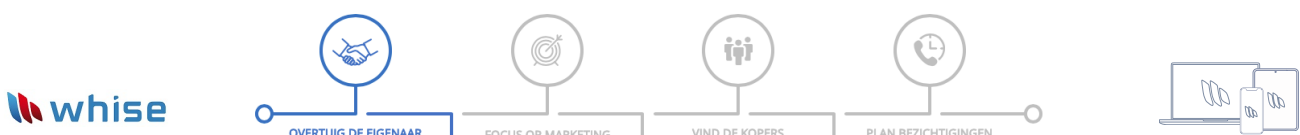
DE TRANSACTIESTATUS:



The screenshot shows a web interface for WHISE. At the top, there's a tab labeled 'Prijs & transactie'. Below it, there's a form with several fields. The 'Transactie' field has a dropdown menu open, showing options: 'te koop', 'prospectie', 'verkocht', 'optie te koop', 'opgeschort verk.', 'uitgesteld verk.', 'optie eig. verk.', and 'verkocht met opsch.'. The 'Prijz' field has a dropdown with 'Prijz' and a Euro symbol. The 'Verkoopprijs' field has a dropdown with 'Verkoopprijs' and a Euro symbol. The 'Beschikbaarheid' field has a dropdown with 'Beschikbaarheid'. The 'Evaluatie' field has a dropdown with 'Evaluatie'. To the right of the dropdowns, there's a red dot and the word 'offline'.

WHISE stelt je in staat om de transactie stap voor stap op te volgen en de status van je panden aan te passen aan de hand van de verkregen resultaten.

Zo bouw je snel een databestand op van verkochte panden en zelfs van panden die niet verkocht konden worden, bijvoorbeeld vanwege een te hoge prijs (een argument dat je ongetwijfeld in de toekomst kan gebruiken ;-)



DE VERKOOPPRIJS:

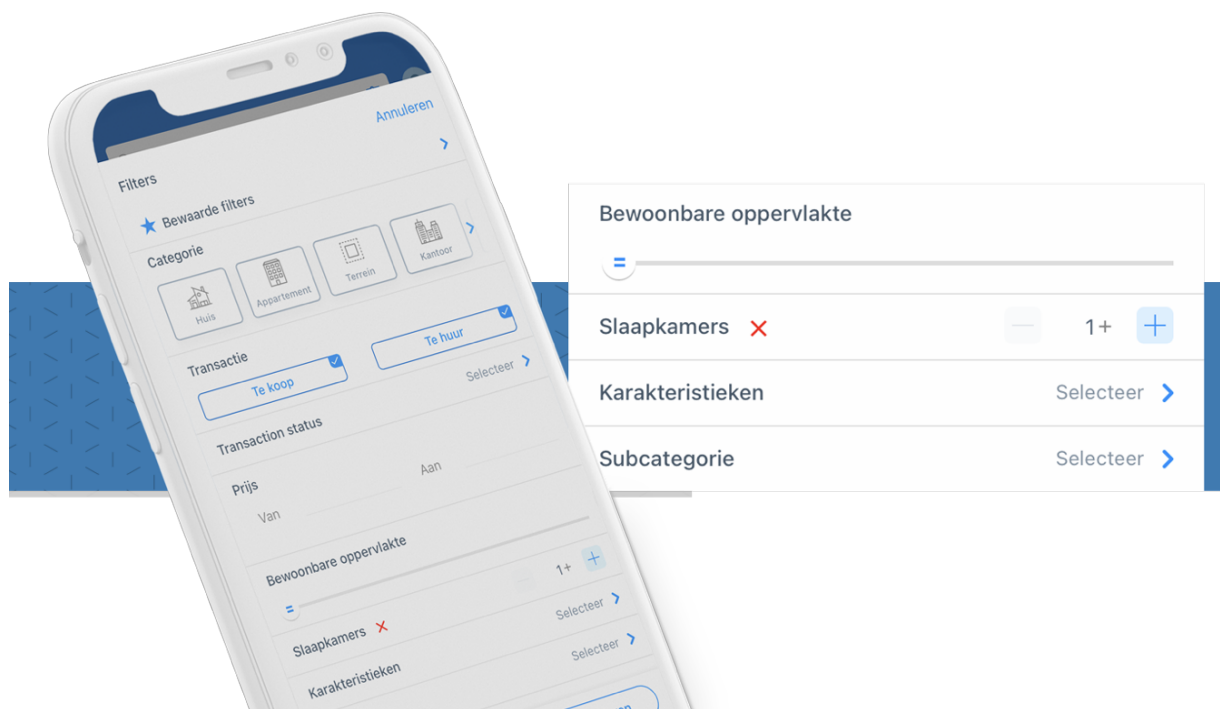
Voor elke uitgevoerde transactie stelt WHISE je in staat om de werkelijke verkregen verkoopprijs in te vullen.

Hiermee kan je aan de eigenaar laten zien wat het verschil kan zijn tussen een "vraagprijs" en de echte verkoopwaarde.

Transactie	te koop	▼
Prijs	Prijs	€
Verkoopprijs		€
Beschikbaarheid	Beschikbaarheid	
Evaluatie	Evaluatie	▼

EEN LIJST MET VERKOCHTE PANDEN

Hoe laat je jouw prospect op een aantrekkelijke manier de panden zien die al verkocht zijn? WHISE is beschikbaar op je smartphone, tablet of laptop. Hierdoor kan je de lijst zeer eenvoudig tijdens een meeting met de eigenaar laten zien.

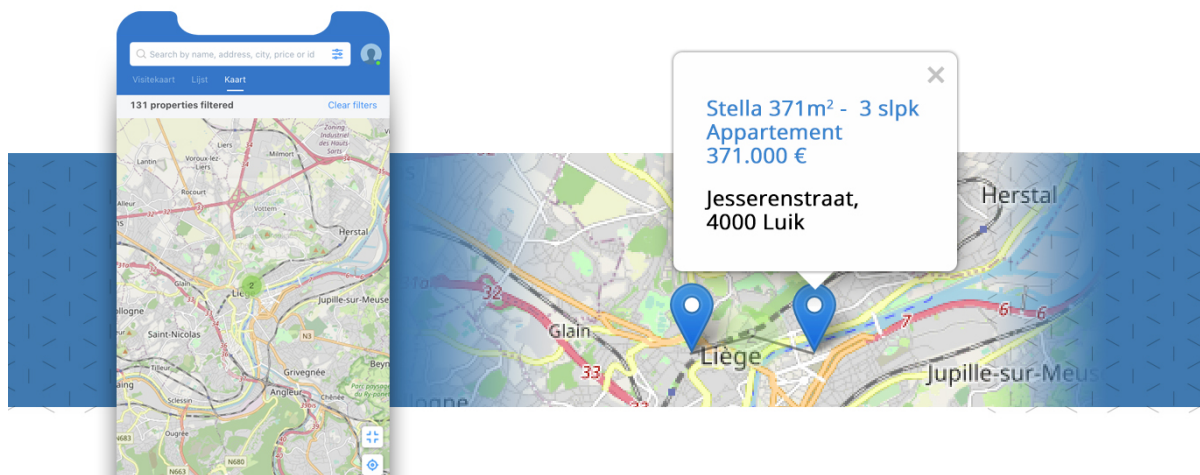


Je gebruikt hiervoor de beschikbare filters. Hiermee kan je heel snel op een leuke en duidelijke manier laten zien welke panden werden verkocht en tegen welke prijs:

Gebruik de "kaart-weergave" om de verkochte woningen in de gewenste regio te tonen. Gebruik de lijstweergave als je vergelijkbare eigendommen wilt weergeven, die niet in dezelfde regio gelegen zijn.

#2 Misschien ken je de koper al!

Tegenwoordig is het niet meer voldoende om aan een eigenaar te vertellen dat hij met jou moet samenwerken omdat je zijn woning op een internetportaal gaat publiceren en dat je een mooie beschrijving gaat schrijven.



Veel eigenaars hebben de nodige vaardigheden om zelf een gedetailleerde beschrijving van het pand te maken. Bovendien heeft hij ook zijn pand publiceren op internetportalen en sociale netwerken.

Je vastgoedsoftware is een professionele tool die je kan helpen om je toegevoegde waarde te tonen. Een argument dat je zeker moet gebruiken, is dat je over een databestand van potentiële kopers beschikt die echt op zoek zijn naar een nieuwe woning of investering.

Als makelaar heb je immers dagelijks contact met mensen die vastgoed willen kopen.

Hoe beheer je al deze contacten met WHISE?

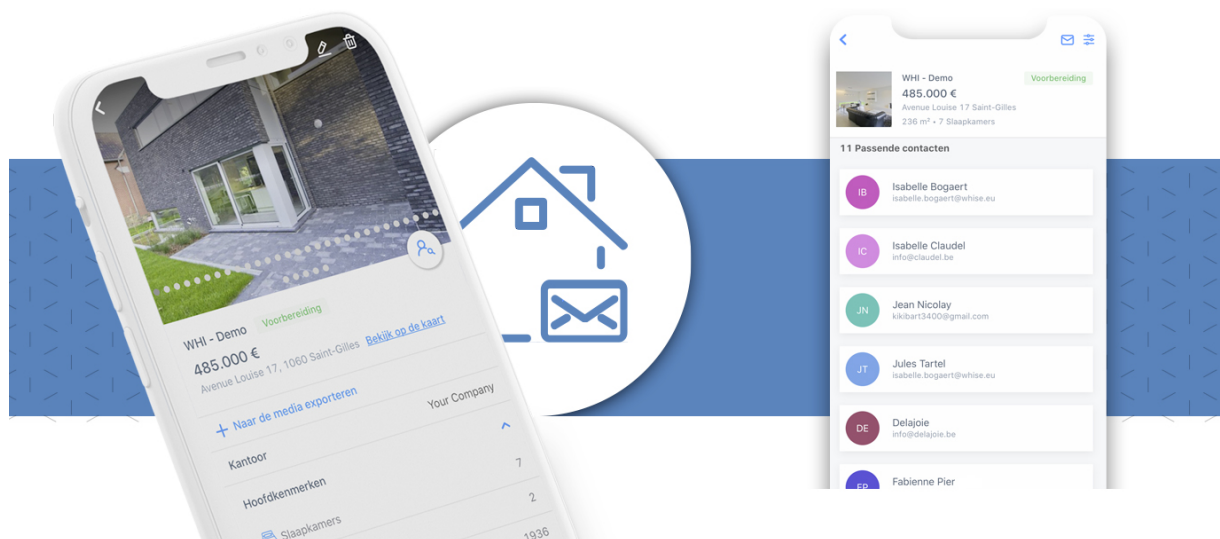
WHISE stelt je in staat om op een semi-automatische manier al de contacten die je persoonlijk of via digitale weg contacteren te beheren.

- Elke persoon die via je website of advertenties om informatie vraagt, wordt AUTOMATISCH opgeslagen in jouw databestand
- De zoekwensen van deze personen worden automatisch opgeslagen en regelmatig bijgewerkt

Op deze manier bouw je snel en éénvoudig een databestand met potentiële kopers op. WHISE biedt ook verschillende tools aan zodat potentiële kopers hun zoekwensen up to date kunnen houden.

Dit is een interessant argument om de eigenaar te overtuigen.

Leg hem uit hoe deze kopers worden verzameld en laat hem dan zien hoeveel er in zijn woning geïnteresseerd zijn.



#3 – De eigenaar kan je activiteiten volgen!

Je potentiële klanten stellen het zeker op prijs dat je moderne technologieën gebruikt om hen de verkoop of verhuur te laten volgen.

Elke eigenaar kan in real-time volgen wat je voor de verkoop of verhuur doet!

Via WHISE kan een eigenaar een eigen account hebben. Hij kan inloggen op je website en de volgende informatie live raadplegen

- De uitgevoerde en geplande bezoeken, evenals de verslagen van deze bezoeken
- De advertenties
- Communicatie met potentiële kopers
- De administratieve opvolging die je doet

Dit is zonder twijfel een sterk argument in je onderhandelingen en een garantie voor je transparantie en professionaliteit. Uiteraard biedt WHISE de mogelijkheid om te kiezen wat je deelt en wat je niet deelt met de eigenaar.

HOE MAAK JE INFORMATIE BESCHIKBAAR VOOR DE EIGENAAR?

In je WHISE-agenda heb je voor elke afspraak een veld "omschrijving" waarin je een opmerking of verslag kan plaatsen over het bezoek.

Met		john doe x	x
Pand		Fictional street 99, 2000 Antwerpen, 485.000 € (Demonstration house) x	x
Beschrijving		Beschrijving	
		Meer v	

Vermeld alle opmerkingen van de potentiële koper, zijn interesse en de uit-te-voeren follow-up. Dit verslag is AUTOMATISCH en ONMIDDELLIJK zichtbaar voor je eigenaar. Je hebt de mogelijkheid om opmerkingen te vermelden die niet zichtbaar zijn voor de eigenaar.

Advertenties en e-mails die naar potentiële kopers worden gestuurd, worden automatisch geregistreerd in het activiteitenrapport van het pand en de eigenaar kan deze online bekijken.

Je hoeft dus geen kostbare tijd te besteden aan het invullen van deze informatie en je kan er zeker van zijn dat dit rapport automatisch wordt bijgewerkt.

Wat ziet de eigenaar?

Hieronder vind je een voorbeeld van een online activiteitenrapport.

Eigenaarsrapport

WHO-DEMOMAS (1507787)

Laatste 30 dagen

Pand

Ref : 1507787
rue de l'Eglise 2
1470 Genappe Bousval



Eigenaar

De Heer Fabrice De Smedt
Grand Place 25
4000 Liège

Agenda Acties

28-09-20 11:30:00	bezoek visite - rue de l'Eglise 2 boîte 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 € - FAUCON André André FAUCON the living room is too small
28-09-20 11:00:00	bezoek visite - rue de l'Eglise 2 boîte 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 € - Balasko Josiane Josiane Balasko She's interested - will contact me to make an offer
28-09-20 10:30:00	bezoek visite - rue de l'Eglise 2 boîte 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 € - CLOONEY Georges Georges CLOONEY Too expensive for the region

Updates

02-10-20 12:29:38	Votre recherche de biens immobiliers - Demo Bogaert Joseph Curieuse
-------------------	--

Automatische Acties

02-10-20 12:29:20	editeer Prix : € 432.000,00 => '€ 429.000,00'
-------------------	--

[Top](#)[Uitloggen](#)

