DE KAART VAN NOVAI · MAKELAARDIJ

Je hele sales als één systeem, ingericht voor makelaardij.

Zeven afdelingen rond één AI-brein. Elke afdeling doet het zoekwerk voor verkopers van bedrijfspanden, ontwikkelaars, beleggers, ondernemers die verhuizen en eigenaren van verouderd vastgoed. Jij kiest, belt en verstuurt.



HET BEGINT MET WAT ER AL IS

KvK · LinkedIn · Websites · Nieuws · Vacatures · Gmail · Agenda · Drive · Search

GEKOPPELD

Claude · Gmail · Agenda · Drive · Sheets · Docs · LinkedIn · KvK · Instagram · Metricool · Canva · ElevenLabs · Search Console · Netlify · Discord

Niets gaat naar een klant tot jij ja zegt. NovAI zet klaar, jij beslist.

Wat elke afdeling voor makelaardij doet

Per afdeling: wat er automatisch gebeurt, welke bron het gebruikt en wat jij nog zelf doet. Bronnen staan altijd bij de uitkomst, zodat je kunt nakijken waar iets vandaan komt.

AFDELING	WAT HET DOET	WAT JIJ DOET
1 **Onderzoek** vindt de bedrijven	Zoekt eigenaren van bedrijfspanden, beleggers en ontwikkelaars in je werkgebied, en zet per partij op een rij wat ze bezitten, bouwen of zoeken. Bron: KvK, Kadaster, websites, Funda in Business	Je kiest het werkgebied en het soort vastgoed dat je wilt.
2 **Beslissers** de juiste persoon	Zoekt per partij wie over verkoop of verhuur beslist, zoals de eigenaar, de assetmanager of de ontwikkelaar, met de bron erbij. Bron: LinkedIn (alleen lezen), websites, KvK	Je kijkt of het de juiste persoon is.
3 **Kansen** wie groeit er nu	Volgt bestemmingsplannen, omgevingsvergunningen, leegstand, faillissementen en bedrijven die uitbreiden, en zet de sterkste kans bovenaan. Bron: Overheid.nl, Kadaster, KvK, nieuws	Je kiest welke kans je oppakt.
4 **Opvolging** mails die klaarstaan	Schrijft een eerste bericht met een haak uit hun eigen pand of plan, en herinnert je als een bezichtiging of een bod een week open staat, met concept erbij. Bron: Gmail, Google Docs, je CRM	Je leest, past aan en verstuurt zelf.
5 **Marketing** reels, stories en jouw merk	Maakt van pandfoto's en verkochte objecten reels, stories, carrousels en LinkedIn-posts, in jouw stijl en met jouw stem. Bron: Pandfoto's, Instagram, LinkedIn, Canva	Je keurt goed voordat iets online gaat.
6 **Bellen** je belblok gevuld	Zet een belblok in je agenda met de eigenaren en ontwikkelaars die nu het warmst zijn, plus een openingszin en de reden om te bellen. Bron: Agenda, KvK, je CRM	Je belt.
7 **Kompas** houdt de koers	Houdt bij of je website gevonden wordt op je panden en regio, wat er in het team speelt en wat alles kost. Bron: Search Console, website, Sheets	Je kijkt één keer per week naar de stand.

De vaste regel. NovAI verstuurt zelf niets. Elk bericht, elke post en elk belletje gaat via jou. LinkedIn wordt alleen gelezen, nooit geautomatiseerd. E-mailadressen worden niet geraden.

8 koopsignalen in makelaardij

Dit zijn de momenten waarop een bedrijf in makelaardij ontvankelijk is voor een gesprek. Afdeling Kansen houdt ze dagelijks bij. Je kunt ze vandaag ook zelf nalopen: kruis per signaal aan hoe goed je het nu volgt.

SIGNAAL	WAAR JE HET VINDT	WAT HET BETEKENT	VOLG JE HET?
Bestemmingsplan gewijzigd voor een locatie	Overheid.nl, ruimtelijkeplannen.nl	Een pand of kavel wordt meer waard of herontwikkelbaar	○ ○ ○
Omgevingsvergunning aangevraagd voor transformatie	Overheid.nl, bekendmakingen	Een eigenaar of ontwikkelaar gaat bouwen of verkopen	○ ○ ○
Pand staat langere tijd leeg	Funda in Business, straatbeeld, nieuws	Een eigenaar zoekt een huurder of koper	○ ○ ○
Bedrijf in de regio groeit of verhuist	KvK, nieuws, vacatures	Het zoekt een groter of beter pand	○ ○ ○
Faillissement of stopzetting van een bedrijf	Insolventieregister, nieuws	Het pand of de bedrijfsruimte komt beschikbaar	○ ○ ○
Eigenaar of belegger verkoopt een deel van de portefeuille	Nieuws, LinkedIn, website	Er komen meer panden op de markt	○ ○ ○
Ontwikkelaar kondigt een nieuw project aan	Nieuws, website, raadsinformatie	Er is een makelaar nodig voor verkoop of verhuur	○ ○ ○
Energielabel verplichting voor kantoren	RVO, Overheid.nl	Eigenaren van verouderde kantoren moeten verbeteren of verkopen	○ ○ ○

Zo lees je de rondjes. Eén rondje: ik zie het soms toevallig. Twee: ik kijk er af en toe naar. Drie: ik volg het elke week. Elk signaal met één rondje is een kans die nu nog naar een ander gaat.

JOUW EIGEN SIGNALEN

Welke momenten zie jij bij je eigen klanten terug? Schrijf er drie op die hier nog niet staan.

SIGNAAL	WAAR VIND JE HET	WELKE KLANT HAD DIT VORIG JAAR

Van signaal naar bericht. Noem het signaal in je eerste zin: wat je las en waar. Laat je bedrijfsnaam en aanbod weg. Sluit af met één open vraag over hun plan. Een voorbeeld staat op pagina 5.

Jouw eigen kaart

Vul per afdeling in hoeveel uur dit werk nu per week kost en wie het doet. Geef daarna met de rondjes aan hoe dringend het is. De laatste kolom is een fictief voorbeeld om je op weg te helpen.

AFDELING	UUR PER WEEK NU	WIE DOET HET NU	HOE DRINGEND	VOORBEELD FICTIEF
1 **Onderzoek**			○ ○ ○	4 u
2 **Beslissers**			○ ○ ○	2 u
3 **Kansen**			○ ○ ○	3 u
4 **Opvolging**			○ ○ ○	3 u
5 **Marketing**			○ ○ ○	3 u
6 **Bellen**			○ ○ ○	2 u
7 **Kompas**			○ ○ ○	1 u
Totaal				**18 u**

FICTIEF REKENVOORBEELD

Bedrijfsmakelaar Voorbeeld, makelaar bedrijfsmatig vastgoed met 8 medewerkers, regionaal actief.

18 uur × 46 weken = 828 uur per jaar

Reken met je eigen uurtarief of loonkosten om te zien wat dit zoekwerk per jaar kost. Het voorbeeld is verzonnen, je eigen getallen tellen.

Jouw som

Uur per week _____

× 46 weken = _____ uur

× uurtarief € _____ = € _____

Waar begin je? Kies de afdeling met de meeste uren én drie rondjes. Dat is je eerste stap. De rest volgt als die werkt.

Vandaag zelf beginnen

Drie berichten zoals afdeling Opvolging en Bellen ze klaarzetten, en drie prompts om het eerste stuk vandaag zelf met Claude of ChatGPT te doen. Vervang alles tussen haken.

Eerste bericht

Hoi {voornaam},

ik las dat het bestemmingsplan voor {locatie} in {plaats} is gewijzigd. Ik werk zelf in de bedrijfsmakelaardij in de regio en zie dat zulke wijzigingen de mogelijkheden voor een pand flink veranderen.

Hoe kijken jullie naar de toekomst van dit pand?

Nabellen na een bezichtiging

Hoi {voornaam},

de bezichtiging van {pand} was een week geleden. Ik ben benieuwd hoe die is bevallen.

Zijn er punten waar jullie nog over twijfelen?

Openingszin aan de telefoon

Goedemiddag {voornaam}, met {jouw naam} van {jouw bedrijf}. Ik bel naar aanleiding van de wijziging van het bestemmingsplan voor {locatie}. Heeft u twee minuten, of past een ander moment beter?

PROMPTS OM TE KOPIËREN

Signalen zoeken

```
Je bent mijn onderzoeker voor makelaardij. Zoek in [regio] tien organisaties die de komende twaalf maanden waarschijnlijk iets nodig hebben wat wij doen: [wat jullie doen]. Kijk naar deze signalen: bestemmingsplan gewijzigd voor een locatie; omgevingsvergunning aangevraagd voor transformatie; pand staat langere tijd leeg; bedrijf in de regio groeit of verhuist. Geef per organisatie het signaal, de bron met link en de datum. Verzin niets: geen bron, dan niet opnemen.
```

Eerste bericht schrijven

```
Schrijf een eerste bericht aan [naam, functie] van [organisatie]. Haak: [het signaal uit de bron]. Schrijf als vakgenoot, niet als verkoper. Maximaal vijf zinnen, geen bedrijfsnaam of pitch, eindig met één open vraag. Geen gedachtestreepjes.
```

Content van je werk

```
Hier zijn foto's en drie zinnen over [project]. Maak een Instagram-reelscript van 20 seconden, een carrousel van 5 dia's en een LinkedIn-post. Open met het probleem van de klant, niet met ons. Gebruik geen cijfers die niet in mijn tekst staan.
```

PAGINA 6 · ZO ZIET EEN WEEK ERUIT

Een week met de kaart

FICTIEF VOORBEELD Bedrijfsmakelaar Voorbeeld, makelaar bedrijfsmatig vastgoed met 8 medewerkers, regionaal actief.

Maandag	Kansen zet een gewijzigd bestemmingsplan bovenaan met een bedrijfsterrein erin. Onderzoek vult de eigenaren aan met het aantal panden en de huidige huurders.
Dinsdag	Beslissers vindt de eigenaar en de assetmanager, met bron. Opvolging zet een eerste bericht klaar met een haak uit het plan. De makelaar leest het, past één zin aan en verstuurt.
Woensdag	Marketing maakt van een net verhuurd pand een reel en een LinkedIn-post. De commercieel directeur keurt ze goed.
Donderdag	Bellen vult het belblok met drie eigenaren met een open bezichtiging of bod, met de reden om nu te bellen.
Vrijdag	Kompas laat zien welke pagina's van de site goed gevonden worden en wat de week kostte.

DRIE VALKUILEN IN MAKELAARDIJ

Pas bellen als het pand te koop staat

Dan heeft de eigenaar al een makelaar. De kans begint bij een plan, een vergunning of leegstand.

Alleen kopers en huurders benaderen

Eigenaren, beleggers en ontwikkelaars brengen de opdracht. Zoek ook hen, voordat ze zelf gaan zoeken.

Verkochte panden niet laten zien

Je beste bewijs is een pand dat net is verhuurd of verkocht. Eén reel per object is genoeg.

START IN 30 MINUTEN

1. Vul het werkblad op pagina 4 in (10 minuten).
2. Kies de afdeling met de meeste uren en drie rondjes.
3. Gebruik de prompt op pagina 5 voor één regio en één signaal (15 minuten).
4. Stuur één bericht met een haak uit de bron, en kijk wat er terugkomt.

Wil je deze kaart voor jouw eigen bedrijf zien?

Stuur me een DM met je bedrijfsnaam en regio. Dan maak ik een voorproef op maat, met echte kansen in jouw markt. Gratis en zonder verplichting.

usenovai.nl · @novai.nl