



## QUALIS,

In de afgelopen jaren is de verkoop van met name exclusief onroerend goed gestagneerd. Daarmee is al enkele jaren duidelijk sprake van een kopersmarkt. De door de NVM-makelaars te volgen standaard verkoopprocedures zijn in deze marktsituatie onvoldoende toegesneden op het exclusieve segment. Lange verkooptijden en tegenvallende opbrengsten zijn daarvan het resultaat. Vanuit deze ervaring is aan een selectie van ruim 60 NVM-kantoren het Qualis label toegekend. Dit zijn gerenommeerde kantoren met een goede reputatie en een brede ervaring en expertise op het gebied van exclusief onroerend goed. In de afgelopen 5 jaar hebben deze makelaars een gezamenlijke verkoopstrategie ontwikkeld die de verkoopresultaten van exclusieve woningen en appartementen merkbaar heeft verbeterd.



QUALIS

WWW.QUALIS.NL

## Internet, verkoopaanbod volledig transparant

Mede door Internet (met name Funda) is het NVM-verkoopaanbod volledig transparant. Het actuele verkoopaanbod is immers voor iedereen inzichtelijk. Op basis van een oppervlakkige beschouwing zou men kunnen concluderen: het verkoopaanbod is via Internet voor iedereen te volgen en komt dus automatisch onder de aandacht van de doelgroep. Deze conclusie houdt echter geen stand als men zich realiseert dat de meeste exclusieve objecten na enkele maanden nog steeds niet verkocht zijn. Nu het verkoopaanbod dagelijks via Internet gevolgd kan worden, hoe laat zich dan verklaren dat de beoogde verkooptransactie in veel gevallen relatief lang op zich laat wachten? Daarop is slechts één antwoord mogelijk; het verkoopaanbod komt via Internet slechts onder de aandacht van een beperkt gedeelte van de exclusieve doelgroep. Een groot deel van deze doelgroep volgt kennelijk niet actief het woningaanbod op Internet.

## De doelgroep voor exclusief onroerend goed

Wanneer de doelgroep passief is, is een actieve benadering vereist. Het verkoopaanbod zal spontaan onder de aandacht van de doelgroep gebracht moeten worden. Vanuit dit uitgangspunt is binnen Qualis een effectieve verkoopstrategie ontwikkeld. Daartoe is de beoogde doelgroep per regio in kaart gebracht door de binnen Qualis geselecteerde NVM-makelaars. Deze Qualis makelaars hebben de adressen van de woningen in het hogere marktsegment -dus los van de vraag of deze woningen te koop staan- ingevoerd in een centraal bestand. Aan deze woonadressen zijn vervolgens de naamsgegevens van de bewoners gekoppeld. Op deze wijze is een landelijk gepersonaliseerd adressenbestand ontstaan van de woningen in het hogere prijssegment. Met behulp van dit bestand is de basis gelegd voor een actieve benadering van de exclusieve doelgroep.



## Qualis Magazine, lifestyle met Qualis woningaanbod

Het geselecteerde adressenbestand wordt ondermeer ingezet als verzendbestand voor het 5 maal per jaar namens de Qualis makelaars te verzenden lifestyle magazine Qualis Magazine. Naast circa 100 redactiepagina's met boeiende artikelen over o.a. kunst, reizen en culinaire items omvat Qualis Magazine een selectie van ruim 50 pagina's Qualis woningaanbod. Gepresenteerd in stijlvolle layout en rijk geïllustreerd met foto's van opvallend goede kwaliteit.

Vanzelfsprekend voldoet het magazine aan de hoogste kwaliteitseisen. Minstens zo belangrijk is echter dat het magazine daadwerkelijk de exclusieve doelgroep bereikt. Daarvoor staat het voorwerk van de Qualis makelaars garant. Via het gepersonaliseerde verzendbestand komt het in Qualis Magazine opgenomen woningaanbod immers trefzeker onder de aandacht van de doelgroep. Op deze wijze is binnen Qualis een uiterst krachtig marketinginstrument ontwikkeld.



## Qualis Gallery

Qualis Gallery wordt binnen de doelgroep gewaardeerd als dé verzameluitgave voor exclusief woningaanbod. Deze uitgave verschijnt 2 maal per jaar en presenteert het woningaanbod van alle Qualis makelaars op fraaie wijze. Qualis Gallery wordt in geheel Nederland rechtstreeks verzonden aan de bewoners van alle exclusieve woningen die te koop staan. Het staat immers vast dat een groot deel van deze doelgroep nog geen nieuwe woning heeft gekocht en binnenkort tot aankoop zal overgaan. Daarnaast is Qualis Gallery kosteloos verkrijgbaar bij alle ruim 60 Qualis kantoren.



## Qualis verkoopbrochure

De Qualis verkoopbrochure presenteert de woning optimaal. De uitvoering en layout van de brochure in combinatie met de hoogstaande kwaliteit van de foto's staan daarvoor garant.



## Qualis.nl, dé site voor exclusief onroerend goed

Een extra instrument is ontwikkeld met de introductie van [www.qualis.nl](http://www.qualis.nl). De site presenteert uitsluitend exclusieve objecten en onderscheidt zich door professionele fotografie en dynamische video-presentaties. Doordat alle ruim 60 Qualis makelaars vanuit de eigen site, verkoopbrochures, advertenties en andere uitingen naar deze site verwijzen, wordt deze site binnen de doelgroep inmiddels gewaardeerd als dé site voor exclusief onroerend goed.



## Qualis presentaties in landelijke media

In het NRC Handelsblad wordt iedere maand een full colour Qualis pagina opgenomen met een selectie van het woningaanbod en een verwijzing naar [www.qualis.nl](http://www.qualis.nl), ondersteund door een verwijzing op de voorpagina en banners op [www.nrc.nl](http://www.nrc.nl).

## De Paardenkrant

Op de achterzijde van 'De Paardenkrant' wordt iedere maand een full colour Qualis pagina opgenomen. De plaatsingsdata van deze Qualis pagina's zijn afgestemd op de data van de toonaangevende landelijke evenementen op het gebied van landelijk wonen en paardenhouderij. Dit heeft als voordeel dat deze uitgaven niet alleen worden ontvangen door de betalende abonnees maar tevens worden verspreid onder de bezoekers van deze evenementen.



## Qualis makelaars, ruimte voor kwaliteit

Voor de verkoop van uw exclusieve woning is maatwerk een eerste vereiste. Vanuit die gedachte hebben de Qualis makelaars de beschreven en inmiddels beproefde verkoopstrategie ontwikkeld. Daarnaast worden binnen het hechte netwerk van Qualis makelaars in toenemende mate vraag- en aanbodgegevens uitgewisseld. Als opdrachtgever maakt u daardoor gebruik van het relatienetwerk, de ervaring en expertise van meerdere makelaars. Bij de verkoop van exclusieve objecten is vrijwel nooit sprake van enige tijdsdruk. Een lange verkooptijd is echter ongewenst omdat deze negatief van invloed is op de hoogte van de te realiseren koopsom. In dit verband garandeert Qualis u een optimale prijsvorming binnen een aanvaardbare verkooptijd.

Binnen Qualis worden voortdurend verbeteringen doorgevoerd en nieuwe initiatieven ontwikkeld, gericht op een optimalisering van het verkoopproces. Deze brochure kan daardoor nimmer een volledig overzicht bieden. Uw Qualis makelaar is graag bereid u in een persoonlijk gesprek op de hoogte te brengen van de laatste ontwikkelingen.

Voor het actuele Qualis woningaanbod en een overzicht van de Qualis makelaars verwijzen wij u naar [www.qualis.nl](http://www.qualis.nl).



Uw Qualis makelaar

## MAKELAARDIJ SNEEK

Contactpersoon: Theo Groen

Oud Kerkhof 2 - 4, 8601 EE Sneek

Telefoon: (0515) 431 543

Email: [info@makelaardijsneek.nl](mailto:info@makelaardijsneek.nl)

Internet: [www.makelaardijsneek.nl](http://www.makelaardijsneek.nl)



**Makelaardij  
Sneek**



**QUALIS**  
WWW.QUALIS.NL