

## **Makelaardij Sikkema introduceert nieuwe tool voor huizenverkoper**

**De woning staat via Makelaardij Sikkema in de verkoop, maar je wilt zelf ook proberen een steentje bij te dragen? Dáár heeft Makelaardij Sikkema nu een nieuwe tool voor, Makelaardij Sikkema's helpmee van [KijkMijnHuis.nl](http://KijkMijnHuis.nl).**

Makelaardij Sikkema biedt al enige tijd kopers van een woning aan om een persoonlijke site op [kijkmijnHuis.nl](http://kijkmijnHuis.nl) te maken. Deze site is toegespitst op de situatie van de koper, inclusief een to-do-lijst. Een persoonlijke coach helpt online met tips en adviezen, telt de dagen tot de verhuizing af én herinnert aan belangrijke afspraken, bijvoorbeeld met de notaris. Sinds 28 mei zijn Makelaardij Sikkema en [kijkmijnHuis.nl](http://kijkmijnHuis.nl) een nieuwe samenwerking aangegaan: Makelaardij Sikkema's Helpmee!

### **Meehelpen**

Nadat de Makelaardij Sikkema de woning in de verkoop heeft gezet via de eigen kanalen, kan de verkoper nu zelf ook meehelpen. Met de functies van Makelaardij Sikkema's Helpmee! van [KijkMijnHuis.nl](http://KijkMijnHuis.nl) kan de verkoper het eigen sociale netwerk inschakelen. Lex Groenewegen van [KijkMijnHuis.nl](http://KijkMijnHuis.nl) legt uit: "De Helpmee! functie, aangeboden door de Makelaardij Sikkema, stelt verkopers in de gelegenheid een eigen bijdrage te leveren aan de promotie van de woning door het eigen sociale netwerk in te zetten. Want vaak zitten er in dit netwerk, zonder het te weten, potentiële kopers. Op het Helpmee! account staan voor de verschillende systemen (Hyves, Facebook, Twitter, LinkedIn en nog 200 andere communities) e-mails en berichten klaar, met de basisinformatie over de te verkopen woning en een doorklikmogelijkheid naar de website van de Makelaardij Sikkema. Het netwerk van de vrienden kan ook weer worden aangesproken, zodat het aantal mensen dat op de hoogte is van de voorgenomen verkoop heel snel toeneemt."

### **Beloning**

Als verkoper is het mogelijk om via Makelaardij Sikkema's Helpmee! een beloning uit te loven aan de meest actieve ambassadeur van de woning. Lex: "om het netwerk nog een beetje extra te motiveren, kun je optioneel een beloning in de vorm van een etentje, bioscoopbon etc. beloven aan de vriend of bekende die het meest actief de woning promoot. Hier worden ranglijsten en statistieken voor bijgehouden, een grappig detail. De onderhandelingen over de woning blijven natuurlijk altijd geheel via de makelaar lopen. Makelaardij Sikkema's Helpmee! is puur een hulpmiddel om een sociaal netwerk bekend te maken met de in de verkoop staande woning." Een groot sociaal netwerk helpt!