Checklist: CRM kiezen voor je makelaarskantoor

Laatst bijgewerkt op 12 november 2026 · MakelaarCRM

Gebruik deze lijst als gespreksleidraad bij demo’s en offertes. Vink niets af op een mondelinge belofte alleen: vraag om een scherm, een contractregel of een proefexport.

1. Werkwijze van jouw kantoor

- ✓ We hebben opgeschreven welke diensten we doen (verkoop, aankoop, verhuur, BOG, nieuwbouw, taxatie) en welke daarvan in het CRM moeten.
- ✓ We weten hoeveel mensen tegelijk in het systeem moeten, inclusief parttimers en eventuele vacatures dit jaar.
- ✓ We hebben twee echte voorbeeld-dossiers klaarliggen voor de demo.
- ✓ De binnendienst sluit aan bij de demo, niet alleen de kantoorhouder.

2. Portalen, website en koppelingen

- ✓ Aanlevering aan funda is getoond of schriftelijk bevestigd, inclusief wie storingen oppakt.
- ✓ Andere portalen die we nodig hebben (huur, nieuwbouw, intern netwerk) zijn nagevraagd.
- ✓ Het woningaanbod kan automatisch op onze eigen website verschijnen.
- ✓ We weten of er een open API is, welke partnerkoppelingen officieel zijn, en wat die kosten.
- ✓ Telefonie, e-mail, ondertekenen en eventueel boekhouden zijn besproken, inclusief wie eigenaar is van die koppeling.

3. Bieden, dossiers en compliance

- ✓ Er is een biedlogboek of een vergelijkbare, navolgbare vastlegging die past bij hoe wij verkopen.
- ✓ Wwft-ondersteuning is concreet gemaakt: wat legt het systeem vast, en wat moeten wij nog zelf doen?
- ✓ Rechten en rollen bestaan: niet iedereen hoeft alle dossiers of identiteitsdocumenten te zien.
- ✓ Er is een verwerkersovereenkomst en we weten in welk land of welke regio data standaard staan.

4. Kosten over drie jaar

- ✓ We hebben een schriftelijke prijsopbouw: licentie, modules, extra gebruikers, onboarding, training, SLA.
- ✓ Eenmalige aansluitkosten staan erop, ook als ze niet op de publieke prijspagina stonden.
- ✓ We hebben een rekenvoorbeeld bij groei (bijvoorbeeld twee gebruikers erbij) en bij krimp.
- ✓ Prijsindexatie en opzegtermijn staan in de voorwaarden.

5. Migratie en exit

- ✓ Er is een importmodel en bij voorkeur een proefimport met onze data.
- ✓ We weten welke historie we niet meenemen.
- ✓ Export van relaties, objecten en documenten is gedocumenteerd, in een gangbaar formaat.
- ✓ We hebben een datum waarop het oude Excel- of systeemarchief alleen-lezen wordt.

6. Training en adoptie

- ✓ Er is een training voor de binnendienst en een korte routine voor makelaars onderweg (app).
- ✓ Er is één interne eigenaar van het systeem.
- ✓ We hebben afgesproken welke velden verplicht zijn, zodat rapportages later kloppen.

Tot slot

Schrijf na de laatste demo vijf regels: waarom dit pakket, wat het in jaar één kost, wat het grootste risico is, wat je nog moet toetsen, en de einddatum van de beslissing. Als je die vijf regels niet hardop kunt voorlezen, is de keuze nog niet rijp.

Verdieping: de uitgebreide checklist, kosten over drie jaar en Realworks, Kolibri en Yes-co.