

Introductie SeniorMakelaar.nl

Platform voor gespecialiseerde seniorenmakelaars en SeniorProof Wonen Adviseurs

- **Gespecialiseerd platform voor makelaars én adviseurs:** SeniorMakelaar.nl positioneert makelaars én SeniorProof Wonen Adviseurs als specialist in seniorenverhuizingen en wonen, met focus op begeleiding, vertrouwen en maatwerk.
- **Missie en visie: doorstroming én passend wonen:** Het platform richt zich op het verbeteren van doorstroming én het creëren van veilige, levensloopbestendige woonoplossingen voor senioren, met oog voor welzijn en kwaliteit van leven.
- **Ondersteuning via kennis, tools en netwerk:** Aangesloten professionals krijgen toegang tot opleiding, tools en een netwerk van partners zoals verhuisdiensten, financieel adviseurs en zorgspecialisten.
- **Sterke positionering en onderscheid in de markt:** Deelnemers onderscheiden zich zichtbaar als specialist, wat leidt tot hogere zichtbaarheid, vertrouwen en een sterkere propositie binnen een groeiende doelgroep.



Photo by Precondo CA on Unsplash

SeniorMakelaar.nl vormt de kern van het ecosysteem waarin zowel makelaars als SeniorProof Wonen Adviseurs samenkomen. Waar traditionele makelaars zich richten op transacties, richt dit platform zich op het volledige vraagstuk rondom wonen op latere leeftijd. De kracht ligt in de combinatie van doorstroming én passend wonen. Niet alleen het verhuizen wordt gefaciliteerd, maar ook het creëren van veilige en levensloopbestendige woonoplossingen, zowel binnen als buiten de bestaande woning. Door professionals te ondersteunen met kennis, tools en een sterk netwerk ontstaat een schaalbaar model waarin specialisatie centraal staat. Dit zorgt voor betere dienstverlening, hogere klanttevredenheid en een duidelijke positionering in een snel groeiende markt.



SeniorMakelaar.nl

De specialist in seniorenverhuizingen en doorstroming

- **Sterke positionering in een groeiende niche:** SeniorMakelaar.nl positioneert zich als de gespecialiseerde partner voor makelaars die actief willen inspelen op de snel groeiende seniorendoelgroep en zich willen onderscheiden in een competitieve markt.
- **Directe relevantie voor makelaars:** De toenemende vergrijzing creëert structurele vraag naar begeleiding. Makelaars die deze doelgroep bedienen realiseren hogere conversie, betere klantrelaties en meer doorstroming.
- **Complexiteit vraagt om specialisatie:** Seniorenverhuizingen vereisen emotionele begeleiding, financiële afstemming en logistieke coördinatie. Dit vraagt om een geïntegreerde en gespecialiseerde aanpak.
- **Heldere doelstelling van het concept:** Inzicht bieden in marktontwikkelingen, kansen voor makelaars en de concrete meerwaarde van samenwerking met SeniorMakelaar.nl als strategische partner.



Photo by Jari Hytönen on Unsplash

SeniorMakelaar.nl speelt in op een fundamentele verschuiving in de woningmarkt: de groei van de seniorendoelgroep en de bijbehorende complexiteit van verhuizingen. Waar traditionele makelaars zich vooral richten op transacties, richt dit concept zich op het volledige proces rondom doorstroming. De kracht ligt in specialisatie. Door diep inzicht in de behoeften van senioren te combineren met een gestructureerde aanpak, ontstaat niet alleen meerwaarde voor de klant, maar ook voor de makelaar. Dit resulteert in hogere conversie, betere klanttevredenheid en meer transacties in de keten. Deze slide fungeert als strategische introductie van het concept en positioneert SeniorMakelaar.nl als de partij die deze groeiende en complexe markt professioneel en schaalbaar kan bedienen.



De vergrijzing in Nederland

Demografische druk als motor voor woningmarktverandering



Exponentiële groei van senioren

Het aandeel 65-plussers groeit van circa 20% naar meer dan 25% richting 2040, waarbij de 75+ doelgroep het snelst toeneemt en directe impact heeft op wonen en zorg.



Structurele druk op de woningmarkt

Vergrijzing veroorzaakt een mismatch tussen huidige woningvoorraad en behoeften. Grote woningen blijven bezet terwijl vraag naar levensloopbestendig wonen stijgt.



Doorstroming als sleutelmechanisme

Wanneer senioren verhuizen naar passende woningen ontstaat een kettingreactie van transacties die beschikbaarheid voor starters en gezinnen vergroot.



Regionale verschillen en kansen

Vergrijzing is sterker buiten de Randstad maar ook stedelijk zichtbaar. Dit biedt kansen voor makelaars die zich regionaal specialiseren.

De vergrijzing in Nederland is geen toekomstscenario, maar een huidige realiteit die de woningmarkt fundamenteel verandert. Het aandeel senioren groeit snel, en met name de groep 75+ neemt sterk toe. Dit heeft directe gevolgen voor hoe woningen worden gebruikt en welke type woningen nodig zijn. Tegelijkertijd ontstaat er een structurele mismatch in de woningmarkt. Veel senioren blijven in grote gezinswoningen wonen, terwijl de vraag naar passende, levensloopbestendige woningen stijgt. Dit zet druk op de beschikbaarheid voor andere doelgroepen. De sleutel tot het oplossen van dit probleem ligt in doorstroming. Wanneer senioren begeleid worden naar passende woningen, ontstaat er een kettingreactie die de gehele woningmarkt in beweging brengt. Dit creëert niet alleen maatschappelijke impact, maar ook commerciële kansen voor makelaars die zich hierop positioneren.



De senior als specifieke doelgroep

Gedrag, drempels en beslissingsdynamiek

- **Emotionele complexiteit van verhuizen:** Voor senioren is verhuizen geen puur rationele beslissing maar sterk emotioneel geladen. Afscheid van een vertrouwde omgeving en verlies van autonomie spelen een centrale rol.
- **Besluitvorming is langdurig en gefaseerd:** Senioren doorlopen een langere beslissingscyclus waarbij familie, zorgbehoefte en financiële zekerheid zorgvuldig worden afgewogen.
- **Specifieke woonbehoeften:** De vraag richt zich op gelijkvloerse woningen, nabij voorzieningen en met mogelijkheden voor zorg, waarbij comfort, veiligheid en toekomstbestendigheid centraal staan.
- **Alternatief: woning levensloopbestendig maken:** Niet elke senior wil verhuizen. De SeniorProof Wonen Adviseur begeleidt van A-Z bij het aanpassen van de huidige woning, inclusief advies, coördinatie en uitvoering.
- **Vertrouwen en persoonlijke benadering:** Succesvolle begeleiding vereist persoonlijke relaties en duidelijke communicatie, wat leidt tot hogere conversie en klanttevredenheid.

Deze doelgroep onderscheidt zich fundamenteel van de gemiddelde woningkooper. Waar bij andere doelgroepen snelheid en prijs leidend zijn, speelt bij senioren emotie een dominante rol. Verhuizen betekent vaak afscheid nemen van een vertrouwde omgeving, wat het proces complex maakt. Belangrijk is dat verhuizen niet altijd de enige oplossing is. Een aanzienlijk deel van de doelgroep heeft de voorkeur om in de eigen woning te blijven, mits deze geschikt wordt gemaakt voor de toekomst. Hier ligt een belangrijke rol voor de SeniorProof Wonen Adviseur, die het volledige traject van advies tot uitvoering begeleidt. Door zowel verhuisbegeleiding als woningaanpassing aan te bieden, ontstaat een breder en inclusiever model dat beter aansluit op de werkelijke behoeften van senioren. Dit vergroot niet alleen de impact, maar ook de commerciële kansen binnen deze doelgroep.



Problemen in de huidige woningmarkt

Structurele knelpunten en gemiste kansen

- **Stagnerende doorstroming:** Veel senioren blijven in ruime gezinswoningen door gebrek aan passend aanbod en begeleiding, wat de doorstroming blokkeert en beschikbaarheid beperkt.
- **Mismatch tussen vraag en aanbod:** Het huidige woningaanbod sluit onvoldoende aan op de wensen van senioren, met een tekort aan levensloopbestendige, centraal gelegen en toegankelijke woningen.
- **Gebrek aan specialisatie bij makelaars:** Senioren worden vaak benaderd als reguliere doelgroep zonder aangepaste dienstverlening, waardoor kansen verloren gaan en conversie achterblijft.
- **Complexiteit wordt onderschat:** De combinatie van emotionele, financiële en praktische factoren maakt seniorenverhuizingen complex, waardoor zonder integrale aanpak trajecten vastlopen.



Photo by Wynand van Poortvliet on Unsplash

De huidige woningmarkt kent een aantal structurele knelpunten die elkaar versterken. Eén van de belangrijkste is de stagnerende doorstroming: senioren blijven langer in grotere woningen wonen, niet omdat ze niet willen verhuizen, maar omdat het proces te complex of onzeker is. Daarnaast zien we een duidelijke mismatch tussen vraag en aanbod. Er is onvoldoende passend woningaanbod dat aansluit op de behoeften van senioren, wat de beweging in de markt verder beperkt. Wat dit probleem versterkt, is het gebrek aan specialisatie. Veel makelaars behandelen senioren als een standaard doelgroep, terwijl juist hier een andere aanpak nodig is. In combinatie met de onderschatte complexiteit van deze trajecten ontstaat er een structureel probleem, maar daarmee ook een grote kans voor een gespecialiseerde oplossing.



Van Probleem naar Oplossing

Hoe SeniorProof structurele knelpunten omzet in doorstroming en groei



Huidige situatie: Vastgelopen woningmarkt

Senioren blijven in niet-passende woningen door gebrek aan begeleiding en passend aanbod, wat leidt tot stagnatie en inefficiënt gebruik van woningvoorraad.



Interventie: Integrale begeleiding via SeniorProof

De SeniorProof Wonen Adviseur begeleidt senioren in keuzes: verhuizen of aanpassen woning, inclusief emotionele, praktische en financiële ondersteuning.



Resultaat: Versnelling van doorstroming

Door gerichte begeleiding ontstaat beweging in de keten, waardoor meerdere transacties worden geactiveerd en woningaanbod vrijkomt.



Impact: Schaalbaar ecosysteem en marktverbetering

Het model creëert structurele waarde voor makelaars, gemeenten en bewoners, en vormt de basis voor een schaalbaar platform met netwerkeffect.

SeniorMakelaar.nl vormt de kern van het ecosysteem waarin zowel makelaars als SeniorProof Wonen Adviseurs samenkomen. Waar traditionele makelaars zich richten op transacties, richt dit platform zich op het volledige vraagstuk rondom wonen op latere leeftijd. De kracht ligt in de combinatie van doorstroming én passend wonen. Niet alleen het verhuizen wordt gefaciliteerd, maar ook het creëren van veilige en levensloopbestendige woonoplossingen, zowel binnen als buiten de bestaande woning. Door professionals te ondersteunen met kennis, tools en een sterk netwerk ontstaat een schaalbaar model waarin specialisatie centraal staat. Dit zorgt voor betere dienstverlening, hogere klanttevredenheid en een duidelijke positionering in een snel groeiende markt.



De Ontbrekende Schakel: SeniorProof Wonen Adviseur

Van ad-hoc begeleiding naar een schaalbaar en gecertificeerd model



Nieuwe rol binnen het ecosysteem

De SeniorProof Wonen Adviseur fungeert als specialist die senioren begeleidt in het volledige besluitvormingsproces rondom wonen, verhuizen en levensfase-transities.



Gestandaardiseerde opleiding en methodiek

Via een gestructureerde opleiding worden adviseurs getraind in communicatie, emotionele begeleiding, woninganalyse en procesregie, gebaseerd op bewezen aanpakken.



Verbinding tussen klant en makelaar

De adviseur fungeert als brug tussen senior en makelaar, waardoor drempels worden verlaagd en het traject efficiënter en succesvoller verloopt.



Schaalbaarheid door certificering

Door het model te standaardiseren en te certificeren ontstaat een reproduceerbare aanpak die landelijk uitgerold kan worden via partners en makelaarskantoren.

De kern van deze slide is dat we een fundamenteel probleem oplossen dat tot nu toe over het hoofd wordt gezien in de woningmarkt. Makelaars zijn traditioneel gericht op transacties, maar bij senioren ligt de uitdaging juist vóór de transactie. Daar zit de complexiteit: emotie, twijfel, familie, zorg en praktische organisatie. Dit proces wordt vandaag de dag vaak ad-hoc opgepakt, zonder structuur of specialisatie. De SeniorProof Wonen Adviseur vult precies deze leemte. Deze rol fungeert als regisseur van het volledige traject en begeleidt senioren stap voor stap in hun besluitvorming, of dat nu verhuizen is, of het aanpassen van de huidige woning. Wat dit model uniek maakt, is dat we deze rol niet individueel invullen, maar standaardiseren via een opleiding en methodiek. Hierdoor ontstaat een consistente kwaliteit én een reproduceerbaar model dat schaalbaar is. Daarnaast creëert de adviseur een brug tussen senior



Rolververschil: Wooncoach / Verhuismakelaar vs SeniorProof Wonen Adviseur

Huursector vs. koopmarkt en integrale regie

- **Doelgroep: Huurders vs. Woningeigenaren:** Wooncoaches/verhuismakelaars richten zich primair op de huursector; de SeniorProof Wonen Adviseur richt zich juist op woningeigenaren en bezitters.
- **Focus: Verhuizen vs. Besluitvorming:** Traditionele rollen begeleiden vooral de verhuizing zelf; de SeniorProof adviseur begeleidt het volledige besluitvormingsproces inclusief blijven, aanpassen of verkopen.
- **Scope: Deelproces vs. A-Z regie:** Wooncoaches ondersteunen een deel van het traject; de SeniorProof adviseur regisseert van oriëntatie tot uitvoering en coördineert alle betrokken partijen.
- **Netwerk: Beperkt vs. Ecosysteem:** Verhuismakelaars opereren vaak binnen een beperkt netwerk; de SeniorProof adviseur verbindt actief met makelaars, zorg, gemeenten en woningcorporaties.
- **Impact: Individueel vs. Systeemniveau:** Traditionele begeleiding leidt tot één verhuisbeweging; de SeniorProof aanpak creëert doorstroming en structurele impact op de woningmarkt.

Het belangrijkste onderscheid zit in de doelgroep. Wooncoaches en verhuismakelaars opereren voornamelijk in de huursector en begeleiden huurders bij een verhuizing. De SeniorProof Wonen Adviseur richt zich juist op woningeigenaren, waar de complexiteit en de impact op de woningmarkt veel groter zijn. Daarnaast verschilt de rol fundamenteel. Waar traditionele partijen zich richten op het uitvoeren van een verhuizing, begeleidt de SeniorProof adviseur het volledige besluitvormingsproces. Dit omvat ook alternatieven zoals het aanpassen van de bestaande woning of het vinden van passende woonzorgoplossingen. Door deze bredere rol en focus op eigendom ontstaat niet alleen meer waarde per traject, maar ook een grotere impact op de doorstroming in de woningmarkt. Dit maakt de SeniorProof Wonen Adviseur een essentieel en onderscheidend onderdeel van het ecosysteem.



Hoe werkt SeniorMakelaar.nl?

Proces, samenwerking en ondersteuning

- **Aansluiting en positionering:** Makelaars en SeniorProof Wonen Adviseurs sluiten zich aan en worden gepositioneerd als gecertificeerde specialisten met zichtbaarheid richting relevante doelgroepen.
- **Lead intake en kwalificatie:** Binnenkomende leads worden gestructureerd en vooraf gekwalificeerd, zodat direct gefocust kan worden op serieuze trajecten.
- **Begeleiding van A tot Z:** Het platform faciliteert het volledige traject: van oriëntatie tot verhuizing of woningaanpassing, inclusief coördinatie met partners.
- **Rol van de SeniorProof Wonen Adviseur:** De adviseur begeleidt besluitvorming, onderzoekt woonoplossingen en regelt het volledige proces van advies tot uitvoering, inclusief woningaanpassing of verhuizing.
- **Koppeling met zorg en woningcorporaties:** De adviseur fungeert als schakel richting woon-zorgorganisaties en woningcorporaties om passende woonoplossingen en doorstroming te realiseren.
- **Samenwerking binnen ecosysteem:** Makelaars en adviseurs werken samen met verhuisbedrijven, financieel adviseurs en zorgprofessionals voor een integrale aanpak.

SeniorMakelaar.nl functioneert als een geïntegreerd platform waarin proces, samenwerking en ondersteuning samenkomen. Makelaars en SeniorProof Wonen Adviseurs worden gepositioneerd als specialisten en krijgen toegang tot een kwalitatieve leadstroom. De SeniorProof Wonen Adviseur speelt een centrale rol als regisseur van het traject. Naast begeleiding bij verhuizen of woningaanpassing, verbindt de adviseur actief met woon-zorgorganisaties en woningcorporaties. Hierdoor ontstaan passende oplossingen voor senioren, ook wanneer reguliere marktopties onvoldoende aansluiten. Deze integrale aanpak zorgt ervoor dat niet alleen individuele trajecten slagen, maar dat ook structurele doorstroming in de woningmarkt wordt gerealiseerd. Het platform faciliteert hiermee samenwerking tussen alle relevante partijen en creëert schaalbare impact.



Waardepropositie voor makelaars

Concrete voordelen en commerciële impact



Gerichte leadgeneratie via platform en adviseur

SeniorMakelaar.nl en de SeniorProof Wonen Adviseur genereren en kwalificeren leads binnen de seniorendoelgroep, wat resulteert in efficiëntere acquisitie en hogere conversie.



Differentiatie in een concurrerende markt

Door specialisatie positioneren makelaars zich als expert in seniorenverhuizingen, wat leidt tot meer vertrouwen, minder prijsdruk en een sterkere marktpositie.



Toegang tot een gespecialiseerd netwerk

Samenwerking met verhuisbedrijven, financieel adviseurs en zorgverleners maakt het mogelijk om een complete en onderscheidende dienstverlening te bieden.



Duurzame klantrelaties en referrals

Persoonlijke begeleiding van senioren en hun families resulteert in hoge klanttevredenheid, herhaalopdrachten en sterke mond-tot-mondreclame.

De waardepropositie voor makelaars binnen SeniorMakelaar.nl is concreet en direct meetbaar. Eén van de belangrijkste voordelen is gerichte leadgeneratie, waarbij zowel het platform als de SeniorProof Wonen Adviseur een actieve rol spelen in het aantrekken en kwalificeren van klanten. Dit betekent dat makelaars niet langer afhankelijk zijn van generieke leads, maar werken met een doelgroep die al behoefte heeft aan begeleiding. Dit verhoogt de efficiëntie en conversie aanzienlijk. Daarnaast zorgt de combinatie van specialisatie en samenwerking binnen het ecosysteem voor een sterke marktpositie. Makelaars onderscheiden zich duidelijk en bouwen duurzame relaties op, wat leidt tot terugkerende business en referrals. Dit maakt het model niet alleen effectief, maar ook schaalbaar.



Businessmodel: Platformgedreven en Recurring Revenue

Inkomsten via deelname, netwerk en langdurige samenwerkingen

- **Entree fees voor toetreding tot het ecosysteem:** SeniorProof Wonen Adviseurs, makelaars en partners betalen een initiële fee voor toegang tot het platform, de methodiek en het netwerk.
- **Jaarlijkse platformbijdragen (subscription model):** Doorlopende inkomsten via jaarlijkse bijdragen van aangesloten partijen, gebaseerd op toegang tot tools, opleiding en positionering binnen het netwerk.
- **Breed stakeholder-ecosysteem:** Inkomsten worden gegenereerd vanuit meerdere partijen: adviseurs, makelaars, gemeenten, woningcorporaties en aanvullende dienstverleners.
- **Schaalbare groei zonder afhankelijkheid van transacties:** Het model groeit op basis van netwerkuitbreiding en waardecreatie, niet op individuele deals, wat zorgt voor voorspelbare en stabiele inkomstenstromen.



Photo by UX Indonesia on Unsplash

Het businessmodel is fundamenteel anders dan traditionele makelaarsmodellen. In plaats van afhankelijk te zijn van transacties of commissies, is het model gebaseerd op deelname aan een groeiend ecosysteem. De inkomsten worden gegenereerd via entree fees en jaarlijkse platformbijdragen van verschillende stakeholders. Dit creëert een stabiele en voorspelbare revenue stream die minder gevoelig is voor marktfluctuaties. Wat dit model bijzonder krachtig maakt, is de breedte van het ecosysteem. Door niet alleen makelaars, maar ook adviseurs, gemeenten en woningcorporaties te betrekken, ontstaat een netwerk met sterke onderlinge afhankelijkheid en hoge toegevoegde waarde. Dit maakt het model schaalbaar en duurzaam op lange termijn.



Schaalbaarheid: Het SeniorProof Groei-Flywheel

Een zelfversterkend ecosysteem dat exponentiële groei mogelijk maakt



Meer adviseurs versterken het netwerk

Elke nieuwe SeniorProof Wonen Adviseur vergroot het bereik, verhoogt de lokale aanwezigheid en activeert nieuwe klantgroepen.



Toename in vraag en doorstroming

Meer begeleiding leidt tot meer verhuisbewegingen, waardoor extra waarde ontstaat voor makelaars, corporaties en gemeenten.



Aantrekkingskracht op nieuwe partners

Succesvolle trajecten en zichtbare impact trekken nieuwe makelaars, gemeenten en partners aan die willen aansluiten bij het ecosysteem.



Netwerkeffect en schaalvoordeel

Elke nieuwe deelnemer verhoogt de waarde van het platform voor alle andere deelnemers, wat leidt tot versnelling van groei en moeilijk kopieerbare positie.

De kracht van het SeniorProof model ligt in het zelfversterkende karakter van het ecosysteem. Groei wordt niet lineair gerealiseerd, maar via een flywheel dat steeds sneller gaat draaien naarmate het netwerk uitbreidt. Elke nieuwe adviseur zorgt voor meer bereik en meer activatie van de doelgroep. Dit leidt tot meer doorstroming in de woningmarkt, wat direct waarde oplevert voor alle betrokken partijen. Deze waarde trekt vervolgens nieuwe partners aan, waardoor het netwerk verder groeit. Dit creëert een klassiek netwerkeffect waarbij elke nieuwe deelnemer de totale waarde van het platform verhoogt. Hierdoor ontstaat een schaalbaar model met sterke defensibility en een hoge toetredingsdrempel voor concurrenten.



Roadmap: Van Proof-of-Concept naar Landelijke Uitrol

Gefaseerde groei via opleiding, netwerk en platformontwikkeling



Fase 1: Validatie en verfijning van het model

Optimaliseren van de methodiek op basis van eerste cases en ontwikkelen van de SeniorProof opleiding en bijbehorende tools.



Fase 2: Lancering en eerste schaal via netwerk

Actieve werving en training van de eerste lichter SeniorProof Wonen Adviseurs en aansluiting van vooruitstrevende makelaarskantoren.



Fase 3: Platformuitbreiding met SeniorProof woningaanbod

Introductie van een Funda-achtige zoekfunctionaliteit met exclusief SeniorProof woningaanbod, gericht op transparantie en matching binnen de doelgroep.



Fase 4: Landelijke dekking en platformdominantie

Uitrol naar landelijke dekking met een sterk netwerk-effect en positionering als standaard binnen seniorenverhuizing en doorstroming.

De roadmap ontwikkelt zich van een gevalideerde aanpak naar een volwaardig platform met landelijke impact. In de eerste fases ligt de nadruk op het bouwen van een sterke basis via opleiding en netwerkopbouw. In fase drie wordt een belangrijke strategische uitbreiding gerealiseerd: een eigen platformfunctionaliteit waarin SeniorProof woningen centraal worden aangeboden. Dit creëert een directe verbinding tussen vraag en aanbod binnen de doelgroep en vermindert afhankelijkheid van externe platformen. Deze stap versterkt niet alleen de waarde van het ecosysteem, maar positioneert het platform ook als een zelfstandige speler in de vastgoedmarkt. In de laatste fase wordt dit opgeschaald naar landelijke dekking met sterke netwerkeffecten en een dominante marktpositie.



Investeringskans: Bouw mee aan de nieuwe standaard

Een schaalbaar platform dat de woningmarkt fundamenteel verbetert



Unieke positie in een groeiende markt

SeniorProof adresseert een structureel probleem in de woningmarkt en positioneert zich als eerste mover binnen een onderbediend maar cruciaal segment.



Schaalbaar platform met recurring revenue

Het businessmodel is gebaseerd op entree fees en jaarlijkse bijdragen, wat zorgt voor voorspelbare inkomsten en sterke schaalbaarheid via het netwerk.



Duidelijke groeistrategie en roadmap

Met een gefaseerde uitrol, opleiding en platformontwikkeling is er een helder pad naar landelijke dekking en marktleiderschap.



Gebruik van investering voor versnelling

Kapitaal wordt ingezet voor platformontwikkeling, opleiding, netwerkuitbreiding en strategische partnerships om groei te versnellen.

SeniorProof biedt een unieke kans om te investeren in een platform dat een fundamenteel probleem in de woningmarkt oplost. Door te focussen op de sleutelpositie van senioren in de doorstroming, creëren we niet alleen maatschappelijke impact, maar ook substantiële economische waarde. Het model combineert schaalbaarheid met voorspelbare inkomsten, wat het bijzonder aantrekkelijk maakt vanuit investeringsperspectief. De roadmap laat zien dat er een duidelijke en haalbare weg is naar landelijke dekking en een dominante marktpositie. De investering wordt gericht ingezet om deze groei te versnellen: het verder ontwikkelen van het platform, het opleiden van adviseurs en het uitbreiden van het netwerk. Hiermee bouwen we samen aan de nieuwe standaard binnen de woningmarkt.

