PRAKTISCHE AI-STRATEGIEËN VOOR WONINGVERKOPERS

# VERKOOP JE HUIS SLIMMER MET AI

GRATIS STARTGIDS

5 AI-PROMPTS

**5** krachtige AI-prompts voor betere foto's, sterkere Funda-teksten en meer bezichtigingen.

Ontdek hoe AI je vandaag al kan helpen.



**DEEL VAN DE COMPLETE GIDS**
35 AI-prompts + gids 60+ pagina's inclusief werkboek

MEER BEZICHTIGINGEN | BETERE FOTO'S | STERKERE FUNDA-TEKSTEN | MINDER STRESS

INTRODUCTIE

# Waarom deze gids?

## Introductie

De meeste woningverkopers besteden veel aandacht aan hun woning, maar vergeten iets belangrijks:

**De online presentatie bepaalt vaak of iemand doorklikt of verder scrolt.**

Goede foto's, een sterke woningtekst en de juiste positionering kunnen een groot verschil maken.

De meeste woningverkopers gebruiken AI nog verkeerd. Ze vragen AI om een woningtekst te schrijven en hopen op het beste. De juiste prompt maakt echter het verschil tussen een matig resultaat en een verrassend goed resultaat.

Met AI kun je deze onderdelen binnen enkele minuten analyseren en verbeteren.
In deze gratis gids krijg je 5 praktische prompts die je direct kunt gebruiken in ChatGPT, Claude of vergelijkbaar.

**Wat heb je nodig?**
✓ Een gratis ChatGPT of Claude-account
✓ Enkele (eigen) foto's van je woning
✓ 30-60 minuten tijd
✓ De bereidheid om te beginnen

Deze gratis gids is onderdeel van de complete gids **Verkoop je huis slimmer met AI**. Je krijgt hier alvast 5 krachtige AI-prompts om direct mee te starten. In de complete gids ga je stap voor stap verder met alle 35 prompts, het werkboek en het volledige verkoopplan.





© 2026

INTRODUCTIE

### Wat je leert in de complete gids:

- ☐ Je woning beter verkoopklaar maken
- ☐ Betere woningfoto's kiezen en beoordelen
- ☐ Een sterkere Funda-tekst schrijven met AI
- ☐ AI gebruiken zonder technische kennis
- ☐ Meer bezichtigingen proberen te krijgen
- ☐ Beter voorbereid zijn op biedingen

**Begin gewoon met de eerste prompt.**
**Je zult merken dat het steeds makkelijker, sneller en leuker wordt.**

### Gebruik

Deze gratis gids is bedoeld voor persoonlijk gebruik.

Ken je iemand die zijn huis gaat verkopen?
Stuur dan de website door, zodat diegene ook de nieuwste versie ontvangt.

**Website:** **www.verkoopjehuisslimmer.nl**

**Tip**:
Maak binnen AI een zogenoemd “project” aan voor je huisverkoop, zo kun je gemakkelijk alle bestanden bij elkaar houden en leert de AI ook gestructureerd van je input.


© 2026

PROMPT 1

# De Funda-koper test

Als eigenaar kijk je anders naar je woning dan een koper. AI kan helpen om met een frisse blik naar je woning te kijken.

**Wat je krijgt**
✓ Eerlijke eerste indruk
✓ Verborgen aandachtspunten
✓ Inzicht in de koper

## PROMPT 1 – DE FUNDA-KOPER TEST

*Rol: Gedraag je als een actieve Funda-koper in Nederland.*

*Ik wil dat je mijn woning beoordeelt alsof je op Funda aan het scrollen bent en binnen een paar seconden beslist of je wel of niet doorklikt.*

*Bekijk mijn woning vanuit het perspectief van een koper en wees eerlijk, kritisch en concreet.*

*Woninggegevens:*
*Type woning: [vul in]*
*Plaats/wijk: [vul in]*
*Vraagprijs: [vul in]*
*Woonoppervlakte: [vul in]*
*Aantal kamers: [vul in]*
*Bouwjaar: [vul in]*
*Energielabel: [vul in]*
*Eerste foto / beschrijving eerste foto: [vul in]*
*Belangrijkste pluspunten: [vul in]*
*Mogelijke minpunten: [vul in]*
*Korte omschrijving: [vul in]*

*Geef je antwoord in deze structuur:*
1. *Mijn eerste indruk als koper*
2. *Waarom ik wél zou doorklikken*
3. *Waarom ik misschien niet zou doorklikken*
4. *Welke informatie ik nog mis*
5. *Wat je direct kunt verbeteren om meer klikken te krijgen*
6. *Score voor klikwaarde van 1 tot 10*

*Schrijf eerlijk, maar begrijpelijk. Geef geen algemeen advies, maar baseer je reactie op de gegevens die ik hierboven heb ingevuld.*


© 2026

PROMPT 2

# Analyseer Mijn Woningfoto

Goede foto's zorgen voor meer klikken, meer bezichtigingen en een betere verkoopprijs.

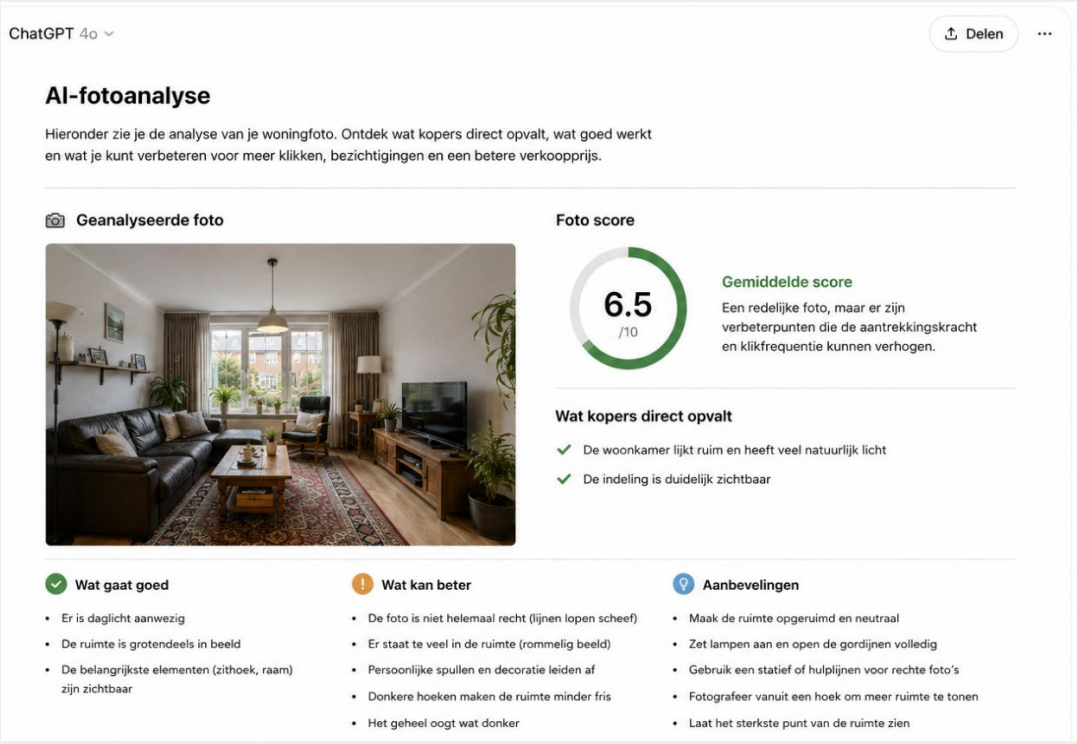
**HET BELANG VAN GOEDE FOTO'S**

Meer dan 80% van de woningzoekers beslist binnen enkele seconden of ze verder klikken.

**EERSTE INDRUK = KLIK OF SCROLL**

## De 7 belangrijkste fotoregels:

1. Fotografeer met daglicht
2. Maak ruimtes opgeruimd en neutraal
3. Rechte lijnen (voorkom scheef)
4. Laat de ruimte en licht zien
5. Toon het sterkste punt eerst
6. Vermijd donkere hoeken
7. Geen persoonlijke rommel in beeld





© 2026

Gebruik deze prompt om een woningfoto te laten beoordelen voordat je deze gebruikt voor Funda, social media of een verkoopbrochure. Deze prompt helpt je ontdekken of een foto aantrekkelijk genoeg is, wat kopers direct opvalt en wat je kunt verbeteren om meer klikken en bezichtigingen te krijgen.

## PROMPT 2 – ANALYSE WONINGFOTO'S

*Rol: Gedraag je als een kritische Funda-koper én als ervaren vastgoedfotograaf.*

*Analyseer de woningfoto die ik heb geüpload alsof je op Funda door woningen scrolt en binnen enkele seconden beslist of je verder klikt.*

*Beoordeel of deze foto aantrekkelijk genoeg is voor een woningadvertentie en geef eerlijk, concreet en praktisch advies.*

*Gegevens bij de foto:*
*Ruimte op de foto: [vul in]*
*Type woning: [vul in]*
*Plaats/wijk: [vul in]*
*Doelgroep: [vul in]*
*Bedoeld als eerste foto: [ja/nee]*
*Belangrijkste pluspunt van deze ruimte: [vul in]*
*Mijn twijfel over deze foto: [vul in]*

*Geef je antwoord in deze structuur:*

1. *Eerste indruk als Funda-koper*
2. *Score van 1 tot 10 voor klikwaarde*
3. *Wat valt positief op?*
4. *Wat schrikt af of kan twijfel oproepen?*
5. *Beoordeling op de 7 fotoregels:*
    - *Daglicht*
    - *Opgeruimd en neutraal*
    - *Rechte lijnen*
    - *Ruimte en licht zichtbaar*
    - *Sterkste punt duidelijk*
    - *Geen donkere hoeken*
    - *Geen persoonlijke rommel in beeld*
6. *Concrete verbeteringen voordat ik opnieuw fotografeer*
7. *Advies: gebruiken, opnieuw maken of alleen als aanvullende foto gebruiken*

*Geef geen algemeen advies. Baseer je oordeel op wat je op de foto ziet. Schrijf duidelijk en praktisch, zodat ik meteen weet wat ik moet aanpassen.*


© 2026

PROMPT 3

# Mijn 5 Sterkste verkoopargumenten

Kopers beslissen binnen enkele seconden of ze verder klikken. De eerste foto en de eerste indruk bepalen alles.

### Kopers letten vooral op:

- ☐ Eerste foto
- ☐ Vraagprijs
- ☐ Woonoppervlakte
- ☐ Locatie
- ☐ Licht en ruimte
- ☐ Sfeer
- ☐ Onderhoud
- ☐ Energielabel
- ☐ Buitenruimte
- ☐ Indeling / plattegrond

## MOCKUP: DRIE WONINGKAARTEN

Kopers beslissen binnen enkele seconden of ze verder klikken. De eerste foto en de eerste indruk bepalen alles.

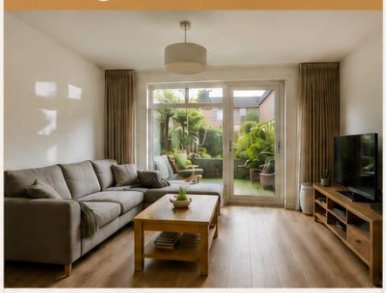
### ✕ SLECHTE FOTO



**€ 425.000 k.k.**
Wilgenstraat 12, 1234 AB Utrecht
100 m² 4 kamers 1985 Energielabel C
Tussenwoning met tuin in rustige straat.

- ✕ Donker en somber
- ✕ Rommelige omgeving
- ✕ Niet uitnodigend
- ✕ Valt niet op tussen andere woningen
- ✕ Kleine kans op doorklikken

### − GEMIDDELDE FOTO



**€ 425.000 k.k.**
Wilgenstraat 12, 1234 AB Utrecht
100 m² 4 kamers 1985 Energielabel C
Tussenwoning met lichte woonkamer en tuin op het westen.

- − Redelijke foto
- − Neutraal en standaard
- − Weinig sfeer en diepte
- − Niet direct onderscheidend
- − Gemiddelde kans op doorklikken

### ✓ STERKE FOTO



**€ 425.000 k.k.**
Wilgenstraat 12, 1234 AB Utrecht
100 m² 4 kamers 1985 Energielabel C
Sfeervolle en uitgebouwde tussenwoning met zonnige tuin op het westen.

- ✓ Licht, ruim en uitnodigend
- ✓ Goede compositie en beeldhoek
- ✓ Sfeervol en verzorgd
- ✓ Valt direct op tussen andere woningen
- ✓ Grote kans op doorklikken

**TIP:** Investeer tijd in een sterke eerste foto. Dit is de belangrijkste kans om op te vallen en meer bezichtigingen te krijgen.


© 2026

## PROMPT 3 – DE 5 STERKSTE VERKOOPARGUMENTEN

*Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en woningmarketing-specialist in Nederland.*

*Ik wil mijn woning verkopen en wil weten welke verkoopargumenten het sterkst zijn voor potentiële kopers.*

*Analyseer mijn woninggegevens en benoem de 5 sterkste verkoopargumenten. Kies niet alleen de meest feitelijke punten, maar vooral de punten die kopers echt kunnen overtuigen om door te klikken of een bezichtiging aan te vragen.*

*Woninggegevens:*
*Type woning: [vul in]*
*Plaats/wijk: [vul in]*
*Woonoppervlakte: [vul in]*
*Aantal kamers: [vul in]*
*Bouwjaar: [vul in]*
*Energielabel: [vul in]*
*Buitenruimte: [vul in]*
*Parkeren: [vul in]*
*Staat van onderhoud: [vul in]*
*Bijzondere kenmerken: [vul in]*
*Pluspunten van de locatie: [vul in]*
*Mogelijke doelgroep: [vul in]*

*Geef je antwoord in deze structuur:*

1. *De 5 sterkste verkoopargumenten*
2. *Waarom elk verkoopargument belangrijk is voor kopers*
3. *Hoe ik elk punt aantrekkelijk kan formuleren in een woningadvertentie*
4. *Welke verkoopargumenten ik het beste in de eerste alinea van mijn Funda-tekst kan zetten*
5. *Welke punten ik visueel moet laten zien in de foto's*

*Schrijf concreet, realistisch en niet overdreven. Gebruik taal die geschikt is voor Nederlandse woningkopers.*


© 2026

PROMPT 4

# Schrijf een betere Funda-tekst

AI kan in enkele seconden een professionele woningtekst schrijven, maar alleen als je de juiste input geeft. Een goede woningtekst is niet alleen een opsomming van kenmerken. De tekst moet kopers helpen voelen waarom deze woning interessant is.

Gebruik AI daarom niet alleen om één volledige tekst te maken, maar ook om onderdelen apart te verbeteren: de openingszin, de highlights, een bestaande tekst en een korte teaser voor social media.

**Structuur van een goede woningtekst:**

1. Sterke openingszin
2. Sfeer en gevoel
3. Belangrijkste voordelen
4. Indeling en kamers
5. Locatie en omgeving
6. Praktische details
7. Uitnodigende afsluiting

Bekijk de volledige prompt in de complete gids, dit is een ingekort voorbeeld.

**PROMPT 4 – BETERE FUNDA-TEKST (INGEKORTE VERSIE)**

*Rol: Gedraag je als een ervaren woningtekstschrijver voor de Nederlandse woningmarkt.*
*Schrijf een aantrekkelijke maar geloofwaardige woningomschrijving voor mijn woning op basis van onderstaande gegevens:*

- *Type woning: [vul in]*
- *Plaats/wijk: [vul in]*
- *Aantal kamers: [vul in]*
- *Woonoppervlakte: [vul in]*
- *Belangrijkste pluspunten: [vul in]*
- *Doelgroep: [vul in]*

*Schrijf een sterke openingszin, benoem de belangrijkste voordelen en sluit uitnodigend af.*
*Gebruik een professionele, duidelijke schrijfstijl en vermijd overdreven makelaarstaal.*


© 2026

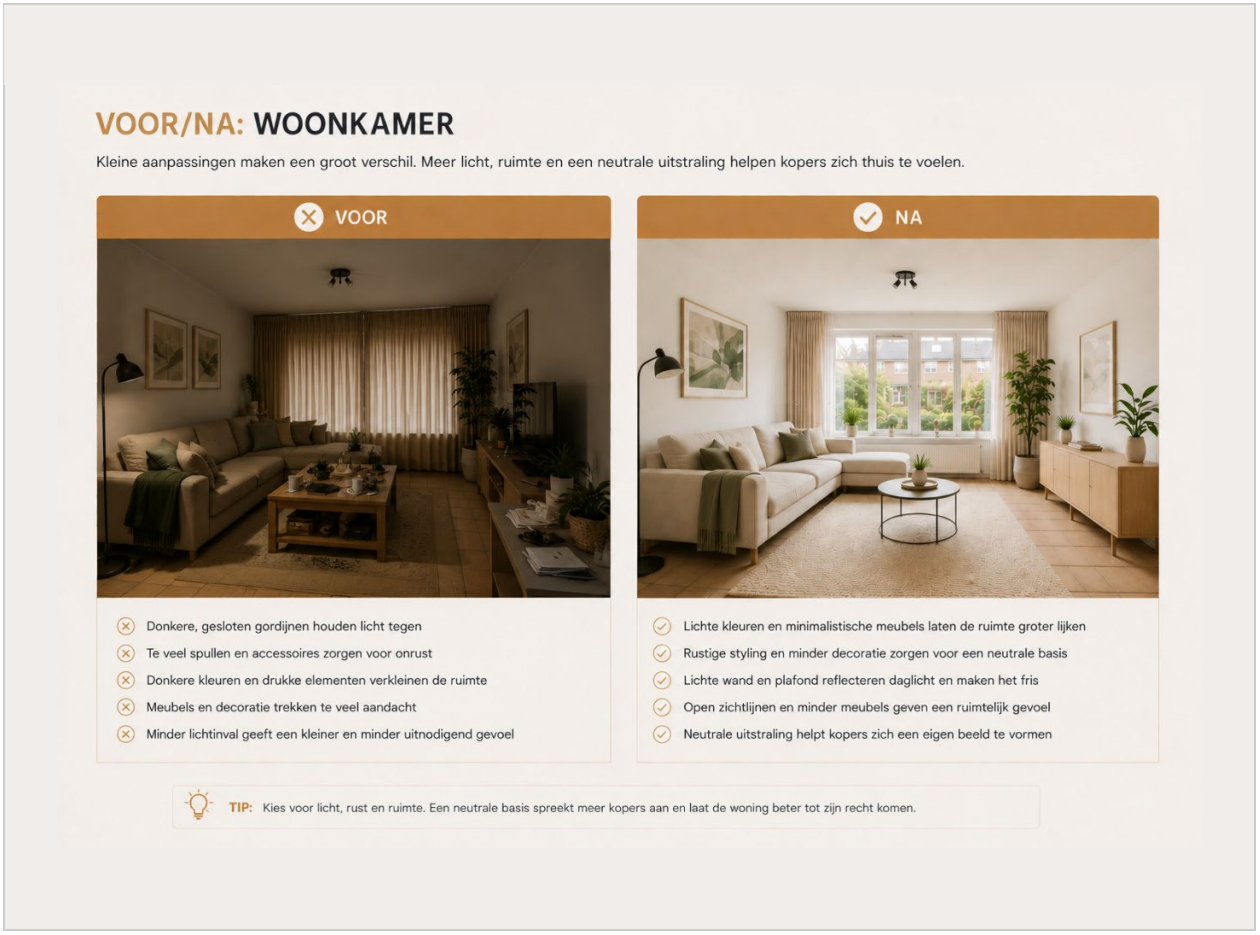
PROMPT 5

# Verkoopklaar checklist

Kleine acties vóór de fotoshoot hebben een groot effect op foto's én bezichtigingen.

## Actielijst

- ☐ Opruimen en schoonmaken
- ☐ Kleine reparaties uitvoeren
- ☐ Persoonlijke spullen weghalen
- ☐ Entree verbeteren
- ☐ Tuin of balkon netjes maken
- ☐ Meer licht creëren





© 2026

## PROMPT 5 – VERKOOPKLAAR CHECKLIST

*Rol:* Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en woningstylist in Nederland.

Ik wil mijn woning verkoopklaar maken voordat er foto's worden gemaakt en voordat er bezichtigingen plaatsvinden. Maak een praktische verkoopklaar-checklist met goedkope acties die veel effect kunnen hebben op de uitstraling van mijn woning.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in] m2
Plaats/wijk: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Mogelijke doelgroep: [vul in]
Ruimtes waar ik over twijfel: [vul in]
Budget voor kleine verbeteringen: [vul in]
Tijd tot foto's of bezichtigingen: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. Acties die ik vandaag al kan doen
2. Acties per ruimte: woonkamer, keuken, slaapkamer, badkamer, hal/entree en buitenruimte
3. Kleine verbeteringen met het meeste effect op foto's
4. Kleine verbeteringen met het meeste effect tijdens bezichtigingen
5. Dingen die ik beter kan weghalen of vermijden


© 2026

VERVOLG

# Dit zijn slechts 5 van de 35 prompts

Je hebt nu gezien hoe AI je kan helpen met:

✓ Het analyseren van je woning als koper

✓ Het beoordelen van woningfoto's

✓ Het ontdekken van sterke verkoopargumenten

✓ Het schrijven van betere woningteksten

✓ Het verkoopklaar maken van je woning

Maar dit is nog maar het begin. In de complete gids ontdek je hoe je AI kunt gebruiken tijdens het hele verkoopproces van je woning.

**In de complete gids ontdek je onder andere:**

**✓ Complete gids van 60+ pagina's**

**✓ Praktisch werkboek voor je eigen woning**

**✓ Inclusief 35 AI-prompts, checklists en werkbladen**

✓ Woning optimaal positioneren

✓ De beste hoofdfoto kiezen

✓ Woningfoto's analyseren en verbeteren

✓ Sterkere Funda-teksten schrijven

✓ Je ideale doelgroep bepalen

✓ Vraagprijsstrategieën vergelijken

✓ Social media promotie maken

✓ Bezichtigingen voorbereiden

✓ Biedingen analyseren

✓ Tegenvoorstellen formuleren

✓ Veelgemaakte verkoopfouten voorkomen

✓ 7-daags actieplan

En nog veel meer praktische voorbeelden, checklists en direct toepasbare tips.


© 2026

Wil je het hele verkoopproces slimmer voorbereiden?

**Ga verder met de complete gids + werkboek.**

**Verkoop Je Huis Slimmer Met AI**

De complete gids voor woningverkopers. Normaal €24,95

**Tijdelijke introductieprijs: €19,95**

Of tijdelijk verkrijgbaar via geselecteerde partners voor €14,95.

Download de complete gids via:

# www.verkoopjehuisslimmer.nl





© 2026

# Disclaimer & auteursrecht

Deze gids is bedoeld als praktische inspiratie en educatie.
AI kan fouten maken of informatie onvolledig weergeven. Controleer belangrijke gegevens daarom altijd zelf.

Deze gids is geen financieel, juridisch, fiscaal, hypotheek- of taxatieadvies en vervangt geen advies van een makelaar, taxateur, notaris of andere professional. Raadpleeg waar nodig een professional.

**Gebruik AI als hulpmiddel, niet als vervanging van je eigen oordeel.**

Blijf zelf verantwoordelijk voor beslissingen rondom de verkoop van je woning.

© 2026 – Alle rechten voorbehouden. Deze gids is bedoeld voor persoonlijk gebruik.
Deel bij voorkeur de officiële downloadlink in plaats van de PDF

**www.verkoopjehuisslimmer.nl**