PRAKTISCHE AI-STRATEGIEËN VOOR WONINGVERKOPERS

VERKOOP JE HUIS SLIMMER MET AI

COMPLETE GIDS

inclusief **35** AI-PROMPTS

De snelle startgids voor betere foto's, sterkere Funda-teksten en meer bezichtigingen.

Ook als je nog nooit AI hebt gebruikt.



MEER BEZICHTIGINGEN

BETERE FOTO'S

STERKERE FUNDA-TEKSTEN

MINDER STRESS

INTRODUCTIE

Hoe gebruik je deze gids?

Introductie

Een woning verkopen is voor de meeste mensen geen dagelijkse bezigheid. Er komt veel bij kijken: foto's maken, een sterke woningtekst schrijven, je woning aantrekkelijk presenteren, bezichtigingen voorbereiden en uiteindelijk biedingen beoordelen.

AI kan je daarbij helpen.

Deze gids laat stap voor stap zien hoe je AI gebruikt om je woning slimmer te presenteren en beter voorbereid het verkoopproces in te gaan. Je hoeft geen AI-expert te zijn. Je hebt alleen de voorbeeldprompts uit deze gids nodig. Kopieer een prompt, vul je eigen gegevens in en laat AI met je meedenken. Zo krijg je sneller ideeën, ontdek je verbeterpunten en kun je veel taken eenvoudiger uitvoeren. AI vervangt geen makelaar of taxateur, maar helpt je slimmer nadenken over de verkoop van je woning. Er zijn 35 AI-prompts: 25 prompts in de gids + 10 prompts in het werkboek.

Weet je niet waar je moet beginnen? Dan ben je niet de enige. Daarom is deze gids opgebouwd als een logisch stappenplan. Van het verkoopklaar maken van je woning en het kiezen van de juiste foto's tot het schrijven van een sterke Funda-tekst, het voorbereiden van bezichtigingen en het beoordelen van biedingen.

Werk de hoofdstukken één voor één door en gebruik het werkboek om je antwoorden, keuzes en actiepunten vast te leggen. Zo bouw je stap voor stap aan een sterkere woningpresentatie. De gemiddelde leestijd van deze gids is ongeveer 30 minuten. Daarna kun je direct aan de slag.

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



© 2026

Wat je leert:

- ☐ 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.

VOORBEELDPROMPT 1 – DE WONINGPOSITIONERING SCAN

Ik ga mijn huis verkopen. Waar moet ik beginnen? Stel mij de 10 belangrijkste vragen als startpunt.

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en marketingstrateeg voor woningverkoop in Nederland. Ik wil mijn woning verkopen en wil deze beter positioneren voor kopers. Help mij om de sterke en zwakke punten van mijn woning scherp te krijgen.

Stel mij eerst 10 gerichte vragen die belangrijk zijn om mijn woning goed te kunnen presenteren. Denk aan doelgroep, locatie, indeling, staat van onderhoud, sfeer, buitenruimte, energielabel, onderscheidende kenmerken en mogelijke twijfels van kopers.

Mijn woninggegevens zijn:
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]
Sterke punten die ik zelf zie: [vul in]
Punten waar ik over twijfel: [vul in]

Stel de vragen één voor één of overzichtelijk genummerd.
Geef na de vragen nog geen definitief verkoopadvies, maar leg kort uit waarom deze vragen belangrijk zijn voor de verkooppositionering.

© 2026

Tip:
Zet alle woninggegevens in een overzicht wat je “Mijn woning in één overzicht” noemt.
Zie ook het werkboek pagina 1. Je kunt dit vaak uploaden als basisdocument, bijvoorbeeld een tekstdocument. Dan hoef je dit maar 1x in te vullen. Doe hetzelfde met foto’s en andere documenten die je vaker gaat gebruiken.

Gebruik

Deze gids is bedoeld voor persoonlijk gebruik.

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

Tip:
Maak binnen AI een zogenoemd “project” aan voor je huisverkoop, zo houd je gemakkelijk alle bestanden en informatie over je woning bij elkaar en kan AI die context opnieuw gebruiken.

© 2026

STAP 0

De grootste fout van woningverkopers

Veel verkopers gaan te snel online – met matige foto's, een generieke tekst en zonder duidelijke strategie. Betere verkoop begint vóór publicatie.

Wat verkopers denken:

1. Foto's maken
2. Tekst schrijven
3. Woning online
4. Wachten...

Wat het verschil maakt:

- ☐ Doelgroep bepalen
- ☐ Sterke punten uitlichten
- ☐ Foto's goed voorbereiden
- ☐ AI-tekst laten schrijven
- ☐ Strategie bepalen



© 2026

STAP 0

De meest gemaakte fouten:

1. Verkeerde hoofdfoto
2. Te veel foto's, te weinig verhaal
3. Te algemene woningtekst
4. Kenmerken verkopen i.p.v. voordelen
5. Geen duidelijke doelgroep
6. Te weinig aandacht voor licht en ruimte
7. Locatie onderschatten
8. Alles overlaten aan makelaar
9. Geen verkoopfouten-checklist
10. AI blind vertrouwen

VOORBEELDPROMPT 2 – 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

STAP 0 – VERVOLG

Hoe kopers online naar woningen kijken

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.

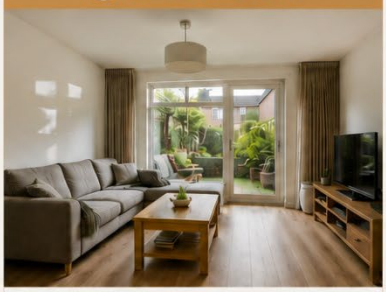
SLECHTE FOTO



€ 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

VOORBEELDPROMPT 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

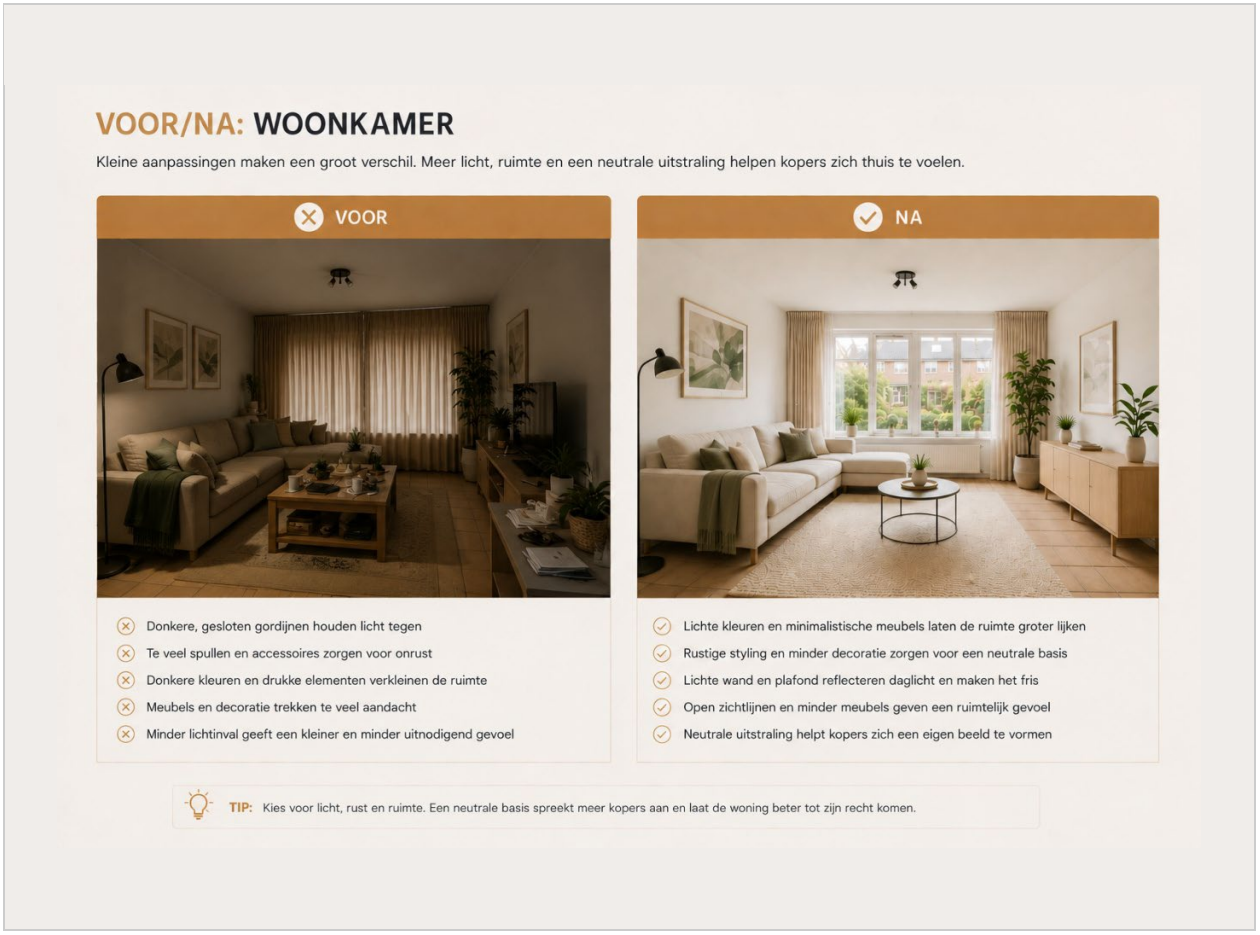
STAP 1

Maak je woning verkoopklaar

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



VOORBEELDPROMPT 4 – 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

STAP 1 - VERVOLG

Prioriteiten stellen

Gebruik deze prompt nadat je een verkoopklaar-checklist hebt gemaakt. Deze prompt helpt je om alle verbeterpunten te ordenen op prioriteit: hoog, middel en laag. Zo weet je precies wat je als eerste moet aanpakken vóór de fotoshoot of bezichtigingen.

VOORBEELDPROMPT 5 – PRIORITEITENLIJST VERKOOPKLAAR HUIS

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

Ik heb een verkoopklaar-checklist voor mijn woning gemaakt en wil nu weten welke acties ik als eerste moet uitvoeren. Help mij om de acties te ordenen op prioriteit.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Tijd tot fotoshoot of bezichtiging: [vul in]
Beschikbaar budget: [vul in]
Foto's toegevoegd: [ja/nee, welke ruimtes]
Mijn verkoopklaar-checklist is: [plak hier je checklist of actiepunten]

Maak een prioriteitenlijst met drie niveaus:
Hoog: acties die direct invloed hebben op foto's, eerste indruk en bezichtigingen.
Middel: acties die nuttig zijn, maar minder urgent of minder zichtbaar.
Laag: acties die mooi meegenomen zijn, maar niet noodzakelijk vóór publicatie.

Geef je antwoord in deze structuur:

1. Prioriteit hoog
- Actie
- Waarom deze belangrijk is
- Geschatte tijd
- Eventuele kosten

2. Prioriteit middel
- Actie
- Waarom deze nuttig is
- Geschatte tijd
- Eventuele kosten

3. Prioriteit laag
- Actie
- Waarom deze minder urgent is
- Geschatte tijd
- Eventuele kosten

Sluit af met een kort actieplan voor de eerste 24 uur.
Focus op goedkope, praktische verbeteringen. Geef geen dure verbouwadviezen.
Schrijf concreet en eenvoudig, zodat ik vandaag al kan beginnen.

© 2026

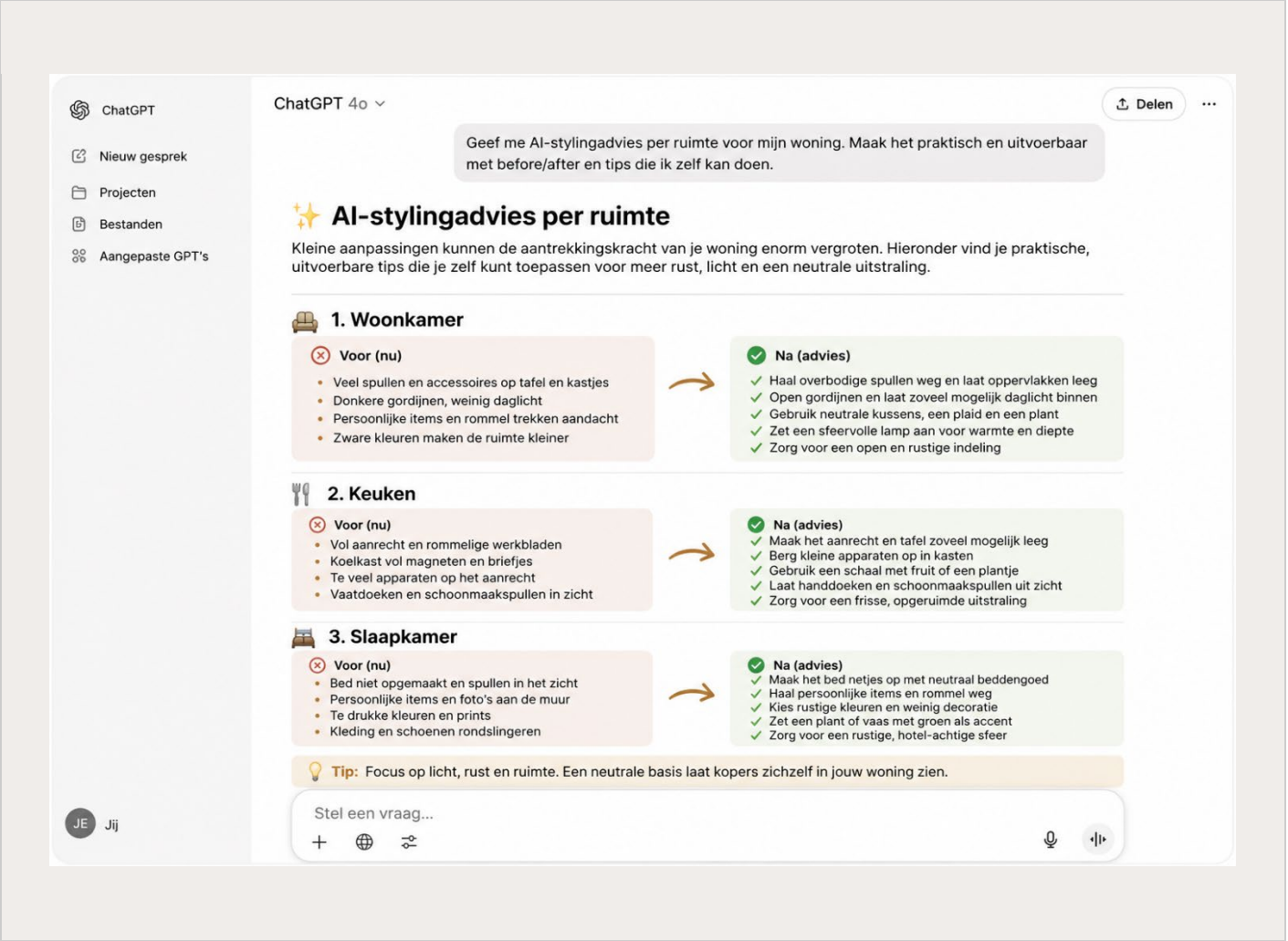
STAP 2

Styling zonder dure stylist

Kleine aanpassingen kunnen de aantrekkingskracht van je woning enorm vergroten. We gaan nu focussen op de styling van je woning die je gemakkelijk zelf kunt doen.

Eenvoudige stylingtips:

- ☐ Minder spullen, meer ruimte
- ☐ Neutrale kleuren en accessoires
- ☐ Lampen aan, gordijnen open
- ☐ Plant, plaid, kussen, sfeervolle lamp
- ☐ Geen persoonlijke rommel of foto's
- ☐ Lege vensterbanken en keukenblad



Extra tip: upload per ruimte één foto en vraag AI om de tips daarop aan te passen.

© 2026

VOORBEELDPROMPT 6 – WONINGSTYLING

Rol: Gedraag je als een interieurstylist voor woningverkoop.

Ik wil mijn woning aantrekkelijker maken voor foto's en bezichtigingen, zonder een dure stylist in te huren. Geef per ruimte concrete stylingtips om mijn woning groter, lichter, rustiger en aantrekkelijker te laten lijken.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Mogelijke doelgroep: [vul in]
Huidige stijl van de woning: [vul in]
Belangrijkste kleuren/materialen in de woning: [vul in]
Budget voor kleine stylingaanpassingen: [vul in]
Ruimtes die ik wil verbeteren: woonkamer, keuken, slaapkamer, badkamer en hal
Dingen waar ik over twijfel: [vul in]

Geef je advies per ruimte:

1. *Woonkamer*
2. *Keuken*
3. *Slaapkamer*
4. *Badkamer*
5. *Hal/entree*

Geef per ruimte:

- *Wat ik moet weghalen*
- *Wat ik juist kan laten staan*
- *Welke kleine stylingtoevoeging kan helpen*
- *Hoe ik de ruimte lichter kan laten lijken*
- *Hoe ik de ruimte groter kan laten lijken*
- *Wat belangrijk is voor foto's*
- *Wat belangrijk is voor bezichtigingen*

© 2026

Ook kleine verbeteringen met een beperkt budget kunnen de aantrekkingskracht van je woning enorm vergroten – zonder groot budget.

Gebruik deze prompt als je weinig tijd of budget hebt, maar je woning toch aantrekkelijker wilt maken voordat je foto's laat maken of bezichtigingen ontvangt. Deze prompt werkt het beste als je ook foto's uploadt van de belangrijkste ruimtes. AI kan dan meekijken naar wat direct opvalt en welke kleine verbeteringen waarschijnlijk het meeste effect hebben.

VOORBEELDPROMPT 7 – GOEDKOPE VERBETERINGEN MET VEEL EFFECT

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en woningstylist.

Ik wil mijn woning aantrekkelijker maken voor verkoop, maar ik wil geen dure verbouwing doen. Geef mij de 5 goedkope verbeteringen die waarschijnlijk het meeste effect hebben op foto's, bezichtigingen en de eerste indruk van kopers.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Belangrijkste ruimtes: [vul in]
Huidige staat van de woning: [vul in]
Beschikbaar budget: [vul in]
Tijd tot foto's of bezichtigingen: [vul in]
Dingen die ik zelf al wil aanpakken: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *De 5 goedkoopste verbeteringen met het meeste effect*
2. *Waarom elke verbetering helpt bij verkoop*
3. *Wat ik hiervoor ongeveer nodig heb*
4. *Hoeveel tijd het ongeveer kost*
5. *Wat ik als eerste moet doen als ik maar één middag heb*

Focus op goedkope, praktische verbeteringen. Geef geen dure verbouwadviezen. Schrijf concreet en eenvoudig, zodat ik vandaag al kan beginnen.

© 2026

STAP 3

Betere woningfoto's maken of kiezen

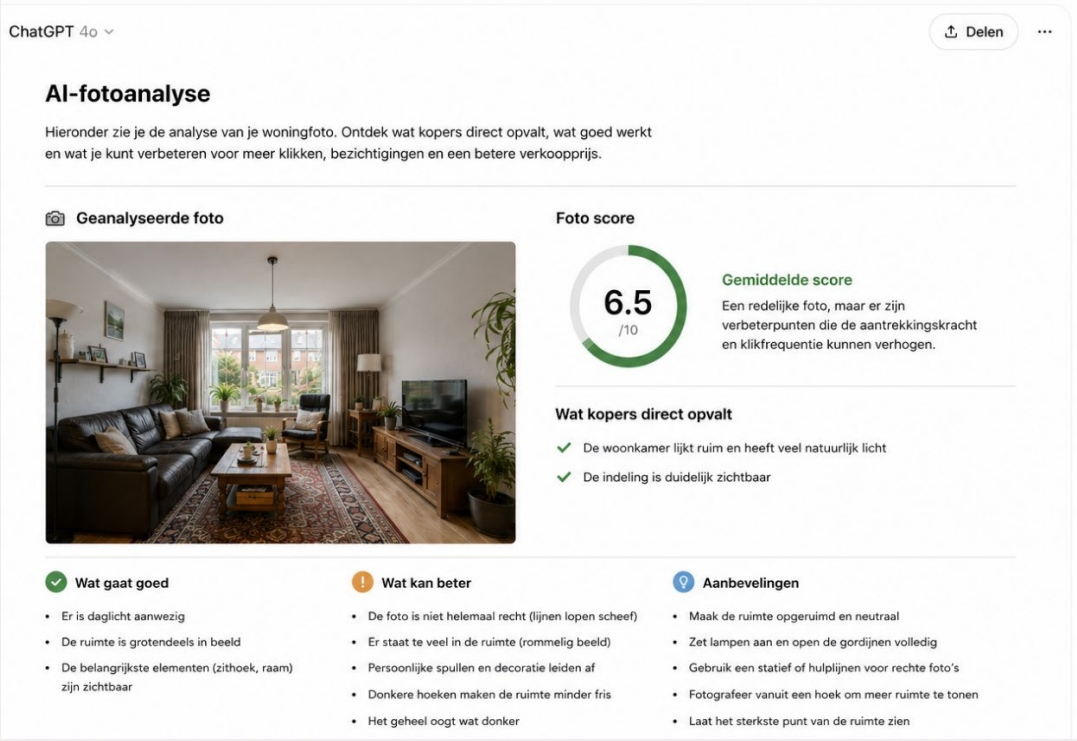
Goede foto's kunnen zorgen voor meer klikken en bezichtigingen en dragen bij aan een sterke woningpresentatie.

HET BELANG VAN GOEDE FOTO'S
Woningzoekers beslissen vaak 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.

VOORBEELDPROMPT 8 – 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

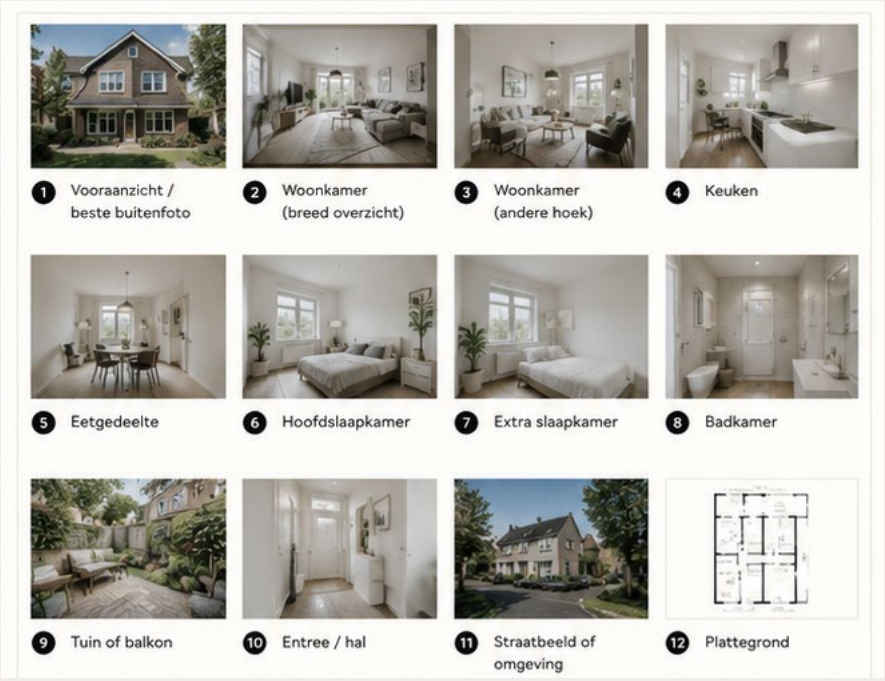
STAP 3 - VERVOLG

De ideale fotovolgorde

Zet je beste foto als eerste. Dit is je etalage. Deze prompt helpt je bepalen welke foto als eerste moet komen en in welke volgorde je de rest van de foto's het beste kunt tonen. De volgorde is belangrijk, omdat kopers vaak snel beslissen of ze verder kijken of afhaken. Je kunt eventueel ook de foto's uploaden. Dan kan AI meekijken welke foto's het sterkst zijn.

Aanbevolen volgorde (12 foto's):

1. Vooraanzicht / beste buitenfoto
2. Woonkamer (breed overzicht)
3. Woonkamer (andere hoek)
4. Keuken
5. Eetgedeelte
6. Hoofdslaapkamer
7. Extra slaapkamer
8. Badkamer
9. Tuin of balkon
10. Entree / hal
11. Straatbeeld of omgeving
12. Plattegrond



© 2026

VOORBEELDPROMPT 9 – DE IDEALE FOTOVOLGORDE

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en vastgoedfotograaf.

Ik wil mijn woning optimaal presenteren op Funda en wil de beste fotovolgorde bepalen. Help mij om een logische en aantrekkelijke volgorde te maken die zorgt voor meer klikken, meer vertrouwen en meer bezichtigingen.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Sterkste punten van de woning: [vul in]
Zwakkere ruimtes of aandachtspunten: [vul in]
Beschikbare foto's: [vul in, bijvoorbeeld buitenfoto, woonkamer, keuken, tuin, badkamer, slaapkamers, hal, omgeving, plattegrond]
Plattegrond beschikbaar: [ja/nee]
Foto's toegevoegd: [ja/nee]

Maak de ideale fotovolgorde voor mijn woning.
Gebruik als basis deze aanbevolen volgorde, maar pas deze aan als mijn woning daar om vraagt:

1. *Vooraanzicht / beste buitenfoto*
2. *Woonkamer breed overzicht*
3. *Woonkamer andere hoek*
4. *Keuken*
5. *Eetgedeelte*
6. *Hoofdslaapkamer*
7. *Extra slaapkamer*
8. *Badkamer*
9. *Tuin of balkon*
10. *Entree / hal*
11. *Straatbeeld of omgeving*
12. *Plattegrond*

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Welke foto moet als eerste komen en waarom?*
2. *De ideale fotovolgorde met maximaal 12 foto's*
3. *Waarom deze volgorde logisch is voor kopers*
4. *Welke foto's ik eventueel beter kan weglaten*
5. *Welke foto's ik opnieuw of extra moet maken*
6. *Welke foto's het belangrijkste zijn voor mijn doelgroep*

Denk als een koper die snel door Funda scrolt. Zet de sterkste foto als eerste, bouw daarna vertrouwen op en eindig met praktische informatie zoals omgeving en plattegrond.

© 2026

STAP 3 - VERVOLG

De eerste foto is goud waard

De eerste foto is je etalage. Die bepaalt voor een groot deel of iemand doorklikt of verder scrolt. Met deze prompt laat je AI niet alleen kijken welke foto mooi is, maar vooral welke foto de meeste klikwaarde heeft voor kopers.

VOORBEELDPROMPT 10 – KIES DE BESTE FOTO

Rol: Gedraag je als een kritische Funda-koper en vastgoedmarketing-specialist.

Ik heb meerdere woningfoto's geüpload en wil bepalen welke foto het beste als eerste foto op Funda gebruikt kan worden.

Kies niet automatisch de foto die het mooist is, maar de foto die waarschijnlijk de meeste mensen laat doorklikken. Let op eerste indruk, licht, ruimte, sfeer, rust, herkenbaarheid van de woning en aantrekkingskracht voor kopers.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Vraagprijsindicatie: [vul in]
Sterkste punten van de woning: [vul in]
Foto die ik zelf als eerste zou kiezen: [vul in]
Waarom ik twijfel: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:

1. *Beste eerste foto*
2. *Waarom deze foto de meeste klikwaarde heeft*
3. *Welke foto op de tweede plek komt*
4. *Welke foto's minder geschikt zijn als eerste foto en waarom*
5. *Wat ik eventueel kan aanpassen voordat ik de eerste foto gebruik*
6. *Score per foto van 1 tot 10 voor klikwaarde*

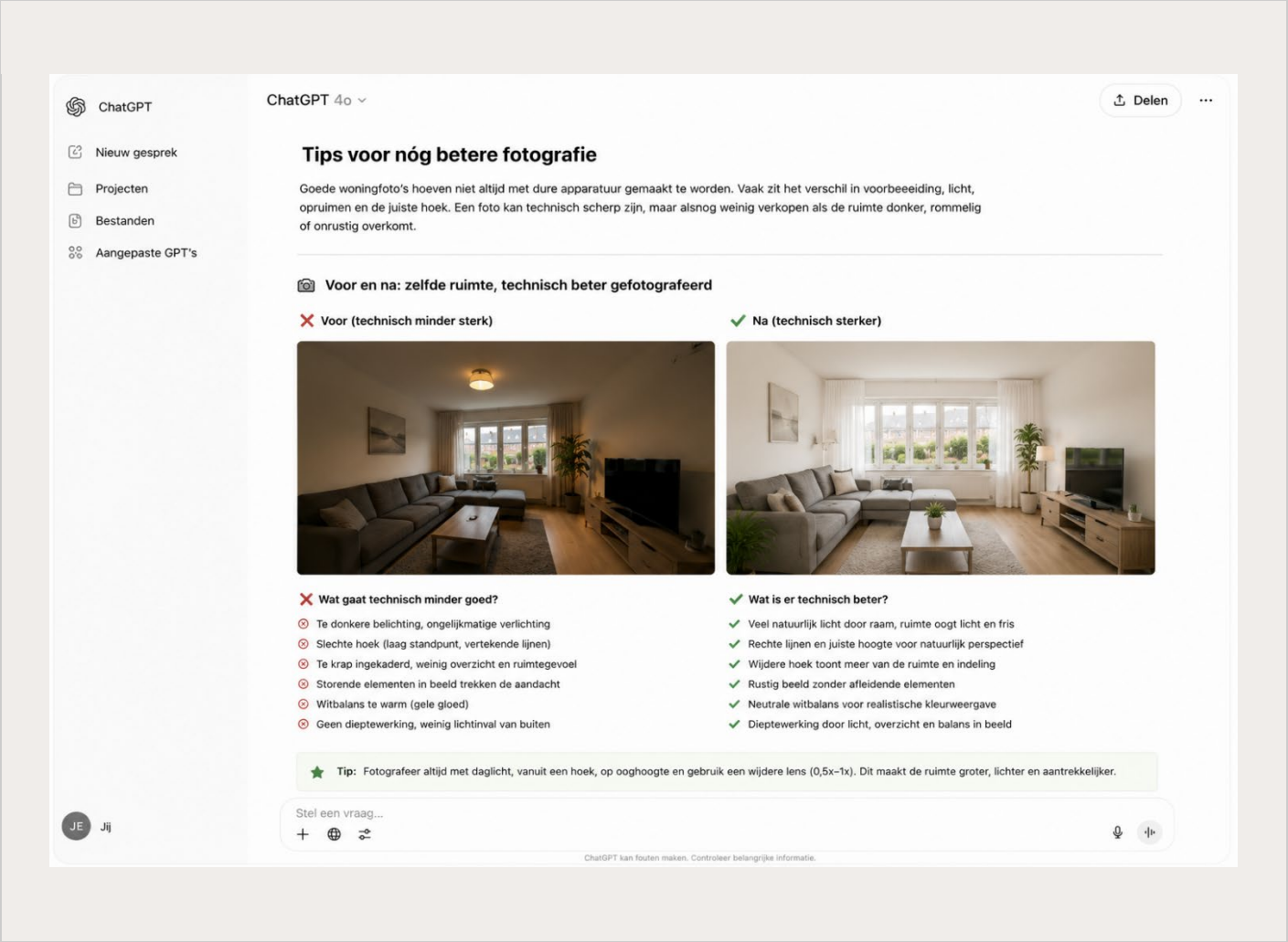
Denk als een koper die snel door Funda scrolt. Wees eerlijk en praktisch. Leg duidelijk uit waarom de gekozen foto beter werkt dan de andere foto's.

© 2026

STAP 3 - VERVOLG

Tips voor nóg betere fotografie

Goede woningfoto's hoeven niet altijd met dure apparatuur gemaakt te worden. Vaak zit het verschil in voorbereiding, licht, opruimen en de juiste hoek. Een foto kan technisch scherp zijn, maar alsnog weinig verkopen als de ruimte donker, rommelig of onrustig overkomt.



Gebruik AI daarom niet alleen om foto's te beoordelen, maar ook om vóór een nieuwe fotosessie betere keuzes te maken. Je kunt AI vragen hoe je een ruimte beter fotografeert, welke hoek waarschijnlijk sterker is en welke foto's je beter weglaat.

Het doel is simpel: laat elke foto één duidelijke reden geven om verder te kijken.

© 2026

VOORBEELDPROMPT 11 – RUIMTE BETER FOTOGRAFEREN

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

Ik wil deze ruimte beter fotograferen voor de verkoop van mijn woning. Bekijk de foto's die ik upload en geef concreet advies om de ruimte groter, lichter, rustiger en aantrekkelijker te laten lijken.

Gegevens over de ruimte:
Ruimte: [vul in]
Type woning: [vul in]
Sterkste punt van deze ruimte: [vul in]
Wat ik minder mooi vind aan deze ruimte: [vul in]
Daglicht aanwezig: [ja/nee]
Ramen / lichtinval: [vul in]
Ik fotografeer met: [telefoon/camera]
Doel van de foto: [ruimte tonen/sfeer tonen/indeling tonen/detail tonen]

Geef je advies in deze structuur:

1. *Eerste indruk van de huidige foto*
2. *Beste hoek om deze ruimte opnieuw te fotograferen*
3. *Wat ik moet weghalen voordat ik fotografeer*
4. *Wat ik eventueel moet toevoegen voor sfeer*
5. *Hoe ik meer licht en ruimte kan laten zien*
6. *Welke fouten ik moet vermijden*
7. *Een korte checklist voor de nieuwe foto*

Geef praktische tips die ik vandaag kan uitvoeren.
Geen dure apparatuur of ingewikkelde fotografie-instellingen.

© 2026

STAP 3 - VERVOLG

Niet elke foto helpt je verkoop. Sommige foto's maken een ruimte juist kleiner, donkerder of rommeliger dan nodig. Met deze prompt laat je AI bepalen welke foto's je moet gebruiken, welke je beter kunt weglaten en welke je opnieuw moet maken.

Upload hier al je woningfoto's of maak een voorselectie als je veel dubbele foto's hebt.

VOORBEELDPROMPT 12 – FOTOSELECTIE

Rol: Gedraag je als een vastgoedmarketing-specialist en kritische Funda-koper.

Ik heb meerdere woningfoto's geüpload en wil weten welke foto's ik het beste kan gebruiken voor mijn woningadvertentie. Beoordeel elke foto op verkoopwaarde, duidelijkheid, licht, ruimte, rust en aantrekkingskracht voor kopers.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Belangrijkste pluspunten van de woning: [vul in]
Ruimtes die absoluut getoond moeten worden: [vul in]
Minder sterke ruimtes: [vul in]
Maximaal aantal foto's dat ik wil gebruiken: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Foto's die ik zeker moet gebruiken*
2. *Foto's die ik beter kan weglaten*
3. *Foto's die ik opnieuw moet maken*
4. *Welke belangrijke foto's nog ontbreken*
5. *Welke foto het meest geschikt is als eerste foto*
6. *Korte uitleg per foto waarom deze wel of niet helpt*

Wees kritisch. Het doel is niet om zoveel mogelijk foto's te gebruiken, maar om een sterke, rustige en overtuigende woningpresentatie te maken.

© 2026

BONUSPROMPTS

Haal alles uit je woningbeelden: 3D plattegronden en AI Housetour video

AI kan meer dan alleen woningfoto's beoordelen. Met de juiste tools kun je bestaande foto's en een plattegrond gebruiken om je woning op nieuwe manieren te presenteren.

Denk bijvoorbeeld aan een **3D-visualisatie van je plattegrond** of een korte **AI-housetour** video die je kunt gebruiken op Funda, social media of andere online kanalen.

Gebruik dit vooral als aanvulling op goede, betrouwbare woningfoto's. Een AI-visualisatie moet kopers helpen de woning beter te begrijpen – niet een mooier of groter beeld geven dan de werkelijkheid.

Belangrijk: controleer AI-beelden altijd zorgvuldig. AI kan onderdelen toevoegen, veranderen of verkeerd interpreteren. Presenteer gegenereerde beelden duidelijk als visualisatie wanneer dat nodig is.



standaardplattegrond



gemaakte 3D-visualisatie door AI

© 2026

BONUSPROMPTS

3D-visualisatie van je plattegrond

BONUS: Maak een 3D-visualisatie van je plattegrond

Een gewone plattegrond geeft veel informatie, maar niet iedereen kan zich direct voorstellen hoe de ruimtes zich tot elkaar verhouden. Met AI kun je een bestaande plattegrond omzetten naar een aantrekkelijke ruimtelijke visualisatie. **Upload hiervoor eerst je bestaande plattegrond. Per verdieping.**

BONUSPROMPT – 3D-VISUALISATIE

Rol: *Gedraag je als een professionele architectuurvisualisator voor woningpresentaties. Gebruik uitsluitend de plattegrond die ik heb geüpload als basis en maak hiervan een realistische 3D-visualisatie van de woning.*

Belangrijk:

- *Behoud exact dezelfde indeling als op de originele plattegrond.*
- *Verander geen wanden, deuren, ramen of andere bouwkundige onderdelen.*
- *Voeg geen ruimtes toe die niet op de plattegrond staan.*
- *Verander geen aangegeven afmetingen of verhoudingen.*
- *Maak geen aannames over bouwkundige elementen die niet zichtbaar zijn.*
- *Bepaal zelf welke interieurstijl het beste bij deze woning past voor een aantrekkelijke maar realistische woningpresentatie.*
- *Kies een rustige, tijdloze en breed aansprekende stijl die past bij het woningtype, de architectuur en de mogelijke doelgroep.*
- *Gebruik een neutraal en samenhangend kleuren- en materialenpalet.*
- *Richt de woning ruimtelijk in en voorkom te veel meubels of accessoires.*
- *De inrichting mag de woning aantrekkelijk presenteren, maar mag de bouwkundige werkelijkheid niet veranderen.*
- *Laat de volledige verdieping duidelijk van bovenaf zien.*

Gegevens woning:
Type woning: [vul in]
Verdieping: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Bouwjaar/periode indien bekend: [vul in]
Mogelijke doelgroep: [vul in]
Belangrijkste ruimtes: [vul in]
Kleuren/materialen die behouden moeten blijven indien bekend: [vul in]

Werkwijze:
Bepaal eerst welke interieurstijl, kleuren en materialen het meest geschikt zijn voor deze woning en doelgroep. Kies daarbij voor een aantrekkelijke maar neutrale woningpresentatie die een brede groep potentiële kopers aanspreekt.
Maak vervolgens een hoogwaardige 3D-isometrische woningvisualisatie waarmee een potentiële koper de indeling en ruimtelijke samenhang van de woning gemakkelijker kan begrijpen.
Controleer vóór het eindresultaat of de indeling nog exact overeenkomt met de geüploade plattegrond. ***Als informatie ontbreekt, verzin deze dan niet.***
De originele plattegrond blijft altijd leidend; de 3D-weergave is uitsluitend bedoeld als visualisatie.

© 2026

BONUSPROMPTS

AI Housetour video (gevorderden)

BONUS: Maak zelfs een AI HOUSETOUR video van je woning

Heb je goede woningfoto's gemaakt? Dan kun je met AI-videotools proberen hier een korte, vloeiende woningtour van te maken. Dit zal wat uitproberen zijn maar is een mooi verlengstuk van je woning

Dit kan vooral interessant zijn voor **Funda, Instagram, Facebook, LinkedIn of andere online promotie**. Het geeft stilstaande foto's meer beweging en kan helpen om online aandacht voor je woning te trekken.

Upload de woningfoto's bij voorkeur **in de volgorde waarin je door de woning wilt bewegen**. Gebruik hiervoor eventueel eerst *Prompt 9 – De ideale fotovolgorde*.

STAP 1: AI-TOOL VOOR VISUAL KOPPELEN

Voor deze bonusprompt heb je een **AI-tool** nodig die 3D-visualisaties kan genereren.

Dit kan bijvoorbeeld via **Viewmax** met een MCP-connector. Het lijkt iets ingewikkelder maar is betrekkelijk eenvoudig. Gebruik AI voor een handleiding hiervoor of bekijk filmpjes op social media, er zijn er voldoende.

Voorbeeldinstelling via Claude

Ga binnen Claude naar **Settings → Customize → Connectors**
+ Add custom connector

Naam connector: "Viewmax"
Connector URL: https://www.viewmax.io/api/mcp
Voeg de connector toe en volg de stappen om Viewmax te koppelen. Daarna kun je de bonusprompt rechtstreeks in Claude gebruiken.

Gebruik je ChatGPT of een andere AI-tool?

Mogelijkheden en instellingen veranderen regelmatig. Vraag daarom bijvoorbeeld:
"Ik wil Viewmax via MCP koppelen aan [naam AI-tool]. Geef mij de actuele stappen om dit in te stellen."

Tip: laat AI je ook helpen als je vastloopt bij het koppelen. Deel eventueel een screenshot van het scherm waar je niet verder komt.

© 2026

BONUSPROMPT – AI HOUSETOUR

Rol: Maak een korte, realistische en vloeiende cinematic housetour van precies deze woning. Gebruik uitsluitend de ruimtes en buitenruimtes die zichtbaar zijn in de aangeleverde referentiefoto's.

Start indien beschikbaar bij het vooraanzicht van de woning en beweeg vervolgens door de ruimtes in de volgorde waarin de referentiefoto's zijn aangeleverd.
Maak hiervan één vloeiende camerabeweging alsof de kijker rustig door de woning loopt.

Belangrijk:

- *Gebruik alleen ruimtes die daadwerkelijk op de referentiefoto's staan.*
- *Verzin geen kamers, gangen, deuren, ramen, trappen of buitenruimtes.*
- *Verander de architectuur, indeling of vaste elementen van de woning niet.*
- *Houd kleuren, materialen en inrichting zo dicht mogelijk bij de originele foto's.*
- *Maak overgangen tussen foto's natuurlijk en geloofwaardig.*
- *Gebruik rustige cinematografische bewegingen.*
- *Behoud natuurlijk daglicht.*
- *Geen mensen in beeld.*
- *Geen tekst of logo's toevoegen.*
- *Laat de woning niet groter of luxer lijken dan op de originele beelden.*

Gewenste stijl:
Realistische vastgoedvideo, rustige vloeiende FPV-beweging, natuurlijk daglicht, subtiele motion blur tijdens overgangen, professioneel maar geloofwaardig.

Als een verbinding tussen twee ruimtes niet uit de referentiebeelden kan worden afgeleid, verzin deze dan niet. Kies in dat geval voor een neutrale visuele overgang.
Maak vervolgens een hoogwaardige 3D-isometrische woningvisualisatie waarmee een potentiële koper de indeling en ruimtelijke samenhang van de woning gemakkelijker kan begrijpen.
Controleer vóór het eindresultaat of de indeling nog exact overeenkomt met de geüploade plattegrond. Als informatie ontbreekt, verzin deze dan niet.

De originele plattegrond blijft altijd leidend; de 3D-weergave is uitsluitend bedoeld als visualisatie.

Tip:
AI-video is nog gevoeliger voor fouten dan tekst. Bekijk daarom ieder resultaat kritisch op bijvoorbeeld: deuren die ineens verschijnen · veranderende meubels · extra ramen · vervormde ruimtes · onmogelijke overgangen. Zie je zulke fouten? Genereer opnieuw of gebruik dat fragment niet.

AI ALS EXTRA PRESENTATIELAAG

Gebruik AI-visualisaties als aanvulling, niet als vervanging van de echte woningpresentatie. Echte foto's + feitelijke plattegrond + AI-visualisatie

Zo blijft voor een koper duidelijk wat echt is en wat met AI is gemaakt.

© 2026

STAP 4

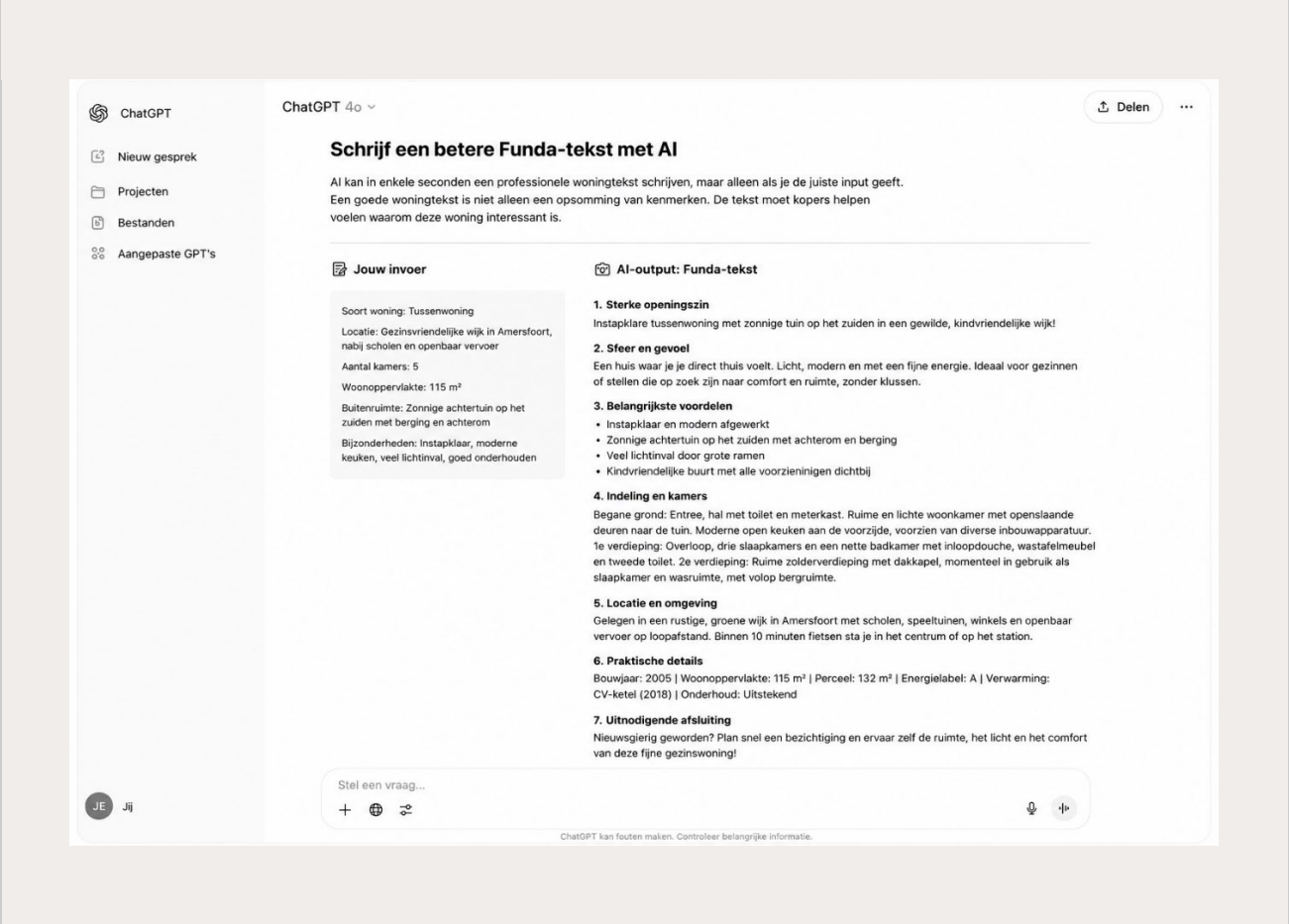
Schrijf een betere Funda-tekst met AI

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



Gebruik deze prompt als je vanaf nul een complete woningomschrijving wilt laten schrijven voor Funda, een verkoopbrochure of een makelaarssite.

VOORBEELDPROMPT 13 – VOLLEDIGE FUNDA-TEKST SCHRIJVEN

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

Schrijf een aantrekkelijke maar geloofwaardige woningomschrijving voor mijn woning. De tekst moet geschikt zijn voor Funda of een vergelijkbare woningwebsite.

Schrijf professioneel, warm en concreet. Vermijd overdreven makelaarstaal zoals "uniek pareltje", "absolute buitenkans" of "dit moet je gezien hebben", tenzij het echt passend is.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Perceeloppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Aantal slaapkamers: [vul in]
Bouwjaar: [vul in]
Energielabel: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Parkeren: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Mogelijke doelgroep: [vul in]
Locatievoordelen: [vul in]
Bijzonderheden: [vul in]
Gewenste toon: [bijvoorbeeld rustig, modern, gezinsgericht, luxe, persoonlijk, zakelijk]

Gebruik deze structuur:
1. *Sterke openingszin*
2. *Korte sfeerbeschrijving*
3. *Belangrijkste voordelen*
4. *Indeling en kamers*
5. *Locatie en omgeving*
6. *Praktische details*
7. *Uitnodigende afsluiting*

Schrijf helder, geloofwaardig en aantrekkelijk voor Nederlandse woningkopers.

© 2026

Sterke openingszinnen maken

Gebruik deze prompt als je vooral de eerste zin van je woningtekst sterker wilt maken. De openingszin bepaalt of iemand verder leest.

VOORBEELDPROMPT 14 – STERKE OPENINGSZIN

Rol: Gedraag je als een woningtekstschrijver en conversiegerichte copywriter voor de Nederlandse woningmarkt.

Ik wil een sterke openingszin voor mijn woningadvertentie. De zin moet direct nieuwsgierig maken, maar niet overdreven of schreeuwerig zijn.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Belangrijkste pluspunt van de woning: [vul in]
Sfeer van de woning: [vul in]
Locatievoordeel: [vul in]
Gewenste toon: [vul in]

Maak 10 verschillende openingszinnen.

Verdeel ze in deze stijlen:
1. *Warm en persoonlijk*
2. *Rustig en professioneel*
3. *Gezinsgericht*
4. *Luxe en premium*
5. *Kort en krachtig*

Geef daarna aan welke 3 openingszinnen het sterkst zijn en waarom.

© 2026

STAP 4

Slechte tekst versus sterke tekst

Gebruik deze prompt als je al een woningtekst hebt, maar deze sterker, concreter of aantrekkelijker wilt maken. De rol van AI is hier ervaren eindredacteur en woningtekstschrijver.

VOOR AI

Leuke eengezinswoning in een rustige straat me
Dichtbij winkels en scholen.

NA AI

In een rustige, kindvriendelijke straat staat deze lichte eengezinswoning met drie slaapkamers, een fijne achtertuin en praktische indeling. Een ideale woning voor starters of jonge gezinnen – met scholen en winkels op loopafstand.

Verbeterde woningtekst

Je krijgt hiermee de verbeterde woningtekst plus uitleg waarom de nieuwe tekst sterker is. Dit geeft een beter inzicht in de verkooptekst en maakt een sterkere indruk.

VOORBEELDPROMPT 15 – WONINGTEKST HERSCHRIJVEN

Rol: Gedraag je als een ervaren eindredacteur en woningtekstschrijver voor woningadvertenties.

Herschrijf mijn bestaande woningtekst zodat deze aantrekkelijker, concreter en geloofwaardiger wordt voor woningkopers.

Verbeter de tekst op:
- *duidelijkheid*
- *sfeer*
- *structuur*
- *verkoopargumenten*
- *leesbaarheid*
- *geloofwaardigheid*

Vermijd overdreven makelaarstaal en maak geen claims die niet uit de informatie blijken.

Gegevens:
Type woning: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Gewenste toon: [vul in]
Wat ik niet goed vind aan de huidige tekst: [vul in]
Huidige tekst:
[plak hier je bestaande woningtekst]

© 2026

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Korte analyse van de huidige tekst*
2. *Verbeterde versie van de volledige tekst*
3. *Wat je hebt verbeterd*
4. *3 alternatieve openingszinnen*
5. *5 korte highlights voor bovenaan de advertentie*

STAP 4 – VERVOLG

Highlights voor bovenaan de advertentie maken

Gebruik deze prompt om korte, krachtige highlights te maken die bovenaan je advertentie, brochure of social post kunnen staan. Je krijgt korte verkoopzinnen die je kunt gebruiken bovenaan je advertentie, in je brochure of als bulletpoints op je verkooppagina.

Highlights helpen kopers snel zien waarom jouw woning interessant is.

VOORBEELDPROMPT 16 – HIGHLIGHTS ADVERTENTIE

Rol: Gedraag je als een vastgoedmarketeer en woningcopywriter.

Maak korte, krachtige highlights voor mijn woningadvertentie. De highlights moeten kopers snel laten zien waarom deze woning interessant is.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Locatievoordelen: [vul in]
Praktische voordelen: [vul in]
Sfeer van de woning: [vul in]

Maak:
1. *10 korte highlights van maximaal 8 woorden per highlight*
2. *5 iets uitgebreidere highlights van maximaal 15 woorden per highlight*
3. *De beste set van 5 highlights voor bovenaan de advertentie*

Houd de tekst concreet. Vermijd vage woorden zoals “uniek”, “prachtig” of “fantastisch” als ze niet onderbouwd worden.

© 2026

STAP 5

Kies je verkoopstrategie

AI kan helpen om je verkoopstrategie scherper te maken. Niet door zomaar een vraagprijs te verzinnen, maar door informatie te ordenen, vergelijkbare woningen naast elkaar te zetten en verschillende scenario's door te denken.

Vraagprijs is strategie, geen gok.

Een te hoge vraagprijs kan zorgen voor minder bezichtigingen en een langere verkooptijd. Een scherpe vraagprijs kan juist meer kijkers en biedingen aantrekken, maar voelt soms spannend. Een marktconforme prijs zit daar vaak tussenin.

Gebruik AI daarom als sparringpartner. Laat AI je helpen om de opties helder te krijgen, maar controleer de uiteindelijke vraagprijs altijd met actuele marktdata, een makelaar of taxateur.

Strategie	Voordeel	Risico
Snel verkopen	Weinig stress	Lagere prijs
Marktconform	Balans	Afhankelijk van markt
Ambitieus	Hogere opbrengst	Langere looptijd

VOORBEELDPROMPT 17 - VERGELIJKBARE WONINGEN ANALYSEREN

Rol: Gedraag je als een vastgoedanalist en verkoopmakelaar in Nederland.

Ik wil mijn woning vergelijken met andere woningen in dezelfde plaats of buurt. Help mij om mijn marktpositie beter te begrijpen.

Let op: geef geen definitieve taxatie, maar help mij de verschillen, voordelen, nadelen en mogelijke prijspositie te analyseren.

Mijn woning:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Perceeloppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Bouwjaar: [vul in]
Energielabel: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Belangrijkste minpunten: [vul in]

Vergelijkbare woningen:
Woning 1: [vraagprijs, m², kamers, bouwjaar, energielabel, staat, locatie, pluspunten, minpunten]
Woning 2: [vraagprijs, m², kamers, bouwjaar, energielabel, staat, locatie, pluspunten, minpunten]

© 2026

Woning 3: [vraagprijs, m², kamers, bouwjaar, energielabel, staat, locatie, pluspunten, minpunten]
Woning 4: [optioneel]
Woning 5: [optioneel]

Geef je antwoord in deze structuur:

1. *Korte vergelijking in een tabel*
2. *Waar mijn woning sterker is*
3. *Waar mijn woning zwakker is*
4. *Welke vergelijkbare woning de beste referentie is en waarom*
5. *Welke punten invloed kunnen hebben op de vraagprijs*
6. *Welke informatie nog ontbreekt om een betere inschatting te maken*
7. *Voorzichtige conclusie over mijn marktpositie: zwakker, vergelijkbaar of sterker dan de referenties*

Schrijf helder en realistisch. Doe geen harde taxatie en geef geen garantie op verkoopprijs.

Prijsstrategie

Gebruik deze prompt als je wilt nadenken over verschillende manieren om je woning in de markt te zetten. Deze prompt helpt je kiezen tussen een voorzichtige, marktconforme of ambitieuze strategie. AI maakt drie scenario's waarmee je beter kunt nadenken over je verkoopstrategie.

Je krijgt:

- een voorzichtige strategie;
- een marktconforme strategie;
- een ambitieuze strategie;
- voordelen en risico's per scenario;
- inzicht in invloed op bezichtigingen en onderhandeling;
- een aanbeveling op basis van jouw doel.

VOORBEELDPROMPT 18 – DRIE PRIJSSTRATEGIEËN MAKEN

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en prijsstrategie-adviseur.

Ik wil mijn woning verkopen en wil drie mogelijke verkoopstrategieën vergelijken: voorzichtig, marktconform en ambitieus.

Geef geen definitieve taxatie, maar help mij nadenken over de voor- en nadelen van elke strategie.

Mijn woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Bouwjaar: [vul in]
Energielabel: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]

© 2026

Belangrijkste aandachtspunten: [vul in]
Vergelijkbare woningen: [vul in]
Gewenste verkoopprijs: [vul in]
Minimale verkoopprijs: [vul in]
Hoe snel ik wil verkopen: [vul in]
Mijn prioriteit: [snelheid/zekerheid/hoogste opbrengst/balans]
Marktsituatie in mijn omgeving: [rustig/gemiddeld/drukkig/onbekend]

Maak drie verkoopstrategieën:
1. *Voorzichtige strategie*
2. *Marktconforme strategie*
3. *Ambitieuze strategie*

Geef per strategie:

- *Mogelijke vraagprijsrichting*
- *Voor wie deze strategie geschikt is*
- *Voordelen*
- *Risico's*
- *Verwachte invloed op bezichtigingen*
- *Verwachte invloed op onderhandelingsruimte*
- *Wanneer ik deze strategie beter niet moet kiezen*

Sluit af met een korte aanbeveling op basis van mijn prioriteit. Vermeld duidelijk dat de uiteindelijke vraagprijs gecontroleerd moet worden met actuele marktinformatie of een makelaar/taxateur.

Risico-analyse van de vraagprijs

Gebruik deze prompt als je al een vraagprijs in gedachten hebt en wilt weten welke risico's daarbij horen. Deze prompt helpt je nadenken over de vraag: is mijn vraagprijs aantrekkelijk, logisch of mogelijk te hoog? AI helpt je om je vraagprijs kritisch te bekijken.

Je krijgt:

- risico's van een te hoge vraagprijs;
- risico's van een te lage vraagprijs;
- invloed op bezichtigingen;
- invloed op onderhandelingsruimte;
- signalen om na publicatie op te letten;
- vragen die je aan een makelaar of taxateur kunt stellen.

© 2026

VOORBEELDPROMPT 19 - RISICO'S VRAAGPRIJS BEOORDELEN

Rol: Gedraag je als een kritische verkoopmakelaar en woningmarkt-sparringpartner.

Ik heb een vraagprijs in gedachten voor mijn woning en wil weten welke risico's daarbij horen. Analyseer of deze vraagprijs logisch, ambitieus of mogelijk te hoog lijkt op basis van de informatie die ik geef.

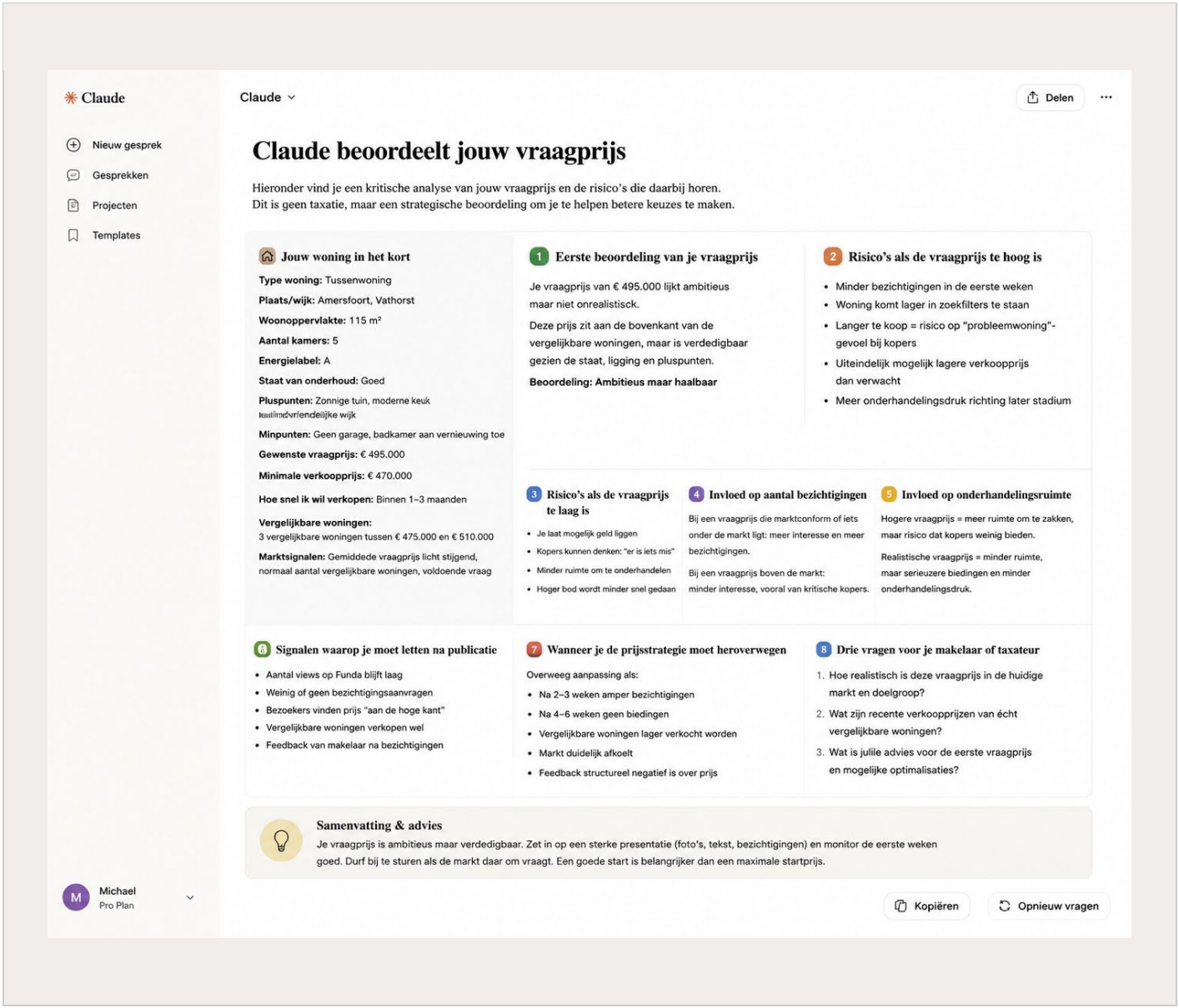
Geef geen definitieve taxatie en geen garantie op verkoopprijs. Help mij vooral om de risico's en aandachtspunten helder te krijgen.

Mijn woning:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Energielabel: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Belangrijkste minpunten: [vul in]
Gewenste vraagprijs: [vul in]
Minimale verkoopprijs: [vul in]
Hoe snel ik wil verkopen: [vul in]
Vergelijkbare woningen: [vul in]
Marktsignalen die ik zie: [bijvoorbeeld veel/weinig vergelijkbare woningen, veel/weinig bezichtigingen, dalende/stijgende prijzen, onbekend]
Geef je antwoord in deze structuur:

1. *Eerste beoordeling van mijn vraagprijs*
2. *Risico's als de vraagprijs te hoog is*
3. *Risico's als de vraagprijs te laag is*
4. *Invloed op aantal bezichtigingen*
5. *Invloed op onderhandelingsruimte*
6. *Signalen waarop ik moet letten na publicatie*
7. *Wanneer ik de prijsstrategie moet heroverwegen*
8. *Drie vragen die ik aan een makelaar of taxateur moet stellen*

Schrijf kritisch, maar praktisch. Help mij betere keuzes maken zonder te doen alsof je een officiële taxatie geeft.

© 2026


Claude
Nieuw gesprek
Gesprekken
Projecten
Templates
Michael
Pro Plan
Claude
Delen
Claude beoordeelt jouw vraagprijs
Hieronder vind je een kritische analyse van jouw vraagprijs en de risico's die daarbij horen.
Dit is geen taxatie, maar een strategische beoordeling om je te helpen betere keuzes te maken.
Jouw woning in het kort
Type woning: Tussenwoning
Plaats/wijk: Amersfoort, Vathorst
Woonoppervlakte: 115 m²
Aantal kamers: 5
Energielabel: A
Staat van onderhoud: Goed
Pluspunten: Zonnige tuin, moderne keuk
kindvriendelijke wijk
Minpunten: Geen garage, badkamer aan vernieuwing toe
Gewenste vraagprijs: € 495.000
Minimale verkoopprijs: € 470.000
Hoe snel ik wil verkopen: Binnen 1–3 maanden
Vergelijkbare woningen:
3 vergelijkbare woningen tussen € 475.000 en € 510.000
Marktsignalen: Gemiddede vraagprijs licht stijgend, normaal aantal vergelijkbare woningen, voldoende vraag
1 Eerste beoordeling van je vraagprijs
Je vraagprijs van € 495.000 lijkt ambitieus maar niet onrealistisch.
Deze prijs zit aan de bovenkant van de vergelijkbare woningen, maar is verdedigbaar gezien de staat, ligging en pluspunten.
Beoordeling: Ambitieus maar haalbaar
2 Risico's als de vraagprijs te hoog is
Minder bezichtigingen in de eerste weken
Woning komt lager in zoekfilters te staan
Langer te koop = risico op "probleemwoning"-gevoel bij kopers
Uiteindelijk mogelijk lagere verkoopprijs dan verwacht
Meer onderhandelingsdruk richting later stadium
3 Risico's als de vraagprijs te laag is
Je laat mogelijk geld liggen
Kopers kunnen denken: "er is iets mis"
Minder ruimte om te onderhandelen
Hoger bod wordt minder snel gedaan
4 Invloed op aantal bezichtigingen
Bij een vraagprijs die marktconform of iets onder de markt ligt: meer interesse en meer bezichtigingen.
Bij een vraagprijs boven de markt: minder interesse, vooral van kritische kopers.
5 Invloed op onderhandelingsruimte
Hogere vraagprijs = meer ruimte om te zakken, maar risico dat kopers weinig bieden.
Realistische vraagprijs = minder ruimte, maar serieuzere biedingen en minder onderhandelingsdruk.
6 Signalen waarop je moet letten na publicatie
Aantal views op Funda blijft laag
Weinig of geen bezichtigingsaanvragen
Bezoekers vinden prijs "aan de hoge kant"
Vergelijkbare woningen verkopen wel
Feedback van makelaar na bezichtigingen
7 Wanneer je de prijsstrategie moet heroverwegen
Overweeg aanpassing als:
Na 2–3 weken amper bezichtigingen
Na 4–6 weken geen biedingen
Vergelijkbare woningen lager verkocht worden
Markt duidelijk afkoelt
Feedback structureel negatief is over prijs
8 Drie vragen voor je makelaar of taxateur
1. Hoe realistisch is deze vraagprijs in de huidige markt en doelgroep?
2. Wat zijn recente verkoopprijzen van écht vergelijkbare woningen?
3. Wat is jullie advies voor de eerste vraagprijs en mogelijke optimalisaties?
Samenvatting & advies
Je vraagprijs is ambitieus maar verdedigbaar. Zet in op een sterke presentatie (foto's, tekst, bezichtigingen) en monitor de eerste weken goed. Durf bij te sturen als de markt daar om vraagt. Een goede start is belangrijker dan een maximale startprijs.
Kopiëren
Opnieuw vragen

STAP 5 - VERVOLG

AI versus makelaar

AI is een krachtig hulpmiddel, maar geen vervanging voor een ervaren verkoopmakelaar.

AI kan helpen bij het analyseren van foto's, het schrijven van woningteksten, het bedenken van verkoopargumenten en het voorbereiden van bezichtigingen. Het kan snel ideeën geven en je helpen om gestructureerd na te denken over de verkoop van je woning.

Bij onderwerpen zoals de vraagprijs, lokale marktontwikkelingen, onderhandelingen en juridische of contractuele zaken blijft menselijke expertise echter belangrijk. Een goede makelaar kent de lokale markt, ziet nuances die AI niet ziet en kan adviseren op basis van ervaring.

Gebruik AI daarom als slimme assistent en sparringpartner, niet als vervanging van professioneel advies. De beste resultaten ontstaan vaak door een combinatie van AI, gezond verstand en waar nodig de kennis van een ervaren makelaar.

Waar kan AI in ondersteunen?

Onderdeel	AI	Makelaar
Woningtekst	✓	✓
Fotoselectie	✓	✓
Vraagprijs	Ondersteuning	✓
Onderhandeling	Ondersteuning	✓
Juridisch advies	✗	✓

© 2026

STAP 6

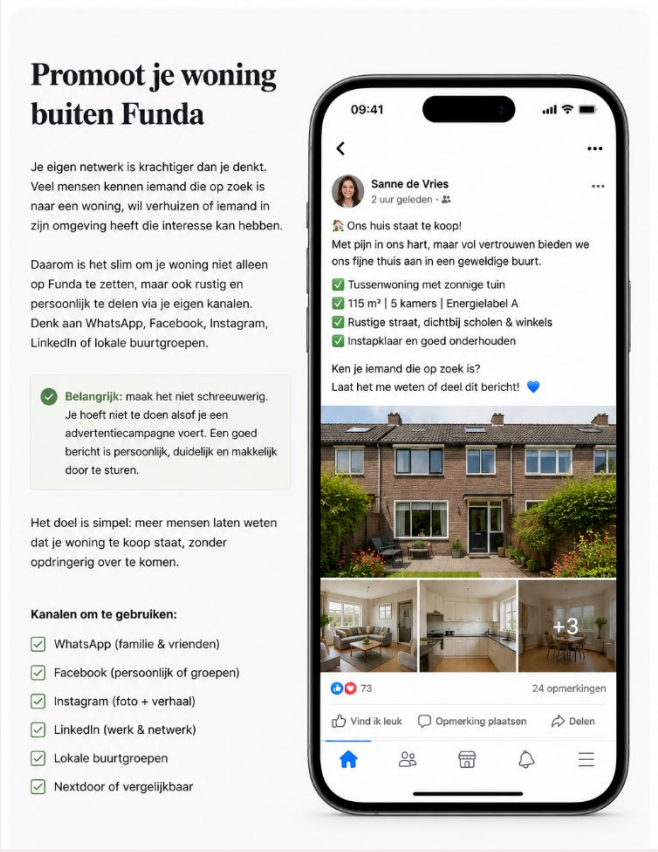
Promoot je woning buiten Funda

Je eigen netwerk is krachtiger dan je denkt. Veel mensen kennen iemand die op zoek is naar een woning, wil verhuizen of iemand in zijn omgeving heeft die interesse kan hebben.
Daarom is het slim om je woning niet alleen op Funda te zetten, maar ook rustig en persoonlijk te delen via je eigen kanalen. Denk aan WhatsApp, Facebook, Instagram, LinkedIn of lokale buurtgroepen.

Belangrijk: maak het niet schreeuwerig. Je hoeft niet te doen alsof je een advertentiecampagne voert. Een goed bericht is persoonlijk, duidelijk en makkelijk door te sturen. Het doel is simpel: meer mensen laten weten dat je woning te koop staat, zonder opdringerig over te komen.

Kanalen om te gebruiken:

- ☐ WhatsApp / Signal (familie & vrienden)
- ☐ Facebook (persoonlijk of groepen)
- ☐ Instagram (foto + verhaal)
- ☐ LinkedIn (werk & netwerk)
- ☐ Lokale buurtgroepen
- ☐ Nextdoor of vergelijkbaar



VOORBEELDPROMPT 20 – SOCIAL MEDIA POST

Rol: Gedraag je als een socialmediacopywriter voor woningverkoop.

Ik wil mijn woning onder de aandacht brengen via social media. Schrijf berichten die vriendelijk, persoonlijk en betrouwbaar klinken. Het mag nieuwsgierig maken, maar niet schreeuwerig, wanhopig of opdringerig overkomen.
Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Vraagprijs noemen: [ja/nee]
Link naar advertentie: [vul in]
Gewenste toon: [persoonlijk/professioneel/warm/kort en krachtig]

Schrijf drie berichten:
1. *Een Facebook/Instagram-bericht voor mijn persoonlijke netwerk*
2. *Een LinkedIn-bericht voor mijn zakelijke netwerk*
3. *Een korte Instagram Story-tekst*

Geef per bericht:
- *Een korte openingszin*
- *De hoofdtekst*
- *Een vriendelijke afsluiting*
- *Een subtiele oproep om het bericht te delen*

Gebruik geen overdreven makelaarstaal. Maak het menselijk, helder en makkelijk om door te sturen.

© 2026

Whatsapp / Signal bericht

Gebruik deze prompt als je jouw woning via WhatsApp / Signal wilt delen met familie, vrienden, buren, collega's of kennissen.

WhatsApp / Signal werken goed omdat mensen je bericht makkelijk kunnen doorsturen. Houd het kort, persoonlijk en duidelijk.

VOORBEELDPROMPT 21 – WHATSAPP / SIGNAL BERICHT

Rol: Gedraag je als een persoonlijke tekstschrijver voor woningverkoop.

Schrijf een kort WhatsAppbericht waarmee ik mijn woning onder de aandacht kan brengen bij familie, vrienden en kennissen. Het bericht moet persoonlijk, vriendelijk en makkelijk door te sturen zijn.

Het moet niet voelen als een verkooppraatje, maar als een normale boodschap van iemand die zijn woning te koop zet.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Geschikt voor: [bijvoorbeeld starters, jong gezin, stel, senioren]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Link naar advertentie: [vul in]
Vraagprijs noemen: [ja/nee]
Gewenste toon: [persoonlijk/kort/warm/neutraal]

Maak drie varianten:
1. *Een korte versie voor familie en vrienden*
2. *Een iets nettere versie voor collega's of kennissen*
3. *Een korte doorstuurtekst die anderen makkelijk kunnen delen*

Voeg aan elke variant een vriendelijke zin toe zoals: "Ken je iemand voor wie dit interessant kan zijn? Stuur het gerust door."

Extra tip

Stuur niet iedereen exact hetzelfde bericht. Maak het iets persoonlijker per groep. Familie, collega's en buren mogen best een andere toon krijgen.

© 2026

STAP 7

Bereid bezichtigingen beter voor

Verkoop stopt niet zodra je woning online staat. Een goede bezichtiging kan het verschil maken tussen “leuk huis” en “hier wil ik wonen”.

Tijdens een bezichtiging letten kopers niet alleen op de woning zelf. Ze letten ook op sfeer, rust, geur, licht, onderhoud en de antwoorden die ze krijgen op hun vragen.

Bereid je daarom goed voor. Zorg dat de woning fris, rustig en opgeruimd aanvoelt en denk vooraf na over vragen die kopers waarschijnlijk zullen stellen.

Checklist voor bezichtiging:

- ☐ Lampen aan
- ☐ Gordijnen open
- ☐ Woning schoon en fris
- ☐ Keukenblad leeg
- ☐ Badkamer droog en opgeruimd
- ☐ Bedden strak opgemaakt
- ☐ Tuin of balkon netjes
- ☐ Documenten klaarleggen
- ☐ Vragen voorbereiden



Gebruik deze prompt om je woning praktisch voor te bereiden op bezichtigingen als je deze zelf doet of bijvoorbeeld een open huis organiseert. AI helpt je met een checklist én met vragen die kopers waarschijnlijk gaan stellen. Zo kom je rustiger en professioneler over. AI maakt een concrete voorbereiding voor je bezichtiging.

Je krijgt:

- een praktische checklist;
- een last-minute checklist;
- 10 mogelijke kopersvragen;
- advies over wat je actief kunt benoemen;
- advies over gevoelige punten;
- een eindcontrole vóór binnenkomst.

© 2026

STAP 7

VOORBEELDPROMPT 22 – BEZICHTIGINGSCHECKLIST EN KOPERSVRAGEN

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en bezichtigingscoach.

Ik wil mijn woning goed voorbereiden op bezichtigingen. Maak een praktische bezichtigingschecklist en geef 10 vragen die kopers waarschijnlijk kunnen stellen.
Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Sterke punten van de woning: [vul in]
Mogelijke aandachtspunten: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Parkeren: [vul in]
Bijzonderheden: [vul in]
Dingen waar kopers mogelijk vragen over hebben: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Checklist vóór de bezichtiging*
2. *Checklist 30 minuten vóór de bezichtiging*
3. *10 vragen die kopers waarschijnlijk kunnen stellen*
4. *Welke punten ik actief mag benoemen*
5. *Welke punten ik beter rustig en feitelijk kan beantwoorden*
6. *Laatste controle voordat kopers binnenkomen*

Schrijf praktisch, helder en niet overdreven. Geef advies dat ik direct kan toepassen.

© 2026

Antwoorden op vragen van kopers

Gebruik deze prompt nadat je weet welke vragen kopers waarschijnlijk kunnen stellen.
Deze prompt helpt je om rustige, eerlijke en overtuigende antwoorden voor te bereiden. Zo voorkom je dat je tijdens een bezichtiging onzeker, defensief of te verkoperig overkomt.
AI helpt je om vragen van kopers beter te beantwoorden.

Je krijgt:

- korte antwoorden;
- uitgebreidere antwoorden;
- waarschuwingen voor wat je beter niet zegt;
- rustige formuleringen voor aandachtspunten;
- meer zekerheid tijdens bezichtigingen.

VOORBEELDPROMPT 23 – STERKE ANTWOORDEN OP KOPERSVRAGEN

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en communicatietrainer.

Ik wil mij voorbereiden op vragen van kopers tijdens bezichtigingen. Help mij om eerlijke, rustige en sterke antwoorden te formuleren.
De antwoorden moeten betrouwbaar klinken, niet defensief zijn en geen informatie overdrijven. Als er een aandachtspunt is, help mij dat feitelijk en geruststellend te benoemen.
Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Sterke punten van de woning: [vul in]
Mogelijke minpunten of aandachtspunten: [vul in]
Vragen die kopers kunnen stellen: [vul in]
Punten waar ik voorzichtig mee wil zijn: [vul in]
Gewenste toon: [rustig/eerlijk/professioneel/vriendelijk]

Geef per vraag:
1. *Een kort en duidelijk antwoord*
2. *Een uitgebreidere versie als de koper doorvraagt*
3. *Wat ik beter niet moet zeggen*
4. *Hoe ik het antwoord positief maar eerlijk kan afronden*

Vermijd harde garanties, misleidende uitspraken en overdreven verkooppraat. Houd de antwoorden natuurlijk en geschikt voor een normale bezichtiging.

Extra tip

Gebruik deze prompt vooral voor antwoorden op gevoelige onderwerpen zoals onderhoud, geluid, buren, isolatie, energielabel, vocht, erfgrenzen, VvE, verbouwingen of reden van verkoop.

© 2026

STAP 8

Biedingen en onderhandelingen

Een bod bestaat uit meer dan alleen de prijs.

Veel verkopers kijken vooral naar het biedingsbedrag, maar de voorwaarden zijn minstens zo belangrijk. Een iets lager bod zonder ingewikkelde voorwaarden kan soms aantrekkelijker zijn dan een hoger bod met veel onzekerheid. AI kan je helpen om rustig naar alle onderdelen van een bod te kijken. Niet emotioneel, maar gestructureerd.

Let op
AI vervangt zeker geen makelaar, financieel adviseur of juridisch advies. Schakel altijd een bevoegd expert in waar dit noodzakelijk is en waar dit wenselijk is.

Gebruik AI aanvullend als sparringpartner om beter voorbereid het gesprek in te gaan.

Onderdelen van een bod:

- ☐ Biedingsbedrag
- ☐ Financieringsvoorbehoud
- ☐ Bouwkundige keuring
- ☐ Opleverdatum
- ☐ Roerende zaken
- ☐ Zekerheid & snelheid

Optie	Wanneer	Aandachtspunt
Accepteren	Prijs + voorwaarden kloppen	Zeker van koper?
Tegenvoorstel	Bijna goed	Wat is je minimum?
Afwijzen	Te laag of slechte voorwaarden	Verwacht je beter bod?

Gebruik deze prompt als je een bod op je woning hebt ontvangen en rustig wilt beoordelen wat dit bod echt waard is. Deze prompt helpt je niet alleen naar het bedrag te kijken, maar ook naar voorwaarden, risico's, zekerheid en onderhandelingsruimte. AI helpt je om een bod gestructureerd te beoordelen.

Je krijgt:

- een samenvatting van het bod;
- sterke en zwakke punten;
- risico's in de voorwaarden;
- inzicht in onderhandelingsruimte;
- drie mogelijke reacties;
- vragen die je nog moet stellen.

© 2026

VOORBEELDPROMPT 24 - BOD ANALYSEREN

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en onderhandelingscoach.

Ik heb een bod ontvangen op mijn woning. Analyseer dit bod rustig en objectief. Kijk niet alleen naar de prijs, maar ook naar voorwaarden, risico's, zekerheid en onderhandelingsruimte.

Geef geen juridisch advies en geen garantie op de beste keuze, maar help mij om dit bod beter te beoordelen.

Gegevens:
Vraagprijs: [vul in]
Ontvangen bod: [vul in]
Mijn gewenste verkoopprijs: [vul in]
Mijn minimale verkoopprijs: [vul in]
Aantal bezichtigingen tot nu toe: [vul in]
Andere geïnteresseerden of bieders: [vul in]
Hoe lang staat de woning te koop: [vul in]
Financieringsvoorbehoud: [ja/nee/details]
Bouwkundige keuring: [ja/nee/details]
Gewenste opleverdatum koper: [vul in]
Mijn gewenste opleverdatum: [vul in]
Roerende zaken inbegrepen: [vul in]
Overige voorwaarden: [vul in]
Mijn eerste gevoel bij dit bod: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Korte samenvatting van het bod*
2. *Sterke punten van dit bod*
3. *Zwakke punten of risico's van dit bod*
4. *Beoordeling van de prijs*
5. *Beoordeling van de voorwaarden*
6. *Onderhandelingsruimte*
7. *Drie mogelijke reacties: accepteren, tegenvoorstel doen of afwijzen*
8. *Welke optie het meest logisch lijkt en waarom*
9. *Welke vragen ik nog moet stellen voordat ik beslis*

Schrijf helder, realistisch en praktisch. Help mij om niet alleen emotioneel, maar ook rationeel naar het bod te kijken.

Het tegenbod – de onderhandeling begint.
Gebruik deze prompt als je een bod hebt ontvangen dat interessant is, maar nog niet goed genoeg. AI helpt je om een professioneel, rustig en duidelijk tegenvoorstel te formuleren. Zo voorkom je dat je te emotioneel, te hard of juist te voorzichtig reageert.

VOORBEELDPROMPT 25 - TEGENVOORSTEL FORMULEREN

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en onderhandelingscoach.

Ik wil reageren op een bod op mijn woning met een professioneel tegenvoorstel. Help mij om een reactie te formuleren die duidelijk, vriendelijk en strategisch is.

© 2026

De reactie moet ruimte houden voor onderhandeling, maar ook mijn positie goed bewaken. Schrijf niet agressief of emotioneel.

Gegevens:
Vraagprijs: [vul in]
Ontvangen bod: [vul in]
Mijn gewenste verkoopprijs: [vul in]
Mijn minimale verkoopprijs: [vul in]
Financieringsvoorbehoud koper: [vul in]
Bouwkundige keuring: [vul in]
Gewenste opleverdatum koper: [vul in]
Mijn gewenste opleverdatum: [vul in]
Roerende zaken: [vul in]
Andere geïnteresseerden of bieders: [vul in]
Belangrijkste punt waarop ik wil onderhandelen: [prijs/opleverdatum/voorwaarden/roerende zaken]
Gewenste toon: [vriendelijk/zakelijk/stevig/voorzichtig]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Korte analyse van mijn onderhandelingspositie*
2. *Advies voor een passend tegenvoorstel*
3. *Een vriendelijke reactie richting de koper*
4. *Een zakelijkere reactie richting de koper*
5. *Een stevigere reactie als ik minder wil toegeven*
6. *Wat ik beter niet moet zeggen*
7. *Welke concessie ik eventueel achter de hand kan houden*

Formuleer de reacties alsof ik ze direct kan gebruiken in een bericht of via mijn makelaar kan laten doorgeven.

Extra tip
Reageer niet te snel uit emotie. Laat AI eerst het bod analyseren met prompt 24 en gebruik daarna pas deze prompt om een tegenvoorstel te formuleren.

© 2026

STAP 9

Van lezen naar doen

Je hebt nu gezien hoe AI je kan helpen bij bijna elke stap van de woningverkoop:

- je woning beter positioneren;
- sterke en zwakke punten ontdekken;
- je huis verkoopklaar maken;
- betere foto's kiezen;
- een sterkere Funda-tekst schrijven;
- je verkoopstrategie bepalen;
- je woning delen via je netwerk;
- bezichtigingen voorbereiden;
- biedingen rustiger analyseren.

Het belangrijkste inzicht is simpel:

AI verkoopt je woning niet voor je.
Maar AI helpt je wél om betere keuzes te maken.

En betere keuzes kunnen verschil maken.
Een betere eerste foto kan zorgen voor meer klikken.
Een betere tekst kan zorgen voor meer interesse.
Een betere voorbereiding kan zorgen voor sterkere bezichtigingen.
Een betere analyse van een bod kan zorgen voor rustiger onderhandelen.
Gebruik AI dus niet als vervanging van je eigen gezonde verstand, je makelaar of een taxateur.
Gebruik AI als slimme assistent die je helpt om scherper, sneller en beter voorbereid te zijn.

Succescheck van de gids.

Heb je alles uit de gids doorlopen dan ben je als het goed is hier al in geslaagd:

☐ Mijn woninggegevens zijn compleet

☐ Mijn foto's zijn geselecteerd

☐ Mijn Funda-tekst is klaar

☐ Mijn verkoopstrategie is bepaald

☐ Ik heb mijn eerste AI-prompts gebruikt

© 2026

STAP 9

Nu is het tijd om je eigen verkoopplan te maken

De prompts in deze gids werken het best als je goede input geeft. Daarom hoort bij deze gids ook een praktisch werkboek.
In het werkboek vul je stap voor stap de belangrijkste informatie over je woning in:

- je woninggegevens;
- je ideale koper;
- je sterke en zwakke punten;
- je verkoopklaar-checklist;
- je fotoplan;
- je Funda-tekst input;
- je verkoopstrategie;
- je socialmediaberichten;
- je bezichtigingsvoorbereiding;
- je biedingsanalyse.

Zo hoef je niet alles zelf te bedenken. Je vult eerst het werkboek in en gebruikt daarna de prompts uit deze gids om betere antwoorden, teksten en adviezen uit AI te halen.

Begin klein

Je hoeft niet alles vandaag te doen.
Start met deze drie stappen:

1. Vul je woninggegevens in het werkboek in.
2. Gebruik de eerste prompt om je woning beter te positioneren.
3. Maak daarna je verkoopklaar-checklist.

Daarmee heb je direct een concreet begin.

Wil je sneller werken? Volg dan het 7-dagen actieplan achterin het werkboek. Daarmee werk je stap voor stap toe naar een betere voorbereiding van je woningverkoop.

Ga nu door naar het werkboek en maak van deze gids jouw persoonlijke verkoopplan.

© 2026

Werkboek

Vul in, plan en bereid je voor – jouw persoonlijke verkoopplan

Gebruik dit werkboek stap voor stap.

Vul alle velden in zodat je alles klaar hebt om AI de juiste input te geven. De onderstaande tabel laat de structuur zien van het werkboek. Vul eerst de velden op de werkboekpagina in en kopieer daarna de bijbehorende prompt naar AI.

Werkboekprompts:

Nr.	Prompt	Gebruik deze prompt voor
26	Mijn woning in één overzicht	Alle basisgegevens verzamelen en samenvatten
27	Mijn ideale koper	De meest waarschijnlijke doelgroep bepalen
28	Sterke en zwakke punten	Verkoopargumenten en aandachtspunten
29	Verkoopklaar-checklist	Acties per ruimte ordenen op prioriteit
30	Fotoplan voor Funda	De beste eerste foto en fotovolgorde bepalen
31	Funda-tekst voorbereiding	Een sterke woningtekst laten schrijven
32	Vraagprijsstrategie	3 types strategieën vergelijken
33	Promotie buiten Funda	Berichten maken voor social media
34	Bezichtigingschecklist	Bezichtigingen voorbereiden en kopersvragen.
35	Mijn 7-dagen actieplan	Onderdelen omzetten naar een concreet actieplan

© 2026

WERKBOEK

Snel starten?

Heb je weinig tijd? Begin klein.

Je hoeft niet alles perfect te weten voordat je begint.
Veel mensen wachten te lang omdat ze eerst alles willen uitzoeken: de perfecte foto's, de perfecte tekst, de perfecte vraagprijs of de perfecte strategie. Maar juist door te beginnen, wordt duidelijk wat je nog nodig hebt.

AI werkt het best als je stap voor stap input geeft. Je eerste antwoord hoeft niet perfect te zijn. Vul in wat je weet, gebruik de prompt en verbeter daarna je input. Zo wordt het resultaat steeds beter.

Werk in kleine stappen

Probeer niet alles in één keer te doen. Deel het proces op in kleine onderdelen:

1. Verzamel eerst je woninggegevens.
2. Bepaal daarna je ideale koper.
3. Schrijf je sterke en zwakke punten op.
4. Maak je woning verkoopklaar.
5. Kies je foto's.
6. Laat AI je Funda-tekst schrijven.
7. Werk daarna pas aan promotie, bezichtigingen en biedingen.

Elke stap maakt de volgende stap makkelijker.

Wat levert de meeste impact op?

Actie	Tijd	Impact
Hoofdfoto verbeteren	5 min	★★★★★
Woningtekst herschrijven	15 min	★★★★
Opruimen voor foto's	1 uur	★★★★★
Social media promotie	30 min	★★★
Vraagprijsanalyse	20 min	★★★★

© 2026

Plan het in
Maak er geen groot project van dat blijft liggen. Plan korte blokken in.

Bijvoorbeeld:
- 30 minuten voor je woninggegevens;
- 30 minuten voor sterke en zwakke punten;
- 1 uur voor foto's en verkoopklaar maken;
- 30 minuten voor je Funda-tekst;
- 30 minuten voor je promotieberichten.

Je hoeft het niet allemaal op één dag te doen. Eén kleine stap per dag is genoeg om vooruitgang te maken.

Je wordt vanzelf sneller
In het begin voelt AI misschien wat onwennig. Dat is normaal.
Maar na een paar prompts merk je dat het steeds makkelijker wordt. Je leert beter invullen wat AI nodig heeft. Je ontdekt welke informatie belangrijk is. En je krijgt steeds sneller bruikbare antwoorden.
Zie AI daarom niet als iets ingewikkelds, maar als een extra hulp naast je. Jij kent je woning. AI helpt je om die informatie slimmer te ordenen, scherper te formuleren en beter te gebruiken.

Vul nu eerst **Mijn woning in één overzicht** in.

Daarmee heb je de basis voor bijna alle prompts in deze gids.
Zodra die basis staat, wordt de rest veel eenvoudiger.

Start daarna met deze **5 prompts** uit de gids.

Stap	Prompt	Waarom
1	Prompt 1 – Woningpositionering-scan	Je krijgt direct scherp wat belangrijk is
2	Prompt 4 – Verkoopklaar-checklist	Je weet wat je vóór de foto's moet doen
3	Prompt 8 – Analyse woningfoto's	Je ontdekt welke foto's sterker kunnen
4	Prompt 13 – Volledige Funda-tekst schrijven	Je maakt direct een betere woningtekst
5	Prompt 24 – Bod analyseren	Je bent beter voorbereid op biedingen

Tip
Gebruik de prompts niet één keer, maar meerdere keren.

Hoe beter je input wordt, hoe beter de output van AI wordt. Vul daarom eerst het werkboek in. Gebruik daarna de prompts opnieuw met je ingevulde antwoorden.

SUCCES!

DIT GAAT JE LUKKEN!

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 1

Mijn woning in één overzicht

Verzamel alle basisinformatie. Dit gebruik je als input voor alle AI-prompts.

Type woning:

Energielabel:

Plaats / wijk:

Buitenruimte:

Woonoppervlakte (m²):

Parkeren:

Perceeloppervlakte:

Grootste pluspunt:

Aantal kamers:

Aandachtspunt:

Bouwjaar:

Gewenste verkoopperiode:

© 2026

VOORBEELDPROMPT 26 – WONINGGEGEVENS

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en AI-verkoopassistent.

Ik wil mijn woning verkopen en wil mijn woninggegevens gebruiken als basis voor alle volgende verkoopadviezen. Controleer mijn gegevens, stel aanvullende vragen als er belangrijke informatie ontbreekt en maak daarna een overzichtelijke samenvatting die ik later kan hergebruiken in andere prompts.

Mijn woninggegevens zijn:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Perceeloppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Bouwjaar: [vul in]
Energielabel: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Parkeren: [vul in]
Grootste pluspunt: [vul in]
Aandachtspunt: [vul in]
Gewenste verkoopperiode: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:

1. *Korte samenvatting van mijn woning*
2. *Belangrijkste informatie die al duidelijk is*
3. *Belangrijke informatie die nog ontbreekt*
4. *Vragen die ik nog moet beantwoorden*
5. *Een compacte basisbeschrijving van mijn woning die ik kan hergebruiken in andere AI-prompts*

Schrijf helder, praktisch en geschikt voor de Nederlandse woningmarkt.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 2

Mijn ideale koper

Mijn woning past het best bij:

- ☐ Starter
- ☐ Jong stel
- ☐ Gezin met kinderen
- ☐ Senioren / doorstromers
- ☐ Belegger
- ☐ Anders: _____

Wat zoekt deze koper:

Waarom past mijn woning daarbij:

Wat vindt deze koper belangrijk:

Waar kan deze koper op afhaken:

VOORBEELDPROMPT 27 – IDEALE KOPER

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en woningmarketingstrateeg.

Help mij bepalen voor welk type koper mijn woning waarschijnlijk het meest aantrekkelijk is. Kijk naar mijn woninggegevens, de ligging, de sterke punten en mogelijke aandachtspunten.

Mijn woning past mogelijk bij:
[starter / jong stel / gezin met kinderen / senioren / doorstromers / belegger / anders]
Wat zoekt deze koper volgens mij: [vul in]
Waarom past mijn woning daarbij: [vul in]
Wat vindt deze koper belangrijk: [vul in]
Waar kan deze koper op afhaken: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:

1. *Meest waarschijnlijke doelgroep*
2. *Tweede mogelijke doelgroep*
3. *Waarom deze doelgroepen passen bij mijn woning*
4. *Wat deze kopers waarschijnlijk belangrijk vinden*
5. *Welke voordelen ik extra moet benadrukken*
6. *Welke twijfels ik vooraf moet wegnemen*
7. *Advies voor toon en stijl van de woningpresentatie*

Wees concreet en realistisch. Denk als een Nederlandse woningkoper.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 3

Sterke en zwakke punten

Sterke punten	Aandachtspunten
1:	1:
2:	2:
3:	3:
4:	4:
5:	5:

VOORBEELDPROMPT 28 – STERKE EN ZWAKKE PUNTEN

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en kritische Funda-koper.

Help mij de sterke punten van mijn woning aantrekkelijk te formuleren en de zwakke punten eerlijk maar slim te presenteren. Ik wil geen overdreven verkooppraat, maar duidelijke en geloofwaardige verkoopargumenten.

Sterke punten van mijn woning:
1. *[vul in]*
2. *[vul in]*
3. *[vul in]*
4. *[vul in]*
5. *[vul in]*

Aandachtspunten of zwakke punten:
1. *[vul in]*
2. *[vul in]*
3. *[vul in]*
4. *[vul in]*
5. *[vul in]*

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *De 5 sterkste verkoopargumenten*
2. *Hoe ik elk sterk punt aantrekkelijk kan formuleren*
3. *Welke sterke punten ik visueel moet laten zien in foto's*
4. *Welke zwakke punten kopers kunnen opmerken*
5. *Hoe ik deze aandachtspunten eerlijk maar positief kan uitleggen*
6. *Wat ik beter niet moet benadrukken in de advertentie*
7. *Welke punten ik moet meenemen in mijn Funda-tekst*

Schrijf concreet, eerlijk en geschikt voor woningkopers.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 4

Verkoopklaar-checklist

Ruimte	Opruimen	Repareren	Styling	Prioriteit
Woonkamer	☐	☐	☐	
Keuken	☐	☐	☐	
Slaapkamer	☐	☐	☐	
Badkamer	☐	☐	☐	
Hal / entree	☐	☐	☐	
Tuin / balkon	☐	☐	☐	

VOORBEELDPROMPT 29 - CHECKLIST

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en woningstylist.

Ik heb per ruimte aangegeven wat ik nog moet opruimen, repareren of stylen voordat mijn woning op de foto gaat of bezichtigd wordt. Help mij bepalen wat ik als eerste moet aanpakken.

Mijn verkoopklaar-checklist:
Woonkamer: [vul acties in]
Keuken: [vul acties in]
Slaapkamer: [vul acties in]
Badkamer: [vul acties in]
Hal/entree: [vul acties in]
Tuin/balkon: [vul acties in]
Beschikbaar budget: [vul in]
Tijd tot fotoshoot of bezichtiging: [vul in]
Doelgroep: [vul in]

Maak een prioriteitenlijst met drie niveaus:
1. *Hoog: direct belangrijk voor foto's, eerste indruk en bezichtigingen*
2. *Middel: nuttig, maar minder urgent*
3. *Laag: mooi meegenomen, maar niet noodzakelijk*

Geef per actie:
- *waarom dit belangrijk is;*
- *hoeveel tijd het ongeveer kost;*
- *of er kosten aan verbonden zijn;*
- *of het vooral invloed heeft op foto's, bezichtigingen of beide.*

Sluit af met een praktisch actieplan voor de eerste 24 uur.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 5

Fotoplan voor Funda

Mijn beste eerste foto wordt:

Waarom:

Mijn fotovolgorde:

1:

2:

3:

4:

5:

6:

7:

8:

9:

10:

11:

12:

Foto's die ik beter weglaat:

1:

2:

3:

© 2026

VOORBEELDPROMPT 30 – FOTOPLAN

Rol: Gedraag je als een ervaren vastgoedfotograaf en Funda-marketing specialist.

Ik wil mijn woning optimaal presenteren met de juiste fotovolgorde. Help mij bepalen welke foto als eerste moet komen, welke volgorde logisch is en welke foto's ik beter kan weglaten.

Mijn beste eerste foto wordt volgens mij: [vul in]

Waarom ik deze foto kies: [vul in]

Mijn voorlopige fotovolgorde:
1. *[vul in]*
2. *[vul in]*
3. *[vul in]*
4. *[vul in]*
5. *[vul in]*
6. *[vul in]*
7. *[vul in]*
8. *[vul in]*
9. *[vul in]*
10. *[vul in]*
11. *[vul in]*
12. *[vul in]*

Foto's die ik twijfelachtig vind of wil weglaten:
1. *[vul in]*
2. *[vul in]*
3. *[vul in]*

Woningtype: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Sterkste punten van de woning: [vul in]

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Beoordeling van mijn eerste foto*
2. *Beste eerste foto en waarom*
3. *Verbeterde fotovolgorde*
4. *Welke foto's ik beter kan weglaten*
5. *Welke foto's ontbreken nog*
6. *Advies om meer klikken en bezichtigingen te krijgen*

Denk als een koper die snel door Funda scrolt.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 6

Funda-tekst voorbereiding

Verzamel alle input zodat AI een sterke woningtekst kan schrijven.

Type Woning:

Doelgroep:

Gewenste sfeer / toon:

Belangrijkste voordeel:

Tweede voordeel:

Derde voordeel:

Locatievoordeel:

Bijzonder detail:

© 2026

VOORBEELDPROMPT 31 – FUNDA-TEKST

Rol: Gedraag je als een ervaren woningtekstschrijver en verkoopmakelaar.

Schrijf een aantrekkelijke, duidelijke en geloofwaardige Funda-tekst op basis van mijn ingevulde gegevens. De tekst moet professioneel klinken, maar niet overdreven.

Gegevens:
Type woning: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Gewenste sfeer/toon: [vul in]
Belangrijkste voordeel: [vul in]
Tweede voordeel: [vul in]
Derde voordeel: [vul in]
Locatievoordeel: [vul in]
Bijzonder detail: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Aantal kamers: [vul in]
Bouwjaar: [vul in]
Energielabel: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Parkeren: [vul in]

Gebruik deze structuur:
1. *Sterke openingszin*
2. *Korte sfeerbeschrijving*
3. *Belangrijkste voordelen*
4. *Indeling en kamers*
5. *Locatie en omgeving*
6. *Praktische details*
7. *Uitnodigende afsluiting*

Geef daarna ook:
- *3 alternatieve openingszinnen;*
- *5 highlights voor bovenaan de advertentie;*
- *een korte samenvatting van maximaal 40 woorden.*

Schrijf concreet, warm en geloofwaardig. Vermijd overdreven makelaarstaal.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 7

Vraagprijsstrategie

Gewenste verkoopprijs:

Minimale verkoopprijs:

Ambitieuze verkoopprijs:

AI vervangt geen taxateur, maar helpt je de strategie helder te maken.

Adres	Vraagprijs	Opp.	Opmerkingen
Vergelijkbare woning 1	€ ___	___ m²	
Vergelijkbare woning 2	€ ___	___ m²	
Vergelijkbare woning 3	€ ___	___ m²	

© 2026

VOORBEELDPROMPT 32 - VRAAGPRIJSSTRATEGIE

Rol: Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en prijsstrategie-adviseur.

Ik wil mijn vraagprijsstrategie bepalen. AI vervangt geen taxateur, maar help mij om de opties helder te maken en drie strategieën te vergelijken: voorzichtig, marktconform en ambitieus.
Mijn gegevens:
Gewenste verkoopprijs: [vul in]
Minimale verkoopprijs: [vul in]
Ambitieuze prijs: [vul in]
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Woonoppervlakte: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Belangrijkste aandachtspunten: [vul in]
Hoe snel ik wil verkopen: [vul in]
Mijn prioriteit: [snelheid / zekerheid / hoogste opbrengst / balans]
Vergelijkbare woningen:
Woning 1: [adres/wijk, vraagprijs, oppervlakte, opmerkingen]
Woning 2: [adres/wijk, vraagprijs, oppervlakte, opmerkingen]
Woning 3: [adres/wijk, vraagprijs, oppervlakte, opmerkingen]
Geef je antwoord in deze structuur:

1. *Korte analyse van de vergelijkbare woningen*
2. *Voorzichtige vraagprijsstrategie*
3. *Marktconforme vraagprijsstrategie*
4. *Ambitieuze vraagprijsstrategie*
5. *Voordelen en risico's per strategie*
6. *Invloed op bezichtigingen*
7. *Invloed op onderhandelingsruimte*
8. *Welke strategie het beste past bij mijn doel*

Geef geen officiële taxatie. Adviseer om de uiteindelijke vraagprijs te toetsen met actuele marktdata, een makelaar of taxateur.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 8

Promotie buiten Funda

Schrijf hier je conceptberichten zodat je ze direct kunt plaatsen.
Tip: maak hier een foto van en/of kopieer deze in AI.

WhatsApp / Signal-bericht:

Facebook / Instagram-bericht:

LinkedIn-bericht:

© 2026

VOORBEELDPROMPT 33 – PROMOTIE BUITEN FUNDA

Rol: Gedraag je als een socialmedia copywriter voor woningverkoop.

Schrijf drie berichten om mijn woning onder de aandacht te brengen via mijn eigen netwerk. De berichten moeten vriendelijk, persoonlijk en duidelijk zijn. Ze mogen nieuwsgierig maken, maar niet opdringerig of schreeuwerig klinken.

Woninggegevens:
Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Geschikt voor: [vul in]
Belangrijkste pluspunten: [vul in]
Link naar advertentie: [vul in]
Vraagprijs noemen: [ja/nee]
Gewenste toon: [persoonlijk / warm / professioneel / kort en krachtig]

Schrijf:
1. *Een WhatsApp / Signal-bericht voor familie, vrienden en kennissen*
2. *Een Facebook/Instagram-bericht voor mijn persoonlijke netwerk*
3. *Een LinkedIn-bericht voor mijn zakelijke netwerk*

Geef per bericht:
- *een korte openingszin;*
- *de hoofdtekst;*
- *een vriendelijke afsluiting;*
- *een subtiele oproep om het bericht door te sturen.*

Maak het menselijk en makkelijk deelbaar. Gebruik geen overdreven makelaarstaal.

WERKBOEK – PAGINA 9

Bezichtigingschecklist

Vóór elke bezichtiging:

- ☐ Lampen aan
- ☐ Gordijnen open
- ☐ Woning schoon
- ☐ Keukenblad leeg
- ☐ Badkamer droog
- ☐ Bedden strak
- ☐ Tuin / balkon netjes
- ☐ Huisdieren uit beeld
- ☐ Frisse geur
- ☐ Documenten klaarleggen
- ☐ Vragen voorbereid

Vragen die kopers stellen:

1:

2:

3:

4:

5:

© 2026

VOORBEELDPROMPT 34 – BEZICHTIGINGSVOORBEREIDING

Gedraag je als een ervaren verkoopmakelaar en bezichtigingscoach.
Ik wil mij goed voorbereiden op bezichtigingen. Help mij met een praktische checklist en met sterke, eerlijke antwoorden op vragen die kopers waarschijnlijk kunnen stellen.

Mijn woninggegevens:

Type woning: [vul in]
Plaats/wijk: [vul in]
Doelgroep: [vul in]
Sterke punten van de woning: [vul in]
Mogelijke aandachtspunten: [vul in]
Staat van onderhoud: [vul in]
Buitenruimte: [vul in]
Parkeren: [vul in]
Bijzonderheden: [vul in]

Vragen die kopers waarschijnlijk kunnen stellen:
1. *[vul in]*
2. *[vul in]*
3. *[vul in]*
4. *[vul in]*
5. *[vul in]*

Geef je antwoord in deze structuur:
1. *Checklist vóór de bezichtiging*
2. *Checklist 30 minuten vóór de bezichtiging*
3. *Sterke punten die ik tijdens de bezichtiging mag benoemen*
4. *Antwoorden op de 5 vragen van kopers*
5. *Wat ik beter niet moet zeggen*
6. *Hoe ik aandachtspunten eerlijk maar rustig kan uitleggen*
7. *Laatste controle voordat kopers binnenkomen*

Vermijd verkooppraat en harde garanties. Houd het eerlijk, rustig en professioneel.

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 10

Mijn verkoopplan

We maken nu een concreet verkoopplan voor jouw woning. Begin met de eerste actie en werk stap voor stap verder. Perfect hoeft niet; beginnen is belangrijker dan perfectioneren.
Sluit af met een concreet plan. Zeven dagen om je woning klaar te stomen voor verkoop.

Mijn woning in één oogopslag

Type woning:

Plaats:

Sterkste verkoopargumenten:

Verbeterpunten:

Verwachte doelgroep:

Mijn presentatieplan

Beste hoofdfoto:

Foto's die opnieuw gemaakt moeten worden:

Belangrijkste verbeteracties:

Mijn verkoopstrategie

Vraagprijsstrategie:

☐ Snel verkopen

☐ Marktconform

☐ Ambitieus

Waarom?

© 2026

Mijn promotieplan

☐ Facebook

☐ Instagram

☐ Linkedin

☐ Buurtgroepen

☐ Whatsapp / Signal

Waarom?

Mijn volgende stap

De eerste actie die ik vandaag ga uitvoeren:

© 2026

WERKBOEK – PAGINA 11

Mijn 7-dagen actieplan

Sluit af met een concreet plan. Zeven dagen om je woning klaar te stomen voor verkoop.

Dag 1

Woninggegevens verzamelen en doelgroep bepalen.

Notitie:

Dag 2

Sterke en zwakke punten invullen.

Notitie:

Dag 3

Verkoopklaar-checklist doorlopen en acties inplannen.

Notitie:

Dag 4

Foto's voorbereiden en fotovolgorde kiezen.

Notitie:

Dag 5

Funda-tekst schrijven met AI.

Notitie:

Dag 6

Social mediaberichten en bezichtigingschecklist maken.

Notitie:

Dag 7

Alles controleren en verkoopstrategie definitief bepalen.

Notitie:

© 2026

VOORBEELDPROMPT 35

Rol: Gedraag je als een praktische verkoopcoach en projectplanner.

Maak van mijn ingevulde werkboek een concreet 7-dagen actieplan om mijn woning beter voor te bereiden op verkoop. Gebruik alleen haalbare stappen en zet de belangrijkste acties eerst.

Mijn input uit het werkboek:
Woninggegevens: [vul in]
Ideale koper: [vul in]
Sterke punten: [vul in]
Zwakke punten/aandachtspunten: [vul in]
Verkoopklaar-acties: [vul in]
Fotoplan: [vul in]
Funda-tekst input: [vul in]
Vraagprijsstrategie: [vul in]
Promotieberichten: [vul in]
Bezichtigingsvoorbereiding: [vul in]
Beschikbare tijd per dag: [vul in]
Beschikbaar budget: [vul in]
Deadline voor foto's of publicatie: [vul in]

Maak een actieplan voor 7 dagen:
Dag 1: woninggegevens en doelgroep aanscherpen
Dag 2: sterke en zwakke punten verwerken
Dag 3: woning verkoopklaar maken
Dag 4: foto's voorbereiden en fotovolgorde bepalen
Dag 5: Funda-tekst schrijven
Dag 6: promotie en bezichtigingen voorbereiden
Dag 7: eindcontrole en verkoopstrategie bepalen

Geef per dag:
- *belangrijkste actie;*
- *waarom dit belangrijk is;*
- *geschatte tijd;*
- *benodigde input;*
- *concrete output aan het eind van de dag.*

Sluit af met een korte eindchecklist voordat mijn woning online gaat.

© 2026

WERKBOEK

Prompt-index

Gebruik deze index om snel de juiste AI-prompt terug te vinden. Elke prompt helpt je bij een specifieke stap in je woningverkoop.

Prompts gids:

Nr.	Prompt	Gebruik deze prompt voor
1	De woningpositionering-scan	De eerste analyse van je woning en verkooppositie
2	De Funda-koper test	Ontdekken waarom kopers wel of niet doorklikken
3	De 5 sterkste verkoopargumenten	De belangrijkste pluspunten van je woning formuleren
4	Verkoopklaar-checklist	Je woning praktisch verkoopklaar maken
5	Prioriteitenlijst verkoopklaar huis	Bepalen welke acties eerst moeten gebeuren
6	Woningstyling	Stylingtips per ruimte zonder dure stylist
7	Goedkope verbeteringen	5 kleine acties kiezen met maximale impact
8	Analyse woningfoto's	Een woningfoto laten beoordelen op klikwaarde
9	De ideale fotovolgorde	De beste volgorde voor je Funda-foto's bepalen
10	Kies de beste foto	De sterkste eerste foto voor Funda kiezen
11	Ruimte beter fotograferen	Tips krijgen om één ruimte beter vast te leggen
12	Fotoselectie	Bepalen welke foto's je gebruikt of weglaat
13	Volledige Funda-tekst schrijven	Een complete woningomschrijving maken
14	Sterke openingszin	Betere openingszinnen voor je advertentie maken
15	Woningtekst herschrijven	Een bestaande tekst verbeteren
16	Highlights advertentie	Korte pluspunten voor bovenaan de advertentie maken
17	Vergelijkbare woningen analyseren	Je woning vergelijken met andere woningen
18	Drie prijsstrategieën maken	Voorzichtig, marktconform en ambitieus vergelijken
19	Risico's vraagprijs beoordelen	De risico's van je vraagprijs inschatten
20	Socialmediapost	Berichten maken voor Facebook, Instagram en LinkedIn
21	WhatsAppbericht	Een persoonlijk deelbaar bericht maken
22	Bezichtigingschecklist en kopersvragen	Je bezichtigingen voorbereiden
23	Sterke antwoorden op kopersvragen	Eerlijke antwoorden voorbereiden
24	Bod analyseren	Een ontvangen bod rustig beoordelen
25	Tegenvoorstel	Een professioneel tegenbod maken

Werkboekprompts 26 t/m 35 vind je vanaf pagina 45 in het werkboek.

© 2026

Jouw mening telt!

Wat vond je van deze gids?

Heb je iets gehad aan deze gids? Heb je veel nieuwe dingen geleerd om met AI te doen? Laat gerust een korte review achter:

www.verkoopjehuisslimmer.nl/review

Jouw feedback helpt andere woningverkopers om te bepalen of deze gids ook voor hen waardevol is.

Wat werkte goed?
Wat heeft je het meest geholpen?
Zou je deze gids aanbevelen aan anderen?

★★★★★

Dank je wel voor het gebruiken van deze gids.

Verkoop je huis slimmer met AI

© 2026

Disclaimer

Deze gids is uitsluitend bedoeld ter informatie en educatie.

AI kan fouten maken en onjuiste, onvolledige of verouderde informatie geven.
Controleer belangrijke gegevens daarom altijd zelf.

De inhoud van deze gids vormt geen financieel, fiscaal, juridisch of hypotheekadvies en vervangt geen advies van een makelaar, taxateur, notaris of andere professional.
Raadpleeg altijd hulp van professionals.

Je blijft zelf altijd verantwoordelijk voor beslissingen rondom de verkoop van je woning.

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

Auteursrecht
Deze uitgave is auteursrechtelijk beschermd.

Niets uit deze gids mag worden gekopieerd, verspreid, gepubliceerd, opgeslagen of op andere wijze worden gebruikt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

© 2026 Studio Cardol. Alle rechten voorbehouden.

PRAKTISCHE AI-STRATEGIEËN VOOR WONINGVERKOPERS

Deze complete gids helpt je om AI praktisch en eenvoudig in te zetten bij de verkoop van je woning.

Van betere foto's en sterkere Funda-teksten tot meer bezichtigingen, slimme verkoopstrategie en minder stress.

Geen ingewikkelde theorie, maar direct toepasbare hulp voor woningverkopers in Nederland.

COMPLETE GIDS

INCLUSIEF
35
AI-PROMPTS



WAT JE KRIJGT

- Complete gids + werkboek
- Inclusief 35 AI-prompts
- Praktische voorbeelden en checklists
- Stap-voor-stap aanpak
- Ook geschikt als je nog nooit AI hebt gebruikt

Begin gewoon. AI helpt je stap voor stap verder.

Voor particuliere woningverkopers in Nederland