



huizenpartner.nl[®]

Kopen en verkopen: *direct raak!*

TOOLKIT

PAKKENDE VERKOOPTEKSTEN

voor uw woning

Betere teksten voor een snellere verkoop

Reken op Huizenpartner.nl

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

WELKOMSWOORD

Beste woningverkoper,

Deze **gratis Huizenpartner Toolkit** is samengesteld door Huizenpartner.nl. Sinds 2002 hebben we duizenden van onze klanten geholpen hun huis zelf te verkopen zonder makelaar.

Zo wisten we tot vandaag meer dan € 10 miljoen aan makelaarscourtage te besparen. We zijn een top 3 doe-het-zelf verkoopwebsite en we bieden als enige in Nederland de unieke DirectRaak™-verkoopaanpak.

Alle waardevolle ervaringen die we de afgelopen jaren hebben opgebouwd, delen wij graag met u. U vindt die allemaal overzichtelijk terug als praktische tips in deze toolkit. Zo heeft u 'goud in handen' voor een succesvolle verkoop van uw woning.

Natuurlijk zien wij er naar uit ook u als klant de totale DirectRaak™-verkoop via Huizenpartner.nl te laten ervaren. Dat besluit u zelf. U mag van ons op elke punt in uw verkoop de hoogste kwaliteit verwachten. In elk geval veel plezier van deze gratis Huizenpartner toolkit!

Wij wensen u succes bij het zelf verkopen van uw woning!

Reken op Huizenpartner.nl



Team Huizenpartner

PS Download ook de bijbehorende gratis Toolkit:
Portret van uw woning – betere foto's voor een snellere verkoop

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Inhoudsopgave

1. Gebruikshandleiding	4
2. Algemene schrijftips	5
3. Voorbeeldteksten	9
4. Start hier uw eigen verkooptekst	12

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

1. Gebruikshandleiding

Dit document geeft u alle handvaten om betere verkoopteksten te schrijven, zodat uw woning sneller wordt verkocht. U kunt in alle rust, met de juiste tips, een goede verkooptekst voorbereiden en direct in dit document invoeren. Met eenvoudige 'copy and paste' meldt u nu snel uw woning aan via www.huizenpartner.nl of derden op Internet.

Op basis van de foto's én de tekst die bij uw woning staan, vormt de woningzoeker zich een goed beeld van uw huis. Het is de kunst om zo een realistisch beeld van uw huis te schetsen. Het moet in alle gevallen zo zijn dat belangstellen niet voor verrassingen komen te staan, wanneer er een bezoek volgt.

In hoofdstuk 2 – *Algemene schrijftips* – krijgt u algemene schrijftips waarmee u direct doeltreffender zult schrijven.

In hoofdstuk 3 – *Voorbeeldteksten* – kunt u enkele goede voorbeeldteksten lezen. Hieruit haalt u zeker nieuwe inspiratie.

In hoofdstuk 4 – *Start hier uw eigen verkooptekst* – bereidt u zelf een goede verkooptekst voor, voordat u hem definitief in uw verkooppresentatie op Internet ingeeft. In dit hoofdstuk kunt u uw eigen verkoopgegevens en tekst direct zelf invoeren. Dit hoofdstuk geeft een goede structuur voor een pakkende verkooptekst, waarbij u automatisch de tips uit hoofdstukken 1 t/m 3 toepast.

Het hoofdstuk is zo opgebouwd dat u daarna alle door uzelf gemaakte teksten gemakkelijk kunt invoeren op www.huizenpartner.nl onder Mijn Huizenpartner Let op: U moet wel eerst een account aanmaken. Mocht u het eenvoudiger vinden, dan kunt u ook direct per e-mail het ingevulde hoofdstuk 4 als MS Word-document met de foto's naar ons toesturen op info@huizenpartner.nl, wij maken dan het account en de woningpresentatie voor u aan. U krijgt altijd per e-mail een bevestiging van ontvangst van uw gegevens binnen 1 werkdag, indien dit niet het geval is, bel ons dan direct op:

0900 – 66 4 4444 (lokaal tarief)

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

1. Algemene schijftips

Wanneer is een verkooptekst goed? Deze vraag is niet te beantwoorden zonder er lezers, in ons geval woningzoekers, bij te betrekken. Huizenpartner heeft onderzoek gedaan en leesreacties over verkoopteksten zijn veelal te herleiden tot drie oordelen: 1. niet pakkend; 2. lastig te lezen; 3. te vaag

Op basis hiervan kunnen we per onderdeel de volgende tips meegeven.

1.1 Schrijf pakkend

Goede koptekst

Goede verkoopteksten moeten altijd voorzien zijn van een pakkende koptekst. Dan hebben we het niet over de lange kopteksten die bovenaan staan, waarin gepoogd wordt om een woning direct al te verkopen.

Dus niet:

“Fantastisch gelegen hoekhuis met garage en diep achtertuin, volledig gerenoveerd in 2001, op 500 meter van winkelcentrum met maar liefst 450 m³ inhoud en zolder met extra ruimte voor 4^{de} slaapkamer”

Maar veel beter is een koptekst waaruit direct blijkt waarom uw woning uniek is:

“Goed onderhouden, ruim hoekhuis op schitterende groene locatie met garage en tuin”

Of zoek unieke pluspunten voor uw woning zoals:

“Wonen met veel privacy, alles gelijkvloers, ideale levensloopwoning.”

De koptekst moet bedoeld zijn om de aandacht van de lezer te trekken zodat hij uw verkooptekst zál lezen. Immers de koptekst wordt op veel woningzoekers als enige gepresenteerd in de korte zoekoverzichten. Een uitnodigende koptekst genereert dan meer bezoekers naar úw woningpresentatie.

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Schrijf positief maar eerlijk

Belangrijk is om alle sterke en unieke kenmerken en punten van uw woning aan te prijzen, zoals ligging, originele details etc. Misschien hebt u nog een oude verkoopbrochure van uw woning liggen waaruit u informatie kunt halen. Schrijf altijd positief, zoals het is, maar maak het niet mooier dan het is. Natuurlijk is het altijd goed om zo nu een dan persoonlijke getinte zin met een 'opfleurend' bijwoorden of bijvoeglijke naamwoorden te schrijven, maar overdrijf dit niet:

“Dit plekje in de tuin zult u *snel* waarderen. Men kan er de gehele dag *heerlijk* genieten van de *stralende* zon.”

Schrijf neutraal of actief

Hier gaat het erom wat u het beste ligt. Actieve teksten verkopen beter dan neutrale teksten, maar het is de kunst om weer niet té persoonlijk de woningzoekers aan te spreken. Dan kan men zich 'geleid en overvallen' voelen door uw tekst.

Voorbeeld neutrale tekst:

De woning beneden is onderverdeeld in een royale hal, meterkast, woonkamer etc.

Voorbeeld actieve tekst:

Vanuit de voordeur betreedt u de royale hal, van waaruit u toegang vindt tot de meterkast, het toilet, de woonkamer en de trap naar boven.

Let op. Beschrijf niet alles actief en ook niet alles neutraal, dat gaat vervelen. En soms kan “u” ook prima even vervangen worden door “men” dat minder persoonlijk is.

De lengte van uw verkooptekst

Schrijf bondig. Dat wil overigens niet zeggen dat u met een korte tekst beter af bent in tegendeel. Probeer alle aspecten van uw woning en woonomgeving te beschrijven. Een woning of bedrijfspand beschreven in minder dan 15 zinnen komt niet serieus over voor echt geïnteresseerden.

Ben niet bang

Verder is van belang dat u niet bang moet zijn om uw eigen verkoopverhaal te maken. Ieder mens is uniek in zijn stijl zoals zijn of haar woning uniek is. Mocht u van Huizenpartner.nl gebruik maken voor een doeltreffende verkooppromotie, dan zullen onze tekstschrijvers áltijd uw tekst met een

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

professioneel oog nakijken, voordat uw verkooppresentatie wordt gepubliceerd. Zo heeft u gegarandeerd een goede, wervende verkooptekst zonder fouten.

1.2 Schrijf eenvoudig

Geen lange zinnen

Lang zinnen zijn minder prettig te lezen dan korte zinnen. Schrijf dus wervend en actief en houd de zinnen kort.

“Via de achterdeur betreedt u bijkeuken. Hier bevinden zich de aansluitingen voor wasmachine en droger. Er is voldoende plaats voor een extra diepvries...”

Gebruik bullits

Wanneer u iets wilt opsommen doe dat dan niet in een zin, maar gebruik bullits, dat is prettiger leesbaar en overzichtelijker.:

- “Bijzonderheden
- GIW garantie
 - uitstekend onderhouden
 - ruime oprit voor minimaal twee auto's
 - eigen grond 346 m²”

Afkortingen

Afkortingen maken teksten slecht leesbaar. Gebruik in uw verkooptekst op de website geen afkortingen. Afkortingen zijn natuurlijk wél toegestaan in advertenties waar u wegens kosten het aantal woorden wilt beperken.

1.3 Schrijf nauwkeurig

Verplaats uzelf in de woningzoeker

Om uw woning nauwkeurig te beschrijven, moet u zichzelf verplaatsen in de rol van een woningzoeker die uw woning nog niet kent. Wat zou u willen weten? En wat is minder interessant? Welke zaken zouden u raken en wat staat u tegen?

Een voorbeeld. Het blijkt in de praktijk dat veel mensen de vloerbedekking van slaapkamers wel degelijk interessant vinden. Vindt u ook niet? Ook is het erg

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

informatief om aan te geven hoe de wanden van de diverse kamers zijn afgewerkt. Dit hoeft niet altijd in de tekst zelf, maar kan later ook puntsgewijs bij bijzonderheden worden vermeld. Denk ook aan vaste verlichting zoals halogeenspots en tuinverlichting en aan een eventuele waterput met beregeningsinstallatie, waterkranen en elektriciteit buiten etc.

Geef bijvoorbeeld ook duidelijk aan hoe de ligging is van uw woning ten opzicht van de zon. Tenzij u dat liever niet vertelt natuurlijk.

Zorg voor logische feiten

Wanneer u een fraaie situering in uw woning beschrijft, licht dan automatisch toe waarom die situering eigenlijk zo positief is. Zo bent u direct geloofwaardig en betrouwbaar en blijft iets niet vaag.

Vergelijk deze twee voorbeelden.

De ruime zolder heeft een dakkapel en is zeer licht.

of

De brede dakkapel op de achterzijde van de zolder maakt deze verdieping bijzonder ruim en licht.

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

3. Voorbeeldteksten

Let ook op de verschillen in een actieve beschrijving of een neutrale beschrijving, zoals genoemd in hoofdstuk 2. U kunt ze ook prima afwisselen.

Verkooptekst voorbeeld objectomschrijving:

“Ons huis, dat wij particulier in de verkoop aanbieden, ligt buiten de bebouwde kom aan de Heulenslag, de lintbebouwingweg naar Bleskensgraaf, vlak bij het riviertje de Graafstroom. In de omgeving boerderijen, maar ook particuliere woningen.

De woning betreft een oorspronkelijk boerderij, aan het begin van deze eeuw verbouwd naar twee royale woonhuizen met ieder hun eigen tuin en weilanden. Veel privacy maar evengoed een goede buur nabij. Ons huis ligt aan de voorzijde vanuit de straat gezien. De boerderij heeft muren van IJsselsteentjes, luiken, originele schuiframen en een rieten dak (vernieuwd in 1994). Het geheel verkeert in een uitstekende staat van onderhoud.

Bleskensgraaf is een sympathiek kerkdorp met uitgestrekte weilanden, het idyllische riviertje de Graafstroom, rust, ruimte en een heel plezierig woonklimaat. Echt buiten wonen, slechts 10 minuten vanaf rijksweg A15, en dicht bij de Drechtsteden.”

Denk bij de objectomschrijving ook aan bijzonder liggingskenmerken zoals: uitvalswegen, scholen, kindvriendelijke omgeving, groen en parken en faciliteiten in de omgeving, eventuele loopafstanden etc.

Verkooptekst voorbeeld indeling (vaak gebruikt bij een appartement):

“Gezamenlijke entree, met lift. Ruime hal, 2 royale slaapkamers, een moderne badkamer voorzien van douche met thermostaatkraan, ligbad met handdouche en twee wastafels en een apart ruim toilet.

Een zeer grote, lichte woonkamer met schuifpui die leidt naar de mooie loggia aan de voorzijde van het appartement. Deze heeft een hardhouten vloer en een met hout afgewerkt plafond.

De royale open keuken is voorzien van 2 werkbladen. Naast de keuken bevindt zich een grote bergruimte waar de Nefit excellent combi c.v. ketel, wasmachine en de centrale mechanische ventilatie-unit geplaatst zijn.

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Er is een gezamenlijke patio/binnentuin en u heeft de beschikking over een eigen parkeerplaats en een eigen extra opbergruimte buiten.

Verkooptekst voorbeeld verdieping:

“Overloop:

Ruime overloop met deur naar de trapopgang, badkamer en drie slaapkamers. Voorzien van lichte muren, vloerbedekking en balken plafond.

Slaapkamer 1:

Riante slaapkamer van 5,10 x 4,25 meter. Prachtig uitzicht over het polderlandschap. Toegang tot een inloopkast van 4,25 x 1,70 meter voorzien van originele bedstee-deuren.

Slaapkamer 2 en speelzolder:

Afmeting 4,35 x 2,30 meter. Het bijzondere aan deze kamer is de op maat gemaakte "ladder" naar de tweede verdieping, zijnde een prachtig ruime speelzolder van 4,50 x 4,50 m². De speelzolder is geheel afgewerkt en heeft een tuimelraam in de rieten kap.

Slaapkamer 3:

Afmeting 2,30 x 4,30 meter. Voorzien van inbouwlegkasten en een raam naar de overloop en openslaande ramen naar de voortuin.

Badkamer:

Afmeting 3,60 x 1,95 meter. Nieuw voorzien in 2003 van dubbele wastafel, hangend toilet, ligbad en halfronde douchecabine, uitgevoerd in wit. Halogeen spotjes in het plafond. Behalve een raam is er ook een mechanische afzuiging. De vloer is voorzien van zwart gemarmerde plavuizen, de wanden tot het plafond zijn van lichte tegels.”

Verkooptekst voorbeeld tuin:

“Direct grenzend aan de entree en openslaande tuindeuren van de woonkamer is een beschutte voortuin met tuinverlichting, een smeedijzeren toegangshekje en twee terrassen. Achter het huis is een grindpad waar u de deur naar de bijkeuken kunt bereiken. Voor dit grindpad geldt recht van overpad naar een achtergelegen woning.

Aan de overzijde van de weg komt u eerst op een ruim parkeerterrein voorzien van grind, een houten toegangshek, verlichting en een blokhut.

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Hiervandaan loopt u de tuin in die met recht een parkachtig karakter draagt. Omzoomt door oude knotwilgen aan de ene kant en de wetering als scheiding aan de andere kant. In deze tuin beleeft u het echte buitenleven met veel privacy en leuke hoekjes enerzijds, en prachtig uitzicht over de landerijen anderzijds. Diverse bloemenborders maken het geheel compleet. Aan de tuin grenst een weilandje voor kleinvee (perceelgrootte circa 1160m²).

Via een bruggetje over de wetering komt u op "het eiland". Een ruim perceel waar u alle kanten mee op kunt. Momenteel ingericht als kruidentuin en moestuin en de thuisbasis van de kippen. Op het eiland staan enkele recent aangeplante hoogstamfruitbomen een aantal oudere laagstamfruitbomen (perceelgrootte circa 650 m²).

Zonnen, eten, tuinieren, vissen, spelen, hutten bouwen, geiten, kippen, genieten van het prachtige uitzicht, het kan allemaal in uw eigen tuin!"

Voorbeeldbeschrijving van bijzonderheden:

- “Het geheel verkeert in uitstekende staat van onderhoud;
- De gehele beneden verdieping is in 2008 opnieuw geschilderd en voorzien van nieuwe (vouw)gordijnen;
- De combi-oven is eind 2006 vervangen;
- De verwarming en warmwatervoorziening worden geregeld via een Nefit HR-combi-ketel (2003) en een ingebouwde warmwaterboiler in de keuken;
- De begane grondvloer is van beton, de verdiepingsvloeren zijn van hout;
- Het gehele huis is voorzien van handgemaakte houten deuren;
- Er is een CAI aansluiting in de woonkamer en de ouder slaapkamer;
- De vloeren zijn beneden voorzien van Noorse lei, boven ligt projectkwaliteit laminaat”
- Er zijn UTP-aansluitingen in de woonkamer, werkkamer en ouderslaapkamer;
- De energie kosten bedragen 225,- Euro per maand;
- Er is een taxatierapport beschikbaar dat u kunt inzien bij een bezichtiging”

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

4. Start hier uw eigen verkooptekst

Volgens de onderstaande structuur creëert u eenvoudig een pakkende verkooptekst voor uw eigen woning.

U kunt de tekst rustig in dit document voorbereiden en later opgeven (“copy and pasten”) in de website van uw voorkeur.

U kunt uw gegevens bij Huizenpartner.nl op twee manieren opgeven.

- 1) Of u stuurt de gegevens op in dit document met de foto's naar info@huizenpartner.nl
- 2) Of u creëert een eigen account onder Mijn Huizenpartner op www.huizenpartner.nl en u ziet direct de eerste preview van uw eigen DirectRaak™ website met uw eigen foto's en teksten.

In beide gevallen zullen onze ontwerpers altijd uw foto's en teksten optimaliseren en door u laten goedkeuren voor definitieve publicatie.

Hier verzamelt u uw woninggegevens

DIRECT RAAK™-DOMEINNAAM

Uw gekozen DirectRaak™-domeinnaam waarop u uw woning wilt verkopen, alleen geldig voor de unieke DirectRaak™-verkoop promotie via Huizenpartner.nl (noteer hier uw keuze uit de beschikbare namen te vinden op www.huizenpartner.nl bijv. www.prachtighuis.nl, www.mooihoekhuis.nl of www.prachtigevilla.be of u verzint uw eigen naam):

OBJECTGEGEVENS

Plaats:

Adres:

Postcode:

Type woning:

Bouwjaar:

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Type woning:

Aantal kamers:

Aantal slaapkamers:

Aantal woonlagen: (1, 2 of 3)

Inhoud geheel ca.: (in m3 vaak incl. garage en kelder)

Perceelgrootte ca.: (in m2)

Woonoppervlakte ca.: (in m2 opgeteld over alle verdiepingen)

Vraagprijs in k.k.: (in €)

Contactpersoon: (svp ook aangeven: dhr. of mevr. of fam.)

Telefoon overdag:

Telefoon 's avonds:

E-mail:

Makelaar: (indien van toepassing)

Hier start uw verkooptekst

OBJECTOMSCHRIJVING

Koptekst / titel van uw advertentie: (in max. 20 woorden bijv. Moderne, vrijstaande, karakteristieke woning op een rustige lokatie gelegen met garage.)

Korte objectomschrijving: (korte beschrijving van uw woning, inclusief liggingkenmerken)

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Indeling: (korte beschrijving van de indeling, vaak alleen gebruikt voor appartementen)

Begane grond: (vergeet hier een kelder niet)

Tuin:

Eerste verdieping:

Tweede verdieping / zolderverdieping: (indien van toepassing)

OVERIG

Overig: (bijvoorbeeld bijzondere bijgebouwen etc.)

Bijzonderheden: (in bullits interessante zaken voor de woningzoeker over uw huis)

Aanvaarding per: (vaak is het beste “in overleg”)

Extra verkoopversnellers indien u van een Huizenpartner.nl verkooppakket gebruik wilt gaan maken

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

U kunt al onze verkoopversnellers automatisch bestellen wanneer u een account aanmaakt op Huizenpartner.nl en daar uw woninggegevens invoert. U kunt hier slechts een tweetal verkoopversnellers direct bestellen per e-mail:

EXTRA MOGELIJKHEDEN

Van welk Huizenpartner-verkooppakket wilt u gebruik gaan maken?
(Plus, Comfort of Garant / No Cure, No pay, zie www.Huizenpartner.nl voor meer informatie en kosten):

Wenst u gebruik te maken van een "Te Koop"-vlagbord met uw gekozen Direct-Domeinnaam in plaats van het V-bord dat in elk verkooppakket erbij zit? (speciaal ontworpen extra professioneel en opvallend tuinbord à € 115,-, gratis wanneer u een Comfort-pakket besteld met één extra verkoopversneller): ja/nee

Wilt u extra raamposters bestellen? Geef hier aan hoeveel (a €19,50 per stuk):

Hoe kwam u met ons in contact?: (bijv. via bekenden, zoeken Google, Dimo.nl, advertentie, andere woning die met jullie werd verkocht, etc.)

Openstaande vragen: (aan Huizenpartner)

U kunt uw woninggegevens en teksten in hoofdstuk 4 met uw foto's opsturen naar info@huizenpartner.nl of invoeren onder **Mijn Huizenpartner** op www.huizenpartner.nl

U heeft dan binnen 2 werkdagen een prachtig verkooppresentatievoorstel op uw eigen gekozen DirectRaak™-domein. Na uw goedkeuring bent u dezelfde dag nog optimaal in verkoop via de unieke Huizenpartner DirectRaak™-promotieaanpak.

Reken op Huizenpartner.nl

Pakkende verkoopteksten voor uw woning

Aansprakelijkheid

Pakkende verkoopteksten voor uw woning is een uitgave van Onroerendgoedpromotie.nl. De inhoud van deze toolkit is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. De tips en aanwijzingen in deze toolkit zijn slechts bedoeld als richtlijn. Onroerendgoedpromotie.nl en aan haar gelieerde ondernemingen aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade ontstaan tengevolge van het opvolgen van tips en/of aanwijzingen.

Copyright

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, webweergave of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Onroerendgoedpromotie.nl.

2008 Onroerendgoedpromotie.nl, Son.