



Wij zijn Huispedia.

Wij leven met één motto: het kopen of verkopen van een huis is het allerleukst wanneer jij het zelf kan doen. Sterker nog, het kopen of verkopen van een huis is een feest. Stap voor stap nemen wij jou mee en maken wij alles simpel en transparant. Voor iedereen brengen wij vraag en aanbod samen op één simpele overzichtelijke plek. Wij geven jou het complete beeld van een woning: van huiswaarde tot bereikbaarheid. Wij zijn begonnen in onze garage zodat jij aan de slag kunt vanuit je eigen woonkamer, van je huisvraag naar housewarming.





Claim jouw eigen huis.

Een huis verkopen bedenk je niet van vandaag op morgen, dat begrijpen wij. Claim eerst volledig vrijblijvend jouw huis om het echt tot zijn recht te laten komen. Het is tenslotte jouw huis, jij kent jouw huis het allerbest! Door jouw huisprofiel aan te vullen krijg je de meest up-to-date huiswaarden en scores. Zet vervolgens jouw huis “open voor een bod” om te kijken of er misschien wel iemand een hele mooie prijs voor wil geven. Of zet het op “binnenkort in de verkoop”, om te kijken hoe jouw huis in de markt ligt. Dan kun je het daarna op “Te koop” zetten en staan de kopers al in de rij. En ben jij zo verliefd op jouw pareltje, zet het lekker op “niet te koop”. Dan kun je toch nog heerlijk genieten van jouw fantastische woningprofiel. En jouw vrienden eventueel ook.

Koop of verkoop zelf jouw huis.

Wij geven jou alle informatie en handvatten om zelf jouw droomhuis te kopen of verkopen. Van ons krijg je alle hulp om alles rondom jouw huis voor te bereiden. Bij het verkopen van een huis helpen wij jou bij het bepalen van de vraagprijs en het verzamelen van alle relevante informatie. En bij het kopen van een huis geven wij alle handige informatie die jij nodig hebt bij de aankoop, van bereikbaarheid tot huiswaarde. Zelfs in de minder feestelijke onderwerpen geven wij inzichten zoals toekomstige kosten, inclusief specifieke gemeentelijke belastingen. Met Huispedia sta jij een stuk sterker in jouw schoenen en ben jij zelf de expert.



Huispedia.

Algemene info:

Bezoekers p/m website: 630.000+ en groeiende ...

Nieuwsbrief ontvangers: 35.000 gebruikers

Doelgroepen

- Woningzoekers
- Woningverkopers
- Woningeigenaren
- 40/60 man/vrouw
- 99% bezoekers geografisch uit NL
- 50% mobiel, 35% desktop, 15% tablet



Frontpage

URL: <https://huispedia.nl>

Exposure info:

Exposure mogelijkheid: Banner en (custom) widget

Prijs: Fixed, CPM & CPC

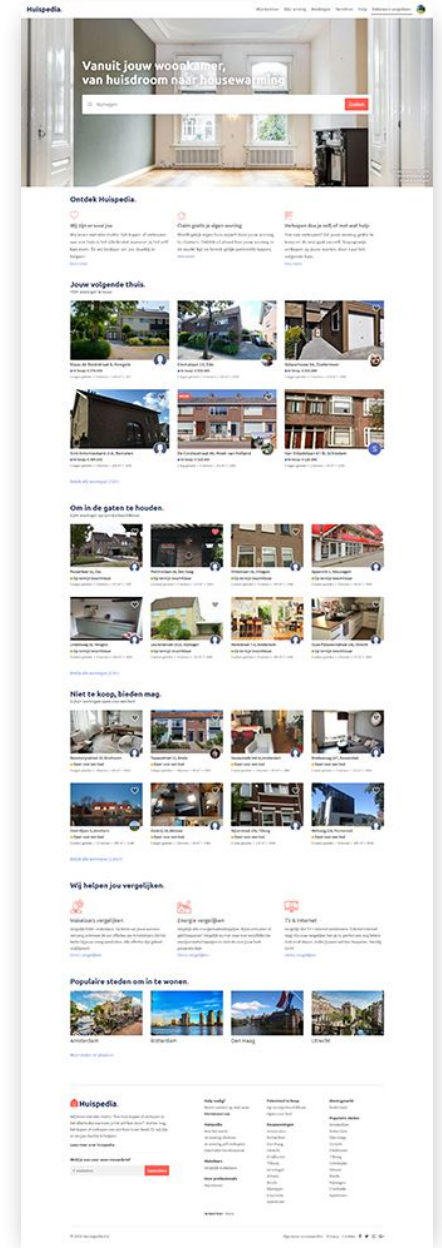
Verwachte impressies: 1.200 p/d

Verwachte clicks: 50 p/d

Afmetingen banners: Alles mogelijk in overleg (behalve verticaal gepositioneerde ads i.v.m. opzet pagina lay-out.)

Tijdsduur exposure: gem. 30 seconden

** Maatwerk mogelijk in overleg*



Zoekpagina

URL: <https://huispedia.nl/zoeken/amsterdam>

Exposure info:

Exposure mogelijkheid: Banner en (custom) widget

Prijs: Fixed, CPM & CPC

Verwachte impressies:

- 6000 p/d voor inline ad in de zoekresultaten
- 2200 p/d voor banner onder zoekresultaten

Verwachte clicks:

- 100 p/d (inline)
- 20 p/d (banner)

Afmetingen banners:

- Huidige: 728x90, 600x300, 320x100, 320x50, 300x100 en 234x60

Tijdsduur exposure: gem. 0:20 minuten

** Maatwerk mogelijk in overleg*

The screenshot shows the Huispedia search results page for Amsterdam. The page features a grid of property listings, each with a photo, address, and price. A map is visible on the right side. At the bottom, there is a section titled 'Wonen in Amsterdam' with a chart showing the average time to sell and the average price of properties.

Wonen in Amsterdam.
Achtergrondinformatie
Amsterdam is een plaats in de Gemeente Amsterdam. Deze gemeente telt in totaal 833.024 inwoners waarvan er 49% man en 51% vrouw zijn. Er zijn in totaal 300.842 huishoudens. Deze bestaan uit 10% eenpersoons huishoudens, 29% tweepersoons huishoudens en 61% huishoudens met één of meer kinderen. Gemiddeld bestaat een huishouden uit 2,8 personen.
Bron: CBS

Gemiddelde tijd om te koop

Maand	Gemiddelde tijd om te koop
Jul	~100
Ok	~100
2018	~100
Apr	~100

Gemiddelde vraagprijs ontwikkeling

Maand	Gemiddelde vraagprijs ontwikkeling
Jul	~100
Ok	~100
2018	~100
Apr	~100

Woningprofiel

URL: <https://huispedia.nl/zoetermeer/2726ka/aidaschouw/54> (voorbeeld)

Exposure info:

Exposure mogelijkheid: Banner en (custom) widget

Prijs: Fixed, CPM & CPC

Verwachte impressies: 30.000 p/d

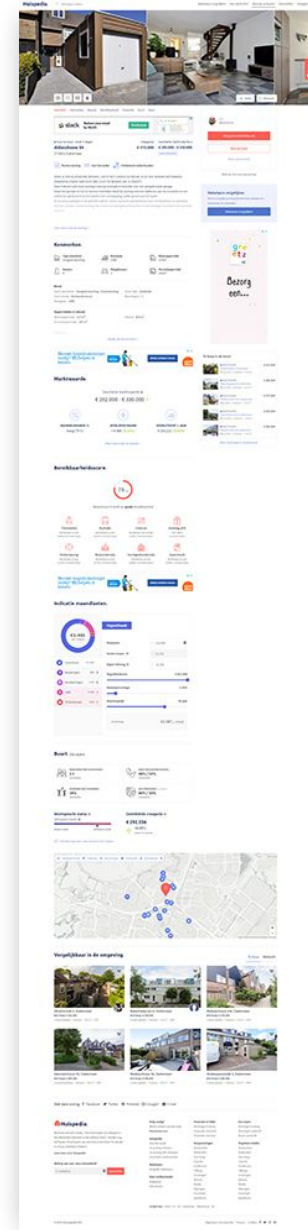
Verwachte clicks: 1.300 p/d

Afmetingen banners:

- *Huidige: 728x90, 600x300, 320x100, 320x50, 300x100, 234x60, 160x600 en 120x600*
- *Elk ander formaat en positie in overleg mogelijk*

Tijdsduur exposure: gem. 1:15 minuten

** Maatwerk mogelijk in overleg*



Locatiepagina

URL: <https://huispedia.nl/gemeente/rotterdam/buurt/dorp> (voorbeeld)

Exposure info:

Exposure mogelijkheid: Banner en (custom) widget

Prijs: Fixed, CPM & CPC

Verwachte impressies: 500 p/d

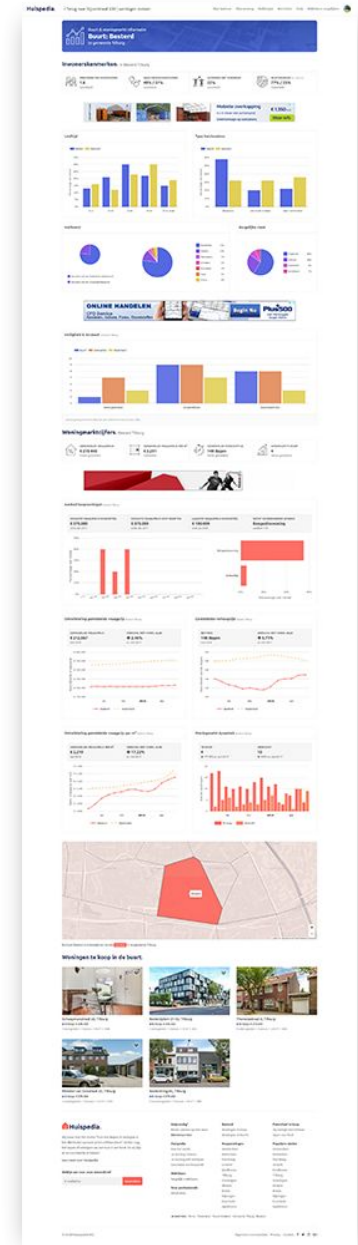
Verwachte clicks: 20 p/d

Afmetingen banners:

- *Huidige: 970x90, 728x90, 600x300, 320x100, 320x50, 300x100 en 234x60*
- *Elk ander formaat en positie in overleg mogelijk zolang banner maar horizontaal gepositioneerd is (op desktop).*

Tijdsduur exposure: gem. 0:30 minuten

** Maatwerk mogelijk in overleg*



Offline: Huispedia Verhuisbox

Product:

Wij geloven in de kracht tussen online & offline. Daarom willen wij ook fysiek aanwezig zijn bij een van de top-3 meest emotionele momenten in het leven, het kopen en verkopen van een huis. Wij verzenden gratis de Huispedia Verhuisbox bij het open voor bod, op termijn beschikbaar of te koop zetten van een huis. De giftbox bevat een geschenk gerelateerd aan verhuizen plus een leaflet & offline Vouchers.

Exposure info:

Exposure mogelijkheid: Relevant geschenk (richtprijs 2,75eu), Offline Vouchers

Prijs: Voor geschenk 12,75eu excl. BTW, Offline Voucher per case.

Verwachte impressies: 3600 p/j

Voorwaarden:

- *De aanbieding/kortingsvoucher moet minimaal gelijk zijn of gunstiger dan andere aanbiedingen van de adverteerder via andere kanalen*
- *Het geschenk dient een relatie te hebben met verhuizen en is naar keuze van de adverteerder*
- *Het geschenk dient bij voorkeur bedrukt te worden met het logo van de adverteerder*
- *Volledige below-the-line activiteiten kunnen in overleg verzorgd worden door dozendeal.nl*
- *Per box zal er per branche 1 adverteerder worden toegelaten om exclusiviteit te garanderen*
- *Er is een maximum van 7 geschenk adverteerders per box*

Targeting opties

Locatie gebruiker:
(bijvoorbeeld Haarlem)*

Locatie van
bezochte pagina
(postcode, buurt, stad etc.)

Device*

Specifieke
bestaande ad unit
positie*

Waarde van
bezochte woning

Bijvoorbeeld: Toon widget/ad voor mensen die woningen bekijken in de rivierenbuurt in Amsterdam met een waarde hoger dan 500.000 eu op alleen mobiel

Potentiële mailing opties

Maandelijke
nieuwsbrief
algemeen*

Bij woning te
koop/open voor
bod of op termijn
beschikbaar
zetten

Bij woning
verkocht

Bij geaccepteerd
bod

Voorbeeld mail: "Gefeliciteerd met de verkoop van je woning. Dat moet gevierd worden & op naar de volgende stap om te verhuizen naar jouw volgende woning. Wist je dat via ons gratis de beste verhuizers met de hoogste reviews in Nederland kan vinden? Meer dan 1300 mensen hebben zo al de stap gezet naar hun nieuwe droompaleis."

Logisch, maar goed om te weten...

- Bij widgets kunnen we invoervelden vaak pre-vullen of waardes meegeven aan het script. Bijvoorbeeld: toon meteen de relevante energiedeals voor het specifieke adres wat wordt getoond.
- Naast de basispagina's hebben gebruikers met een geclaimde woning ook een eigen beheerpagina waar ze hun woning kunnen beheren. Denk hierbij bijvoorbeeld ook aan "Te koop zetten flow". Daar zouden zaken getoond kunnen worden die relevant zijn. Hierbij zetten wij wel in op premium (widget) content.

Contactgegevens

Nog vragen?

Mocht je nog vragen hebben, dan kan je ons bereiken via de onderstaande contactgegevens.

Daarnaast kan je ons ook vinden via <https://huispedia.nl/adverteren>.

Contactpersoon:

Youri de Jong

E: Advertising@huispedia.nl

Locatie

Huispedia HQ

Javastraat 123-2

1094 HD Amsterdam

KVK: 71325824