



**Nationale
Huizenmaatschappij**

De checklist: Uw woning verkoopklaar maken

**VOOR EEN DIRECTE EN ZORGELOZE
VERKOOP VAN UW HUIS OF PAND**



www.nationalehuizenmaatschappij.nl

Een nieuw hoofdstuk

U woont er waarschijnlijk al vele jaren. De muren van uw woning hebben de kinderen zien opgroeien, de tuin is door de seizoenen heen met u meegegroeid en elke kamer zit vol met tastbare herinneringen. Uw huis is in de loop der jaren veel meer geworden dan alleen een dak boven uw hoofd; het is de veilige basis van uw leven. Toch komt er een moment dat de behoeften veranderen. De trap wordt misschien wat steiler, de tuin vraagt meer onderhoud dan u lief is, of u droomt simpelweg van een nieuwe plek die beter past bij uw huidige levensstijl. Dichter bij de kleinkinderen, een gelijkvloers appartement of wellicht die ene plek aan de kust.

Het besluit om na al die tijd uw woning te verkopen, is dan ook een grote stap. Het brengt vragen met zich mee: Waar moet ik beginnen? Hoe voorkom ik maandenlange onzekerheid? En hoe zorg ik dat ik de overwaarde van mijn huis direct kan inzetten voor mijn toekomst?

Deze gids is speciaal samengesteld als uw persoonlijke kompas in dit proces. In deze gids ontdekt u:

- De verkoopmogelijkheden: Wat zijn de verschillen tussen de traditionele weg en een directe verkoop?
- Een complete checklist: Van administratie tot kleine verbeteringen in huis; alles wat u moet weten voordat de verkoop start.
- Praktisch advies: Hoe u de regie houdt over uw eigen verhuizing en financiële planning.



Hoe wilt u verkopen? De opties op een rij

Voordat u de vlag buiten hangt, is het goed om te weten dat er tegenwoordig meer wegen naar Rome leiden dan alleen de traditionele makelaar. Er zijn grofweg twee manieren om uw woning te verkopen. Het is belangrijk dat u de weg kiest die het beste bij uw persoonlijke situatie past.

De Traditionele Makelaar

- **Proces:** Uw huis komt op grote websites, er wordt een bord in de tuin geplaatst.
- **Onzekerheid:** Het kan maanden duren voordat er een serieus bod komt. Bovendien kunnen kopers op het laatste moment afhaken als hun financiering niet rondkomt.
- **Belasting:** U moet uw huis steeds 'toonbaar' houden voor talloze bezichtigingen van vreemden die door uw persoonlijke ruimtes lopen.

Directe Verkoop

- **Zekerheid:** U ontvangt direct een onvoorwaardelijk bod zonder financieringsvoorbehoud.
- **Geen 'gedoe':** Geen bord in de tuin, geen vreemden over de vloer en geen maandenlange onzekerheid.
- **Flexibiliteit:** U bepaalt zelf wanneer u de sleutel overdraagt.



Een handige checklist: Voorbereiding op de verkoop

Of u nu kiest voor een makelaar of een directe koper, deze stappen helpen u om met een gerust hart het proces in te gaan.

Administratieve voorbereiding

- Verzamel documenten: Zoek de leveringsakte, recente WOZ-beschikking en eventuele garanties van verbouwingen (zoals dakkapellen of isolatie).
- Energielabel: Controleer of u een definitief energielabel heeft. Dit is verplicht bij verkoop.
- Lijst van Zaken: Bedenk alvast wat u echt mee wilt nemen naar uw nieuwe plek en wat in de woning mag achterblijven.

Het huis verkoopklaar maken

- Ontspullen met beleid: Na 20 of 30 jaar verzamel je veel. Begin vroegtijdig met het opruimen van zolders en schuren. Dit geeft letterlijk en figuurlijk licht.
- Kleine reparaties: Loop een rondje. Klemt er een deur? Is er een kitrandje in de badkamer aan vervanging toe? Deze kleine details stralen 'goed onderhoud' uit.
- Licht en Lucht: Maak ramen schoon en zorg voor goede verlichting in donkere hoeken. Een licht huis oogt groter en vriendelijker.

- De tuin: Maak de entree vrij van onkruid en zet een paar vrolijke planten bij de voordeur. De eerste indruk wordt hier gemaakt.

Belangrijke kanttekening: Voor een verkoop via de makelaar zijn bovenstaande punten vaak cruciaal voor de presentatie op Funda. Kiest u voor een professionele woningopkoper zoals de Nationale Huizenmaatschappij? Dan zijn deze eisen veel minder streng. Dankzij jarenlange kennis en ervaring kunnen onze experts feilloos 'door de staat' van de woning heen kijken. U verkoopt de woning dan precies zoals deze nu is, zonder dat u hoeft te klussen of te investeren in styling.

Emotionele voorbereiding

- Nieuwe woonwensen: Heeft u al een beeld van waar u heen wilt?
- Tijdsplanning: Hoeveel tijd heeft u nodig om rustig te kunnen verhuizen?



Hoe werkt verkopen aan de Nationale Huizenmaatschappij?

Nu u weet wat er allemaal komt kijken bij een reguliere verkoop, is het goed om te weten dat het ook anders kan. De Nationale Huizenmaatschappij is er voor de woningeigenaar die geen zin heeft in de onzekerheid van de traditionele markt. **Waarom de Nationale Huizenmaatschappij de juiste partner is in deze levensfase:**

1. Directe zekerheid, geen voorbehoud. Wanneer u verkoopt aan de Nationale Huizenmaatschappij verkoopt u aan een partij die direct beslist. Er is geen financieringsvoorbehoud van een bank, wat betekent dat de verkoop direct definitief is zodra we overeenstemming hebben. U hoeft dus niet wekenlang in spanning te zitten of de koper het geld wel rond krijgt.

2. Verkoop 'As-Is'. Wij waarderen uw woning op basis van de bouwkundige waarde en de potentie. Dat betekent dat u géén dure verkoopstylist hoeft in te huren, niet hoeft te schilderen en geen reparaties hoeft uit te voeren. Wij nemen de woning over in de staat waarin deze zich nu bevindt.

3. Blijf tot 1,5 jaar in uw eigen huis wonen. Heeft u uw nieuwe droomplek nog niet gevonden. Bij de Nationale Huizenmaatschappij kunt u afspraken maken om tot wel 18 maanden in uw woning te blijven wonen na de verkoop. U heeft het geld al op de bank, maar de rust om op uw gemak te verhuizen.

4. Direct een voorschot op de koopsom. Heeft u alvast financiële middelen nodig voor de aanbetaling van uw nieuwe woning of om andere plannen te realiseren? Bij ons is een voorschot op de koopsom direct bespreekbaar.

5. Geen makelaarscourtage of bijkomende kosten. U betaalt bij ons 0 euro aan makelaarskosten. Wij betalen bovendien de notariskosten. Het bod dat u ontvangt, is ook echt het bedrag dat u overhoudt.

6. Inboedel laten staan: Ziet u op tegen het leegruimen van de zolder, de schuur of het sjouwen met zware kasten die u niet meeneemt? Bij de Nationale Huizenmaatschappij kunt u spullen die u niet meer wilt gebruiken simpelweg laten staan. Wij zorgen na de overdracht voor een professionele ontruiming en verwerking van de achtergebleven inboedel. U neemt alleen mee wat u dierbaar is, wij doen de rest.





Nationale Huizenmaatschappij

Hoe werkt het?

Het begint bij een simpele, vrijblijvende aanvraag. Onze adviseurs maken een waardebepaling en u ontvangt binnen 24 uur een bod. Geen tientallen vreemden over de vloer, geen bord in de tuin, maar een discreet en professioneel proces.

Bent u benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen? Vraag vandaag nog uw gratis en vrijblijvende bod aan en ontdek de rust van een gegarandeerde verkoop.

Vrijblijvend bod ontvangen



Meer dan **24.000** huiseigenaren
beoordelen ons met een 8.5

Afspraken worden nagekomen, service is
fantastisch

★★★★☆ 17 januari 2026

Vorige week was de overdracht en wil nog beoordeling geven. Ik
had eerst wat stress omdat ik had afgesproken er nog een

... [Toon meer](#)



Elco

Contact:

Brouwersgracht 278-A-H, 1013 HG Amsterdam
info@nationalehuizenmaatschappij.nl
[085 - 3031294](tel:085-3031294)

www.nationalehuizenmaatschappij.nl

