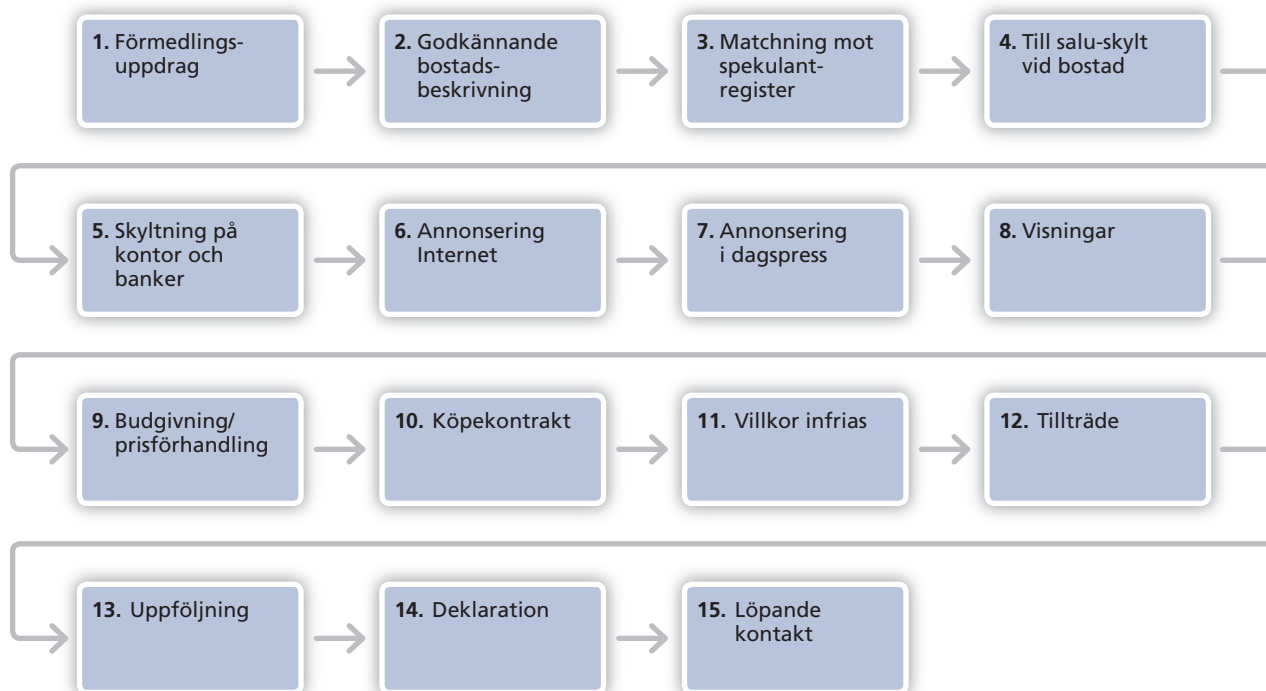


Så säljer vi din bostad



1. Förmedlingsuppdrag

Efter det att ni tagit del av offerten och slutligen bestämt er för Mäklarhuset tecknas det så kallade förmedlingsuppdraget. Detta innebär att ni ger Mäklarhuset uppdraget att sälja ert objekt. I samband med att förmedlingsuppdraget tecknas upprättar mäklaren en beskrivning över objektet. Ni diskuterar tidplan, utgångspris, budgivning, säljarens upplysningsplikt, skattekonsekvenser, besiktning samt fotografering med mäklaren. Det pris som skrivs in i förmedlingsuppdraget ska ni kunna acceptera som ett tänkbart försäljningspris. Ytterligare faktainsamling sker därefter på mäklarens kontor. Bland annat kontrolleras befintliga lån, panter, servitut etc.

2. Godkännande bostadsbeskrivning

När vi är nöjda med beskrivningen av er bostad / tomt / fritidshus, sänds den till er för kontroll och godkännande. Det är detta dokument vi kallar objektsbeskrivning.

3. Matchning mot spekulantregister

Så snart objektet är inlagt i våra system och objektsbeskrivningen med bilder och planlösningar är klara så matchar vi objektet mot våra spekulanter i kundregistret. Beroende på hur våra spekulanter begärt att få informationen om nya objekt så skickas objektsbeskrivningen ut med post eller via mail.

4. Tillsalu-skylt vid bostad

I god tid innan visningarna skyltas objektet upp. I centrala lägen används adressen och en skylt vid huset, eller entrén om det är en bostadsrätt. Syftet är att göra det enkelt att hitta till visningen och att marknadsföra objektet på bästa sätt. Givetvis tar vi hänsyn till eventuella önskemål om diskretion vid skyltningen.

5. Skyltning på kontor och banker

Till salu-skyltar sätts upp i Mäklarhusets skyltfönster samt i andra skyltplatser så som banker och lokala skyltställen för att förbipasserande ska uppmärksamma objektet.

6. Annonsering Internet

Internet är i dag den absolut viktigaste platsen att synas på. Undersökningar visar att 85-90% av alla köpare hittar sin bostad via nätet. Alla Mäklarhusets objekt annonseras på den i särklass största marknadsplatsen på nätet: www.hemnet.se. Dessutom exponerar vi dem även på vår hemsida www.maklarhuset.se. På båda dessa platser finns alltid uppdaterad information att tillgå för potentiella köpare.

7. Annonsering i dagspress

Vi använder de media vi bedömer ger den bredaste täckningen i det aktuella området. Eftersom köparna

allt oftare hittar sin nya bostad på nätet därför spelar annonsering i dagspress mindre roll än tidigare men det är fortfarande en del av marknadsföringen. Har ni specifika önskemål finns möjlighet att komplettera den annonsering vi rekommenderar enligt separat överenskommelse.

8. Visningar

Visningen är det tillfälle när alla marknadsinsatser och allt arbete ska ge utdelning. Vi arbetar både med öppna visningar och visningar där vi bara accepterar bokade besök, beroende på marknad och era önskemål. Efter genomförd visning informeras säljaren alltid om status. Antalet visningar beror på hur stort intresset varit och om det finns behov av att genomföra en omvisning för de riktigt intresserade kunderna. Vid samtliga visningar finns oftast ett färskt besiktningssprotokoll som spekulanterna kan se.

9. Budgivning/prisförhandling

Mäklaren förhandlar med spekulanterna och rapporterar till säljaren enligt säljarens önskemål. I det fall det finns fler köpare än en genomförs en budgivning. Spekulanterna informeras nu noga av mäklaren vad avser köparens undersökningsplikt, hur budgivningen genomförs, finansiering, tidplan och eventuell avyttring av nuvarande boende. Har besiktning ej skett tidigare, väljer spekulanten ofta att göra det nu.

10. Köpekontrakt

Om spekulanten och säljaren är överens är spekulanten därmed köpare. Två viktiga saker att ha i åtanke är: Att säljaren alltid avgör vem som får köpa objektet, oavsett bud. Det andra är att affären är öppen till dess att köpeavtal tecknats av båda parter. Ett köpeavtal, som innehåller säljaren och köparens avsikter, upprättas av fastighetsmäklaren. Fastighetsmäklaren informerar parterna om innebörden av de olika paragraferna i köpeavtalet. Vid särskilda villkor är utformningen av texten särskilt viktig! Det är praxis i branschen att handpenning, 10% av köpeskillingen, erlägges i samband med köpeavtalets undertecknande. Finns villkor för köpets fullbordan i köpeavtalet, deponeras handpenningen på klientmedelskonto hos fastighetsmäklaren till dess det är klarlagt om villkoren uppfylls eller ej.

11. Villkor infriats

Det måste kunna styrkas att eventuella villkor för avtalet har infriats, till exempel att köparen sålt sin nuvarande bostad eller erhållit för affären nödvän-

dig kredit. Kanske ska säljaren ha berett objektet på något sätt. När detta är klart och dokumenterat är köpeavtalet bindande och handpenningen betalas ut efter det att köpare och mäklare är överens om detta. I förekommande fall ska överenskommelsen göras skriftligt.

12. Tillträde

Cirka en månad innan tillträdesdagen kallar fastighetsmäklaren till träff. Det vanligaste är att detta sker på köparens bank. Dag och tid framgår av kallelsen. Mäklaren förbereder alla handlingar som ska vara klara vid tillträdesdagen: köpebrev, likvidräkning, ev. låneövertag, ev lösen av säljarlån, ev. kommunalt förköp, personbevis, kvittens av mäklararvode etc. Vid den aktuella tillträdesdagen undertecknas de handlingar som fastighetsmäklaren förberett. Nya lån betalas ut, gamla löses bort, köparen betalar återstående kontantinsats, ansökan om lagfart och ev. pantbrev sker. Låneförbindelser, för lån som övertagits, skickas påskrivna till respektive långgivare. Akten arkiveras fysiskt och nyckeluppgifterna arkiveras även på data.

13. Uppföljning

Cirka tre veckor efter det att köparen flyttat in kontakter vi parterna för att göra en uppföljning. Vi kontrollerar att allt är till belåtenhet, och om det inte är det försöker denna aktivt att lösa eventuella frågor.

14. Deklaration

För säljaren blir det så småningom dags att deklarerat försäljningen. I förmedlingsarvodet ingår att mäklaren upprättar en komplett deklARATION för beräkning av realisationsvinst. Deklaration sker året efter försäljningen skett. Sex till åtta veckor innan det är dags för deklARATIONEN sänder vi ut ett brev i vilket vi påminner säljaren om att det är dags att deklarerat försäljningen. Vi uppmanar kunden att boka en tid nu, att ta del av den bifogade checklisten och ta fram de underlag vi behöver för att vi ska få fram ett korrekt värde avseende reavinst eller förlust.

15. Vidare kontakt

Vi vill hålla kontakten med våra kunder, såväl köpare som säljare. Behöver ni råd avseende lokala hantverkare, eventuell styckning av fastighet, en värdering för att lägga om krediter eller som stöd i bostadsbyrtankar så kontakta oss gärna. Vi kommer att göra vad vi kan för att hjälpa till.