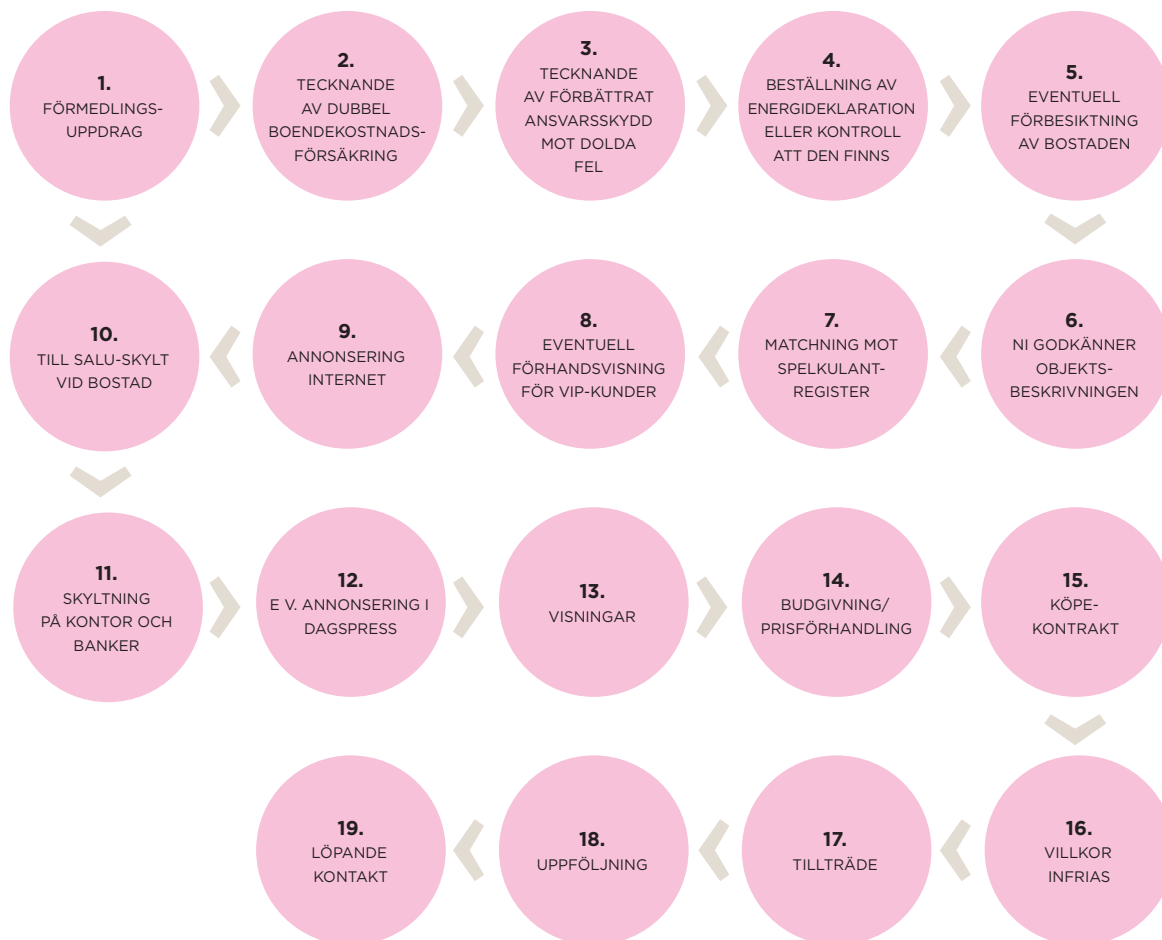


Hur kan en försäljning av din bostad gå till?



1. Förmedlingsuppdrag

Efter det att ni tagit del av offerten och bestämt er för en mäklare från Mäklarhuset, tecknas det s.k. förmedlingsuppdraget. Detta innebär att ni ger mäklaren uppdraget att sälja er bostad. I samband med detta kontrollerar mäklaren säljarens identitet. Ni diskuterar tidplan, utgångspris, budgivning/prisförhandling, säljarens upplysningsskyldighet, skattekonsekvenser, bostadsbesiktning, styling 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, Brf årsredovisning/ekonomisk plan, samfällighet, detaljplan etc.

2. Tecknande av Dubbel Boendekostnadsförsäkring

Du som säljer din bostad genom Mäklarhuset har möjlighet att skydda dig mot dubbla boendekostnader genom denna försäkring. Om din bostad inte är såld inom tre månader kan du få ersättning under de kommande tre månaderna för drifts- och räntekostnader. Du har också möjlighet att välja en försäkring som täcker ytterligare tre månader och du kan sova lugnt i din nya bostad.

3. Tecknande av Förbättrat ansvarsskydd mot dolda fel

Denna försäkring för fel i fastighet skyddar dig delvis mot det 10-åriga ansvaret för dolda Fel. Försäkringen täcker inte alla typer av fel och skador, men omfattar bland annat att försäkringsgivaren för din talan om köparen skulle ställa krav mot dig, och betalar utrednings- och eventuella rättegångskostnader. Detta oavsett om det sedan visar sig vara ett dolt fel eller inte. Visar det sig att felet inte är dolt är det inte ditt ansvar och köparen får själv bekosta reparationen. Visar det sig att det är ett ersättningsbart dolt fel utbetalas ersättningen med avdrag för självriskan.

4. Beställning av energideklaration eller kontroll av att energideklaration finns.

Det är säljarens ansvar enligt lag att en energideklaration finns att tillgå vid kontraktsskrivningen. Finns det ingen energideklaration har köparen rätt att låta upprätta en på säljarens bekostnad inom 6 månader från kontraktsdatum. Lagen om energideklarationer bygger på ett EUDirektiv som syftar till att göra byggnaderna mer energieffektiva och på så sätt värna om miljön och sänka sina kostnader. Lagen berör samtliga husägare vid försäljning med undantag för fritidshus och byggnader under 50 m². Även bostadsrättsföreningar skall vara energideklarerade och mäklaren kontrollerar om det är gjort.

5. Förbesiktning av bostaden

Efter diskussion med mäklaren bestämmer ni om ni vill att ert hus skall besiktigas innan försäljningsstarten.

6. Ni godkänner objektsbeskrivningen

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

7. Matchning mot spekulantregister

Så snart bostaden är inlagd i våra system och objektsbeskrivningen med bilder och planlösningar är klara så matchar vi bostaden mot våra spekulanter i kundregistret. Beroende på hur våra spekulanter begär att få informationen om nya objekt så skickas objektsbeskrivningen ut med post eller via mail. Matchning mot spekulantregistret görs oberoende av om ni vill ha VIP visning först eller lägga ut bostaden på Internet direkt.

8. Förhandsvisning för VIP-kunder

Efter diskussion med mäklaren bestämmer ni om ni vill att er bostad skall förhandsvisas för speciellt utvalda kunder i spekulantregistret.

9. 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 och även www.maklarhuset.se.

10. Till salu-skylt vid bostad

I god tid innan visningarna skyltas bostaden upp. Syftet är att göra det enkelt att hitta till visningen och att marknadsföra bostaden på bästa sätt. Givetvis tar vi hänsyn till eventuella önskemål om diskretion.

11. 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 uppmärksammas att bostaden är till salu. Uppdaterad information finns alltid att tillgå för potentiella köpare.

12. Ev. annonsering i dagspress

Vi använder de media vi bedömer ger den bredaste täckningen i det aktuella området och ibland är detta inte dagspress. Eftersom köparna allt oftare hittar sin nya bostad på nätet spelar därför annonsering i dagspress mindre roll än tidigare, men det kan fortfarande vara en del av marknadsföringen. Har ni specifika önskemål finns möjlighet att komplettera

den annonsering vi rekommenderar enligt separat överenskommelse.

13. Visningar

Visningen är det tillfälle när alla marknadsinsatser och allt arbete ska ge utdelning. Vi arbetar både med öppna visningar och bokade visningar, 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 omvisning för de riktigt intresserade kunderna. På visningen får kunderna en objektsbeskrivning samt eventuella övriga dokument som är viktiga för försäljningen. Objektsbeskrivningen finns även på nätet.

14. 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.

15. Köpekontrakt

Om spekulanten och säljaren är överens blir spekulanten därmed köpare. Två viktiga saker att ha i åtanke är att säljaren alltid avgör vem som blir slutlig köpare, oavsett bud. Det andra är att affären är öppen till dess att köpeavtal tecknats av båda parter. Mäklaren är också skyldig att rapportera sent inkomna bud till säljaren. 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. Har besiktning ej skett tidigare, väljerspekulanten ofta att göra det nu.

16. Villkor infrias

Det måste kunna styrkas att eventuella villkor för avtalet har infriats, till exempel att köparen sålt sin nuvarande bostad eller erhållit för affären nödvändig kredit. Kanske ska säljaren ha åtgärdat bostaden på något sätt eller så har kanske en prisreduktion skett. När detta är dokumenterat och klart är köpeavtalet bindande så betalas handpenningen ut. I förekommande fall ska överenskommelsen göras skriftligt.

17. Tillträde

Mäklaren förbereder alla handlingar som ska vara klara vid tillträdesdagen: köpebrev, likvidavräkning, ev. låneövertag, ev. kommunalt förköp samt maka/make och sambogodkännande. 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 långivare. Akten arkiveras fysiskt och nyckeluppgifterna arkiveras även på data.

18. Uppföljning

Cirka tre veckor efter det att köparen flyttat in kontaktar vi köpare och säljare för att göra en uppföljning. Vi kontrollerar att allt är till belåtenhet och om det inte är det försöker vi aktivt att lösa eventuella frågor. För säljaren blir det så småningom dags att deklarerera försäljningen. Vi bistår gärna med kapitalvinstberäkningshjälp om kunden så önskar. I dessa fall är det lämpligt att återkomma snarast efter försäljning till mäklaren för att bestämma hur och när detta skall ske.

19. Löpande 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 lån eller som stöd vid framtida bostadsbyttankar så kontakta oss gärna. Vi kommer att göra vad vi kan för att hjälpa till.