



VÄLKOMMEN TILL OSS - DU VÄLJER DIN BÄSTA LÖSNING!



Välkommen till oss!

Vi är engagerade fastighetsmäklare som arbetar för att du ska få den absolut bästa försäljningen.

Vi är fristående och har inga områdesgränser.

Det viktigaste för en köpare är att få rätt känsla för boendet när de ska göra en av sina största affärer i livet. Vi, tillsammans med dig, ser till att den infinner sig. Vi tar inte för många försäljningar samtidigt utan ser till att ha fokus på din affär så att både köpare och säljare får den information och tid de behöver för att ta rätt beslut. Det ger en tryggare köpare och en nöjdare säljare – helt enkelt en lyckad affär.

Kontakta oss idag!

Vi börjar med ett samtal om din bostad och dina funderingar. Tillsammans gör vi upp en plan för att du ska få den bästa försäljningen – ett bra pris och en bra köpare. Det är mycket att tänka på vid en försäljning och flytt. Vi är med dig hela vägen. Vi har många kontakter inom styling, renovering, besiktning, energideklaration, bank, försäkring, juridik och flyttstäd. Din deklaration efter försäljningen tar vi hand om.

Du väljer din bästa lösning!



Fastighetsförmedlingen Väst AB

Ann-Sofie Johansson

0705 37 76 19

ann-sofie@fastighetsformedlingenvast.se



Kommande försäljning och köp.

Var förberedd

Byta bostad?

Funderar du på att byta bostad? Var ska du börja? Hur ska du göra? Oavsett var du är i processen så hjälper vi dig med dina frågor och förberedelser.

När det väl är dags så är det mycket att tänka på. Både med det nya boendet och ditt nuvarande. Då är det skönt att vara förberedd.

Det gör du genom att boka ett första möte med oss. Du får all relevant information, samt en plan inför din kommande försäljning.

Då kan du leta efter ditt nya hem i lugn och ro. Under tiden gör vi dig och din befintliga bostad förberedd. När du har hittat ditt nya drömboende kan vi snabbt sätta igång försäljningen av din nuvarande bostad. Detta är ofta ett krav i dagens bostadsmarknad, då säljare gärna väljer bort köpare med villkor.

Kontakta oss idag - vi börjar med ett samtal om din bostad och dina funderingar. Vi lägger sen upp en plan som passar dig och håller kontakten med varandra. Helt kostnadsfritt!

Dags att köpa bostad?

De allra flesta hem vi förmedlar presenteras på vår hemsida, Booli och Hemnet. Där kan du se alla vackra bilder, boka in dig på visning, läsa årsredovisningar och studera planskisser.

Vi planerar in visningen, och för att vara förberedd så kontakter vi dig som spekulant. Vi frågar om det är något speciellt du undrar inför visningen och om du är klar för att köpa. Behöver du hjälp med finansiering, värdering av din bostad eller kanske försäljning så finns vi där.

Visningarna följs av budgivning och blir du den som köper bostaden skriver vi kontrakt på vårt kontor. Efter kontraktet så följer tillträdet. Då ses vi igen, bostaden betalas och nycklarna lämnas över.

Ibland kan en bostad säljas via vårt kundregister utan att presenteras på vår hemsida. För att vara säker på att inte missa någon våra fina lägenheter eller villor rekommenderar vi dig att höra av dig till oss.

Dags att sälja.



De olika stegen

1) Värdering

Tillsammans med din fastighetsmäklare går du igenom fakta om din bostad samt fördelar och nackdelar med den. Mäklaren värderar bostaden och tar fram den bästa lösningen för din försäljning.

2) Förmedlingsuppdrag

Vi tecknar ett avtal om samarbete och detaljer kring förmedlingen som t.ex. köpeskilling och arvode.

3) Presentation och faktainsamling

Att presentera bostaden på bästa sätt är mycket viktigt. Vi sammanställer hårda och mjuka värden, och vad just du tycker är det bästa med boendet. Vi vill ge spekulanterna bästa möjliga intryck så därför är även städning, styling och överlåtelsebesiktning viktiga detaljer. En professionell fotograf tar bilder av bostaden. Vi sammanställer en annons som du får godkänna.

4) Marknadsföring

Tillsammans anpassar vi marknadsföringen så att den blir så bra som möjligt och du ska få bästa tänkbara pris. Vi syns där köparna finns. Din bostad presenteras på Hemnet, Booli, vår hemsida och sociala medier. Vi arbetar klimatsmart och försöker i längsta möjliga mån vara digitala.

5) Visning

Visningen genomförs av oss som är registrerade fastighetsmäklare. Vårt mål är givetvis att få bostaden såld till bästa pris. Hos oss kan du känna dig trygg - för vi lämnar inget åt slumpen.

6) Budgivning

Efter visningen återkopplar vi aktivt till kunderna med målsättningen att de ska lägga bud. För att få trygga spekulanter är vi behjälpliga med alla deras frågor. Vi presenterar bud på internet och via sms. Givetvis får du budhistoriken när affären är klar.

7) Kontrakt

När det är dags att skriva köpeavtal tar vi fram alla juridiska dokument. Vi löser medlemskapsansökan till föreningen samt alla bankkontakter och transaktioner som hör till affären. Kom ihåg att en bostadsaffär inte är klar förrän köpeavtalet är undertecknat av alla berörda parter.

8) Handpenning och medlemskap

Köparen erlägger i normalfallet en handpenning som oftast utgörs av 10% av köpeskillingen. Denna handpenning deponeras hos fastighetsmäklaren fram till att alla svärvillkor är uppfyllda, därefter redovisas den till dig som säljare.

9) Flyttstädning

Som säljare är du ansvarig för att flyttstädning genomförs (om inte annat avtalas).

10) Tillträde

På tillträdesdagen lämnar du över nycklar och köparen tar över bostaden. På samma gång löses eventuella lån där du har bostaden som säkerhet, resterande likvid sätts in på ditt angivna konto. Du blir i god tid kallad till tillträdet och får information om vad man bör tänka på och vad som ska ske.



Bättre betalt

När det är dags att sälja så är det en del att tänka på. Vanligtvis vill man ha så bra betalt som möjligt för sin bostad och en smidig affär. Nedan följer de viktigaste punkterna:

Engagerad mäklare: Välj en mäklare du får förtroende för.

Rätt pris: Viktigt, lyssna på din mäklare. Hen utgår från marknadsvärdet men lyssnar även på dig vad du vill få betalt för din bostad.

Renovera: Ju mer som är helt och klart ju mer intresse från spekulanterna.

Städa: En ren bostad bostad är en självklarhet. Även uppfart och entréer är viktiga. Det är de första 15 sekunderna som köparen bestämmer sig på.

Styla: Gör bostaden trivsamt så att vem som helst kan känna sig hemma.

Bra marknadsföring: Bilderna är viktiga och strategierna för försäljningen.

Besiktning: Gör gärna en besiktning av din fastighet med en licensierad besiktningsman. Ger dig en försäkring och spekulanterna trygga i vad de köper.

Energideklaration: Lagkrav som måste utföras inför en försäljning på alla bostäder.

Dolda fel-försäkring: Försäkring för både dig och köparen så ni slipper tvister efter affären.

Fotograferingen - kanske viktigast

Fotona är det första som våra spekulanter ser av din bostad. Det är de som gör att de kommer på visningen. Fotona är alltså extremt viktiga.

Förbered inför fotograferingen med att plocka undan så mycket det går av allt som är personligt. Tex ställ in tandborste och tandkräm i skåpet.

En helt tom bostad kan kännas kall och normalt slitage ser värre ut än det egentligen är. Ha gärna lite möbler och växter i bostaden.

Gör bostaden överskådlig, lättframkomlig och hemtrevlig. En bukett vackra blommor på bordet och en tänd brasa. Fotografen som tar bilderna är professionell och ser genom sin lins hur bilderna blir. Låt hen bestämma hur saker ska stå. Och fråga din mäklare om råd innan.

Visningen - avgörande läge

När spekulanterna väl fastnat för annonsen; de fina bilderna, planlösningen och läget på bostaden och så klart rätt pris så anmäler de sig till visningen. Då måste bostaden svara upp till deras förväntningar.

Mäklaren är professionell och ger en visning där spekulanterna står i fokus. Visst kan det kännas obehagligt att lämna bostaden åt mäklaren och spekulanter, men kom ihåg att det i slutändan alltid gynnar dig som säljare.

Att din mäklare har ansvarsförsäkring enligt lag är tryggt att veta! Låt därför mäklaren hantera spekulanternas frågor om pris, kostnader och liknande, under visningen likväl som i fortsatta förhandlingar. Till sist är det naturligtvis ändå du som säljare som bestämmer!



Budgivning och upplysningsplikt.

Köparens undersökningsplikt

Enligt Jordabalkslagen har du som köpare av ett hus undersökningsplikt. Det innebär att du ansvarar för att undersöka huset för att få en uppfattning om husets skick, själv eller genom att anlita en besiktningsman. Mäklaren har ingen skyldighet att undersöka objektet på något sätt, däremot verkar hen för att säljaren skall lämna relevanta uppgifter. Den som säljer huset till dig är inte ansvarig för sådana fel som du borde ha kunnat upptäcka vid en undersökning, eller som du borde förvänta dig med hänsyn taget till husets ålder, pris, skick och användning.

Det är för din egen skull viktigt att göra en så noggrann kontroll som möjligt av fastighetens skick. För att veta vad du kan förvänta dig i framtida renoveringar. Både tak, skorsten, vindar, fönster, dörrar, fasader, badrum, husgrund, källare och alla svårtillgängliga utrymmen måste undersökas. Misstänker du fel eller brister någonstans kan du göra en ännu grundligare undersökning och få en professionell besiktning gjord av en besiktningsman. Säljaren ansvarar bara om det finns ett dolt fel.

Undersökningsplikten är inte lika omfattande vid köp av bostadsrätt som det är vid köp av hus, men köparen rekommenderas alltid att genomföra en besiktning. Mäklaren har dock ingen skyldighet att kontrollera om köparen fullgör sin undersökningsplikt eller inte.

Säljarens upplysningsplikt

Som säljare har man upplysningsplikt. Det betyder att du som säljer en bostad måste upplysa köparen om fel som du är medveten om och som är svåra för köparen att upptäcka. Upplysningsplikten innebär att du är skyldig att svara på frågor och inte undanhålla något, däremot kan inte köparen kräva av dig att du undersöker köparens frågor mer ingående. Den uppgiften faller då istället över på köparen och hans undersökningsplikt.

Upplysningsplikten gäller hela fastigheten, det vill säga både byggnader, mark och andra installationer på området. Även om säljaren inte måste tala om vad han vet om fastigheten så verkar mäklaren för att säljaren lämnar upplysningar. Dessa kan lämnas i en separat frågelista eller skrivas in i köpekontraktet.

Eftersom du vanligtvis är ansvarig för dolda fel är det viktigt att tala om sådant som kan relateras till eventuella dolda fel. Det kan vara sånt som har med dräneringar, badrumsrenoveringar och annat att göra.

Upplysningsplikten inkluderar även att man talar om sådant man är medveten om kommer ske i framtiden, till exempel en planerad gatuomläggning utanför huset.

Budgivning

Finns flera intressenter tillämpas budgivning. Budgivning sker via sms eller telefon och visas på vår hemsida. Vi använder oss av öppen budgivning, vilket innebär att mäklaren löpande redovisar det högsta budet till budgivarna som då har möjlighet att bjuda över varandra. Mäklaren noterar samtliga bud med namn på budgivaren, tidpunkt och bud, samt eventuella erbjudanden/villkor med budet. Detta för att säljaren ska få den köpare som passar bäst gentemot hans önskemål.

Det finns inga lagar som reglerar hur en budgivning ska gå till. Det är alltid säljaren som bestämmer om, hur och till vem han säljer. Mäklaren framför alla bud till säljaren och upprättar en förteckning över buden. Budlistan lämnas även till slutgiltig köpare med namn och kontaktuppgifter. Budgivare kan därför inte vara anonyma (men kan lägga bud via ombud).

Viktigt är att känna till att villkoren för öppen budgivning kan ändras under budgivningens gång.

- Till dess att ett köpekontrakt är undertecknat av köpare och säljare måste mäklaren ta emot och vidarebefordra alla bud till säljaren.
- Mäklaren kan inte ge några löften till någon om att få köpa utan det är säljaren som bestämmer.
- Det vanligaste är att den som lagt högsta budet får köpa bostaden. Det finns dock undantag eftersom det är säljaren som beslutar vem hen vill sälja till och om något bud av någon anledning ska väljas bort.
- Säljaren kan under processen ändra sig till att acceptera ett villkorat bud som inte förts fram och redovisas till andra budgivare. Mäklaren följer då säljarens instruktioner om att inte framföra budet till övriga budgivare.

Med anledning av ovanstående rekommenderar vi parterna att så snart som möjligt efter avslutad budgivning eller överenskommelse få undertecknat köpekontraktet.



Flytt och städning.

Flytt och städning

När den första formella delen med köpekontrakt etc. är klar återstår dock en hel del jobb. Din mäklare tar hand om pappersarbetet så att du kan ägna dig åt packning, flytt och inte minst flyttstädning, som tyvärr kan bli föremål för tvister och ovänskap mellan säljare och köpare. Visst känns det mycket bättre att lämna över nyckeln när man vet att fastigheten är riktigt ren och fräsch.

Med flyttstädning menas att bostadens alla ytor skall vara rengjorda och fria från fläckar och smuts annat än det som beror på ålder och slitage. Den vara slutförd dagen före tillträdesdagen.

Om du väljer att anlita en städfirma istället för att själv städa så skriv ett avtal med villkor att betalning sker först då köparen godkänt städningen. Vi rekommenderar att anlita en städfirma då du slipper onödiga diskussioner och kan koncentrera dig på ditt nya boende.

Tomten tillhörande bostaden skall också städas. Avlägsna allt skräp från tomt, byggavfall och annat skrot får ej finnas kvar.

Skulle köparen trots allt vara missnöjd med städningen finns olika utvägar. Lämpligt är att köparen genast reklamerar bristerna till säljaren så att denna kan åtgärda dessa, antingen på egen hand eller med hjälp av städfirma. Vägrar säljaren får köparen själv ta kontakt med en städfirma och ge dem uppdraget att utföra en flyttstädning. Köparen kan sedan kräva säljaren på ersättning motsvarande städfirmans kostnad.

Mindre lämpligt är att köparen städar på egen hand. Dels för att det är svårt att beräkna ersättning för eget städarbete, dels för att det i efterhand ofta är omöjligt att bedöma om städningen faktisk var otillräcklig. I och med sin egen städning har köparen undanröjt alla bevis. Bäst för köparen är i detta fall att få någon opartisk att granska städningen och skriva ett enkelt protokoll över de brister som finns.



Fast och lös egendom.

Fast och lös egendom

Det säljaren ser som personliga tillhörigheter kan vara samma saker som köparen tror följer med huset. I Jordabalken finns bestämmelser som tydliggör vad som är fast egendom och tillbehör till fastighet och byggnad. Det som inte omfattas av Jordabalkens regler betraktas som lös egendom och ingår inte i försäljningen, såvida man inte avtalat om detta. Det finns en gråzon mellan fast och lös egendom.

För att undvika konflikter är det lämpligt att frågorna regleras skriftligt i köpekontraktet med tillhörande objektbeskrivning. Sådana skriftliga förbehåll och avtal om fastighets- och byggnadstillbehör gäller alltid före Jordabalkens regler som inte är tvingande.

Till fastighetstillbehör räknas föremål som tillförts fastigheten med avsikten att de skall bli permanenta. Fastighetstillbehör följer med fastigheten vid försäljning. Några exempel på fastighetstillbehör: grindar, stängsel, brevlåda, byggnader även friggebod, lekstuga, växthus, på rot stående träd och buskar, flaggstång med lina, flytbrygga, boj och bojsten.

Byggnadstillbehör är föremål som tillförts byggnader för stadigvarande bruk. Dessa är ofta fast monterade och ska vara till nytta för en typisk användare. Byggnadstillbehör kan tas med av säljaren om så avtalats mellan parterna. Exempel på byggnadstillbehör är: kylskåp och frys, spisfläkt och spis, badkar, badrumsskåp och duschkabin, tvättmaskin, torktumlare, mangel och torkskåp, persienn, markiser, fönsterbräden och innanfönster, braskamin och gnistgaller, garderober, hatthylla, TV-antenn, parabolantenn, larm och nycklar.

Även här finns en gråzon. Är diskmaskinen byggnadstillbehör? Tja, är den inbyggd så betraktas den som så, men om det är en bänkdiskmaskin med stickpropp till vanligt eluttag så kan den lika gärna räknas som lös egendom. Vad gäller parabol så ingår parabolen, men inte dekodern. För att vara på den säkra sidan avtala hellre om för mycket än för lite säljare och köpare emellan. Ett tips är att notera både vad som ingår i köpet och vilket som inte gör det. Din fastighetsmäklare hjälper gärna till. För bostadsrätter gäller inte Jordabalkens regler, men vanligtvis följer man vad som gäller för fastigheter.

Fastighetsförmedlingen Väst AB

Org nr: 559207-4453



Gamla Gärdsgatan 10B, 442 30 Kungälv

Nedre Fogelbergsgatan 5A, 411 28 Göteborg



+46 705 37 76 19



info@fastighetsformedlingenvast.se



www.fastighetsformedlingenvast.se



Fastighetsförmedlingen Väst



fastighetsformedlingenvast

