

VARFÖR SÄLJA SJÄLV?



En fastighetsaffär kan se enkel ut, och är det också i många fall, men erfarenheten visar att alltför många gånger innehåller den ”enkla” affären delar som lekmän varken kan bedöma eller hantera. Konsekvenserna av detta blir nästan alltid ekonomiska – till köparens eller säljarens nackdel. Den ”enkla” affären leder inte alltid till bästa möjliga pris.

Att undvika problem, gäller både för köpare och säljare

- Känner du till alla fallgropar?
- Vet du vad lagen säger?
- Hur informerar du dig själv?
- Hur informerar du köparen?
- Känner du till vilka konsekvenser det kan bli?
- Vet du vilka rättigheter och skyldigheter säljare och köpare har?

Vill du ta ansvar för hela affären?

Mäklaren vet prisnivån. Därför kan han...

- motivera priset,
- söka rätt köpare,
- ge köparen rätt känsla,
- få köparen att förstå att ditt hus är prisvärt och att han får mycket för pengarna.

Kan du det här?

Köparens trygghet, ärligt talat

- Det är du som äger fastigheten!
- Det är du som vill ha bra betalt!
- Det är du som vill ha huset sålt!
- Kan du vara opartisk?

Varför ska köparen lita på dig?

Det är lätt att bli hemmablind

Mäklaren ser

- ditt hus med andra ögon och hjälper spekulanterna se nya möjligheter för ditt hus, möjligheter utifrån spekulanternas perspektiv.

Tror du att en spekulant informerar dig om sina förutsättningar?

En givande visning börjar med en bra annons

- Vem vill du skall komma på visningen?
- Seriösa spekulanter eller nyfikna grannar?
- En proffsig annons, utformad av en fastighetsmäklare, kan vara avgörande.
- Endast med mäklarens hjälp kan du få din fastighet presenterad på HemNet, Sveriges största bostadsmarknad på internet.

Efter visningen börjar telefonerna att ringa, har du tid att svara?

En visning kräver mycket förarbete

- Vet du vad spekulanterna förväntar sig?
- Har du möjlighet att ta fram snygga prospekt?
- Kan du tillhandahålla köparen all den information som han kräver?

- Mäklaren kan, mäklaren vet!

En dåligt förberedd visning eller brist på tid och kunskap kan innebära att seriösa spekulanter försvinner.

Vill du ta det ansvaret?

Ett seriöst bud bottnar i en realistisk boendekalkyl

Hur beräknas en individuell boendekostnads-kalkyl?

- Mäklaren vet!

Kan du hantera en budgivning? Kan du hålla reda på anbudsgivarna på ett affärsmässigt sätt?

- Mäklaren kan.

Det kan vara budgivningen som avgör det slutliga priset på din fastighet/bostadsrätt.

Tid är pengar!

Efter annonsering börjar telefonen att ringa. Har du tid att svara? Kan du ta ledigt från ditt arbete för att visa din fastighet när spekulanter önskar?

Kan du ta ledigt från ditt arbete för att förhandla med spekulanter?

Kan du lägga ner mycket tid på privata samtal under arbetstid?

Kom ihåg att det bara är en spekulant som blir köpare, men alla intresserade måste behandlas lika och ges lika mycket tid. Du vet aldrig i förväg vem som slutligen köper bostaden av dig.

Alla framgångsrika människor utnyttjar experter när de gör stora affärer. Låt därför inte ditt livs affär bli en dålig affär.

Det är mäklarens yrke att förmedla fastigheter och bostadsrätter, han gör det på sin arbetstid som troligen är densamma som din.