



Bli en bättre bostadssäljare



Vad är en bostads marknadsvärde?

En specifik bostads marknadsvärde är det högsta pris som en spekulant är beredd att betala vid en viss tidpunkt.



Vad bestämmer bostadens marknadsvärde?

- Läget geografiskt, läget i kvarteret.
- Bostadens skick och ex driftskostnader.
- Val av mäklare och mäklarens arbete.
- Hitta rätt köpare.
- Sysselsättning, arbetsmarknad och konjunktur.
- Räntenivån (reporäntan) .
- Demografi – Inflyttning och befolkningsutveckling.
- Nyproduktion av bostäder.



Vad kan Du påverka?

- Välj rätt mäklare.
- Avhjälpa fel och brister i bostaden.
- Förhandsbesikta huset.
- Gå ut i rätt marknadsläge.



Inför fotografering och visning

- Städa hela bostaden noga. Undvik starka doftsprayer.
- Bädda sängar.
- Ta bort personliga fotografier och prydnadsföremål.
- Kök - ta bort disk och diskställ, rensa i kylen.
- Hall – plocka den ren från skor och kläder.
- Badrum - ta bort alla lösa saker, ta bort schampoflaskor mm.
- Vardagsrum - skala av möbelmässigt.
- Öppen spis eller kakelugn - tänd inför fotografering och visning.
- Finns balkong eller uteplats. Möblera med trevliga möbler.
- Köp gärna hem färsk frukt. Ordna fruktskålar.
- Skotta snö på uppfart eller klipp gräsmatta.



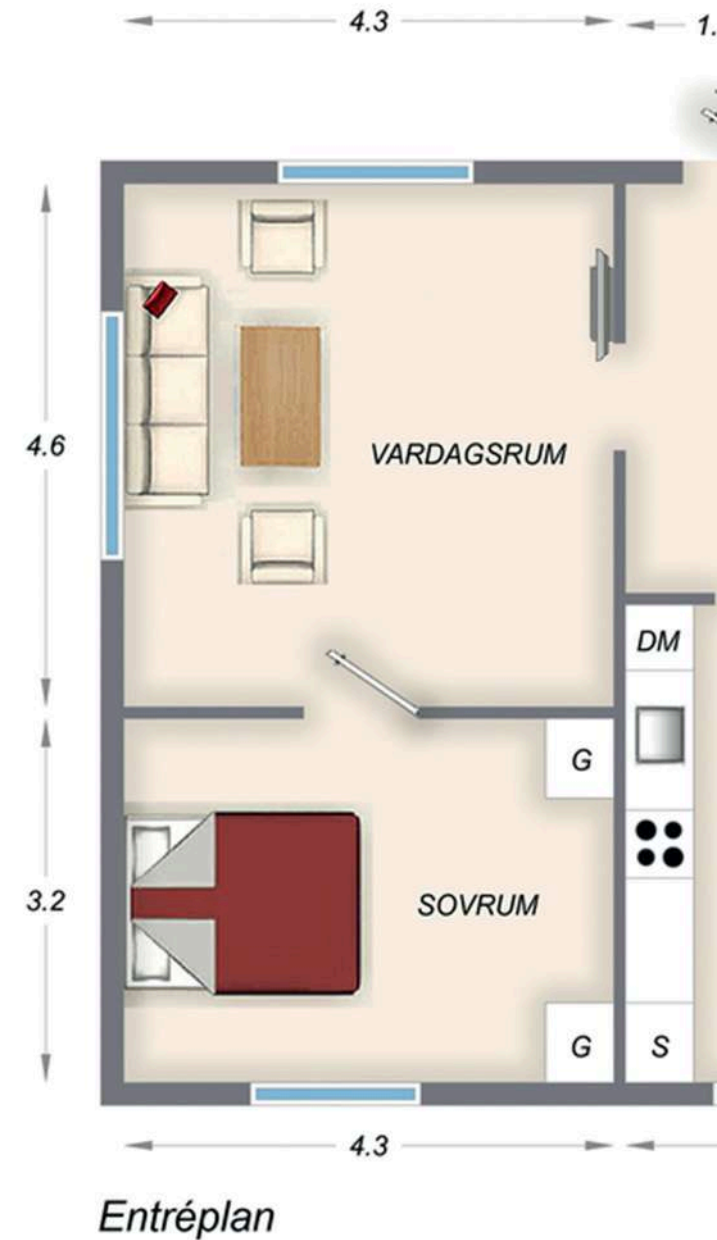
Marknadsföring

Marknadsföringen ska fokusera på:

- Bostadens läge
- Vilken målgrupp som passar in
- Vilken känsla som finns

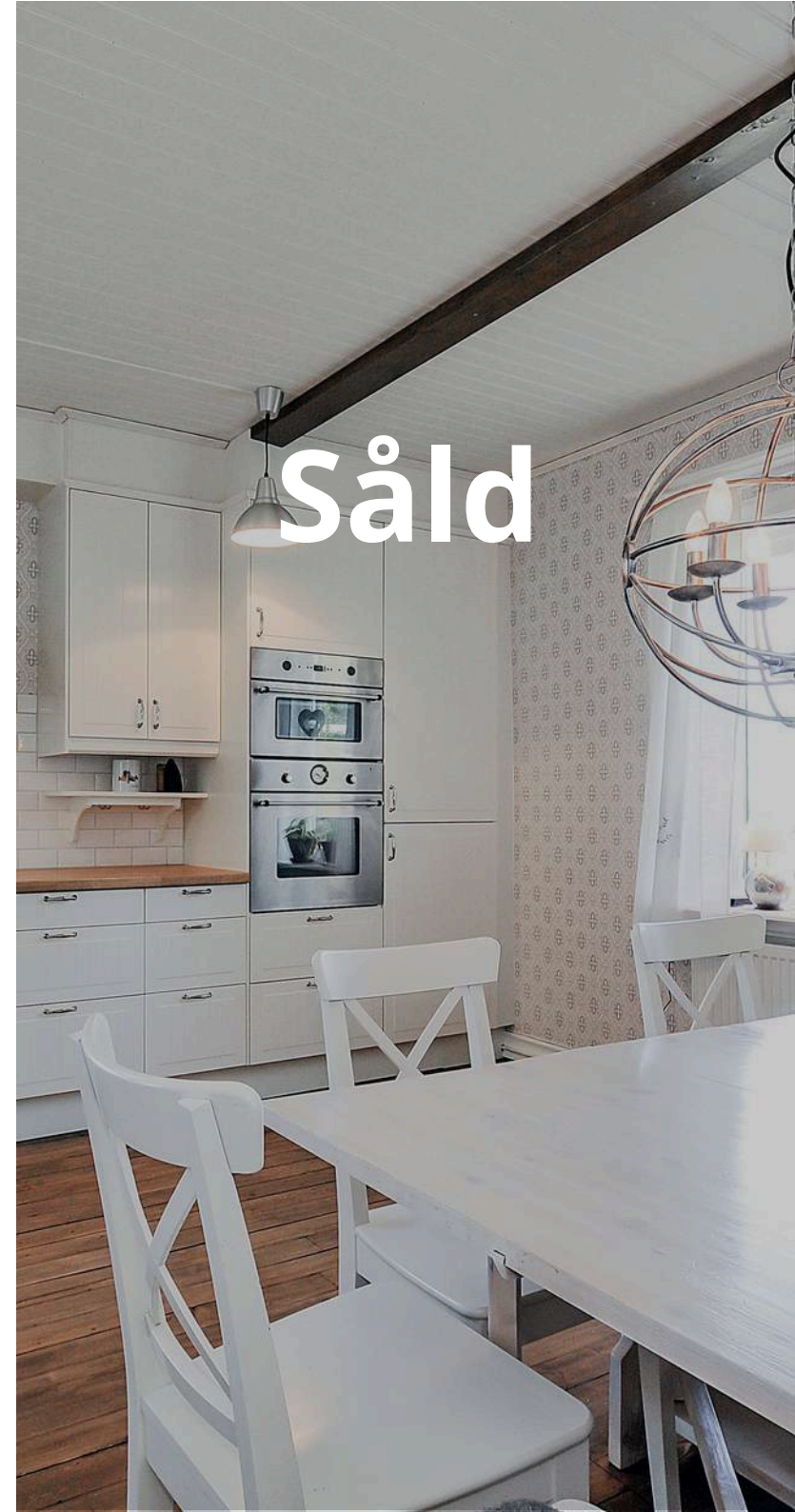
Den ska INTE fokusera på:

- Råa fakta såsom golvmaterial, lister, stuckaturer. Den informationen kommer senare
- Byggnaden
- Förråd, tvättstuga osv.



Budgivning

- Säljaren bestämmer vem som får köpa – inte mäklaren.
- Bud är inte bindande.
- Budgivningen är öppen tills kontraktet är undertecknat.
- Mäklaren ska framföra alla bud till säljaren.
- Bud kan förenas med olika typer av villkor.



Kontraktsskrivning

- Ingen bostadsaffär är klar förrän överlåtelseavtal (kontraktet) är undertecknat.
- Köparen kan hoppa av och dra sig ur, eller så kan en annan spekulant komma med ett högre bud i sista stund.
- Mäklaren är skyldig att informera säljaren om nya bud. Han har då givetvis möjlighet att acceptera det nya budet om han så vill.
- Som säljare ska man tänka på att tiden från det att man accepterat högsta bud tills kontraktet är undertecknat bör vara så kort som möjligt. Allt för att undvika avhopp.



Tillträde

- En period (oftast 1-3 månader) efter kontraktsskrivningen sker tillträdet.
- Inför tillträdet skall huset/bostaden vara flyttstädat.
- Flyttstädning är punkt är den som det är mest synpunkter på i efterhand från köparna.
- Det rekommenderas att man använder sig av en städfirma.
- Ska man städa själv bör man vara medveten om att det är en mycket omfattande städning det är frågan om.



Sammanfattning

- En specifik bostads marknadsvärde är det högsta pris som en spekulant är beredd att betala vid en viss tidpunkt.
- Det som Ni kan påverka är bostadens skick och egenskaper, upplevelsen i bostaden och val av mäklare.
- Marknadsföringen skall tilltala målgruppen av bostaden
- Du som säljare har alltid fri prövningsrätt och behöver inte sälja till den som lagt det högsta budet.
- Inget är klart förrän kontraktet är undertecknat. Köparen kan hoppa av. Skriv kontrakt fort.
- Vid flyttstädning, använd en städfirma, de har garanti om det föreligger klagomål.



Vad är Din bostad värd?

Få fri värdering idag!

✓ Snabbt ✓ Kostnadsfritt ✓ Inga förbindelser

www.jnf.se/fri-vardering/

070 - 28 28 000

*Gäller ej bankvärderingar

