



SKANDIAMÄKLARNAS

SÄLJGUIDE

ATT SÄLJA SIN BOSTAD ÄR EN AV DET STÖRSTA EKONOMISKA BESLUTEN DU TAR I LIVET.
DET KAN INNEBÄRA MÅNGA NYA OCH OBEKANTA SITUATIONER.
VI HOPPAS ATT DEN HÄR SÄLJGUIDEN KAN HJÄLPA DIG I DITT BESLUT.

Oavsett om du ska sälja din villa, bostadsrätt, radhus eller ditt fritidshus gäller det att ta reda på värdet och när det är bästa tidpunkt att sälja din bostad.

För att vara säker på att göra en bra bostadsaffär ska du välja en mäklare som gör lite utöver det vanliga. Välj en lyhörd fastighetsmäklare som är noggrann i varje steg under processen. Vi på SkandiaMäklarna

genomför fler än 11 000 bostadsaffärer varje år. Så oavsett vilket kontor du vänder dig till kan du förvänta dig stor kunnsighet och ett engagerat bemötande.

För att du ska kunna skapa dig en bild av hur försäljningen av din bostad går till har vi tagit fram denna säljguide.



SkandiaMäklarna

TIO STEG TILL EN LYCKAD FÖRSÄLJNING

1

STEG 1: INFÖR FÖRSÄLJNING

Förberedelse är A och O, se till att börja i rätt ordning. Så fort du bestämt dig för att flytta, ring banken och fråga hur mycket du får låna. Fråga även om du t.ex. behöver sälja först eller om du kan köpa utan att ha sålt.

Samtidigt är det bra att gå på visningar för att utvärdera olika mäklare, välj sedan den mäklaren som passar dig. Boka en rådgivning för att ta reda på vad som gäller i det området där du bor, samt vad som kan höja värdet på din bostad.

Det är nu du tar ett beslut om ett förmedlingsuppdrag. Det är alltså nu du skriver avtalet med den fastighetsmäklare du har valt. Detta är avstampen mot en lyckad försäljning.

För att du ska kunna koncentrera dig på att köpa en ny bostad i lugn och ro erbjuder vi tjänsten Redo. Det går ut på att vi gör din bostad redo inför en kommande försäljning. Det kan du läsa mer om här.

2

STEG 2: FOTOGRAFERING

Målet är att kunna visa din bostad från dess bästa sida och att se till att du får ett så bra pris som möjligt. Professionellt tagna bilder kan marknadsföra din bostad på bästa sätt.

Inför fotograferingen får du tips om vad du ska tänka på. Dra nytta av fastighetsmäklarens erfarenheter av detta. Förbered bostaden så mycket som möjligt genom att fixa det som behövs t.ex. måla om lister och väggar. Inför fotograferingen är det också viktigt att plocka undan så mycket som möjligt alternativt använda sig av homestyling för möjligheten att maximera försäljningen - särskilt viktigt om du bor på bottenvåning då de bostäderna oftast säljs till ett lägre pris.

Bostaden får gärna vara personlig, men inte för privat.

3

STEG 3: MARKNADSFÖRING

Efter att ha kollat marknaden och fotograferat bostaden är det dags att marknadsföra den. Anpassa annonsbeskrivningen efter målgrupp för att attrahera rätt spekulanter. En förortsvilla lockar troligen barnfamiljer och då är det extra viktigt att trycka på bra

kommunikationer, närhet till skolor och mataffärer. Medan mindre bostadsrätter lockar andra målgrupper.

För oss på SkandiaMäklarna är det självklart att din bostad marknadsförs i rätt kanaler, rätt kanaler för din målgrupp. Vi kan lägga ut din bostadsannons på bland annat hemnet.se, skandiamaklarna.se, sociala medier och dagspressen.

En viktig del av marknadsföringen är även matchningen mot vårt omfattande spekulantregister.

4

STEG 4: VISNING

Nu är det dags för spekulanterna att få uppleva varje vrå i bostaden. Som vid fotograferingstillfället gäller det även här att hålla det undanplockat och snyggt. Tänk att när man tittar runt sig ska man inte hänga upp sig på något utan det ska vara behagligt att titta.

SkandiaMäklarna arrangerar öppna visningar med eventuell omvisning. Om önskemål finns görs även personliga visningar.

Varje visning skyltas tydligt. Spekulanterna hälsas välkomna av din mäklare som finns till hands för att informera och svara på frågor. Alla spekulanter tillhandahåller ett prospekt som innehåller bostadsbeskrivningen, bilder, planritning och annan relevant fakta som visar värdet på din bostad. Det finns skoskydd till alla och de spekulanter som är intresserade får möjlighet att lämna namn och kontaktuppgifter.

5

STEG 5: UPPFÖLJNING & BUDGIVNING

Efter visningen tar mäklaren personlig kontakt med de spekulanter som varit på visningen. Det är nu den nervkittlande budgivningen börjar. Alla erbjuds att vara med i budgivningen. Den ansvarige fastighetsmäklaren redovisar löpande samtliga bud som kommer in och du som säljare får ständig uppdatering om vad som händer. Bud kan läggas via sms, telefon eller internetbud.

Notera att det inte alltid är det högsta budet som är mest förmånligt att sälja till beroende på lånelöfte, villkor i köp och tillträde. I slutändan är det du som bestämmer vem som får köpa din bostad.

6

STEG 6: TILLÄGGSTJÄNSTER

Vid försäljning av bostaden kan det underlätta att få hjälp med de praktiska detaljerna som t.ex. försäkringsbehov. Oftast tecknas en dolda felförsäk-

SkandiaMäklarna

ring av fastighetsägare eller bostadsrätter som ger ett visst skydd mot köparens eventuella krav på grund av dolda fel. Det kan t.ex. vara ett rör som står och drop-par så att det till slut blir en fuktskada som inte märks under kontraktsdagen som säljaren då är ansvarig för. Med en dolda felförsäkring åtar sig försäkringsbolaget att utreda ditt ansvar som säljare.

SkandiaMäklarna finns även till hands för att hjälpa dig med andra praktiska detaljerna. Det kan till exempel gälla din framtida boendefinansiering eller information och tips om flytt och städning.

7

STEG 7: KONTRAKTSKRIVNING

När säljare och köpare är överens om köpeskillingen dvs den totala summa som betalas vid ett köp, skrivs köpekontraktet, avtalet som fastställer rättigheter och skyldigheter för säljare och köpare. Diskutera med mäklaren och var tydlig med önskemål angående villkor som t.ex. tillträdesdag. Här kommer din fastighetsmäklare att förbereda de juridiska delarna av affären och ser till att inga frågetecken återstår inför tillträdet.

Handpenning

I samband med kontraktsskrivningen betalar köparen handpenningen. Det är den del av köpeskillingen som köparen betalar som förbetalning för att "säkra" köpet. Normalt är handpenningen 10 % av köpesumman. Betalning sker vid undertecknandet av köpeavtalet. Den slutliga betalningen sker oftast på tillträdesdagen.

8

STEG 8: INFÖR FLYTTEN

Alla som har flyttat någon gång vet hur mycket det är att tänka på. Mäklaren kan hjälpa dig att förmedla kontakter som kan ordna med alla praktiska detaljer som flyttsstädning och flyttservice. Tänk på att klockslaget spelar roll vid tillträdet, det gör stor skillnad att få tillträde på morgonen eller på kvällen.

Förutom ovan är det massor med andra delar som ska göras i tid. Din bostad ska vara utflyttad och flyttstädad inför tillträdet. Kom också ihåg att göra adressändringen i tid och att läsa av elmätaren. Använd gärna SkandiaMäklarnas flyttguide för att inte missa något.

9

STEG 9: TILLTRÄDE

Vid tillträdet träffar du köparen för att överlämna nycklar och andra viktiga handlingar. Mötet sker på mäklarens kontor. En mäklare eller en kollega är med vid mötet. Det är också här den slutgiltiga betalningen sker. SkandiaMäklarna ordnar med likvidavräkning. Likvidavräkningen är en avstämning av slutbetalningen till dig. Den görs oftast i samband med tillträdesdagen. I likvidavräkningen finns alla uppgifter som rör betalningen. Det kan gälla lån som ska lösas, ränta på lån som säljaren ska stå för fram till tillträdesdagen och så vidare.

I vissa fall: Kom ihåg att ca 2-3 veckor innan tillträde på den nya bostaden du köpt behöver du ha ett skrivet säljkontrakt på din gamla bostad. Har du inte det får du inte lov att låna pengar till din nya bostad. Se därför till att ha ett lånelöfte med dessa villkor från banken och att du inte har ett krav från banken.

10

STEG 10: EKONOMIN EFTER FÖRSÄLJNING

I din deklaration efter en försäljning ska du bifoga en kapitalvinstberäkning. Du ska ange försäljningssumman minus omkostnadsbeloppet, det vill säga försäljningskostnader, inköpspriset, samt kostnader för inköp, renoveringar och andra förbättringar.

Tänk på att om du gjort en reaförlust, det vill säga sålt till ett lägre pris än du köpte för, så är förlusten avdragsgill.

Kapitalvinstberäkning

Dra nytta av SkandiaMäklarnas formulär för att göra din kapitalvinstberäkning. Välj att göra beräkningen för villa/fritidshus eller bostadsrätt. Kom ihåg att lägga in alla uppgifter i samtliga steg i kalkylen. Se också till att alla belopp är realistiska.

Du hittar länkarna här:

- [Kapitalvinstberäkning villa](#)
- [Kapitalvinstberäkning bostadsrätt](#)

Kontakta ditt SkandiaMäklarkontor eller Skatteverket om du vill veta mer hur din försäljning påverkar ekonomin.

SkandiaMäklarna