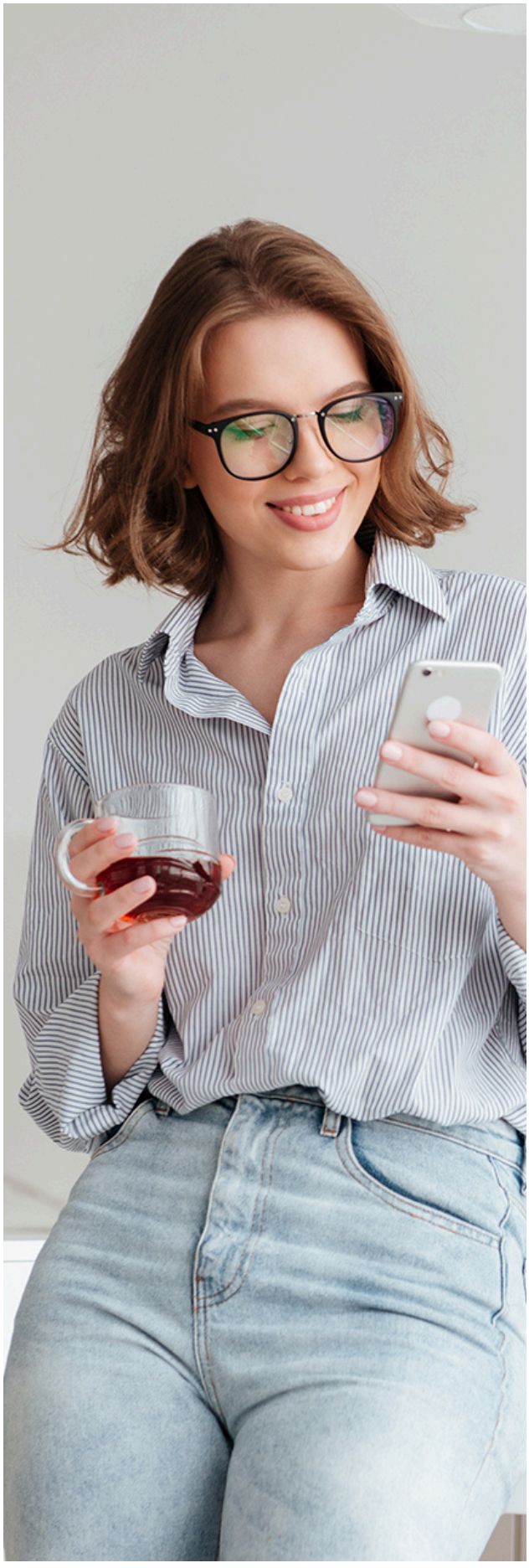
En (mer) stressfri bostadsförsäljning

14 TIPS - SÅ VÄLJER DU *RÄTT* MÄKLARE

Lita inte på slumpen när det gäller din livs största affär.
Ta din tid och jämför alternativ.



OSÄKER PÅ VILKEN MÄKLARE DU SKA VÄLJA?
BESÖK MOWY.SE FÖR FRI RÅDGIVNING.



Introduktion

Står du i begrepp att sälja din bostad och ta ett nytt steg i livet? Grattis och lycka till med försäljningen! Här ger vi dig en guide till hur du hittar rätt mäklare!

När man ska sälja sitt hem är det ett antal viktiga beslut som måste fattas, både ekonomiska och känslomässiga. Men en av de viktigaste frågorna att ta ställning till i en försäljning är:

VEM SKA SÄLJA HUSET ÅT DIG?

Först och främst: det kan vara lockande att sälja huset på egen hand för att spara in på mäklararvodet. Men ju mer ditt hus är värt desto viktigare är det att man inte gör kostsamma misstag – det är mycket lagar och regler man bör känna till. Det kräver också mycket tid och arbete från din sida.

Dessutom är det inte så säkert att du sparar pengar. En undersökning från Värderingsdata visar att en mäklare får ut i genomsnitt 26 % högre försäljningspris än en som säljer privat.

Man bör alltså noga överväga om inte en fastighetsmäklare är den bästa vägen att gå när man ska sälja sin bostad. Det kan handla om hundratusentals kronor att tjäna i sista änden.

Vilken mäklare är bäst för försäljningen av min bostad?

Det finns inget definitivt svar på det. Den bästa mäklaren är en person som ger ett gediget intryck, som visar engagemang i just din bostad och som har lång erfarenhet och ett stort kontaktnät. Kontakta därför flera olika mäklare och få fler än en värdering av din bostad.

Här följer 14 tips för att hitta rätt mäklare till försäljningen av din bostad:

1. Gör din research

Efterforskningar är en viktig del i inledningen av försäljningen. Försök hitta statistik på försäljningar i ditt närområde – hur ser slutpriserna ut, vilken mäklare har hus med minst antal dagar på Hemnet och de andra försäljningskanalerna? Vilka mäklare är mest anlitade och varför?

På just Hemnet kan du se slutpriser i ditt område. Gör bara en sökning på bostäder i din trakt. Ovanför kartan som dyker upp ser du tre rubriker; Till salu, Kommande och Slutpriser. Där kan du se vad hus i din närhet har sålts för under lång tid bakåt. Jämför mäklare i din närhet. Gör gärna upp en lista på hur många bostäder de har och hur de marknadsför sig på nätet. Läs deras objektbeskrivningar – vem är noggrannast och vem skriver de mest lockande beskrivningarna?

Men titta inte enbart på kall statistik. Lyssna även på vad familj och vänner tycker om de olika mäklarfirmorna.

2. Testa mäklarna – gå på en av deras visningar

Det sägs att 80 % av beslutsprocessen vid köp av bostad baseras på känslor. Hur en mäklare agerar och svarar under en visning är därför mycket viktig. Och det bästa sättet för dig att ta reda på hur just denna mäklare fungerar är helt enkelt att gå på en av de visningar som denna håller för en annan bostad.

Där kan du studera hur engagerad mäklaren är och hur väl han eller hon vårdar spekulanterna och hur väl han presenterar bostaden.

3. Viktigt att du är bekväm med personen

Detta är en viktigare faktor än vad många tänker på. Känner du dig bekväm med att denna mäklare ska sälja ditt hus? Här får man gå på magkänslan lite grann. Om det känns rätt när ni talat med varandra så blir det troligen bra i slutändan också.

4. Anlita en mäklare från trakten

Var finns skolor, livsmedelsbutiker, allmänna kommunikationer? Var finns det bästa fiket och vilken pizzeria är bäst? Finns det vandringsstråk eller badsjöar i närheten? Dessa och andra frågor om bostadens omnejd är ofta mycket viktiga för köparen.

En mäklare som känner till orten kan på ett mycket bättre sätt svara på frågor och upplysa om trakterna kring huset. En lokal mäklare känner också till marknaden på ett sätt som ingen utomstående gör.

5. Träffa flera mäklare

Arvode och arbetssätt kan skilja mycket mellan olika mäklare. Se därför till att du kontaktar minst tre olika fastighetsmäklare. På så sätt får du en inblick i hur de jobbar och hur engagerade de är när det gäller att marknadsföra just din bostad. Du kommer också att få en bättre bild av värdet på din bostad.

6. Värdera mäklarens engagemang

Din mäklares engagemang är en av de viktigaste faktorerna för en lyckad försäljning. Det kan till och med vara just det som avgör om du får det där sista avgörande budet eller att köparna bjuder över varandra.

Här har det också betydelse om mäklaren har många uppdrag samtidigt. Många objekt kan innebära mindre tid för mäklaren att ägna sig åt din bostad. Å andra sidan kan det innebära att mäklaren känner till många presumtiva spekulanter som kanske är intresserade av ditt hus.

Tycker mäklaren om din bostad och visar ett genuint intresse för att sälja den? Då kan han med stor sannolikhet också sälja in den till besökare på visningen.

7. Fråga massor

När du träffar en mäklare ska stoltheten stoppas undan. Ställ frågor så fort du inte vet något eller förstår innebörden i vad mäklaren pratar om. Det är stora summor på spel i en husförsäljning så här finns det inget som heter ”dumma frågor”. Några allmänna frågor som kan vara bra att ställa är:

- Vet mäklaren om det finns spekulanter till denna typ av bostad?
- Hur länge har personen jobbat som mäklare?
- Arbetar mäklaren i fler kommuner eller bara denna?
- Känner han/hon till omgivningarna och marknaden?

.

8. Mäklarens arvode

Här finns det utrymme för förhandling. En fastighetsmäklare jobbar med en av tre möjliga arvodesmodeller:

- Fast summa
- Fast procentsats på hela summan av köpeskillingen
- Stege

De två första modellerna innebär att det är enkelt att räkna ut mäklarens arvode i förväg. Modellen med en stege betyder att ni avtalar om en fast summa eller procentsats upp till ett visst belopp. Får mäklaren ut ett högre pris än detta får denne en högre procent på det överskjutande beloppet. Det blir mer pengar till mäklaren, men med den extra moroten kan priset bli så pass högt att även du tjänar på arrangemanget.

9. Stirra dig inte blind på arvodet

Om alla mäklare hade gjort exakt samma arbete så skulle man självklart kunna välja den som har lägst arvode. Men nu är det ju inte så, utan du måste försöka jämföra mäklarnas tjänster snarare än själva utbudet. En mäklare som har fler tjänster vid försäljningen må vara dyrare att anlita. Men skillnaden i slutpriset för din bostad kan vara större än hela arvodet.

10. Anlitar man en professionell fotograf för annonsen?

När du går ut på nätet på jakt efter en bostad, vad är det första som möter dig? Exakt – alla bilder på de olika rummen och trädgården. Därför är det viktigt att bilderna tas av en kunnig fotograf som vet hur man komponerar tilltalande foton.

I samband med detta kan det vara värt att titta på andra objekt från samma mäklare, Hur ser annonserna ut? Hur når man ut till så många som möjligt? Och inte minst: hur är bostäderna beskrivna?

11. Kolla upp mäklaren hos Fastighetsmäklarinspektionen

Alla som arbetar som mäklare måste vara registrerade. För att kolla om din mäklare är det, kan du besöka Fastighetsmäklarinspektionen. Där kan du också se om mäklaren har fått några varningar efter tidigare uppdrag.

12. Vem ska visa bostaden?

Är det mäklaren själv som kommer att hålla i visningarna eller kommer man att anlita en assistent för visningen? Det bästa är om mäklaren sköter detta, eftersom han eller hon är den som vet mest om bostaden och har ett eget intresse av att få sålt huset.

Ta också reda på hur många visningar mäklaren planerar. Många visningar gör att fler spekulanter kan se bostaden med det kan också innebära att mäklaren själv inte har möjlighet att närvara på alla visningar. Två visningar är vanligt, men de flesta är mycket flexibla och kan planera in nya visningar om behovet finns.

13. Har mäklaren potentiella spekulanter på lut?

Ofta har en mäklare ett register över personer som är på jakt efter en viss typ av hus eller lägenhet. Det kan till exempel vara spekulanter från en tidigare visning som ”blivit över” och som fortfarande är på jakt efter en bostad liknande din.

14. Hur går budgivningen till?

Innan du bestämmer dig för mäklare, fråga gärna hur det går till vid budgivning. Passa också på att be om en lista över lagda bud från alla spekulanter, som du kan få när uppdraget är utfört.

15. (Bonus) - Låt oss hjälpa dig

Mowy.se hjälper dig att göra valet av mäklare enklare. Skicka in information om din bostad **här** så matchar vi ditt objekt mot seriösa mäklare med bra säljhistorik och lokalkännedom. Jämför sedan i lugn och ro.