

Sälja bostad



MAGNTORN
& LINDWALL

Sälj din bostad med hjälp av Magntorn & Lindwall

Här kan du som säljare se hur din bostadsaffär genomförs på bästa sätt!

1 Första mötet i bostaden

Du har bestämt dig för att sälja bostaden. Nu är det dags att ta kontakt med din fastighetsmäklare. Vi kommer hem till dig. Du får en presentation av Magntorn & Lindwall, vi värderar din bostad och ger dig en offert på uppdraget. Vi diskuterar din tidplan och rådgör kring denna. Då kan du i lugn och ro ställa dina privata frågor och diskutera igenom försäljningsplanen. Med offerten som underlag träffar vi en överenskommelse och tecknar ett skriftligt förmedlingsuppdrag.

2 Förarbete och presentationen

Nu är det dags att ge fastighetsmäklaren alla fakta om din bostad. Ritningar, pantbrev, dokument om eventuella servitut och gemensamhetsanläggningar – ju mer fakta du har dokumenterat desto bättre. Redan innan har fastighetsmäklaren genom lantmäteriet eller bostadsrättsföreningen fått de flesta av dessa uppgifter gällande din bostad. Vi går igenom din skattesituation och gör om så önskas en prel. reavinstberäkning. I uppdraget ingår dessutom fotografering med professionell teknik ([Läs mer om fotografering på länken fotografering.pdf](#)). Framtagande av snygga planritningar etc.

Vi kan vid behov rekommendera ev. förbättringsåtgärder inför visningarna s.k. "homestyling".

3 Objektsbeskrivningen

Fastighetsmäklaren tar fram ett förslag på objektsbeskrivning, en skriftlig beskrivning av din bostad. Tillsammans går ni igenom beskrivningen. Här ska du som säljare ange eventuella villkor i bostadsaffären, t ex om något i fastigheten inte ska ingå i försäljningen. I Jordabalken regleras vad som är fast egendom och vad som är tillbehör till fastighet och byggnad och därmed ingår i den fasta egendomen. Allt som inte omfattas av dessa regler är att betrakta som lös egendom.

Läs mer på länken: [fastighetstillbehör respektive byggnadstillbehör](#).

4 Marknadsföringen – profilering av bostaden

Idag finns många kanaler för att marknadsföra bostäder till salu. Tidningsannonser, direktutskick till intresserade spekulanter i fastighetsmäklarens register, tavlor i skyltfönster på bank och fastighetsmäklarkontor och Internet, där Hemnet.se är fastighetsmäklarnas egen marknadsplats för fastigheter förmedlade av registrerade fastighetsmäklare. I samråd med din fastighetsmäklare väljer du som säljare en lämplig marknadsmix.

5 Visningen och försäljningen

Visningen – en kundupplevelse. Ett sannings ögonblick. När allt är klart inför visningarna planerar du tillsammans med fastighetsmäklaren vilken typ av visningsaktivitet som är aktuell. Visningen är kunden och ev. den blivande köparens viktigaste tillfälle att kunna skaffa sig en god uppfattning om sin nya bostad. Visningen sköts alltid av din fastighetsmäklare som också sköter all förhandling och information om den fortlöpande försäljningen ex. vilka bud som finns etc. Läs mer på länken [Budgivning](#). När säljare och köpare är överens bokas tid för kontraktskrivning och köparens besiktning om så inte skett tidigare.

6 Kontraktskrivningen

Kontraktskrivningen sker normalt på fastighetsmäklarens kontor. Ev. villkor etc. har tidigare diskuterats och kommer att finnas med i köpekontraktet. För att undvika ev. missuppfattningar etc. går man också igenom villkoren för ex. flyttstädning, fast och lös egendom, ev. försäkringar m.m. Efter en noggrann genomgång av avtalets innehåll och innebörd skriver båda parter under avtalet samtidigt. Om avtalet inte innehåller några villkor för köpets fullbordan är överlåtelsen definitiv. Vid villkorade avtal deponeras handpenningen tillfälligt. Den aktuella tillträdesdagen finns angiven i kontraktet. I alla de juridiska dokument som hör till överlåtelsen finns det en hel del ord som inte används i dagligt språk. Många av dem hittar du i länk till [Mäklarsamfundets ordlista](#).

7 Mellan kontrakt och tillträde

För att undvika tråkigheter är det klokt att redan vid kontraktskrivningen bestämma att köparen ska godkänna städningen och vilka åtgärder som ska vidtas om köparen då har synpunkter på städningen. Vill köparen ha tillträde till delar av bostaden innan tillträdesdagen, ska detta regleras i kontraktet. Be fastighetsmäklaren om råd kring hur ni bäst avtalar om detta. Din fastighetsmäklare finns hela tiden tillgänglig för råd och hjälp med dina frågor. Kontakten med Brf. Sköts av fastighetsmäklaren. Bevakning av ev. villkorsuppfyllande är en av mäklarens viktigare uppgifter. Läs mer på länken [Flyttstädning](#).

8 Tillträdet - in och utflyttning

I god tid innan tillträdesdagen har din fastighetsmäklare i samråd med både säljare och köpare bokat tid för slutuppgörelse d.v.s. den dag köparen betalar resterande delen av köpeskillingen till säljaren. Normalt sammanfaller denna dag med nyckelöverlämnandet till köparen. Detta sker oftast i köparens bank eller i vissa fall på mäklarkontoret. Samtliga handlingar som behövs för att köpet skall fullbordas tages fram av fastighetsmäklaren och köparens finansiär. Ex. på sådana handlingar är köpebrev, likvidavräkning, utdrag ur pantbrevsregister m.fl. I mer komplicerade överlåtelser som ex. dödsbon står ofta fastighetsmäklaren och boutredaren i nära kontakt.

9 Deklaration – uppföljning

Året efter du sålt din bostad ska du redovisa försäljningen i självdeklarationen. Att deklarerat en fastighetsförsäljning kan vara ett omfattande arbete. Deklarationsrådgivning ingår i ditt uppdragsavtal med fastighetsmäklaren. Om du så önskar. Har du sålt med vinst ska du redovisa en skattepliktig kapitalinkomst och har du sålt med förlust får du göra avdrag under inkomst av kapital. Köper du en ny permanentbostad kan du få uppskov hela eller delar av skattebetalningen till dess du sålt även denna bostad. Fastighetsmäklaren kan vägleda dig och informera om vad som gäller.

Vi på Magntorn & Lindwall är angelägna om att den "resa" våra kunder gör tillsammans med oss blir så angenäm som möjligt. En bostadsaffär är en av de största händelser vi alla är med om i livet. En del är med om det många gånger men för en del är det kanske den första. Därför är fastighetsmäklaren den trygga partner att lita på både före – under och efter din bostadsaffär. Glöm inte att ge oss din feedback – vi vill alltid bli bättre.