ATT SÄLJA BOSTAD

Bülow & Lind
FASTIGHETSFÖRMEDLING

KUNSKAP OM BOSTADSFÖRSÄLJNING ÄR LÖNSAM. DENNA FOLDER HANDLAR OM BOSTADSFÖRSÄLJNING.

VÄLKOMMEN TILL BÜLOW & LIND

Det viktigaste för oss på Bülow & Lind är att våra kunder blir nöjda. För många innebär det kort och gott att få bra betalt. Därför är lönsamhet vårt huvudfokus, kombinerat med en stor portion omtanke. Låt oss berätta vad vi kan erbjuda för att öka lönsamheten och tryggheten i din bostadsförsäljning.

FAKTORER SOM PÅVERKAR FÖRSÄLJNINGSPRISET

Annonsering – Omfattning, storlek och attraktionskraft.

Visningsupplägg – Tillgänglighet, kunskap och säljande upplägg.

Visningsmaterialet – Rätt försäljningsargument och ett komplett innehåll, fina bilder och bra kvalitetskänsla som skapar trygghet.

Utgångspris – Rätt pris i förhållande till bostaden, säljarens situation, marknadsläge och framtidsförväntningar.

Säsong – Anpassa visningar så att de inte sammanfaller med typiska "frånvaroperioder", som jul, midsommar eller liknande.

Bilderna – Bra bilder säljer, ger fler spekulanter och höjer attraktionskraften.

Den säljande beskrivningen – Det är betydelsefullt att välja ut de mest säljande faktorerna och att ta med alla fördelar som går att hitta kring bostaden, området och orten.

Bostadens skick – En fin bostad ökar attraktionskraften och betalningsviljan. Att förbereda sin bostad på rätt sätt är mycket lönsamt.

Mäklaren – Tillgänglighet för visning, arbetssätt och bemötande, samt förmåga att sälja, förhandla och argumentera.

Mäklarens bankrelationer – Kan öka kundens köpkraft, kan ordna lån till kund, kan genom snabbheten ibland få in fler kunder i budgivningsskedet.

Mäklarens spekulantregister – Alla kunder är inte lika aktiva och en del behöver kontaktas av mäklaren. En extra budgivare kan i det enskilda fallet höja priset med många 10 000-tals kronor.

Avslutningsvis kan vi konstatera att det finns faktorer som påverkar avsevärt, men som är svåra eller omöjliga att göra något åt: det allmänna ränteläget, bankernas benägenhet att låna ut pengar, utbud och prisläge på likvärdiga bostäder, nyhetsflöde och lokala händelser, arbetsmarknad, konjunkturläge och vilka köpare som finns när just du säljer.

VAD HJÄLPER VI DIG MED?

1. Samlar basfakta om bostaden.
2. Hämtar information från Lantmäteriverket.
3. Tar fram jämförelseunderlag för värdering.
4. Besöker bostaden och tar in detaljerad fakta.
5. Tar fram information om marknadsläget.
6. Diskuterar fram kundens behov och önskningar.
7. Ger individuellt anpassade försäljningsråd.
8. Sammanställer uppgifter om fastigheten.
9. Gör en värdering.
10. Ger rekommendation avseende utgångspris.
11. Upprättar ett skriftligt uppdragsavtal.
12. Upprättar en tidsplan.
13. Tar fram personbevis.
14. Kontrollerar uppgifter med bostadsrättsföreningen.
15. Går igenom och noterar fastighetens skick.
16. Bokar tidpunkt för professionell fotografering.
17. Beställer en energideklaration.
18. Beställer heminredningshjälp.
19. Beställer besiktning.
20. Kontrollerar uppgifter med banken om lånen.
21. Gör kontroll med Inskrivnings-myndigheten.
22. Tar fram planritningar.
23. Beställer presentation i rörliga bilder (VR 2.0).
24. Beställer ansvarsförsäkring mot dolda fel.
25. Sammanfattar bostadens försäljningsfördelar.
26. Fotograferar och redigerar.
27. Upprättar en säljande objekt-beskrivning.
28. Ger säljaren möjlighet till kontroll och ändringar.
29. Tar fram en vacker och säljande visningsbroschyr.
30. Beställer kontrollmätning av boarea.
31. Går igenom och sammanfattar årsredovisningen.
32. Kontaktar potentiella köpare i vårt kundregister.
33. Skyltar inför visning.
34. Upprättar och bokar tidningsannons.
35. Skapar och beställer ett riktat till salu-utskick i ditt närområde.
36. Skapar internetannons i Danmark.
37. Bokar med en banktjänsteman till första visningen.
38. Upprättar en boendekostnadskalkyl.
39. Tar emot samtal och bokar kunder till visning.
40. Skapar en kundsida så att säljaren är informerad hela dygnet.
41. Förbereder och läser på inför visning.
42. Har visning och säkerställer vem som är intresserad.
43. Informerar säljaren efter visningen.
44. Kontaktar intressenterna och ger nödvändig rådgivning.
45. Sköter budgivning.
46. Kontrollerar lånelöften i banken.
47. Sköter förhandlingen mellan parterna.
48. Ger säljaren råd och detaljerad information om intressenterna.
49. Ger säljare och köpare råd inför avtalsskrivning.
50. Upprättar köpeavtal.
51. Deponerar handpenningen från köparna.
52. Ansöker om medlemskap i föreningen.
53. Bokar tillsyn med föreningen.
54. Säkerställer villkor för avtalets fullbordande.
55. Närvarar vid besiktningen.
56. Utbetalar handpenningen till säljaren och avräknar mäklararvode.
57. Informerar parterna om vad som gäller inför tillträdet.
58. Bokar uppgörelsetidpunkt i köparens bank.
59. Upprättar en likvidavräkning och meddelar banken.
60. Sköter slutuppgörelsen i banken och ser till att säljarens lån löses.
61. Erbjuder köparen skriftlig, kostnads-fri, värdering av sin befintliga bostad.

Innehållet visar vad som kan ingå i ett uppdrag. Det enskilda uppdraget kan sakna vissa del-moment. Det är exempelvis skillnader i rutinerna mellan förmedling av villor och bostadsrätter.

TRE GODA SKÄL ATT VÄLJA BÜLOW & LIND

Presentationen av din bostad
Hur din bostad presenteras på bostadsmarknaden har stor betydelse för resultatet. Presentationen ska vara så tilltalande och attraktiv som möjligt, samtidigt som innehållet tydligt ska lyfta fram det som säljer just din bostad bäst. På internet ska den sticka ut och bli ihågkommen. Allt för att så många som möjligt ska ta steget att komma på visning.

Köpare från hela Öresundsregionen
Ju fler spekulanter som kommer på visning, desto större chans till ett bra försäljningspris. Med detta resonemang som grund söker vi köpare lokalt, regionalt, nationellt och utomlands (främst Danmark). Genom vår marknadsföringsbredd blir det möjligt att synas för så många potentiella köpare som möjligt, oavsett var och hur aktivt man letar.

Vårt arbetssätt
När vi säljer en bostad utgår vi från hur vi själva, om vi vore säljare, skulle vilja ha det. Vi delar upp hela processen och gör helt enkelt det bästa valet vi kan i varje del. Det betyder att det är din fastighetsmäklare som sköter visningarna, ingen assistent. Och att du har en kontaktperson från början till slut, din mäklare. Det innebär också att du utlovas kontrollerade visningar där vi vet vem som kommer. Visningarna tar längre tid när alla familjer inte anländer samma minut, men det är värt det. Kort och gott – du utlovas en riktig mäklare.

VÅRT ERBJUDANDE

- En mästerlig fotograf
- Ett kvalitativt köparregister
- Marknadsföring i toppklass
- Danmarksfokus
- Planritningar 2D och 3D
- Designad, tryckeritryckt och komplett bostadsbeskrivning
- Kontrollerade bokade kvalitetsvisningar
- Specialkunskap om ditt bostadsområde
- Uppföljningsinformation hela dygnet
- Lönsamma bankkontakter
- En riktig mäklare

TILLÄGGSTJÄNSTER

- Rörliga zoombara bilder – V.R 2.0
- Stilsäkra heminredare
- Noggranna städare
- Starka flyttkarlar
- Ett flertal utvalda samarbetspartners

VAD HÄNDER NÄR DU BESTÄMT DIG?

S

1

FÖRBEREDELSER
Telefon med kund
Mäklare förbereder
Hembesök med rådgivning
Uppdragsavtal tecknas
En tidsplan upprättas

2

MATERIAL
Fotograf, besiktning, uppmätning bokas
Fotograferingsförberedelser
Mäklare samlar in fakta
En säljbeskrivning tas fram
Homestyling
Fotografering och redigering
Val av bilder

3

MARKNADSFÖRING
Mäklare kontaktar köpare i kundregister
Till Salu-utskick trycks och delas ut
Visningsmaterial trycks
Visningsdatum bokas
Marknadsföring på avtalade platser genomförs

4

VISNING
Samtal med köpare och inbokning av spekulanter
Kontrollerad och förbokad visning
Genomgång av visning och rådgivning

5

BUDGIVNING
Budgivning och löpande information
Rådgivning och förhandling om avtalsvillkor
Köpehandlingar upprättas
Köpare och säljare informeras om nästa steg

6

KÖP
Slutuppgörelse bokas
Likvidavräkning tas fram
Uppgörelse på bank
Överlämning av nycklar
Köparen erbjuds en kostnadsfri värdering vid behov

M

VÅRA TIPS TILL DIG

1. Planera i tid. Ett noggrant arbete och ett genomtänkt försäljningsuppdrag är ofta avgörande för ett bra slutresultat.
2. Lista upp fördelarna med ditt boende. Skriv ner alla positiva faktorer med bostaden och området; använd sedan dessa i marknadsföringen.
3. Sätt rätt utgångspris. Undersök marknadsläget med din mäklare och ta reda på vilka faktorer som påverkar priset på din bostad.
4. Gör din bostad mer attraktiv för marknaden. Fundera igenom vilka värdehöjande åtgärder som bör vidtas inför visning.
5. Vackra och tilltalande bilder är viktiga. Fotografierna är kärnan i marknadsföringen och bra bilder ökar intresset för din bostad.
6. Bredda marknadsföringen och nå fler kunder. Satsa på ett paket av lokala, regionala, nationella och Danmarksinriktade åtgärder.
7. Skapa känslor av trivsel och exklusivitet på visningen. Avstå helst öppna visningar som ofta leder till trängsel och irritation.
8. Undvik problem i efterhand. Var tydlig med bostadens skick när avtal skrivs och ta upp brister som du känner till.
9. Minska skatten. Vilka kostnader är avdragsgilla? Får du uppskov med reavinsten? Kunskap är värd pengar.
10. Dra nytta av vår kostnadsfria rådgivning! Ring 040-300 305, så hjälper vi dig till en lyckad bostadsaffär.

MALMÖ

HUVUDKONTOR
Tessins väg 9
217 58 Malmö
040-300 305
040-302 700

Föreningsgatan 77
212 14 Malmö
040-28 56 60

Spånehusvägen 63 A
214 39 Malmö
040-611 90 00

LUND

St Södergatan 61
222 23 Lund
046-39 60 60

LÖDDEKÖPINGE

Barsebäcksvägen 60
246 30 Löddeköpinge
046-71 20 71

SVEDALA

Nygatan 7
233 31 Svedala
040-40 56 00

Bülow & Lind
FASTIGHETSFÖRMEDLING