



Att tänka på när du ska
SÄLJA DIN BOSTAD

Bülow & Lind



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

Vi kan 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.

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 och marknadsläge.

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.





Våra SAMARBETSPARTNERS

Vi har knutit till oss ett komplett nätverk av förstklassiga samarbetspartners som alla kan bidra till din bostads ökade värde.

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| ■ Bank | ■ Flyttfirma |
| ■ Jurist | ■ Städbolag |
| ■ Heminredare | ■ Arkitekt |
| ■ Trädgårdsmästare | ■ Hantverkare |
| ■ Fotograf | ■ Försäkringsbolag |
| ■ Marknadsförare | ■ Byggnadsvårdsexpert |
| ■ Besiktningsman | ■ Auktionsföretag |
| ■ Energideklaration | ■ Skatteexpert |





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.

FLER KÖPARE

Ju fler spekulanter som kommer på visning, desto större chans till ett bra försäljnings- pris. Med detta resonemang som grund söker vi köpare lokalt, regionalt, nationellt och i vårt omfattande kundregister. 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 erfarna mäklare!



Vad händer när
DU HAR BESTÄMT DIG?

1

FÖRBEREDELSE

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

2

MATERIAL

- Fotograf, besiktning och uppmätning bokas
- Fotograferingsförberedelser
- Mäklare samlar in fakta
- En säljbeskrivning tas fram
- Eventuellt 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



fabulous

#selfiegeneration

Några bra

TIPS TILL DIG

PLANERA I TID

Ett noggrant arbete och ett genomtänkt försäljningsuppdrag är ofta avgörande för ett bra slutresultat.

LISTA UPP FÖRDELARNA MED DITT BOENDE

Skriv ner alla positiva faktorer med bostaden och området; använd sedan dessa i marknadsföringen.

SÄTT RÄTT UTGÅNGSPRIS

Undersök marknadsläget med din mäklare och ta reda på vilka faktorer som påverkar priset på din bostad.

GÖR DIN BOSTAD MER ATTRAKTIV FÖR MARKNADEN

Fundera igenom vilka värdehöjande åtgärder som bör vidtas inför visning.

VACKRA OCH TILLTALANDE BILDER ÄR VIKTIGA

Fotografierna är kärnan i marknadsföringen och bra bilder ökar intresset för din bostad.

BREDDA MARKNADSFÖRINGEN OCH NÅ FLER KUNDER

Satsa på ett paket av lokala, regionala och nationella åtgärder.

SKAPA KÄNSLOR AV TRIVSEL OCH EXKLUSIVITET PÅ VISNINGEN

Avstå helst öppna visningar som ofta leder till trängsel och irritation.

UNDVIK PROBLEM I EFTERHAND

Var tydlig med bostadens skick när avtal skrivs och ta upp brister som du känner till.

DRA NYTTA AV VÅR KOSTNADSFRIA RÅDGIVNING!

Ring 040-300 305, så hjälper vi dig till en lyckad bostadsaffär.

ERFARENA
SEDAN
1989

Välkommen till oss på Bülow & Lind

VI HJÄLPER SÄLJARE ATT FÅ **SÅLT**
SIN **BOSTAD** TILL **BÄSTA PRIS** OCH
KÖPARE ATT HITTA ETT NYTT **HEM**
ATT **ÄLSKA!**


Bülow & Lind

Malmö HUVUDKONTOR Tessins väg 9, 040-300 305, 040-302 700 | Malmö Föreningsgatan 77, 040-28 56 60
Lund St Södergatan 61, 046-39 60 60 | Löddeköpinge Barsebäcksvägen 60, 046-71 20 71
Svedala Nygatan 7, 040-40 56 00 | Genarp 040-20 82 92 www.bulw lind.se