

FASTIGHETSMÄKLARE

Fastighetsmäklarlagen



Bestämmelser om mäklarens skyldigheter och ansvar finns i en särskild lag, fastighetsmäklarlagen. Där står att:

- Mäklaren skall utföra uppdraget omsorgsfullt och enligt god mäklarsed.
- Mäklaren skall ge säljare och köpare de råd och upplysningar som de behöver.
- Mäklaren har att verka för att säljare lämnar korrekta upplysningar om fastigheten.
- Mäklaren måste också upplysa köparen om skyldigheten att undersöka fastigheten.
- Mäklaren skall hjälpa säljare och köpare att lösa alla frågor i samband med köpet.
- Mäklaren kontrollerar bla vem som är ägare och vilka servitut och inteckningar som belastar fastigheten.
- Mäklaren gör också beskrivningar av objektet och en boendekostnadskalkyl.
- Mäklaren upprättar köpehandlingar och annat som behövs för att fastighetsaffären skall kunna genomföras.

Det här är naturligtvis inte allt - men något av vad mäklaren skall göra när han hjälper Dig.

Mäklarens ansvar

Fastighetsmäklarlagen anger vissa minikrav och vilket ansvar mäklaren har. Mäklarsamfundet har dessutom en egen ansvarsnämnd, som prövar vad som är god mäklarsed och ser till att de etiska reglerna som gäller särskilt för ledamöter i Mäklarsamfundet följs. Ledamöterna har tillgång till specialistkunskap i tex juridiska frågor. Dessutom genomgår ledamöterna kontinuerlig vidareutbildning och servas med alla nyheter.

Mäklarens ersättning

För att en fastighetsmäklare skall ha rätt till provision, som ersättningen vanligtvis kallas, krävs att ett bindande överlåtelseavtal kommit till stånd med en köpare, som mäklaren anvisat under uppdragstiden. Normalt kostar det således inte något om en affär inte kommer till stånd. Förmedlingsuppdraget skall vara skriftligt och det skall klart framgå vilka villkor som gäller mellan parterna vad gäller ersättning, uppdragstidens längd och innebörd. I avtalet skall alltid stå om mäklaren skall ha någon ersättning för sina kostnader, för det fall att försäljning inte kommer till stånd. Det är en säkerhet för uppdragsgivaren att veta exakt vad som gäller.

I många fall begär mäklaren att få uppdraget med ensamrätt, vilket innebär att mäklaren har rätt till ersättning även om säljaren själv hittar en köpare eller att bostaden säljs genom en annan mäklare. Ensamrätt används därför att mäklaren skall kunna satsa rejält just på Ditt uppdrag och våga lägga ner kostnader på marknadsföring. Ett ensamrättsavtal får inte gälla längre tid än tre månader åt gången. Alla kostnader täcks normalt av provisionen. Du behöver aldrig riskera att betala mer om ni inte särskilt har kommit överens om detta i förväg.

För att arbeta som fastighetsmäklare måste man vara registrerad hos fastighetsmäklarnämnden. Registreringen innebär att man har en för mäklaryrket godkänd utbildning och att man har en ansvarsförsäkring om något, trots allt, skulle gå på tok. Fastighetsmäklarnämnden gör en bedömning om man är lämpad att utöva yrket.

FASTIGHETSMÄKLARENS FÖRSTA BESÖK

När mäklaren kommer hem till Dig första gången går ni tillsammans igenom Dina önskemål i samband med försäljningen. Det är frågor om hur visningen skall gå till, när det passar med visning, när Du har tänkt flytta, hur en fastighetsaffär går till och vad säljaren måste tänka på - och mycket mer.

Du kanske vill ha hjälp med en ny bostad eller har andra frågor som har med flyttningen att göra. Vid det första besöket bildar mäklaren sig en uppfattning om Din bostad och skaffar sig underlag för det fortsatta arbetet samt informerar Dig om sin marknadsplan.

Överlämnande av handlingar

Det är viktigt att Du ger fastighetsmäklaren kopior på alla handlingar som rör fastigheten, bland annat ritningar, tomtkartor, lånehandlingar, servitutsavtal och en sammanställning av dina driftskostnader. Fastighetsmäklaren gör utifrån denna information en objektbeskrivning.

Kontroll av fakta

Efter besöket hos Dig, när mäklaren kommer tillbaka till sitt kontor, kontrolleras alla tillgängliga data, t.ex. ägarförhållanden och inteckningar hos tingsrätten men också lån, taxeringsvärde, delar i samfälligheter och annat som en köpare kan vara intresserad av.

Objektbeskrivning och boendekostnadskalkyl

När alla fakta är insamlade sammanställs en objektbeskrivning och en boendekostnadskalkyl. Kalkylen är en uppskattning av vad det kostar att bo i bostaden för en potentiell köpare, med hänsyn taget till alla utgifter och är ett viktigt underlag i marknadsföringen.

Objektbeskrivningen innehåller vissa basfakta men också uppgifter om det område där fastigheten ligger och den service som finns eller är planerad på orten. I många fall tas också med uppgifter om kommunikationer, skolor och annan lokal information, som kan vara positivt för en tänkt köpare och vara avgörande vid valet av bostad. Du får naturligtvis ett exemplar av beskrivningen så att Du kan kontrollera att allt är rätt i sammanställningen. Var noggrann med att uppgifterna är korrekta. Läs alltid igenom och godkänn beskrivningen innan försäljningsarbetet startar. Det är en trygghet för Dig att veta vad vi skriver om Din fastighet.

Nu skall vi hitta rätt köpare

I de flesta bostadsaffärer finns det flera spekulanter - bara en är rätt köpare! Konsten är just att välja vem man skall sälja sin bostad till. Mäklarens långa erfarenhet och kunnande är en mycket viktig tillgång för Dig när valet skall ske. Det handlar inte bara om pengar utan även om att undvika problem för framtiden.

Kundregister

Det egentliga försäljningsarbetet börjar med genomgång av kundregistret. Här finns många köpare, som anmält sig från alla landets hörn, som söker bostad i olika områden - däribland Ditt område. I kundregistret finns de mest intresserade köparna som aktivt söker ett nytt boende. Det är ofta i den här gruppen den slutliga köparen finns. Vi vill ta fram ett antal intressenter som kontaktats och som får objektbeskrivning.

Marknadsföring av Din bostad

Som mäklare finns flera möjligheter att marknadsföra Din bostad. Fastighetsmäklaren når ut till en stor kundkrets och genom erfarenhet och kontakter vet han vilken marknadsföring som passar just Din bostad. Vi kan ha utställningar där aktuella bostäder presenteras med bild och fakta. Vårt kontor besöks av många människor, som söker bostad och vi får många kontakter dagligen. Vi annonserar i dagspress både lokalt och rikstäckande, och även om vi annonserar en annan bostad än Din, har vi möjlighet att prata med kunder som ringer även om Din bostad. Din bostad kan också läggas ut på Internet vilket brukar ge bra resultat. Vi deltar många gånger i utställningar, Bo-dagar mm, där det också kan bli aktuellt att marknadsföra Din bostad. Vår kontaktyta är stor och det kommer Du att ha nytta av.

Visning

Visningen är det viktigaste ledet i försäljningen. Det är nu som de tänkta köparna kommer och skall få det första intrycket av Din bostad och kanske fatta tycke för dess möjligheter och charm. Kom ihåg hur viktigt det första intrycket är och Du har många möjligheter att hjälpa till och skapa en bra atmosfär i Din bostad. Det kan löna sig både vad gäller pris och försäljningstid. Se vidare om detta i den speciella visningsguide vi har sammanställt. Det är viktigt för en köpare att ha möjlighet att gå igenom bostaden grundligt och få svar på alla frågor. Därför har alla mäklare en viktig uppgift vid visningen. Köparen är skyldig att noggrant undersöka bostaden före köpet och Du som säljare är skyldig att upplysa om fel och brister som Du känner till, men det här tar mäklaren upp med Dig.

Förhandlingen

Vid visningen får spekulanterna ta del av den preliminära boendekostnadskalkylen. Vi går också igenom ekonomiska och praktiska förutsättningar och upprättar en personlig boendekostnadskalkyl, som grundar sig på den enskilde spekulantens förutsättningar. Det betyder att vi också kan göra en bedömning av spekulantens möjligheter att få lån och fullfölja affären, vilket är viktigt för Dig när Du skall välja köpare. Mäklaren sköter förhandlingarna och försöker finna en lösning, som gör att såväl säljare som köpare blir nöjda och att affären kan fullföljas på bästa sätt. Köparen står naturligtvis inför ett mycket stort beslut och många gånger behövs fler än en visning. Som mäklare deltar vi aktivt i förhandlingarna om pris, tillträdesdag, betalningsvillkor och annat som är viktigt för att affären skall kunna genomföras till ett lyckligt slut. Det är viktigt att förhandlingarna sköts så att inga frågor kvarstår när det är dags för köparen att flytta in.

Följ mäklarens råd och upplys köparen om allt Du känner till om fastigheten. Undanhåll ingen information eftersom det kan vara betydligt svårare att komma till rätta med eventuella problem senare.

Köpeavtal



För att en bostadsaffär ska gälla måste den ha skriftlig form och följa vissa regler som finns i lag. Därför upprättar mäklaren ett köpeavtal, som både säljare och köpare skall skriva under. Vissa överenskommelser måste finnas intagna i köpeavtalet för att de överhuvudtaget skall gälla. Mäklaren skriver också in speciella villkor, som överenskommit under förhandlingarna. Dessa villkor måste vara tydliga, utformade på ett korrekt sätt och överensstämja med vad som sagts muntligen under förhandlingen. Detta svarar mäklaren för. Vid behov kan separata avtal upprättas. Det kan t.ex. röra sig om lånereverser, nyttjanderättsavtal, hyresavtal m.m. Genom hela förmedlingsverksamheten ska du känna att fastighetsmäklaren tryggt och säkert lotsar Dig fram till en bra affär. Det är mycket vanligt att mäklaren före överlåtelsen rekommenderar köparen att låta göra en besiktning av fackman.

Ekonomi - finansiering

Självfallet hjälper mäklaren till med finansiering. Goda kontakter med banker och låneinstitut ger möjlighet att arbeta fram bra ekonomiska lösningar för köparen. I många fall finns det också anledning att gå igenom den privatekonomiska situationen och förbättra köparfamiljens totalekonomi.

Byte av bostad

I många fall vill köparen först sälja sin bostad innan en affär kan komma till stånd. Det här blir en avvägning mellan Ditt intresse att sälja och köparens intresse av att avvakta ett köp innan hans egen bostad är såld. För nästan alla är det fråga om att byta bostad och vi hjälper naturligtvis köparen i den här situationen. I vårt kundregister kan vi snabbt hitta spekulanter som efterfrågar bostad i just det område, och med den kvalité som köparen önskar, så att affären kan komma till stånd. Det är viktigt att också köparen har förtroende för mäklaren, i annat fall kanske det inte blir någon affär.

Tillträde

När köpeavtalet är undertecknat är affären ingalunda slut för mäklaren. Kontakter med myndigheter och låneinstitut vidtar, ytterligare handlingar skall upprättas och kontroller genomföras. Den dagen Du skall flytta kallas tillträdesdag och det är då köparen tillträder och slutligen övertar ansvaret för bostaden. I en fastighetsaffär skrivs köpebrev, som sedan skall skickas till tingsrätten för lagfart och bostadsrättsköparen skall vara antagen av bostadsrättsföreningen. Lån övertas och löses, köpeskillingen betalas. Allt detta finns reglerat i en sammanställning som mäklaren har upprättat. Där framgår t.ex. vem som betalar vilken ränta och andra saker som regleras mellan parterna, t.ex. förutbetalda kostnader eller sådant som betalas i efterskott, t.ex. räntor på lån som skall övertas, sopavgifter, bränsleförråd m.m. Normalt betalas avgifter och andra kostnader av säljaren fram till tillträdesdagen och därefter av köparen. El- och vattenmätare bör läsas av när man flyttar ur bostaden.

Ekonomisk rådgivning

En bostadsförsäljning innebär alltid att den privata ekonomin påverkas. En ny bostad skall kanske köpas och mäklaren finns till hands med många förslag. Realisationsvinstbeskattningen skall beräknas och pengar till skatt erläggas. Kanske finns det ett överskott, som bör placeras på bästa sätt - i en pensionsförsäkring, obligationer eller aktier. Mäklaren har kontakter som Du kan utnyttja och hänvisar gärna till experter för planering och skatterådgivning.

Vi ber att tacka för förtroendet

Det är vår målsättning att motsvara det förtroende som våra kunder ger oss. Har Du frågor eller funderingar är det viktigt för oss att få veta detta så att vi kan lämna besked och så att vårt arbete kan motsvara Dina förväntningar. Först när både säljare och köpare är nöjda är vi nöjda.

Vårt arbete är att lösa Dina problem.

Du är alltid välkommen och vi kommer att göra vårt bästa för Dig.