

Skall du sälja din fastighet?

Är du som de flesta andra, har du säkert huvudet fullt med funderingar inför en stundande fastighetsförsäljning. För att hjälpa dig tar vi upp några av de vanligaste frågorna. Vill du ha en mer personlig kontakt är du välkommen att höra av dig till oss för mer rådgivning. Vi följer noggrant utvecklingen på fastighetsmarknaden.

Varför anlita en fastighetsmäklare?

Du kanske har funderat på att sälja din fastighet själv och det är fullt möjligt. Men att sälja fastigheten själv på egen hand kräver mycket tid, kunskap, resurser och kontakter än vad man själv räknar med. Vi påstår att du har både tid och pengar att vinna på att anlita oss. Dina möjligheter att få ut högsta pris ökar eftersom vi kan marknadsföra din fastighet så att den når ut till fler intresserade köpare. Vi använder oss av Hemnet som är Sveriges största fastighetssajt. Vi ser till att försäljningen genomförs på bästa sätt och med hänsyn till givna marknadssituationer.

Mäklarens roll

Vid ett förmedlingsuppdrag upprättar vi en tidplan för marknadsföring och försäljning av din fastighet. Vi är länken mellan dig och den potentiella köparen. Vi jobbar för att det ska bli så högt pris som möjligt på din fastighet. Vi ska vara opartiska och goda rådgivare för både köpare och säljare. Vår strävan är att förmedla en så trygg affär som möjligt för både dig som säljare och den blivande köparen. Vårans målsättning är självklart att ni båda ska känna er helt nöjd efter genomförd försäljning. Skulle Du till äventyrs vara missnöjd - tala om det för oss! Är Du nöjd - berätta det för Dina vänner!

Bästa tiden att sälja

Prisläget på fastigheter styrs av den allmänna konjunkturen, efterfrågan, och även ränteläget spelar en viktig roll. Viktigast av allt är att du själv ska känna dig mogen för att sälja. Vad är fastigheten värd? Beroende på fastighetens storlek, skick, ålder, område och läge får man fram ett marknadsvärde för just din fastighet. När det gäller skogsfastigheter krävs som underlag för värderingen på skogen en relativt ny skogsbruksplan som inte bör vara äldre än 3-4 år. Finns det byggnader på fastigheten värdesätts de i förhållande till dess kondition.

Fastighetsbeskrivning

En viktig uppgift för oss är att ta fram en tilltalande och proffsig fastighetsbeskrivning (prospekt) som beskriver din fastighet på rätt sätt och som innehåller viktig information om fastigheten. För skogsfastigheter är skogsbruksplanen väldigt viktig. Finns det byggnader med så dokumenteras dem med text och bild. I annonseringen finns fastighetsbeskrivningen med och är grunden till en lyckad försäljning.

Vad ingår i köpet

Vad som är fast eller lös egendom regleras i Jordabalken. Som fastighetstillbehör och byggnadstillbehör räknas föremål, som av fastighetsägaren tillförts fastigheten och byggnaden för stadigvarande bruk t.ex. stängsel, vägbom, flytbrygga, friggebod, parabolantenn, tjuvlarm m.m. Både fastighetstillbehör och byggnadstillbehör ingår normalt i köpet vid en fastighetsförsäljning. Om man som säljare vill undanta vissa fasta tillbehör är det möjligt om man kommer överens med köparen och reglerar det i köpekontraktet

Fel i fastighet

Säljaren skall antingen direkt eller via mäklaren upplysa om de fel eller brister han känner till om fastigheten. Det är viktigt att köparen tar del av den fastighetsbeskrivning som upprättas inför varje fastighetsförsäljning. När det är frågan om skogsfastigheter så bör extra tid läggas att kontrollera den skogsbruksplan som finns i fastighetsbeskrivningen. Är du inte fackman så anlita gärna en konsult/besiktningsman som kan kontrollera skogen. Finns det även byggnader på fastigheten så skall även dessa undersökas. Du har ingen rätt som köpare att i efterhand klaga på fel eller brister som Du borde ha upptäckt före köpet, eller som har nämnts av säljaren i fastighetsbeskrivningen.

Budgivning

Det finns inga i lag bestämda regler för hur en budgivning ska gå till. Budgivningen kan ske på många olika sätt. Ofta uppstår en budgivning spontant när det finns flera spekulanter på ett objekt. I praktiken sker budgivningen oftast enligt två modeller. Vid s.k. **sluten budgivning** får spekulanterna en viss tid på sig att lämna sina bud, vanligtvis skriftligen. Mäklaren redovisar buden för säljaren. Spekulanterna informeras inte om varandras bud. Vid s.k. **öppen budgivning** lämnas bud till mäklaren, som löpande redovisar högsta budet till säljare och till övriga spekulanter. Spekulanterna får då möjlighet att bjuda över varandra. Säljaren avgör alltid vem som får köpa fastigheten, oavsett bud och affären är öppen till dess att köpeavtal tecknats av båda parter.

Kontrakt och tillträde

När du som säljare och köpare har kommit överens om köpeskillingen är det dags att genomföra affären. När kontraktet skrivs kommer du och köparen också överens om tillträdesdag.

När säljare och köpare har kommit överens om köpeskillingen tar avtalsskrivningen vid. I köpekontraktet tar man överenskommen köpeskillning, tillträdesdatum och övriga villkor som gäller vid affären. Efter köpekontraktet skall det ofta sökas en del tillstånd innan affären är giltig, bl.a. om kommunen vill utnyttja sin förköpsrätt och köparen kan dessutom behöva förvärvstillstånd. Vid tillträdet erläggs slutlikviden i samband med kvittering av köpebrev. Tiden mellan köpekontrakt och tillträde är vanligtvis 1-5 månader. Själva tillträdet sker oftast på köparens bank.

Mäklararvode

Du betalar en provision för våra tjänster. Provisionen är en procentsats av erhållen köpeskillning, men det kan också vara ett fast arvode. I vårt arvode ingår värdering, marknadsföring, annonsering, fastighetsbeskrivning, visning av byggnader, ansvar för budgivning, rådgivning och inte minst genomförandet av en korrekt kontraktsskrivning och ett säkert tillträde. Mäklararvodet är avdragsgillt i din reavinstdeklaration.

Skatteeffekter

Vid en affär som går med vinst d.v.s. om du sålt fastigheten för ett högre pris än ditt anskaffningsvärde. Anskaffningsvärdet är den köpeskillning du betalade för fastigheten. Vid de tillfällen när man inte kan hitta en köpeskillning, fastigheten kan ha kommit till genom arv eller gåva så får man använda sig utav taxeringsvärdet från 1952 gånger 150 %. När det finns hus på skogsfastigheten skall en uppdelning ske mellan en privatdel och en näringsdel. Vid denna uppdelning skall normal taxeringsvärdet användas.

Till privatbostadsdelen får även förbättringsutgifter läggas till anskaffningsvärdet. Förbättringsutgifter får emellertid endast tas med de år då de sammanlagt uppgått till 5 000 kr. Reparationer och underhåll får räknas som förbättringsutgifter för de senaste fem åren, men bara till den del som medför att bostaden är i ett bättre skick vid försäljning än vid förvärvet. Kapitalvinstskatt för privatbostadsdelen är idag 30 procent av två tredjedelar av vinsten. Effektiv skatt på vinsten är $20\% = \frac{2}{3} * 30\%$
Vid en försäljning skall man även beakta om näringsdelen har värdeminskningssavdrag som skall återföras till beskattning i inkomstlaget näringsverksamhet. Kapitalvinstskatten för näringsdelen är idag 30 procent av nio tiondelar av vinsten. Effektiv skatt på vinsten är $27\% = \frac{9}{10} * 30\%$