

Så väljer du mäklare

När du ska köpa eller sälja bostad finns det mycket att tänka på. Därför är det alltid skönt att ha en mäklare vid sin sida som kan hjälpa dig med viktiga beslut i sälj- eller köpprocessen.

En mäklare är inte bara en förmedlare av bostäder utan kan även hjälpa dig med det juridiska och ekonomiska kring att köpa eller sälja bostad. Innan du säljer eller köper en bostad bör du därför jämföra olika mäklarfirmor och mäklare.

Varför ska jag anlita en mäklare?

En mäklare bidrar med mycket oavsett om du ska köpa eller sälja en bostad. Mäklare har kompetens inom flera områden såsom ekonomi, juridik, administration och sälj. Att anlita en mäklare gör att försäljningen blir betydligt enklare och oftast även tryggare.

Eftersom det inte är gratis att anlita en mäklare kan det vara bra att veta vad en mäklare bidrar med vid en bostadsförsäljning.

- **Rådgivning.** Innan du säljer din bostad eller när du bara är intresserad av att [värdera din bostad](#) kan en mäklare hjälpa dig. Tack vare att de är insatta i bostadsbranschen och ofta har sålt bostäder i samma område har de värdefull information som många andra inte har.
- **Annonsering.** Att få hjälp av en mäklare att [skriva din bostadsannons](#) kan vara ovärderligt. Som privatperson är det lätt att glömma saker som mäklare tar hänsyn till när de annonserar.
- **Prospekt och fotografering.** Att informera om och presentera bostaden på bästa sätt är inte lätt. Det kan en mäklare hjälpa dig med, så att du slipper bekymra dig för detaljerna.
- **Visning.** Att [ordna en visning](#) är avgörande för bostadsaffären och en mäklare är en säljare som är specialiserad på den här typen av affärer. Därför kan du lita på deras expertis när det gäller att sälja i dessa situationer.
- **Kontraktsskrivning.** Att [skriva kontrakt](#) behöver inte vara svårt, särskilt inte om du har en mäklare. Även om kontrakten i sig ofta är likartade ser mäklaren till att det inte blir onödiga juridiska tvister efter försäljningen genom att ge information till båda parter och utforma kontraktet efter specifika förhållanden.

En fas man lätt glömmer är det arbete som mäklarfirmor har gjort innan du kom in i bilden: att samla på sig erfarenheter, ett varumärke och ett intresseregister. Det är saker du köper när du anlitar en mäklare. Att anlita en välkänd mäklarfirma ger en trygghet för både säljare och köpare.

Varför ska jag som köpare anlita en mäklare?

Oftast är det säljaren som anlitar en mäklare som fungerar som mellanhand i försäljningen. Men även för köparen kan det vara värdefullt att ta hjälp av en mäklares kompetenser. Mäklaren har bra koll på bostadsmarknadens utbud och priser och kan därför hjälpa till att hitta en lämplig bostad.

Köparen kan också få rådgivning av mäklaren i olika skeden av köpprocessen. Det kan kännas extra tryggt att få råd om vad du bör ta ställning till i objektsbeskrivningen, om du behöver få någon kompletterande information och vad du ska ha för [strategi för budgivningen](#).

Så vet du vilken mäklare du ska välja

Fastighetsmäklare är experter på sitt område och är oftast väldigt skickliga på att se och tala om vilka olika möjligheter du har i sälj- eller köpprocessen. Mäklaren är också den som du ska kunna vända dig och som alltid finns till hands när du behöver rådgivning. För att säkerställa att mäklaren passar för din affär finns det några saker du bör kolla upp om mäklarens tjänst och bakgrund.

4 saker en mäklare bör ha

- 1. Bra kännedom om området där du ska sälja eller köpa.** Oavsett om du ska köpa eller sälja bostad är det bra att välja en mäklare som känner till området. Ska du sälja kanske mäklaren redan har ett register med spekulanter som kan vara intresserade. Om du i stället ska köpa är det större chans att mäklaren hittar något intressant för dig och mäklaren har dessutom bättre koll på vad som är rimliga priser i området.
- 2. Mäklarlicens och uppfylla kraven för att få vara mäklare.** För att kontrollera att en mäklare uppfyller kraven för att få arbeta som mäklare kan du kontakta [Fastighetsmäklarinspektionen](#). Där kan du även få information om mäklaren fått en tidigare varning eller liknande.
- 3. Erfarenhet av liknande bostadsköp eller försäljningar.** Genom att titta på mäklarens erfarenheter kan du få mycket information om hur det är att arbeta med mäklaren. Beroende på vilken typ av bostad du ska sälja eller köpa kan det vara bra att välja en mäklare som har erfarenhet av just denna bostadstyp eller storlek på bostad. Du kan även be att få referenser från tidigare kunder för att skapa en bättre uppfattning om hur mäklaren är att ha och göra med.
- 4. Ett rimligt mäklararvode.** Olika mäklare tar olika arvode, vilket framför allt angår dig som ska sälja. De tre vanligaste modellerna för [mäklararvode](#) är genom en fast summa, en procentsats på hela köpeskillingen eller en slags steg. Vill du veta exakt vad mäklaren kommer att kosta bör du välja en mäklare som tar en fast summa. Stegmodellen kan innebära att mäklaren får en morot att sälja bostaden till ett bättre pris, men det blir svårt för dig att avgöra vad mäklaren kommer att kosta.

Bestäm träff med några olika mäklare

Du kommer inte bara att anställa mäklaren för själva tjänsterna inom uppdraget, utan framför allt för mäklarens kunskap, erfarenheter, nätverk och trygghet genom hela affärsprocessen. Det är därför viktigt att du väljer en mäklare du känner starkt förtroende för.

När du har hittat några alternativ på mäklare som passar dig kan det vara bra att träffa mäklarna personligen för att känna efter vem som känns bäst. Förutom att du ska känna dig bekväm med din mäklare är det viktigt att mäklaren kan besvara dina frågor och ge dig bästa möjliga råd. Förbered därför några frågor om försäljningen eller köpet att ställa till de olika mäklarna.

Tänk på! Ett första möte med en mäklare är i regel kostnadsfritt. Det innebär inte heller att du måste anlita mäklaren.

4 frågor som din mäklare bör kunna svara på

1. **Vad kommer affären att kosta?** Även för den skickligaste mäklaren är det svårt att kunna fastställa exakt vilket pris som bostaden kommer att säljas för, eftersom det beror helt på efterfrågan. Däremot kan en kunnig mäklare värdera bostaden till ett ungefärligt belopp, eller konstatera om bostaden aldrig kommer att gå under ett specifikt pris.
2. **Hur kommer bostaden att marknadsföras?** Marknadsföringen och extra kostnader för marknadsföring ser olika ut hos olika [mäklarfirmor](#). För att du ska veta vad som gäller är det bra om mäklaren kan förklara hur det går till på just den här byrån.
3. **Hur går visningen till?** Har du aldrig köpt eller sålt en bostad tidigare kan det vara skönt att få höra om hur en visning ska gå till. Detta gäller framför allt för dig som ska sälja en bostad eftersom du faktiskt ska släppa in okända intressenter i ditt hem. Vissa vill hellre sälja utan visning, vilket en skicklig mäklare bör kunna hjälpa dig med.
4. **Hur går försäljnings- eller köpprocessen till?** Att köpa eller sälja en bostad för första gången är en djungel. De flesta saker som många undrar över finns samlat här på Boupplysningen, men det kan ändå vara skönt att en mäklare förklarar för dig hur processen kommer att gå till. På så sätt kan du få svar på dina mer specifika frågor så som inflyttningsdatum och överlämning av nycklar.

Om det inte känns bra efter ditt första möte med någon mäklare är det bättre att börja om processen och

Boupplysningen

hitta en annan mäklare. Att köpa eller sälja bostad är ett stort beslut och därför bör kännas rätt redan från början.

Anlita mäklaren och formulera mäklarens uppdrag

När du har bestämt dig för vilken mäklare du vill anlita ska mäklaren upprätta ett uppdragsavtal. Det är ett skriftligt avtal som upprättas mellan mäklaren och dig som säljare eller köpare. I avtalet anges förutsättningarna för mäklaruppdraget samt dina och mäklarens skyldigheter och rättigheter.

Även mäklararvodet ska uppges i avtalet, liksom information om mäklarens ensamrätt till försäljningen och vad som gäller om du som säljare vill avbryta försäljningen.

Mäklarens skyldigheter vid försäljning

Första gången du säljer eller köper en bostad kan det vara svårt att veta vad det är mäklaren ansvarar för och vilka skyldigheter som mäklaren har. Med hjälp av listan nedan blir mäklarens skyldigheter enklare att förstå.

- **Utföra uppdraget enligt god mäklarsed.** Med god mäklarsed menas att mäklaren ska ta hänsyn till dina intressen som säljare. Mäklarföretaget har inte något ansvar för förmedlingen, utan det är mäklaren som ansvarar personligen för uppdraget.
- **Ge goda råd.** Mäklaren ska kunna ge dig råd och alla upplysningar som du behöver.
- **Uppge korrekta uppgifter.** Mäklaren är skyldig att se till att du som säljare uppges korrekta upplysningar om bostaden du säljer. Om du inte gör detta är mäklaren skyldig att informera intressenterna om eventuella fel.
- **Rapportera alla inkomna bud.** Vid en budgivning ska mäklaren rapportera alla bud till dig som säljare. Det är du som bestämmer över försäljningen och kan stoppa budgivningen för att själv bestämma vem som får köpa till vilket pris.
- **Föra en journal.** Din mäklare ansvarar för att föra anteckningar över förmedlingsuppdraget, en så kallad journal. Journalen ska innehålla uppgifter om när uppdraget påbörjades, när olika åtgärder har gjorts under uppdraget samt när det avslutades.
- **Upprätta en anbudsförteckning.** Mäklaren ansvarar också för att göra en speciell förteckning över de bud som lämnas, en så kallad anbudsförteckning.
- **Överlämna underlag när uppdraget är slutfört.** Mäklaren är skyldig att överlämna både journalen och anbudsförteckningen till dig som säljare efter att försäljningen är genomförd.

I [Fastighetsmäklarlagen](#) kan du läsa mer om mäklarens allmänna omsorgsplikt och ansvar.

Säljaren måste ge mäklaren information om bostaden

Även du som anlitar en mäklare för att sälja en bostad har vissa skyldigheter. Till exempel har du som säljare [upplysningsplikt](#). Det innebär att du ska berätta allt som har betydelse för köparen och hjälpa mäklaren att samla in information om din bostad.

Tips! Det är ingen idé att du som säljare undanhåller information om bostaden för köparen – informerar inte du köparen är det mäklarens skyldighet att fylla i luckor.

- **Fakta om bostaden.** Du bör samla in fakta om bostadens storlek, hur länge du har bott i bostaden, vilka renoveringar som har gjorts och liknande.
- **Belåning på bostaden.** Du bör uppge om det finns lån på bostaden och om det är det något speciellt som ingår eller inte ingår i köpet
- **Övriga omständigheter.** Du bör informera om internetavtal för bostaden, årtal på vitvaror och liknande saker som är relevanta för köparen som tar över bostaden.
- **Information om el.** Det kan också vara bra att ha en energideklaration eller beräkning på elkostnaderna. Enligt lag har du som äger en byggnad skyldighet att se till att den har en energideklaration. Den ska vara högst 10 år gammal. Om en sådan inte finns har köparen rätt att upprätta en på din bekostnad.