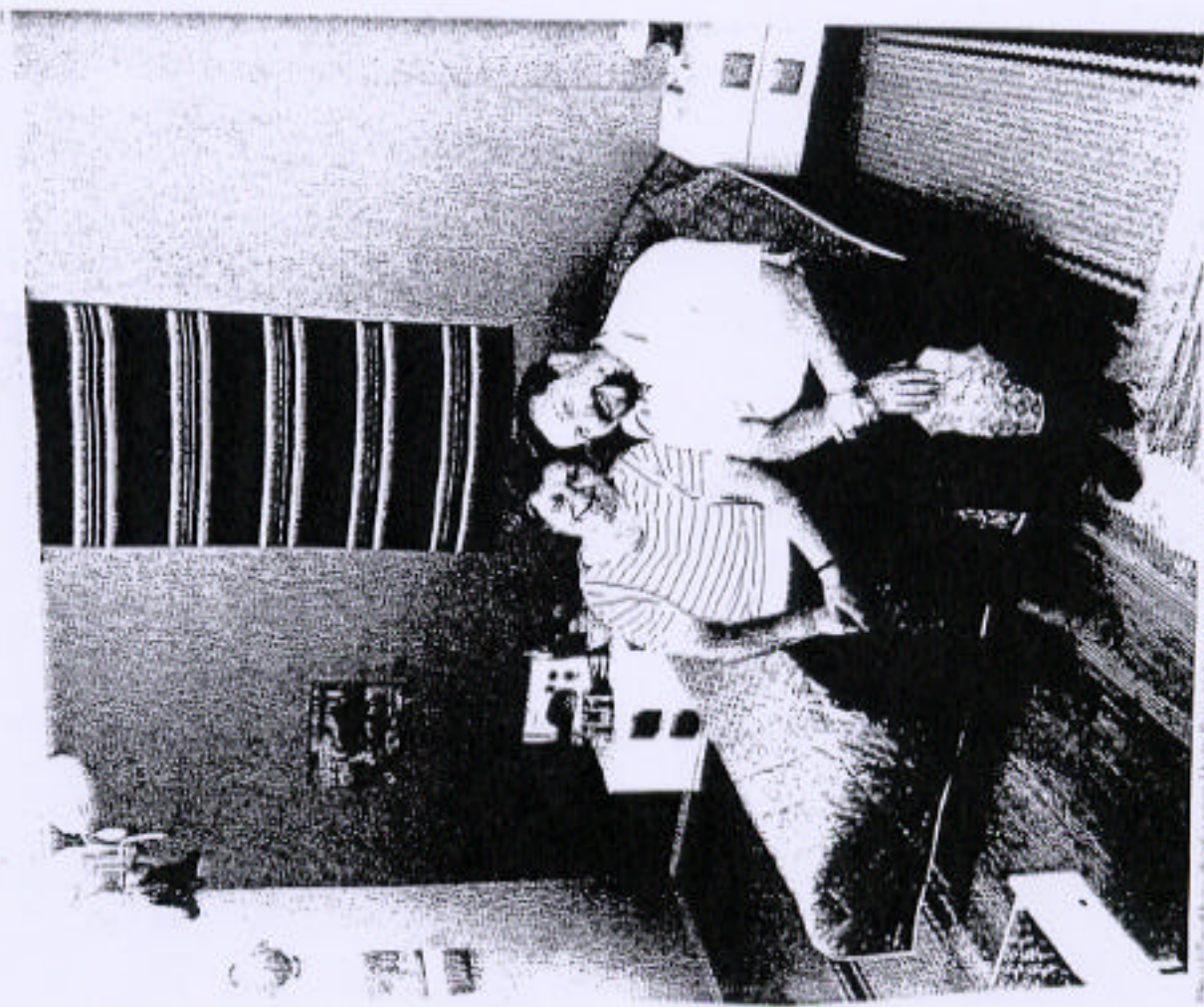


Den nya tidens fastighetsmäklare.

Det är inte längre som förr. Allt fler väljer att sköta sina bostadsaffärer utan inblandning av mäklare.

Och det är inte så konstigt. Mäklarbranschen bygger sin verksamhet på ett förlegat debiterings-system. De tar betalt för fel saker och ibland lite väl mycket. Du kan tjäna en hel del på att sälja själv – det är inte så komplicerat.

Men varför sköter då inte alla försäljningen av sina bostäder själva? Ja, det kanske beror på följande missuppfattningar.



1

**Myt: "Vi har köpare!
Brukar mäklare påstå."**

Sanning: Ett lustigt påstående. Som om en mäklare skulle kunna äga kontraktet med en köpare. Tank efter sålt. Du skulle väl knappast bara kontakta en speciel mäklare när du börjar leta efter en ny bostad och sedan ställt vana och se vad som bjuds. Det viktigaste är ju att hitta en riktigt bra hem, oavsett om som skiter försäljningen. Köpare söker efter bostäder - inte efter mäklare.

2

**Myt: "Mäklare har kompetensen
att sköta pappersexercisen i samband
med en bostadsaffär!"**

Sanning: Det finns bevisligen fler som klarar av att hantera en bostadsaffär. Siffrorna talar ett tydligt språk. I Sverige såldes det ca 100 000 bostäder (vilket, fritidshus och bostadsrätter) förra året. Cirka 2/3 av dessa affärer förmedlades av mäklare och resterande ca 35 000 affärer gjordes upp privat. Det innebär att var tredje affär gjordes helt utan inblandning av en traditionell mäklare.

3

**Myt: "Mäklaren är expert på
just ditt område!"**

Sanning: Visst finns det mäklare som verkat länge i vissa områden och besitter en del kunskap. Men du bör ju faktiskt i just ditt område

och det är svårt att slå. Du vet hur grannarna är, du vet var dagis ligger, du vet vilken av butikerna som har bäst grönsaker på lördagar och du kan genvägen till bussen. Du är experten och kan svara på det mesta en köpare vill veta om just ditt område.

4

**Myt: "Det är tryggare att
köpa av en mäklare!"**

Sanning: De köper aldrig bostaden av en mäklare även om en mäklare är inblandad. Rent juridiskt görs alla bostadsaffärer direkt mellan köpare och säljare, mäklarens roll är att förmedla köpet. Bostadsaffärer är alltid alltid privata. Detta skiljer bostadsaffärer från andra stora affärer man gör i livet som till exempel bil- eller båtköp där det kan kännas tryggt att betala lite extra och köpa av en välkänd ärför-säljare.

5

**Myt: "En mäklare kan få
ut ett högre pris!"**

Sanning: Marknaden sätter priset. Utan att byssna på en enskild mäklares eventuella förhandlingsstekniska färdigheter. Om marknaden tycker att priset på en bostad är för högt blir den inte såld, för det är enkelt att kontrollera prisnivån. Jämför burs med liknande bostäder, informationen är lättillgänglig och helt fri. Läs annonser i tidningar och på nätet. Ring runt och gå på visningar. Du och alla andra som vill köpa en ny bostad bestämmer priset. Ni är marknaden och ni går inte att manipulera.

6

**Myt: "En mäklare kan ordna
med förmånliga lån och försäkringar
genom sina kontakter."**

Sanning: Visst har många mäklare samarbetsavtal med banker och försäkringsbolag. Men du vet hur det är. Det är alltid mest förmånligt att köpa utan mellanhänder. De bästa lånen ordnar du genom att ta in anbud från olika låneinstitut. Glöm inte bort att du är en bra kund som många vill ha. En bostad är en mycket bra säkerhet!

7

**Myt: "Det är enbart
mäklare som kan ordna med
en överlåtelseförsäkring!"**

Sanning: Inget kan vara mer fel. Försäkringsbolagen kommer att bli mer än glada över att få sälja en försäkring till just dig. Annu gladare blir de om du samtidigt tar tillfället i akt att se över alla dina försäkringar. Passa på när du ändå har kontakt med försäkringsbolagen, det kan ge dig bra erbjudanden som spar pengar.

8

**Myt: "En mäklare är neutral,
dvs ser till båda parter intressen."**

Sanning: Visserligen finns det en Maklarlag. Den ska se till att mäklarens neutralitet efterlevs så att mäklaren ser till både köparens och säljarens intressen utan att ge förvett. Det något bakvända i Maklarlagen är att den inte

reglerar hur en mäklare ska förhålla sig till prisställning. Där säger inte lagen att mäklaren ska vara neutral och se till både köparens och säljarens intressen. Tyvärr så säger Maklarlagen ingenting om det viktigaste i en affär. Att hitta ett rimligt och riktigt pris för både köpare och säljare.

9

**Myt: "Mäklaren bjuder
på fri värdering!"**

Sanning: Det stämmer inte riktigt. Vad mäklaren kallar "fri värdering" innebär egentligen att du ger mäklaren ett blysnande tillfälle att få komma hem till dig och sälja in sig själv utan konkurrens. För i en mäklares ögon är din bostad en handelsvara som han behöver för att bedriva sin försäljningsverksamhet. En handelsvara som är svår att komma åt. Där har du grundproblemet för mäklare: Att få in tillräckligt många uppdrag. Försäljningsaffärer för en mäklare är inte när din bostad säljs, det är när du ger honom uppdraget. Och den enda svår bjuder på något är du.

Adirekta är ett företag som specialiserat sig på att ta fram olika tjänster till dig som vill sälja din bostad själv. Dvs utan att ta hjälp av en traditionell mäklare. Tjänsterna byttnade ut till namnet Agoran Direkt. Sedan starten 1997 har vi hjälpt till att sälja mer än 10 000 bostadsaffärer. Du hittar oss på www.adirekta.com. Där kan du kostnadsfritt anmälans att din bostad eller söka bland över 4000 annonser, där finner du också mer information om våra olika tjänster. Du kan också ringa på telefon 020-95 85 85 om det är något du undrar över.

ALL HJÄLP DU BEHÖVER NÄR DU SKA SÄLJA
ELLER KÖPA BOSTAD. FRÅN NOLL KRONOR!

adirekta.com

