



Att sälja med Areal

En vägledning inför din försäljning

Att sälja med Areal

Försäljningen av en gård involverar ofta stora belopp och mycket känslor. Det handlar om att få ut rätt pris men i hög grad också om att hitta rätt köpare. Här presenteras Areal's säljprocess och tips på vad man behöver tänka på. En gårdsförsäljning involverar både privatekonomiska, företagsekonomiska, juridiska och inte minst känslomässiga faktorer. Därför är valet av mäklare kanske din viktigaste uppgift som säljare. Ta gärna in offerter, jämför och diskutera hur försäljningen bör genomföras.

Fundera på och framför dina egna önskemål och förväntningar kring din försäljning. Vanliga funderingar är fastighetens värde, hur marknaden ser ut, vilken tidpunkt man ska sälja och ekonomiska konsekvenser. Mäklaren som du valt kommer hjälpa dig i alla delar av försäljningen från förberedelsen till slutmålet.

Med rätt förberedelser och rätt handläggning går processen smidigt och lämnar alla parter nöjda. Här presenteras alla steg i vår säljprocess.

Om Areal

Alla på Areal står stadigt med fötterna i myllan och är utbildade inom jord och skog. Utöver fastighetsmäklare, mäklarassistenter och auktoriserade redovisningskonsulter är vi allt från agronomer och lantmästare till skogsmästare, jägmästare, skogstekniker och skogsingenjörer. De allra flesta av oss har egen gård.

Areal har sedan starten förmedlat tusentals jord- och skogsbruksfastigheter. För varje fastighet vi förmedlat och varje kund vi samverkat med har vi skapat nya erfarenheter, fått djupare insikt och lärt oss mer. På så sätt har vi över åren byggt upp en gedigen kunskap om hur man hittar den rätta vägen till en lyckad fastighetsaffär. Dessutom vet vi hur man på bästa sätt tar hand om ekonomin i ett jord- eller skogsbruksföretag.

Vi delar gärna med oss av vår kunskap och vi gör det alltid med största tänkbara engagemang. Precis som du har vi ett brinnande intresse för jord- och skogsbruk, jakt, fiske, byggnader och kulturhistoria.

När du vänder dig till Areal kan du vara säker på att din förfrågan behandlas med respekt och diskretion. Vårt arbete bygger på ömsesidigt förtroende och ingenting blir offentligt förrän du gett klartecken. Det blir inte heller någon kostnad förrän du ger oss ett uppdrag.

Vi finns över hela Sverige och förutom fastighetsförmedling erbjuder vi rådgivning i form av värdering, generationsväxling, deklaration, ekonomisk rådgivning med mera.

Välkommen till oss!

Areals säljprocess - från start till mål

1 Dina förberedelser

När du bestämt dig för att sälja, förbered genom att plocka fram information och handlingar som berör din fastighet. Det är viktigt att mäklaren får en helhetsbild av din fastighet och framöver, att spekulanterna får en tydlig bild av vad som erbjuds. Ju bättre underlaget är, desto smidigare försäljningsprocess och desto mindre diskussion och krångel efteråt. Fundera över gårdens skick. Allt handlar om att presentera gården på bästa möjliga sett. Det kan ge stor utväxling att röja, städa eller genomföra förbättringar, vilket i många fall ändå ska ske innan tillträdet.

2 Ett första möte

Du och mäklaren går igenom din fastighet och tittar på en anpassad säljprocess för just din gård. Mäklaren ger svar på alla dina frågor och funderingar. Efter det får du en offert som innehåller förslag om utgångspris, tidplan, villkor och arvode. Om du väljer att sälja din fastighet med oss går vi igenom ett skriftligt uppdragsavtal som, efter ditt undertecknande, bekräftar att du ger oss förmedlingsuppdraget för din fastighet.

3 Beskrivning och fotografering

Vi vill visa upp din fastighet på bästa sätt. En fastighetsbeskrivning sammanställs innehållande en säljande text med korrekta fakta, kartor och bilagor. Att visa din mark och dess byggnader i bilder är viktigt och skapar en helhet. Ofta finns en historik kring gårdar som vi gärna lyfter fram, något som gör din fastighet unik. Med text, bild och ibland även film formger vi ett attraktivt prospekt och annonsmaterial. Allt för att din fastighet ska visas upp på bästa sätt.

4 Marknadsföring

Vi anpassar vår marknadsföring i kanaler där vi når rätt köpare. Fastighetens egenskaper avgör oftast var den bör exponeras. Det kan vara att gå ut brett, direkt riktat till en specifik målgrupp eller en kombination av de båda. Här spelar mäklarens erfarenhet och skicklighet en stor roll. Vanliga kanaler för annonsering via Hemnet, vår hemsida, sociala medier, annonsering i dags- och fackpress, riktade utskick samt direktkontakt via vårt breda spekulantregister och kontaktnät.

5 Visning

Man kan ha en öppen visning vid en eller flera tidpunkter då intresserade spekulanter, som anmält sig, kan komma och titta på gården. Fördelen för dig som säljare är att visningarna koncentreras till ett fåtal tillfällen. Ett alternativ är enskilda visningar vilket innebär att spekulanterna, enskilt eller i mindre grupper, visas runt av mäklaren. Vid försäljning av mark utan byggnader erbjuds spekulanter vanligtvis att besikta marken på egen hand alternativt enligt överenskommelse med mäklaren.

6 Budgivning

Gårdsförsäljningar har ofta en sista anbudsdag. Det innebär i praktiken att mäklaren inte kommunicerar ut det högsta budet till budgivarna förrän den sista anbudsdagen passerat. Efter sista anbudsdag följer i normala fall en pröförhandling eller budgivning mellan de som inkommit med bud. Du väljer om pågående budgivning ska visas offentligt eller inte. Budgivningen kan vara sluten eller öppen.

7 Kontrakt

Efter avslutad budgivning upprättas överlåtelsehandlingar genom att skriva ett avtal som fångar in de villkor som gäller för den specifika affären. Köparen betalar vanligtvis en handpenning på 10 % av köpeskillingen.

8 Tillträde

Eventuella intäkter och kostnader regleras mellan parterna. Den slutliga betalningen genomförs och tillträdeshandlingar undertecknas. Nu är överlåtelsen klar och fastigheten övergår till en ny ägare som kan söka lagfart eller fastighetsreglera tillköpet till en närliggande, befintligt ägd, fastighet.

Areal finns över hela Sverige och hjälper dig som
säljer, köper eller äger jord och skog.

areal.se | info@areal.se