

Asunnon myyjän opas

Työ alkaa jo paljon ennen ensimmäistäkään asunnon esittelyä.

VE

VILLE EROLA

KIINTEISTÖNVÄLITYS

Asunnon myyjän opas on kattava tietopaketti ja antaa selkeät askelmerkit matkalle kohti onnistuneita kauppoja. Alta löydät kymmenen tärkeintä ohjetta, joita seuraamalla ja noudattamalla sinulla on mahdollisuus onnistua asuntosi myynnissä toivomallasi tavalla.

Ottamalla ammattilaisen avuksesi vapautat itsellesi aikaa ja varmistat, että asiat menevät oppikirjan mukaan hyvää välitystapaa noudattaen ja saat asunnostasi parhaan hinnan.

1. Tee päätös myynnistä: Kun olet tehnyt päätöksen, istu alas ja kirjoita ylös mitä myynti sinulta vaatii (aika, vaiva). Kirjaa myös mahdollisuutesi (myyntiosaaminen, kilpailuttaminen, lakitietämys) myydä asunto oikeaan hintaan. Listaa plussat ja miinukset ja mieti sen jälkeen, pystytkö ja haluatko ryhtyä myymään asuntosi itsenäisesti vai olisiko parempi käyttää ammattilaista apuna. Päädyitpä kumpaan tahansa lopputulokseen, on tärkeää, että sinulla olla selkeä suunnitelma asuntosi myynnistä.

2. Asunnon hinnan arviointi: Hinnan arviointi ei voi perustua tunteeseen, joten älä anna rakkaiden muistojen ja fiilisten viedä sinua harhaan. Asunnon hinnan arvioinnissa on monta muuttujaa, jotka tulee ottaa huomioon: tärkeimpänä on perustaa hinta-arvio taloyhtiön sekä alueen toteutuneisiin kauppoihin peilaten. Paras kiinnostus ja hinta saadaan yleensä ensihetkillä asunnon tullessa myyntiin. Ylihinnoittelija ei saa kiinnostusta ja joutuu ajan mittaan laskemaan hintaa jopa alemmaksi, kuin mitä olisi saanut hinnoitteleamalla asunnon oikein heti. Lämmin suositukseni onkin, että vaikka lähtisit myymään asuntoasi ensisijaisesti itse, kannattaa pyytää ilmainen hinta-arvio ammattilaiselta. Jos asunto ei mene kaupaksi, voit ottaa välittäjän avuksi.

3. Tarvittavat asiakirjat asuntoa myydessä: Asunnon myyjän vastuulla on asuntoon, taloyhtiöön ja kiinteistöön liittyvien asiakirjojen hankinta. Näiden asiakirjojen hankinnassa on syytä olla tarkkana, sillä jos puutteita ilmenee, se voi toimia jopa kaupan purkuperusteena myöhemmässä vaiheessa prosessia. Asunto-osakkeeseen liittyvät dokumentit tilataan isännöitsijältä. Kiinteistökauppaan tarvittavat asiakirjat saat hankittua maanmittauslaitoksen verkkosivuilta (www.maanmittauslaitos.fi).

Asunto-osakkeen myyntiin liittyviä dokumentteja:

- Isännöitsijäntodistus
- PTS-korjaus- ja kunnostussuunnitelmat
- Yhtiöjärjestys
- Taloyhtiön viimeisin tuloslaskelma ja tase
- Energiatodistus
- Asunnon pohjapiirros
- Maanvuokrasopimus (tarpeen mukaan)
- Muita tarvittavia dokumentteja mikäli myyjänä on esimerkiksi perikunta. Silloin tarvitaan perukirja.

Kiinteistön kauppaan liittyviä dokumentteja:

- Lainhuutotodistus
- Rasiustodistus
- Kiinteistörekisteriote
- Rakennuksen piirustukset ja lupa-asiakirjat
- Tontti- tai tilakartta
- Kaavatilanneselvitys ja kaavakartat

4. Lainsäädäntö: Laki on ohittamaton tosiasia, jota täytyy noudattaa. Myyjän on tunnettava asunnon / kiinteistön myyntiin liittyen asuntokauppalaki, asunto-osakeyhtiölaki, maakaari sekä maankäyttö ja rakennuslaki. Yksi sääntö on ylitse muiden, joka myyjän tulee erityisesti muistaa: myyjällä on tiedonantovelvollisuus = anna kaikki tiedot ostajalle! Tätä sääntöä täydentää toinen merkittävä sääntö: kirjaa annetut tiedot huolellisesti kauppakirjaan.

Itsenäisesti asunto-osakkeensa tai omakotitalonsa myyvällä on samat vastuut kuin kiinteistönvälittäjällä, tai jopa hieman enemmän. Siksi asioista on syytä olla hyvin perillä ongelmien välttämiseksi.

Mikäli myyjä jättää kertomatta, että kunnossapitovastuu poikkeaa asunto-osakeyhtiölaista, ostajalle saattaa tulla vahingon sattuessa yllätyksenä, että hän joutuu itse kustantamaan korjauksen kulut. Tällaisissa tilanteissa taloyhtiö ei ota asiaan minkäänlaista kantaa tai vastuuta. Asunto-osakkeissa myyjän vastuu on kaksi vuotta ja kiinteistökaupoissa 5 vuotta. Ikävät yllätykset, yllättävät tilanteet sekä riidat vältät palkkaamalla ammattilaisen.

5. Markkinointi ja esittelyt: Pidä huoli, että ostajaehdokkaat voivat nähdä asuntonsi täyden potentiaalin! Kevyt stailaus ja laadukkaat kuvat varmistavat, että asunnostasi saa parhaan mahdollisen ensivaikutelman.

Täsmällinen pohjakuva, edustavat myyntikuvat, myyvä ja informatiivinen teksti sekä oikeat myyntikanavat ovat kiinnostusta herättävän myynti-ilmoituksen tunnusmerkkejä. Synkät ja nuhjuiset kuvat huonoista kuvakulmista varustettuna epäselvällä pohjakuvalla tekevät hallaa myynnille. Kesäkuvat vehreä nurmikon kanssa keskellä talvea karkoittavat potentiaaliset asiakkaat ja laskevat mahdollisten tarjousten tasoa.

Tärkeimmät alustat asuntoa markkinoitaessa ovat oikotie.fi ja etuovi.com -kaltaiset asunnonhakuportaalit. Muistathan myös hyödyntää sosiaalisen median potentiaalia asunnonostajien tavoittamisessa!

6. Asuntonäytön järjestäminen: Asuntonäyttö on myyntihinnan asettamisen ohella yksi onnistuneen kaupan kulmakivistä. Hyvä esittely on johdonmukainen ja sopivan informatiivinen. Ensin esitellään asunnon parhaat puolet, mutta jokaisessa näytössä täytyy esitellä kaikki asunnon osat, myös mahdolliset epäkohdat. Älä peittele mahdollisia vikoja, vaan vastaa kysymyksiin rehellisesti. Myyjän vastuulla on kaikkien asuntokaupan päättämiseen vaikuttavien tietojen antaminen asiakkaalle.

Ensivaikutelma ratkaisee hyvin pitkälle tässäkin, joten siivoa asunto kauttaaltaan, järjestä tavarat ja vie ylimääräiset tavarat esimerkiksi varastoon. Mielummin vähemmän kuin enemmän – stailaa asunto raikkaaksi ja ilmapaksi.

Kun järjestät yleisen näytön, tulosta ja aseta asunnon myyntiin liittyvät paperit valmiiksi nipuiksi esille. Asiakkaalle on Hyvän Välitystavan mukaan annettava myös myyntiesite, joka sisältää kaikki oleelliset tiedot asunnostasi, joten suosittelen sitä myös yksinmyyjälle väärinkäsitysten välttämiseksi. Jos et ole täysin selvillä taloyhtiön tai asunnon papereissa mainituista asioista, nämä asiat on hyvä kerrata ennen näyttöä. Moni ostaja aistii yksinmyyjän epävarmuuden, jos et ole perillä asioista. Se voi maksaa pahimmillaan tuhansia euroja.

7. "Olisitteko kiinnostuneita tekemään tarjouksen?"

Esittelyssä on olennaisen tärkeää olla läsnä ja lukea potentiaalisia ostajia. Kun ostajaehdokas vaikuttaa kiinnostuneelta, varaudu kysymään avoimesti hänen tilanteesta sekä kiinnostuksesta jättää tarjous. On myös varsin yleistä, että henkilö on valmis jättämään tarjouksen samantien. Sen jälkeen ostotarjousta on hyvä arvioida suhteessa asetettuun myyntihintaan ja muihin asunnosta tehtyihin tarjouksiin. Ennen tarjouksen hyväksymistä on tärkeää huomioida myös muita aspekteja, kuten kuinka pitkään asuntosi on ollut myytävänä.

Kuten edellä mainitsin, on myyjän tunnettava monia eri lakeja asunnon myyntiin liittyen. Myös ostotarjouksen vastaanottamisessa ja hyväksymisessä täytyy käyttää harkintaa ja olla perillä siitä, mitä laissa sanotaan muun muassa sopimuksen syntymisestä ja purkuehdoista. Varmista, että ostotarjouksessa on määritettyä ainakin seuraavat asiat:

A) Asunto-osakkeen ostotarjous:

- Kaupan kohde eli asunnon osoite ja osakkeiden numerot.
- Kauppahinta, mahdollinen yhtiölainan osuus kauppahinnasta sekä maksuehdot.
- Omistus- ja hallintaoikeuden siirtyminen. Koska asunto vapautuu ja siirtyy ostajan hallintaan?
- Kaupantekopäivä. Päivämäärä, johon mennessä tehdään lopullinen kauppa.

B) Ehdollinen tarjous: Ehdollinen tarjous tarkoittaa esimerkiksi sitä, että ostaja on määrittänyt tarjoukseen ehdoksi lainansaannin tai oman asunnon myynnin. Ostajan tekemä tarjous astuu siis voimaan, kun hän on saanut pankiltaan asuntolainan tai nykyinen asunto on myyty. Välittäjä pystyy auttamaan asiakkaiden asuntojen myynnissä ja nopeuttamaan näin tarjouksen saantia. Käsiraha on lupaus kaupasta, joten se on hyvä ottaa, mikäli ehtona on oman asunnon myynti.

Asuntokaupassa voidaan ostotarjouksen vakuutena käyttää käsirahaa tai vakiokorvausta. Käsiraha voi olla korkeintaan 4% asunnon kauppahinnasta. Se maksetaan myyjän tai välitysliikkeen tilille. Käyttämällä kiinteistönvälittäjää asuntosi myynnissä varmistat, että asunnon ostajakandidaatista hankitaan tarvittavat tiedot. Kiinteistönvälittäjä on velvollinen ilmoittamaan epäilykset esimerkiksi rahanpesusta tai muusta vilpillisestä toiminnasta suoraan viranomaisille.

C) Kiinteistön esisopimus: Kiinteistön kaupassa ei tunneta käsitettä ostotarjous, vaan esisopimus. Kiinteistön esisopimus on tehtävä samassa muodossa kuin varsinainen kauppakirja, jotta se sitoo sopimuksen molempia osapuolia. Kiinteistön kauppaan liittyvistä asioista säädetään maakaarissa eli Suomen laissa.

8. Kauppakirjan laatiminen: Tarjouksen hyväksymisen jälkeen vuorossa on kauppakirjan laatiminen. Kauppakirjan sisältö määrittää kaupan ehdot sekä osapuolten oikeudet ja velvollisuudet. Siksi on tärkeää, että kauppakirjaan kirjataan kaikki oleellinen.

Asuntokaupassa tärkeimmät ehdot koskevat kaupan hintaa ja sen maksamista. Ehdot asunnon kuntoon, omistusoikeuden ja osakekirjojen hallinnan siirtymiseen tulee myös kirjata ylös. Kauppakirja on viime kädessä se mitä katsotaan. Siksi sen laadinnassa on hyvä käyttää kiinteistönvälittäjää.

Jos otat avuksesi asuntosi myyntiin kiinteistönvälittäjän, hän hoitaa puolestasi kaikki kaupantekoon liittyvät asiakirjat ja käytännön asiat, kuten kauppakirjan laatimisen.

9. Kaupanteon järjestäminen pankkiin ja kaupanteko: Tarjouksen hyväksymisen jälkeen valmistellaan varsinaiset asuntokaupat. Jos ostajalla on asuntolaina, tehdään kaupat yleensä hänen pankissaan. Pyydä ostajaa varaamaan aika pankista kaupantekoa varten.

On oleellista olla yhteydessä myös omaan pankkiisi ja kertoa heille aikomuksestasi myydä asunto. Asunto-osakkeen omistusasiakirjat, jotka tarvitaan kaupantekoon, ovat yleensä asuntolainan vakuutena ja pankkisi hallussa. Sovi pankin kanssa osakekirjan toimittamisesta kaupantekotilaisuuteen.

Viimeistään kolme päivää ennen kaupantekotilaisuutta myyjän tulee toimittaa ostajalle kauppakirjaluonnos. Asunnon myyjän on myös hyvä varautua siihen, että myytävän asunnon osakekirjojen tilaaminen oman pankin säilytyksestä kestää yleensä noin 3–4 arkipäivää.

10. Kaupantekotilaisuuden jälkeen...

Varainsiirtoveron maksamisesta vastaa ostaja. Varainsiirtovero tulee asunto-osakekaupoissa maksaa kahden kuukauden sisällä kauppakirjan allekirjoittamisesta. Jos asunnon myyntiä on hoitanut kiinteistönvälittäjä, tulee varainsiirtovero suorittaa kaupanteon yhteydessä.

HUOM!

Myyntivoiton verotus: Asunnon myyntivoitto voi olla veronalaista tuloa. Siksi oman asunnon myynti kannattaa ajoittaa oikein.

Asunnon myynnistä saamasi myyntivoitto on verotonta, jos:

Olet omistanut asunnon vähintään kaksi vuotta

JA

Olet asunut (tai perheenjäsenesi on asunut) asunnossa yhtäjaksoisesti vähintään kaksi vuotta.

Pelkästään kahden vuoden omistus ei siis tee myyntivoitosta verotonta. Toisaalta, vaikka myisitkin asuntosi alle kahden vuoden omistuksen jälkeen, niin maksat veroa vain mahdollisesta voitosta.

Myyntivoitosta maksetaan huomattavia summia, joten tämän asian kanssa täytyy olla tarkkana. Maksu menee pääomatuloveroprosentin mukaan eli 30% tai 32%, jos pääomatulojen yhteismäärä ylittää 40 000 euroa kalenterivuoden aikana. Varmista siis tarpeen tullen maistraatista tarkka aika, millin olet muuttanut virallisesti asuntoon asumaan. Lisätietoa verotuksesta saat Verohallinnon sivuilta.

Viimeinen kullanarvoinen vinkki:

Potentiaaliset ostajat arvostavat tavoitettavuutta ja sujuvaa vuorovaikutusta myyjän kanssa. Sen lisäksi, että myynti-ilmoituksella on oikeat yhteystiedot, huippuvälittäjä on aina tavoitettavissa. Tämä on tärkeää, koska pahimmassa tapauksessa huono tavoitettavuus voi karkoittaa potentiaalisen ostajan.

Annan sinulle mielelläni lisävinkkejä ja ammattitaitoista apua asuntosi myyntiin! Olen aina ja 100% sydämellä asiakkaan puolella.

Ota yhteyttä jo tänään!



VILLE EROLA

KIINTEISTÖNVÄLITYS

Ville Erola
ville.erola@huoneistomyynti.com
040 7272 335