

MÄKLAREN

är den förmedlande länken mellan köpare och säljare i en fastighetsaffär och ska som opartisk person hjälpa både säljare och köpare.

En fastighetsaffär eller bostadsrättsöverlåtelse kan se enkel ut, och är det också i många fall, men erfarenheter visar att alltför många gånger innehåller den ”enkla” affären delar som lekmän varken kan bedöma eller hantera. Konsekvenserna av detta blir nästan alltid ekonomiska – till köparens eller säljarens nackdel. Den ”enkla” affären leder inte alltid till bästa möjliga pris.

Mäklarens uppdrag, från intag till avslut, kan innehålla många olika moment: värdering, visning och upprättande av köpehandlingar. Om man anlitar en mäklare slipper man problem som man varken vet existerar eller känner till konsekvenserna av.

Fastighetsmäklaren är den som har störst lokal-kännedom och kunskap om fastighetsmarknaden på orten. Med hänsyn till detta och med hänsyn till den värdering som mäklaren gör åsätts fastigheten/

bostadsrätten ett marknadsmässigt pris. Mäklaren vet också hur man hittar den rätta köparen. Kanske har mäklaren redan en köpare i sitt register.

Fastighetsmäklaren hjälper dig gärna att lösa de ekonomiska frågorna. Mäklaren upprättar en realistisk boendekalkyl och hjälper dig hitta bästa möjliga finansiering tack vare sina kontakter med banker och låneinstitut.

Fastighetsmäklarens stora kontaktnät betyder inte bara större kunskap, utan också betydligt bättre möjligheter för dig att göra en bra affär. Jurister, ekonomer, byggnadsingenjörer och besiktningsmän är några är dem som mäklaren ställer upp ”bakom” dig. Genom anslutning till Mäklarsamfundet har mäklaren dessutom god kontakt med ett stort antal mäklar-kollegor i olika delar av landet.

Att anlita en mäklare är en fråga om förtroende för mäklarens kompetens, utbildning och erfarenhet. I grund och botten handlar det ju om att på bäst sätt gardera sig mot problem.

**En skicklig mäklare är din säkerhet
för en god affär!**

Källa: Mäklarsamfundet - www.maklarsamfundet.se

Arbetsätt och marknadsföring

Vi arbetar på ett professionellt och metodiskt sätt igenom hela försäljningsprocessen. Det är ett målinriktat och effektivt arbetsätt.

Vi arbetar lite annorlunda och med en del nytänkande. Bl. a arbetar vi med riktad marknadsföring. Bästa resultat uppnås om utgångspriset ligger på rätt nivå redan från början. Detta för att kunna attrahera rätt spekulanter. Viktigast är att synas mycket på rätt ställen!

Vi söker alltid nya försäljningsobjekt

Vi söker alltid nya objekt för försäljning. Vi har många köpare som anmält ett intresse för ändrat boende. Kunder som har önskemål om lägenheter, villor och fritidshus i väster. Många med specifika önskemål om sitt boende. Det kan vara området, antal sovrum, hus-typ, fasad, etc. Några kunder kan även tänka sig byten. Ni är alltid välkomna att höra av Er om Ni har funderingar på att sälja ert boende nu eller längre fram i tiden.

Ni når oss enklast på nedanstående telefonnummer eller e-postadress.

Tel: 031-693 520

Mobil: 0705-691 520

info@kustnara.se

Vi förmedlar boende på ett
ansvarsfullt och tryggt sätt.
I stan, vid kusten och
i skärgården.



Att förmedla en fastighetsaffär är i högsta grad
ett förtroendeuppdrag. Därför är etik, moral,
engagemang och kunskap viktiga ingredienser
i vårt arbete. Kustnära erbjuder mäklartjänst
av högsta kvalitet och hjälper dig smidigt
och enkelt med din fastighetsaffär.
Hör av dig så berättar vi mer!

Kustnära - det naturliga
alternativet i väster.

Vi erbjuder:

- ▶ välutbildad och kunnig personal
- ▶ bästa marknadspris vid försäljning
- ▶ förmedling på kundens villkor
- ▶ god lokalkännedom
- ▶ kostnadsfri värdering
- ▶ hjälp med din nya bostad och
bankkontakt om så önskas
- ▶ Mäklarsamfundets 10-åriga
säljansvarsförsäkring
mot dolda fel
- ▶ kostnadsfri reavinstberäkning
och deklarationshjälp

Välkommen att kontakta oss för en
förutsättningslös diskussion om
din fastighetsaffär.



031-693 520
0705-691 520

info@kustnara.se
www.kustnara.se



Kustnära fastighetsmäklare är anslutna till: 



MÄKLAREN