

Asunnon myyjän opas



Tämä opas antaa sinulle tietoa ja vinkkejä asunnon myyntiin ja myyntiprosessin eri vaiheisiin.

Oma koti on meille jokaiselle tärkeä paikka. Se on myös iso osa omaisuuttamme. Siksi onkin tärkeää, että myydessäsi kotiasi myyntiprosessi sujuu mutkattomasti ja saat asunnostasi parhaan mahdollisen hinnan.

Sisällys:



Tee ensin päätös myynnistä



Muista asunnon hinnan arviointi



Asunnon myyntiin liittyvät asiakirjat



Markkinointi ja esittelyt



Ostotarjous pöydällä



Kauppan tekeminen



Kun muutto on ajankohtainen

Tee ensin päätös myynnistä

Asunnon myyminen on iso päätös. Yleensä taustalla on muuttunut asumistilanne ja -tarve: lapsille omat huoneet tai muuttaminen työpaikan vuoksi uudelle paikkakunnalle.

Pohdittaessa asunnon myymistä on hyvä listata nykyisen asunnon plussat ja miinukset. Tämän pohjalta on helpompaa etsiä uutta asuntoa.

Onnistuneen asuntokaupan ensiaskeleksi on päätös myymisestä. Kun konkreettinen päätös on tehty, on aika ryhtyä hommiin.

”Asunnon myynnissä tärkeää on päättäväisyys ja suunnitelmallisuus.”

*Hannele Himanen,
RE/MAX OmaanKotiin, Turku*

Käytänkö välittäjää vai myynkö itse?

Asunnon myyntipäätöksen yhteydessä kannattaa kysyä itseltä: **Myynkö itse vai käytänkö apuna kiinteistönvälittäjää?** Lähesty tätä kysymystä oman osaamisesi ja ajankäyttösi kautta. Onko sinulla kokemusta asunnon myynnistä itse? Kuinka paljon olet itse valmis sitomaan vapaa-aikaasi asunnon myyntiprosessiin?

Kiinteistönvälittäjä on asunnon myynnin asiantuntija ja useimmiten saa myös asunnon myynnistä paremman hinnan.

Jos päätät myydä asuntosi itse, suosittelemme, että teet kaksi asiaa:

Pyydä kiinteistönvälittäjältä arvio asuntosi myyntihinnasta

Vaikka lähtisit myymään asuntoasi ensisijaisesti itse, kannattaa pyytää ilmainen hinta-arvio ammattilaiselta.

Laske asunnon myynnin kustannuksiin myös myyntiin käyttämäsi aika

Monesti harkittaessa asunnon myyntiä itse voi tuntua siltä, että säästää välityspalkkion verran rahaa. Näin ei kuitenkaan yleensä ole. Kirjaa ylös arviot asunnon myyntitoimenpiteisiin (kuten asioiden selvittely, asuntoesittelyiden järjestäminen ja yhteydenpito ostajakandidaatteihin) kuluva aika ja arvioi sen pohjalta myyntiin käyttämäsi ajan kustannus.



Muista nämä

- 1. Tee konkreettinen päätös myymisestä ennen kuin aloitat myyntitoimet.**
- 2. Pohdi, myynkö asunnon itse vai käytänkö ammattimaista kiinteistönvälittäjää apuna.**
- 3. Arvioidessasi asunnon myynnin kustannuksia laske omalle ajallesi hinta.**

Muista asunnon hinnan arviointi

Asuntokauppaan pätee kysynnän ja tarjonnan lait: Kun myyjän ja ostajan näkemykset asunnon myyntihinnasta kohtaavat, syntyy kauppa. Asunnon hintaan vaikuttavat monet eri tekijät, joista keskeisimmät ovat:

- sijainti
- asunnon yleispiirteet
- asunnon kunto
- alueen yleinen hintataso.

Realismi on valttia asunnon hinnan määrittelyssä

Älä anna tunteiden ja fiiliksen viedä. Vaikka myytävä asunto olisi sinulle tärkeitä muistoja täynnä oleva koti, potentiaaliselle ostajalle se on yksi vaihtoehto muiden asuntojen joukossa.

”Monille tulee yllätyksenä se, että liian korkea hintapyyntö voi itse asiassa laskea toteutuvaa myyntihintaa. Ja samalla myös asunnon myyntiaika pitenee.”

Mika Saavalainen, RE/MAX Sky, Espoo

Muista, että liian korkea hintapyyntö voi itse asiassa laskea toteutuvaa myyntihintaa. Siksi asunnon hinnoittelua ei pitäisi koskaan tehdä fiilispohjalta, vaan sen tulee perustua aiemmin mainittuihin tekijöihin ja alueella toteutuneisiin asuntokauppoihin.

Vaikka myisit asuntoasi itse, voit pyytää kiinteistönvälittäjältä hinta-arvion. Kiinteistönvälittäjän laatima arvio on yleensä maksuton. Tällä tavoin sinun on myös helppoa tutustua välittäjään, jos haluat asunnon myyntiprosessin aikana turvautua välittäjän apuun.

Asunnon oikea hintapyyntö on monen tekijän summa, ei arvaus.



Muista nämä

- Aseta asunnon hinta oikealle tasolle, älä ylihinnoittele.
- Seuraa alueesi myynnissä olevien tai aiemmin myytyjen asuntojen hintatasoa.
- Jos olet epävarma asunnon hinnasta, voit myös pyytää kiinteistönvälittäjältä hinta-arvion.
- Käytä apuna verkossa olevia asuntojen hintapalveluita.

Asunnon myyntiin liittyvät asiakirjat

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-osakkeen myyntiin liittyviä dokumentteja

- Isännöitsijäntodistus
- Yhtiöjärjestys
- Taloyhtiön tuloslaskelma ja tase
- Energiatodistus
- PTS-korjaus- ja kunnostussuunnitelmat
- Asunnon pohjapiirros
- Lukuisia muita dokumentteja tapauksen ja tarpeen mukaan.

”Jos myyntiin liittyvät asiakirjat eivät ole kunnossa, voi se johtaa jopa kaupan peruuntumiseen.”

Nanne Kaarre, RE/MAX Noste, Lahti

Kiinteistön kauppaan liittyviä dokumentteja

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

- Maanvuokrasopimus (mikäli kiinteistö on vuokratontilla)
- Lukuisia muita dokumentteja kulloisenkin tapauksen ja tarpeen mukaisesti (esimerkiksi jos myyjänä perikunta, tarvitaan perukirja).

Oikeat ja ajantasaiset asiakirjat ovat tärkeä osa asunnon myyntiä.



Muista nämä

- Hanki asunnon myyntiin tarvittavat asiakirjat ajoissa.
- Muista, että kaikki olennaiset tiedot ja dokumentit pitää olla ostajan saatavilla jo tarjouksen tekovaiheessa.
- Kun pidät asuntoesittelyjä, muista tulostaa dokumentit valmiiksi.

Markkinointi ja esittelyt

Jotta ostajat löytävät myytävän asunnon, tulee asuntoa markkinoida aktiivisesti. Asunnon markkinoinnissa on hyvä muistaa, että ostajien kiinnostus asuntoa kohtaan on korkein heti kohteen tullessa myyntiin. Siksi onkin tärkeää, että potentiaaliset asiakkaat löytävät kohteen mahdollisimman pian.

Asunnon markkinoinnissa hyviä kanavia ovat muun muassa asunnonhakuportaalit, kuten oikotie.fi ja etuovi.com. Myös sosiaalisen median kanavat, kuten Facebook, ovat hyvä media asunnonostajien tavoittamiseen. **Jaa asuntomyynti-ilmoituksesi Facebookissa ja rohkaise kavereitasi jakamaan postausta eteenpäin omille kontakteilleen.**

Voit myös ostaa asuntoilmoituksellesi kohdennettua näkyvyyttä Facebookissa (esimerkiksi samalla postinumeroalueella asuville kohdistettu mainos).

”Asunto myy harvoin itsensä, vaan tarvitaan aktiivista myyntiotetta ja oikeanlaista markkinointia.”

*Pasi Bergqvist, RE/MAX Capital,
Tampere*



Miten luodaan hyvä asunnon myynti-ilmoitus?

Myynti-ilmoitus on monesti ostajaehdokkaan ensikosketus myynnissä olevaan asuntoon ja sinuun myyjänä. Varmista, että ilmoituksesta löytyy kaikki olennainen tieto ja että tiedot ovat oikein. Pyri nostamaan tekstissä esiin asuntosi vahvuudet.

Väärästä kulmasta otetut tärhtäneet valokuvat ovat harvemmin kovin mairittelevia. Panosta siis asunnosta otettaviin valokuviiin ja ota kuvia riittävästi. Jos kuvaaminen ei ole itselle tuttua, kannattaa käyttää kuvaamiseen ja kuvien muokkaukseen ammattilaista.

Ja yksi tärkeä asia: Lisää myynti-ilmoitukseen sellaiset yhteystiedot (sähköposti ja puhelinnumero), josta sinut tavoittaa parhaiten. Mikään ei ole ostajalle turhauttavampaa kuin asunnon myyjä, jota ei saa kiinni tai joka ei vastaa viesteihin.

Asuntoesittelyt

Esittelyn tarkoituksena on antaa kiinnostuneille mahdollisuus tutustua asuntoon tarkemmin. Siivoa asunto kattaaltaan, järjestä tavarat ja vie ylimääräiset rojut esimerkiksi varastoon. Vähempi määrä tavaraa tuo asuntoon lisää tilantuntua.

Jos järjestät yleisen näytön, valmistele asunnon myyntiin liittyvät paperit valmiiksi esimerkiksi pöydälle valmiiksi niputetuiksi ”paketeiksi”. Kiinnitä myös esimerkiksi alaovelle lappu asuntonäytöstä ja varmista, että näytölle tulijat pääsevät sisään.

Jos et ole täysin selvillä taloyhtiön tai asunnon paperissa mainituista asioista, nämä asiat on hyvä kerrata ennen näyttöä.

”Oletteko kiinnostuneita tekemään tarjouksen?”

Tämä on kysymys, jota asuntoa itse myyvä ei välttämättä tarpeeksi usein esittelyssä hoksaa kysyä. Jos ostajaehdokas näyttää kiinnostuneelta, kysy avoimesti heidän tilanteestaan ja kiinnostuksesta jättää tarjous. Varaudu myös siihen, että joku voi olla valmis jättämään tarjouksen näytön aikana.

Panosta asunnon markkinointiin ja esittelyyn. Näin lisäät asunnon kiinnostavuutta.



Muista nämä

- Asunto menee harvoin kaupaksi ilman markkinointia.
- Varmista, että asunnon myynti-ilmoituksen tiedot ovat oikeat, ja lisää ilmoitus asuntoportaleihin.
- Käytä sosiaalista mediaa apuna asunnon markkinoinnissa.
- Siivoa asunto huolellisesti ennen asuntoesittelyä ja vie liiat huonekalut ja tavarat varastoon.

Ostotarjous pöydällä

Kun saat asunnostasi ostotarjouksen, tulee sinun puntaroida, onko tarjous sinulle riittävä. Tarjous kannattaa suhteuttaa asetettuun myyntihintaan ja esimerkiksi siihen, kuinka pitkään asunto on ollut myynnissä ja onko asunnosta tehty muita tarjouksia.

Pyydä ostotarjoukset aina kirjallisesti

On yleistä, että asunnon ostaja lähettää hintatarjouksensa esimerkiksi vapaamuotoisena sähköpostiviestinä, josta ilmenee tarjouksen tekijän nimi/nimet, tarjouksen kohde, tarjouksen summa ja voimassaoloaika.

Muista, että ostotarjous on syytä pyytää AINA kirjallisena molempien osapuolien allekirjoituksin mahdollisimman pian. Älä siis jätä saamaasi ostotarjousta vain sähköpostiviestin varaan.

Tarjousvaiheessa on syytä käydä läpi kaikki kaupan ehdot ja kirjata ne tarjoukseen. Jos jokin ehto kirjataan vasta asunnon kauppakirjaan ilman, että sitä on mainittu tarjouksessa, on ostajalla oikeus vetäytyä kaupasta ilman erillistä sanktiota.

Jos ostotarjousvaiheessa asunnon myyjällä on epäilyksiä ostajakandidaatin suhteen, tulee tämä huomioida ennen ostotarjouksen hyväksymistä. Käyttämällä kiinteistönvälittäjää asuntonsi myynnissä varmistat, että asunnon ostajakandidaatista hankitaan tarvittavat tiedot. Kiinteistönvälittäjä on velvollinen ilmoittamaan epäilykset esimerkiksi rahanpesusta tai muusta vilpillisestä toiminnasta suoraan viranomaisille.

Varmista, että ostotarjouksessa on määritettyä ainakin seuraavat asiat:

Asunto-osakkeen ostotarjous

- **Kaupan kohde** (asunnon osoite ja osakkeiden numerot)
- **Kauppahinta, mahdollinen yhtiölainan osuus kauppahinnasta ja maksuehdot**
- **Omistus- ja hallintaoikeuden siirtyminen:** milloin asunto vapautuu ja siirtyy ostajan hallintaan
- **Kaupantekopäivä:** mihin mennessä lopullinen kauppa tehdään

• Kaupan muut ehdot:

esimerkiksi

- lainansaantiehto tai oman asunnon myyntiehto
- ostotarjouksen perumismaksu
- hallintaoikeuden viivästyttämisestä maksettava korvaus

• Myyjän ja ostajan henkilötiedot (koko nimi, nykyinen osoite, sotu, puhelinnumero ja sähköpostiosoite)

• Molempien osapuolien allekirjoitukset ja nimenselvennykset

Voit saada ostajaehdokkaalta myös ehdollisen tarjouksen.

Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi sitä, että ostaja on määrittänyt tarjoukseen lainansaantiin tai oman asunnon myyntiin liittyvän ehdon. Eli ostajan tekemä tarjous astuu voimaan, kun hän on saanut pankiltaan asuntolainan tai nykyinen asunto on myyty.

”Asunto-osakkeen ostotarjoukseen kirjatut kaupan ehdot ovat pitäviä. Jos kaupan tekovaiheessa tehdään ehtoihin muutoksia, on ostajalla oikeus vetäytyä kaupasta ilman sanktiota.”

Jukka Parkkila, RE/MAX Elegance, Helsinki

Kiinteistön esisopimus

Kiinteistön kaupassa ei tunneta käsitettä ostotarjous, vaan ostotarjoukseen verrattava dokumentti on kiinteistön myynnistä tehtävä 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.

Kiinteistön myyntiin liittyvän esisopimuksen laadinnassa tulee olla erityisen tarkkana. Mikäli esisopimuksen muovaatimukset eivät täytä lain asettamia vaatimuksia, esisopimus on mitätön eikä se sido kumpaakaan kaupan osapuolta. **Kiinteistön esisopimuksen pitää olla myös olla julkisen kaupanvahvistajan vahvistama.**

Käsiraha toimii tarjouksen vakuutena

Asuntokaupassa voidaan ostotarjouksen vakuutena käyttää käsirahaa tai vakiokorvausta.

Asunnon ostaja maksaa käsirahan myyjän tai välitysliikkeen tilille. Jos kauppa peruuntuu ostajasta johtuvasta syystä, hän menettää käsirahan. Maksettu käsiraha vähennetään asunnon kauppasummasta lopullisen kaupanteon yhteydessä. Käsirahan suuruus voi olla enintään 4 % asunnon kauppahinnasta.

Vakiokorvaus on tarjouksessa määritelty korvaus kaupan peruuntumisesta. Jos tarjouksen tehnyt osapuoli vetäytyy tarjouksestaan, hän sitoutuu maksamaan myyjälle vakiokorvauksen. Vakiokorvaus velvoittaa myös myyjää. Jos myyjä – tarjouksen hyväksytyään – vetäytyy tarjouksesta, hän on velvollinen suorittamaan vakiokorvauksen tarjouksen tekijälle.

Käsiraha on lupaus asunnon ostamisesta.



Muista nämä

- Puntaroi tarkkaan saamasi tarjoukset äläkä tee hätiköityjä päätöksiä.
- Pyydä ostotarjoukset aina myös kirjallisina.
- Pidä osaltasi huoli, että kirjalliseen tarjoukseen tai kiinteistökaupan esisopimukseen on kirjattu kaikki sovitut kaupan ehdot.

Kauppan tekeminen

Kun ostotarjous on hyväksytty, on aika tehdä lopulliset kaupat. Käytännössä tämä tarkoittaa asunnon kauppakirjan allekirjoittamista, osakekirjojen luovutusta ja rahan siirtämistä ostajan pankista myyjän pankkiin.

Ennen kaupantekotilaisuutta

Kaupantekotilaisuus järjestetään aina ostajan pankissa. 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.

Kaupantekotilaisuudessa

Kaupantekotilaisuus on suhteellisen nopea ja selkeä tapahtuma. Kauppakirja käydään läpi ja osapuolet allekirjoittavat kauppakirjan. Tämän jälkeen asunnon osakekirja tai kiinteistön panttikirjat merkitään uudelle omistajalle ja ostaja siirtää kauppasumman myyjän tilille.

Asunnon kaupassa kauppakirja tehdään vähintään kahtena kappaleena, yksi ostajalle ja yksi myyjälle.

”Kiinteistönvälittäjän yhtenä tärkeänä tehtävänä on varmistaa, että kaikki paperiasiat menevät oikein.”

Pertti Kuikka, RE/MAX Hyvät Kodit, Vantaa

Kaupantekotilaisuuden jälkeen

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

Kiinteistökaupoissa varainsiirtovero tulee maksaa ennen lainhuudon hakemista tai sen kirjaamista, kuitenkin viimeistään kuusi kuukautta kauppakirjan allekirjoittamisesta.

Varainsiirtoveroprosentti on asunto-osakkeissa 2 % ja kiinteistöissä (kuten omakotitaloissa) 4 %.

Kauppakirja on syytä laatia huolellisesti

Kauppakirjan laadinnassa on hyvä käyttää asiantuntijan apua. Verkosta löytyy kyllä paljon erilaisia kauppakirjapohjia, mutta suosittelemme kaikkia asunnon myyjiä tarkistuttamaan kauppakirjan asuntolainsäädännön tuntevalla ammattilaisella.

Asunnon kauppakirjaan kirjataan kaikki olennaiset tiedot, mukaan lukien ostotarjouksessa esitetyt ehdot.

Jos käytät asunnon myyntiin kiinteistönvälittäjää, hän hoitaa puolestasi kaikki kaupantekoon liittyvät asiakirjat ja käytännön asiat, kuten kauppakirjan laatimisen.



Muista nämä

- Tilaa myymäsi asunnon osakekirjat tai kiinteistön panttikirjat pankiltasi hyvissä ajoin ennen kaupantekotilaisuutta.
- Laadi kauppakirja huolellisesti. Suosittelemme käyttämään tässä asiantuntijan apua.

Kun muutto on ajankohtainen

Kun oma asunto on saatu kaupaksi, on sinulla edessä muutto. Tässä muuttajan muistilista, jonka avulla varmistat, että kaikki tärkeimmät asiat tulee otettua huomioon muuton yhteydessä.

- Tee muuttoilmoitus hyvissä ajoin. Näin varmistat, että postisi löytää uuteen osoitteeseen heti muuttopäivästä lähtien. Muuttoilmoituksen voit tehdä verkossa www.muuttoilmoitus.fi. Yleisen muuttoilmoituksen kautta uudet osoitetiedot päivittyvät muun muassa verottajalle, Kelaan, seurakuntaan ja valtionhallinnon järjestelmiin.
- Muista omatoimisesti päivittää osoitetietosi esimerkiksi työnantajallesi, lehtitaloihin, pankkiisi, puhelinoperaattorillesi ja sukulaisille/ystävillesi.
- Tee muuttoilmoitus sekä vanhan että uuden asunnon isännöitsijälle.
- Ilmoita sähköyhtiölle muutosta.
- Jos olet hankkinut vanhaan asuntoosi Internet- tai kaapeli-TV-liittymän, huolehdi näiden siirrosta uuteen osoitteeseesi.
- Ilmoita uuden asunnon tiedot ja osoite vakuutusyhtiöosi. Varmista, että sinulla on kattava kotivakuutus myös uuteen asuntoosi. Muista myös, että myymäsi asunnon kotivakuutuksen pitää olla voimassa vielä muuton aikana.
- Hanki muuttoapua ja muuttoauto ajoissa. Etenkin kuun vaihteet ovat vilkasta aikaa muuttofirmoissa.
- Muista siivota vanha asunto. On kohteliasta luovuttaa asunto uudelle asukkaalle siivottuna.
- Muista myös kierrätys. Muuton yhteydessä kertyy paljon pois heitettävää tavaraa. Vie ehjät vaatteet ja tavarat kirpputorille tai lahjoita hyväntekeväisyyteen. Lajittele roskat asiaankuuluvalla tavalla.



Asunnonmyyjä, muista nämä 10 asiaa

1. Tee konkreettinen päätös myymisestä, ennen kuin ryhdyt myyntitoimenpiteisiin.
2. Kun pohdit, myytkö asuntosi itse tai käytätkö kiinteistönvälittäjää, puntaroi omaa ajankäyttöäsi.
3. Älä anna asunnon hinnan arvioinnissa tunteille valtaa.
4. Tilaa asunnon myyntiin liittyvät asiakirjat hyvissä ajoin ennen ensimmäisiä esittelyjä.
5. Panosta myynti-ilmoitukseen (myyvä teksti ja hyvälaatuiset valokuvat).
6. Siivoa asunto hyvin ennen asuntoesittelyä ja vie osa ylimääräisestä tavarasta ja huonekaluista varastoon.
7. Pyydä asunnon ostotarjoukset aina kirjallisina.
8. Kauppakirjan laatimisessa on syytä olla tarkkana. Käytä tarvittaessa ammattilaista apuna.
9. Muista tehdä muuttoilmoitus ja muut osoitteenmuutokset.
10. RE/MAX-välittäjä auttaa sinua, jos tarvitset apua asunnon myyntiin.

RE/MAX

Finland