



Tu Real Estate

www.ture.es

INMOBILIARIA - SEGUROS
REAL ESTATE - INSURANCES

En
säljares
resa

EN SÄLJARES RESA

Tack för att ni har valt Tu Real Estate som resekamrat på din resa till försäljning av ert hus. I denna broschyr så kommer vi att beskriva hur vi arbetar för att sälja ditt hus.

Först en beskrivning av företaget Tu Real Estate

TU REAL ESTATE

Företaget föddes i augusti 2021 och sedan dess har vi hjälpt många kunder att sälja sitt hus eller att finna sin drömbostad.

Jag som startade upp företaget heter Niklas Löfroth och jag är ursprungligen en ångermanlänning från Härnösand men sedan 25 år jag bosatt i Spanien. Sedan jag bosatte mig i Spanien har jag arbetet med många olika arbeten. Allt från att vara diskplockare till att starta upp ett privat bankkontor för en av Sveriges största banker. Innan jag tog steget att starta upp detta företag var jag ansvarig för all uthyrning på företaget Alfaz del Sol under 8 år tid. Och jag var även fastighets säljare på Fastighetsbyrån i Spanien, där jag även fick min utbildning.

Under de senaste åren har jag fortsatt att utbilda mig och jag är nu registrerad mäklare med nummer 882 i Valencia regionen, med alla tillstånd och försäkringar.

I allt vårt arbete jobbar vi efter våra tre ledord, öppenhet, personlig service och professionalitet. Vårt sätt att se på vårt arbete är att vi aldrig lämnar kunden förrän de är nöjda och vi alla är överens om att kunden inte behöver vår hjälp mer och samarbetet kan avslutas.

FÖRSTA STEGET

För att vi ska kunna göra ert bra arbete och kunna bra rådgivning, inte bara till dig som säljare utan även till köpare, är det viktigt att vi får följande dokumentation från dig.

- Identifikation (Pass, NIE).
- Lagfart på bostaden, på spanska heter den Escritura. Om ni inte vill ge en kopia på hela lagfarten så behöver vi minst de 10 första sidorna där det står; ägare, officiell beskrivning, referencia catastral.
- Skattebetalningar (IBI och SUMA).
- Kvittering från bostadsrättsföreningen, namnet på den som gör administrationen för området och om det finns någon extra utgift för bostadsrättsföreningen godkänd.
- Om det finns energicertifikat och bebolighetsintyg (Certificado energetico och cedula de habilidad).
- Om det finns lån på bostaden.
- Under processen kommer vi att behöva fakturor för ström, vatten, gas etc.

Vi delar inte dessa dokument med någon annan utan ert tillstånd.

Vår provision är 5 % + moms, minst 5000 euros plus 21 % moms.

HUR VI JOBBAR

För oss är det viktigt att DU känner dig informerad under resans gång och i hela processen. Det är av den anledningen vi heter Tu Real Estate, där Tu betyder DU på spanska och det är för att det är DU är huvudpersonen. När vi gör våra fotoreportage så använder vi en professionell fotograf och vi gör också en så kallad tour virtual där man som läsare virtuellt kan gå runt i bostaden, precis som man i verkligheten går runt i ett hus. Till vissa hus använder vi också drönare för områdesfoton. Vi publicerar inga annonser innan ni har godkänt dem.

Vi informerar säljaren innan besöket och efteråt berättar vi om de upplevda intrycken från kunden, både det positiva och det negativa. På detta sätt så kan vi arbeta tillsammans för att upptäcka om det är något som vi kan förändra för att enklare sälja din bostad.

När vi får ett bud, oberoende av beloppet, så kommer vi att informera om detta samt hur mycket ni kommer att få efter provision och olika kostnader. På så sätt är det enklare för er att ta ett välgrundat beslut.

Alla våra inkomna bostäder för försäljning delar vi med våra samarbetspartners. Detta gör vi för att vi anser att det viktigaste är att ditt hus blir sålt till ett pris som du är nöjd med och inom en rimlig tid.

Till sist vill vi nämna möjligheten till delad exklusivitet, något vi rekommenderar då vi anser att det gör process för dig som säljare enklare. Detta är de viktigaste skillnaderna och fördelarna med detta:

- Bara en kontaktperson.
- Vi samarbetar med alla mäklare.
- På de olika fastighetsportalerna finns det bara en annons, med professionella foton. Något som ger ett mer seriöst intryck och ni undviker flera olika annonser med olika priser.
- En person som kontrollerar besöken och samt har koll om det finns mer än en intressent. Något som kan leda till budrundor och att vi säljer bostaden till ett högre pris.
- Begränsad tid, 6 månader eller ett år.
- För de bostäder där Tu Real Estate har exklusivitet gör vi en bankvärdering för bostadslån, något som vi även nämner i annonsen. Detta är ett viktigt plus som gör att vi ökar kvaliteten för de besökare som behöver hjälp med finansiering.
- Om vi har bostaden exklusivt så kan vi även investera mer pengar i marknadsföring.

RESAN

- Vi kommer överens om villkoren för försäljningen.
- Fotoreportage
- Insamling av dokumentation
- Underskrift av försäljningsavtal
- Utformning och godkännande av annons
- Publikation
- Besök
- Bud och om det blir godkänt.
- Reservationsavtal så att köpare kan undersöka fastigheten fysiskt och lagligt.
- Köpekontrakt och avtal när vi avslutar affären hos Notarius Publicus
- Ansökan om energicertifikat och bebolighetsintyg
- Notarius Publicus
- Resan är slut, men det är viktigt att komma ihåg att vi är med er till ni inte behöver oss mera



Tu Real Estate

Avda. País Valencia 43 · 03580 Alfaz del Pi · Tlf: +34 654 62 84 52

www.ture.es

N° Registro RAICV 0882