

**Vältä seitsemän
tyypillisintä
virhettä asunnon
välittäjän
valinnassa**

Sisällys

Johdanto	<i>sivu 3</i>
Virhe 1: Valitsee välittäjän pelkän palkkion suuruuden perusteella	<i>sivu 5</i>
Virhe 2: Valitsee välittäjän, joka arvioi asunnon arvon suurimmaksi	<i>sivu 6</i>
Virhe 3: Ei tarkista onko välittäjällä kunnollinen yritys taustalla	<i>sivu 7</i>
Virhe 4: Ei tarkista miten asuntoa markkinoidaan	<i>sivu 8</i>
Virhe 5: Ei varmista, että kuvat ottaa ammattilainen	<i>sivu 9</i>
Virhe 6: Ei kysy referenssejä, eli tyytyväisiä asiakkaita, jotka voisivat suositella	<i>sivu 12</i>
Virhe 7: Ei varmista, että välittäjä ymmärtää myös rakentamisesta ja remontoinnista	<i>sivu 13</i>
Lopuksi	<i>sivu 14</i>

Johdanto

Olet ryhtymässä tärkeään projektiin – asuntosi myymiseen. Edessä on monta mutkaa, joiden selvittäminen ilman ulosajoa tai edes pientä pientareelle haparointia vaatii joko rutkasti opiskelua ja tarkkaavaisuutta tai laadukasta ammattiapua.

Vaikka periaatteessa kuka tahansa voisikin myydä asuntonsa itse, hyvin harva siihen lopulta ryhtyy. Varsinkaan silloin, jos on myyntipuuhiissa ensimmäistä kertaa.



Syitä välittäjän käyttämiseen on paljon. Tärkein niistä on varmasti turvallisuus. Asuntopaikassa laki on vahvasti ostajan puolella ja silloin täytyy olla tarkkana, että kaikki markkinoinnissa ja kaupanteossa sujuu lakien ja asetusten mukaisesti. Toki kaikki tarvittava tieto löytyy netistä, mutta silti on turvallisempaa, kun asiaa hoitaa joku, joka tekee sitä työkseen. Ja mieluummin vielä niin, että mukana on useampikin ammattilainen.

Toinen syy on uskottavuus. Kun harva ryhtyy myymään itse, harva myös innostuu ostamaan yksityiseltä myyjältä. Kun asialla on välittäjä, syntyy mielikuva ammattimaisesta toiminnasta, luotettavuudesta. Ja jos jotakin menee pieleen, ostajan näkökulmasta on uskottavampaa, että välitysfirma takaa myös mahdollisten korvausten saamisen. Jälkimmäinen ei toki pidä paikkaansa, ellei välittäjä ole selkeästi tehnyt virhettä, mutta tämä mielikuva ostajalla silti on.

Kolmas syy välittäjän käyttämiseen on markkinoinnin välineet ja osaaminen. Voit itse ottaa kuvat ja laittaa kohteesi Etuovi.comiin varsin pienellä rahalla, mutta siihenpä se sitten jääkin. Välittäjä laittaa likoon omia rahojaan esim. laadukkaampiin kuviin, kohde-esityksiin, lehti-ilmoituksiin, laajempaan nettinäkyytyteen jne.

Neljäs tärkeä syy välittäjän palkkaamiseen on tietenkin ajan ja vaivojen säästäminen. Kun osaava välittäjä hoitaa asiaa, myyjän omalle kontolle jää osapuille pelkkä tarjouksen hyväksyminen ja kauppakirjan allekirjoittaminen. Välittäjä huolehtii kaikesta muusta.

Jotta edellä esiin tulleet hyödyt välittäjän käyttämisestä todella konkretisoituisivat, täytyy valitsemasi ammattilaisen todella osata asiansa. Seuraavassa on listattuna seitsemän tyypillisintä virhettä, joihin moni asuntoaan myymään ryhtyvä sortuu valitessaan välittäjää.



Käytettyäsi viisitoista minuuttia tämän oppaan lukemiseen, tiedät mitkä tyypillisimmät virheet välittäjän valinnassa ovat ja osaat välttää ne. Anna muiden tehdä huonoja valintoja ja varmista, että sinun asuntoasi myy todellinen ammattilainen.

Virhe 1: Valitse välittäjän pelkän palkkion suuruuden perusteella



Kun omistat asunnon ja olet myymässä sitä, haluat tietenkin mahdollisimman hyvän tuoton. Silloin tulee helposti mieleen säästää välittäjän palkkiossa. Voi toki käydä niinkin, että se kannattaa. Usein käy kuitenkin toisin.

Jos asunnon myyminen vaatisi vain sitä, että laittaa myynti-ilmoituksen nettiin, jokainenhan hoitaisi homman itse. Muuttujia on kuitenkin paljon. Kaupan onnistumiseen vaikuttaa hinnoittelu, kuvat, markkinointi, näytöt, yhteydenpito tarjoajiin ja pankkiin, kauppakirjojen teko sekä liuta muita asunnon myyjän laillisia velvollisuuksia. Kaiken sen hoitaminen vaatii aikaa ja vaivaa. Lisäksi markkinoinnista kertyy kulujakin, jotka yleensä maksetaan välittäjän kukkarosta.

Jos asunnon hinta on vaikkapa 150 000 € ja välittäjän palkkio on 2 %, tarkoittaa se 3000 €. Siitä välittäjä maksaa arvonlisäveron, minkä jälkeen jäljelle jää noin 2420 euroa. Tästä vähennetään markkinointikulut, jotka ovat helposti useampi sata euroa.

Jos välittäjä on välitysliikkeen työntekijä, yleensä hän saa tuosta summasta noin puolet, josta hän maksaa tietenkin verot. Jos hän on itse yrittäjä, hän maksaa eläkemaksut, toimitilavuokrat ynnä muut itse. Kaiken tämän keskellä hän on vastuussa siitä, että kaikki sujuu asuntokaupassa siten kuin laki edellyttää.

Jos yhdestä kaupasta jää välittäjälle palkkioksi alle tuhat euroa, kuinka paljon arvelet hänen panostavan asuntosi myyntiin? Taatusti hän ainakin säästää kaikissa mahdollisissa paikoissa. Hän ei esimerkiksi käytä ammattikuvaajaa. Luultavasti hän vain syöttää asuntosi tiedot verkkoon ja jää odottamaan asiakkaiden yhteydenottoja. Se, mikä ensin näytti säästöltä koi-tuukin nyt kustannukseksi, kun asunto ei mene kaupaksi.

Virhe 2: Valitse välittäjän, joka arvioi asunnon arvon suurimmaksi

Asunnon hinnan arviointi on tänä päivänä periaatteessa helppoa. Tiedot tehdyistä kaupoista ovat helposti saatavilla ja asuntoasi voi verrata niihin. Jäljelle jää kuitenkin aina myös asunnon kunto ja erityispiirteet, jotka saattavat vaikuttaa nostavasti tai laskevasti hintaan. Tämän arvioinnin tekee jokainen välittäjä itsenäisesti.

Kun olet valitsemassa välittäjää ja pyydät monta hinta-arviota, on suuri houkutus valita korkeimman arvion antanut. Sitä kannattaa kuitenkin varoa, sillä hinta saattaa hyvinkin olla liian korkea. Tällöin käy helposti niin, että potentiaaliset ostajat jättävät asuntoasi huomiotta ja myyntiaika pitenee. Kun myyntiaika pitenee, ostajat alkavat ajatella, että asunnossasi on jotakin vikaa. Silloin hinnan laskeminen oikealle tasolle ei enää riitä, vaan alennus täytyy olla iso. Se tarkoittaa silkkaa rahan menetystä.



Kannattaa siis pyytää monta arviota ja jättää huomiotta keskiarvoa korkeammat ja toisaalta myös keskiarvoa matalammat arviot. Tällöin hinta on luultavasti kohdallaan.

Virhe 3: Ei tarkista onko välittäjällä kunnollinen yritys taustalla

Kun olet myymässä asuntoasi, olet tekemässä yhtä taloudellisesti elämäsi suurinta yksittäistä ratkaisua. Pienetkin virheet voivat maksaa tuhansia euroja, puhumattakaan niistä isoista vikaliikkeistä. Silloin kannattaa pelata varman päälle kaikissa niissä asioissa joissa pystyy.

Tärkeintä on, että kun teet päätöksiä ja toteutat niitä, käytössäsi on paras mahdollinen tieto. Tämä tarkoittaa tietenkin sitä, että käytät taatusti ammattitaitoista välittäjää. Aina yksi ihminen ei kuitenkaan riitä. Monenlaisia asioita voi tapahtua tai käydä ilmi ja silloin tarvitaan kunnan taustavoimia.



Vaikka yhdenmiehen tai yhdennaisen firman tukeminen onkin jalo ajatus, ison välitysyhtiön käyttö tarjoaa reilusti lisää turvaa asuntokauppaasi. Varsinkin mahdollisissa riitatilanteissa ison talon voima parantaa asemaasi huomattavasti. Ja tietenkin, mitä enemmän asiantuntemusta välittäjän ympäriltä löytyy, sitä pienempi on virheiden mahdollisuus.

Virhe 4: Ei tarkista miten asuntoa markkinoidaan



Jokainen välittäjä osaa nakutella tiedot järjestelmään ja julkaista asuntomyynti-ilmoituksen vaikkapa Etuovessa. Siihenkin liittyy toki jonkin verran ammattikikkoja, jotka liittyvät esimerkiksi siihen, milloin ilmoitus kannattaa julkaista ja mikä kuva kannattaa olla pääkuvana. Monella välittäjällä markkinointi jää kuitenkin siihen.

Kun olet valitsemassa välittäjää, kannattaa kysellä miten muuten hän asuntoasi aikoo markkinoida. Tekeekö hän esimerkiksi neliväriesitteen näyttöä varten, tekeekö hän lehti-ilmoituksia, käyttääkö sosiaalista mediaa ja sähköpostia markkinointiin.

Myynti ja markkinointi ovat kovaa työtä ja niissä menestyy yleensä se, joka tekee eniten. Toki markkinoinnissa täytyy käyttää järkeä eikä syytää rahaa kaikkialle. Useimmiten se paljon tekevä on myös osaavin, koska hän on jo oppirahansa maksanut.

Markkinointipanostuksissa kannattaa muistaa sekin, että iso osa kaikesta markkinoinnista menee välittäjän pussista. Markkinointisuunnitelma kertoo siis suoraan kuinka paljon välittäjä todella haluaa myydä asuntosi. Mitätön markkinointi tarkoittaa pientä panostusta ja siten alhaista motivaatiota. Heikko motivaatio johtaa aina huonoihin tuloksiin.

Virhe 5: Ei varmista, että kuvat ottaa ammattilainen

Kuvien merkitys nykyaikaisessa asuntokaupassa on valtavan suuri. Kun entisaikaan riitti yksi hyvä ulkokuva lehti-ilmoitusta varten, nyt ostaja edellyttää kattavaa kuvakavalkadia, jonka hän voi klikkailla läpi internetissä.

Hyvin usein katsotuimpia asuntoilmoituksia esimerkiksi Etuovessa ovat ne, joissa on paljon hyviä kuvia. Suuri kävijämäärä tarkoittaa useimmiten myös sitä, että näytöllä on enemmän väkeä ja siellä se asunto myydään. Kun siis lasket yksi ynnä yksi, pääset lopputulokseen, että kuvat ovat olennainen osa asuntosi myyntiä.

Kun nykyään jokaisella on kamera jatkuvasti taskussaan, moni kuvittelee, että kuvien ottaminen on yksinkertainen juttu. Valitettavasti se ei ole. Toki välittäjä tai vaikka asunnon omistaja voi näpsä itse läjäpäin kuvia. Tosi- asia kuitenkin on, että määrä ei korvaa laatua.

Ja vaikka puhelimesiasi olisi minkäläinen linssi tai pokkarissasi kuinka paljon megapikseleitä tahansa, ammattikalustoon niitä ei voi verrata. Ja vielä kalustoakin tärkeämpää on se, kuka sitä käyttää.

Suurimmat ongelmat itse otetuissa kuvissa ovat kapea kuvakulma ja valon puute. Pimeä kuva, josta ei saa mitään käsitystä huoneen yleisvaikutelmasta ei myy yhtään mitään, päinvas- toin. Huonot kuvat saattavat karkottaa hyvinkin potentiaalisia ostajaehdokkaista.



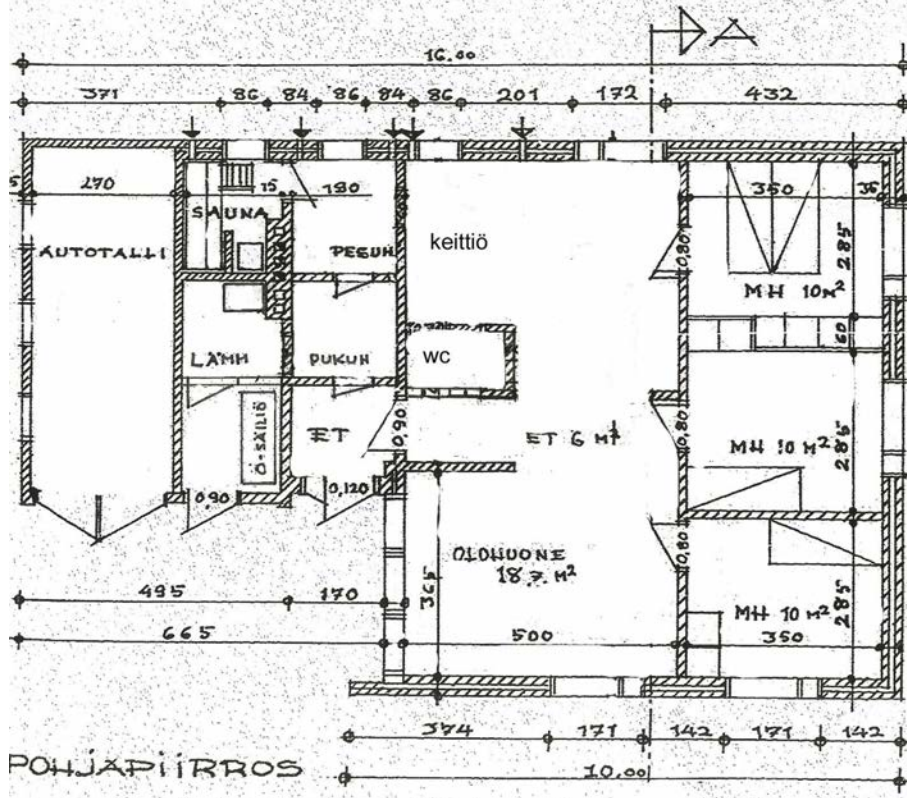
Lisäksi ammattilainen näkee ja osaa kuvata asunnon herkullisimmat kohteet ja myös siistiä kuvat niin, että näkösälle ei jää vaikkapa avoin pöntön kansi tai täysi pyykkikori. Sellaiset asiat jäävät jopa välittäjältä usein huomiotta, kun hän kiireessä räppii kuvat omalla pokkarillaan.

Tärkein kuva kaikista on muuten pohjapiirros. Ilman selkeää pohjapiirrosta näytölle vaivautuu tuskin kukaan. Osaava välittäjä teettää vanhasta pohjapiirroksesta uuden versio jokaisesta kohteesta.

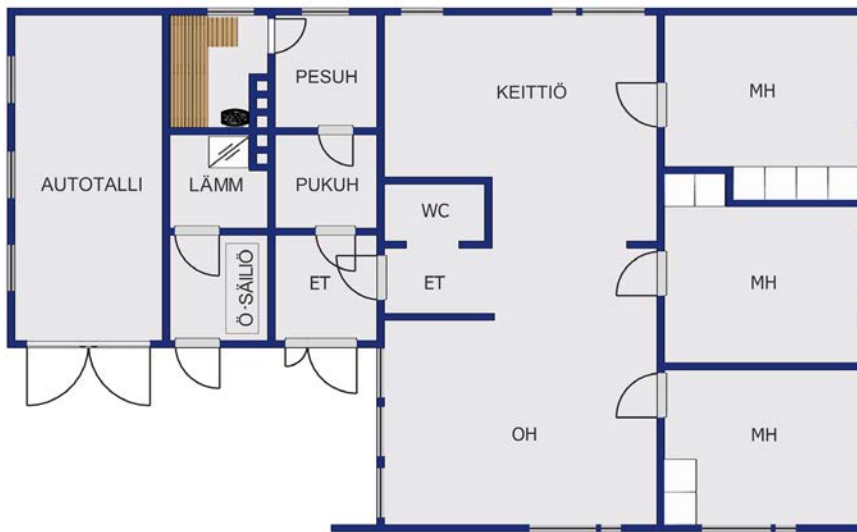
Alla näet pari esimerkkiä siitä, millainen ero ammattilaisen ja amatöörin ottamilla kuvilla. Kuten huomaat, vaikutelma asunnosta on oikeanpuoleisissa kuvissa aivan erilainen.



JULKISIXU POHJOISEEN



POHJAPIIRROS



HUOM!
Näytössä olevat

SUUNTA-AANTAVA, EI MITTAKAAVASSA

CUBICASA

Varmista siis, että välittäjäsi käyttää ammattikuvaajaa ja että hän teettää asunnostasi uuden ja selkeän pohjapiirroksen! Huomaat sen taatusti, kun selaat välittäjän muita kohteita vaikkapa Etuovessa.

Virhe 6: Ei kysy referenssejä, eli tyytyväisiä asiakkaita, jotka voisivat suositella

Jos välittäjäehdokkaasi on tehnyt työtään edes muutaman kuukauden, hänellä pitäisi olla siitä jo jonkin verran kokemusta. Ainakin sen verran, että hän on hoitanut muutaman kaupan. Silloin voit kysyä häneltä suosituksia. Siis kommentteja tyytyväisiltä myyjiltä ja ostajilta. Kenties jopa yhden tai kahden yhteystiedot. Näin voit varmistua, että välittäjä osaa asiansa, on palveleva ja aktiivinen.

Yksi suurimpia tyytymättömyyden aiheita asunnon välittäjien asiakkaiden keskuudessa on se, että välittäjästä ei kuulunut mitään. Tämä radiohiljaisuus jää monelle mieleen, vaikka itse asuntokauppa sujuisi nopeasti ja sutjakasti. Suositukset tarkistamalla varmistat sekä sen, että asiat sujuvat asiallisesti, mutta myös sen, että prosessi on sinulle mahdollisimman miellyttävä.

Jos välittäjäsi ei suostu tai pysty antamaan tyytyväisten asiakkaiden kommentteja tai yhteystietoja, kannattaa se tekijä jättää suosiolla väliin.



Virhe 7: Ei varmista, että välittäjä ymmärtää myös rakentamisesta ja remontoinnista

Jokainen asuntokaupoilla kulkeva hakee unelmakotiaan. Sellainen löytyy vain harvoin valmiina. Vähintään jokainen ostaja haluaa tehdä pientä pintaremonttia tehdäkseen uudesta asunnostaan oman näköisensä, mutta usein isompi remontti on tarpeen. Jos ostaja jää vaikkapa esittelykäynnin ja oman arvionsa varaan, hän ei välttämättä uskalla ryhtyä hieromaan kauppvoja.



Kun välittäjäsi ymmärtää myös remontoimisen päälle, siis osaa kertoa mitkä seinät ovat kantavia ja mitkä voi purkaa, millaisia materiaaleja talossa on käytetty ja kuinka niiden kanssa tulee remontin aikana toimia ja kuinka paljon minkäkinlaisen remontin teettäminen saattaisi maksaa, ostajan on helpompi hahmottaa sopisiko asunto hänen tarpeisiinsa.

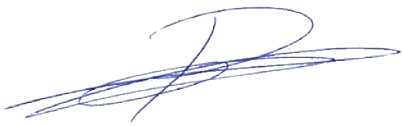
Suomeksi sanottuna siis rakentamisesta ja remontoinnista ymmärtävä välittäjä pystyy auttamaan epävarmaa ostajaa tekemään päätöksensä. Tämä tarkoittaa sitä, että potentiaalisten ostajien määrä kasvaa ja myyntiaika mitä todennäköisimmin lyhenee.

Tällainen välittäjä pystyy myös antamaan sinulle myyjänä vinkkejä siitä, millaisilla pienillä remonteilla pystyt nostamaan asuntosi arvoa nopeasti ja pienellä sijoituksella.

Lopuksi

Nyt siis tiedät mitkä virheet vaanivat huoletonta asunnon myyjää välittäjän valinnassa. Kun ryhdyt tekemään omaa valintaa, käytä hieman aikaa ja käy tämän oppaan kaikki kohdat läpi jokaisen välittäjäkandidaattisi kohdalla.

Onnea asuntokaupoille!



Pasi Rasku
Asunto- ja toimitilavälitys
Huom! | Pirkanmaan LaatuVälitys Oy

pasi.rasku@huom.fi
0400 171 191
pasirasku.fi

HUOM![®]

Näyttöjä löytyy.

Raskun Pasi ★★★★★

Tutkitusti lähes viiden tähden palvelua!