

Bolighåndboken



Nyttig å vite om salg av bolig

GARANTI EIENDOMSMEGLING

I denne boken finner du en gjennomgang av prosessen ved et boligsalg. Det er et omfattende prosjekt å selge bolig, og for de fleste involverer det de viktigste økonomiske avgjørelsene man tar i livet.

GARANTI Eiendomsmegling er opptatt av at vår kunnskap sikrer dine verdier. Vi ønsker at du skal bli fornøyd med bistand, prisoppnåelse og det endelig oppgjør.

Innhold

Litt om eiendomsmeglerforetak	4
Oppdragsinngåelse	5
Salgsklargjøring	6
Salgsoppgaven	8
Markedsføring av boligen.....	9
Visningen	10
Kontrakt	12
Overtagelse.....	13
Hva skal følge med boligen?	14
Ord og uttrykk	16
Fem gode råd når du skal selge bolig.....	18
GARANTI Eiendomsmegling.....	20



Litt om eiendomsmeglerforetak

For å drive eiendomsmegling må selskapet ha bevilling fra Kredittilsynet. Det stilles strenge krav til slik bevilling. For det første må det stilles sikkerhet. Denne må være på minimum kr 20 millioner. Videre må foretaket ha en fagansvarlig som enten er utdannet advokat eller eiendomsmegler.

I et boligsalg er det i utgangspunktet to parter, kjøper og selger. I tillegg bistår megler i salget. Megler har ansvar for at boligen overføres heftelsesfritt til kjøper og at selger får utbetalt kjøpesummen. Videre har megler ansvar for at den informasjon som blir formidlet er riktig.

Megler har også ansvar for at boligen blir markedsført på en så god måte som mulig, og at selger oppnår markedspris for boligen sin.

Selger har ansvar for selve boligen, og at denne ikke lider av mangler som ikke kjøper har blitt gjort oppmerksom på. Videre er selger ansvarlig for å overlevere boligen i avtalt stand til avtalt tid.

Kjøper er ansvarlig for å foreta en normal undersøkelse av boligen. Videre for å betale kjøpesum med tillegg av omkostninger til avtalt tid.



Oppdragsinngåelse

Oppdragsavtale skal inngås skriftlig mellom oppdragsgiveren og eiendomsmeglereforetaket. Denne avtalen skal inneholde en rekke opplysninger, blant annet hva slags oppdrag det er inngått avtale om (kjøp, salg, utleie eller rent oppgjørsoppdrag). I tillegg skal det fremkomme hvilken eiendom oppdraget gjelder for, og hva som er avtalt vedrørende vederlag til oppdragsgiver, samt hvilke utlegg oppdragsgiver skal dekke.

Fra 1. januar 2008 ble det innført en ordning hvor oppdragsgiver alltid skal gi et tilbud basert på timepris, og et anslag over den tid som antas nødvendig for å gjennomføre oppdraget. Med visse begrensninger er det fritt for partene å avtale meglers vederlag. Det mest vanlige er at det inngås avtale om provisjonsbetaling. Dette innebærer at vederlaget beregnes som en viss prosent av kjøpesummen. Velges denne vederlagsformen kan det ikke avtales progressiv provisjonssats. Med progressiv provisjonssats menes at prosenten øker dersom det oppnås en forhåndsbestemt pris for boligen.

I tillegg til vederlag er det vanlig at megler krever dekket direkte utlegg forbundet med oppdraget. Slike utlegg kan for eksempel være kostnader til innhenting av opplysninger fra sorenskriver, kommunen eller forretningsfører.

Salgsklargjøring

Før salget kan starte må megler innhente en del opplysninger og foreta en del undersøkelser. Når en eiendom eller adkomstdokumenter som gir rett til bruk av en bolig selges gjennom eiendomsmegler, har kjøper krav på oppgave som inneholder diverse opplysninger. Dette fremgår i eiendomsmeglerloven (eml) § 6-7.

De opplysninger kjøper har krav på etter loven er:

1. Eiendommens registerbetegnelse og adresse.
2. Eierforhold.
3. Tinglyste forpliktelser.
4. Tilliggende rettigheter.
5. Grunnarealer.
6. Bebyggelsens arealer samt angivelse av alder og byggemåte.
7. Eventuell adgang til utleie av eiendommen eller deler av denne til boligformål.
8. Ferdigattest eller midlertidig brukstillatelse.
9. Ligningsverdi og offentlige avgifter.
10. Forholdet til endelige offentlige planer, konsesjonsplikt og odelsrett.
11. Spesifikasjon over faste løpende kostnader.
12. Hvis kjøpesum er fastsatt, må det oppgis totalkostnad som omfatter alle gebyr og avgifter, samt øvrige kostnader.
13. Hvis kjøpesum ikke er fastsatt, må det gis en samlet oppstilling over prisantydning og alle gebyrer, avgifter og øvrige kostnader.
14. Hva som er avtalt om meglers vederlag.



Ved salg av eierseksjoner eller borettslagsleiligheter skal også følgende fremgå av salgsoppgaven:

1. Lånevilkårene for nedbetaling av fellesgjeld og beregning av månedlige felleskostnader, samt andre faste kostnader som knytter seg til dette.
2. Separat beregning av månedlige felleskostnader etter en eventuell avdragsfri periode.
3. Opplysninger om kjøper kan holdes ansvarlig for andres mislighold av felleskostnader eller usolgte enheter tilhørende prosjektet.
4. Relevante rettigheter og forpliktelser for innehaveren av adkomstokumentet, sameieandelen eller eierseksjonen ifølge lov, forskrift, vedtekter, vedtak og avtaler og
5. vesentlige opplysninger om borettslaget, sameiet el. sitt budsjett og regnskap, samt opplysninger om at disse dokumentene er tilgjengelige hos oppdragstaker.

Salgsoppgaven

Som nevnt er det endel opplysninger som loven stiller krav om at skal fremgå i en salgsoppgave. I tillegg er det vanlig at takst ligger ved som en del av salgsoppgaven. I de tilfeller hvor selger har tegnet eierskifteforsikring skal også selgers egenerklæring ligge ved.

Salgsoppgaven er svært viktig både fordi den markedsfører boligen, men også fordi den opplyser om boligens tilstand. Feil med boligen det opplyses om i salgsoppgaven, vil aldri være en mangel som kjøper kan kreve erstatning for.

Videre er det viktig at salgsoppgaven inneholder praktiske opplysninger om nærmiljø, skolekrets, barnehager osv.

Salgsoppgaven er kjøpers første møter med eiendommen, og det er viktig at den blir presentert skikkelig med gode bilder og informerende beskrivelser.

Markedsføring av boligen

God markedsføring er en forutsetning for god pris, og derfor har vi i GARANTI laget en optimal markeds pakke for salg av din bolig. Markedspakken gir en maksimal kombinasjon av distribusjon og informasjon. Vi annonserer boligen på de største nettstedene inntil boligen er solgt.

Omfattende annonsering lokalt er også viktig, og gjøres etter anbefaling fra megleren, og etter avtale med deg.





Visningen

Ved salg av eiendom er visningen svært viktig, og for at denne skal foretas på en så profesjonell måte som mulig er det viktig at det gjøres en del forarbeid.

Ta kontakt med megleren og be om å få GARANTIs tipshefte før du skal holde visning.

Budrunden

Megler skal arbeide for at selger oppnår en høyest mulig pris for eiendommen, og det er viktig at budrunden gjøres effektiv. Det betyr at informasjon om bud videregives alle interesserte så raskt som mulig, og at megler er en god selger.

Første bud skal alltid være skriftlig og skal avgis på fastsatt skjema.

Det står budgiver fritt å sette frist for hvor lenge han ønsker å være bundet av budet. Budgiver kan også ta ulike forbehold i budet sitt. Det mest vanlige forbeholdet er nok finansieringsforbehold, men også forbehold om f.eks. overtakelse innen en fastsatt tid er vanlig. Bud med forbehold bør vurderes nøye, da det ofte vil innebære et element av risiko for selger. Man sier gjerne at slike bud står svakere enn bud uten forbehold.

Straks et bud har kommet inn skal oppdragsgiver varsles om dette, og megler skal også gi sin vurdering av budet. Alle øvrige interessenter varsles så om budet. Endringer i bud kan foretas muntlig. Megler noterer da ned endringene på budet, og budgiver er fullt ut bundet av disse endringene. Når oppdragsgiver skal akseptere et bud skjer dette også normalt muntlig over telefon. Oppdragsgiver er også fullt ut bundet av en muntlig aksept.

24 timers regelen

I forbrukerforhold, altså i de tilfeller der oppdragsgiver er forbruker, gjelder 24 timers regelen. Dette er en bestemmelse som sier at megler ikke har anledning til å formidle bud med kortere budfrist enn 24 timer etter sist annonserte visning. Med annonsert visning menes normalt visninger som er kunngjort gjennom avisannonser eller på internett.

Kredittilsynet har foreslått at denne bestemmelsen endres slik at budfristen kan settes til klokken 1200 påfølgende virkedag.



Kontrakt

Etter at bud er akseptert avtales tid for kontraktsmøte. Her er kjøper, selger og megler tilstede. Selve avtalen er partene bundet av allerede fra aksepten, så det som gjøres i kontraktsmøtet er at man setter opp skriftlig det man allerede har avtalt.

På dette tidspunktet vil det normalt ikke være mulig å få inn nye momenter, som f.eks. at kjøper selv skal forestå rengjøring. Imidlertid er det vanlig at man fastsetter endelig overtagelsestidspunkt på kontraktsmøte. GARANTI benytter såkalte «as is» kontrakter. Det innebærer at boligen er solgt som den er. Dette betyr igjen at dersom en kjøper skal kunne gjøre en feil ved boligengjeldende som en mangel, så må mangelen være vesentlig. Forutsetningen for å benytte denne typen kontrakter, som forøvrig er en klar fordel for selger, er at det har blitt gitt informasjon om dette allerede i salgsoppgaven.

Når partene er enige og har signert kontrakten får kjøper, selger og megler hvert sitt eksemplar. Selgeren undertegner i tillegg en oppgjørsfullmakt hvor det fremgår til hvilken konto han ønsker salgssummen innbetalt til.



Overtagelse

Ved overtagelse er hovedregelen at boligen leveres ryddet og rengjort til avtalt tid. GARANTI benytter overtagelsesprotokoll som begge parter undertegner. Dersom kjøperen mener boligen lider av en mangel må han sørge for å føre dette opp i protokollen før han signerer.

I tillegg leser partene sammen av tellerstand på strømmåleren. Det er svært viktig at kjøper ikke får overta boligen før hele kjøpesummen med tillegg av alle omkostninger er innbetalt. Dette sjekkes alltid av megler. En av grunnene til at dette er så viktig, er at selgers hevingsrett normalt går tapt ved at kjøperen tar boligen i bruk.



Hva skal følge med boligen?

Det finnes en bransjenorm om hva som skal følge en bolig ved overdragelse. Den er utviklet av Eiendomsadvokatenes servicekontor, Eiendomsforetakenes forening, Norske Boligbyggelags Landsforbund, Norges Eiendomsmeglerforbund og OBOS, i samarbeid med Forbrukerombudet.

Partene har i utgangspunktet full avtalefrihet om hvilket løsøre og tilbehør som medfølger ved salg av eiendom.

Dersom ikke annet er avtalt spesielt, skal boligen overdras i den stand den var i ved besiktigelse. Videre gjelder at alt som er naglefast, dvs spikret, skrudd eller limt fast, skal være med i overdragelsen.

Følgende utstyr skal følge boligen dersom det var i boligen ved kjøpers besiktigelse og ikke annet er avtalt:

Utvendig

- Markiser og annen solavskjerming.
- Tørkestativ, stiger, flaggstang, postkasse og utebelysning.
- Planter med tilhørende arrangement i hage og/eller verandakasser.
- Antenne for radio/tv med tilhørende kabelanlegg, herunder parabolantennener (dersom tunereren ikke følger med, må dette særskilt angis i salgsoppgangen).



Innvendig

- Skap, garderobeskap eller kjøkkeninnredning enten disse er montert eller står løst. Vitrineskap, sjenk e.l. følger ikke med.
- Ovner, kaminer og panelovner uansett festemåte. Ovn på hjul følger ikke boligen.
- Lysarmaturer med tilhørende kupler og beslag, fastmonterte spotlights, oppheng som skinner og lignende.
- Integrerte hvitevarer og annet utstyr som er innebygget og/eller spesialtilpasset boligen.
- Baderomsinnredning som badekar, dusjkabinett, speil, hyller, knagger, holdere og skap.
- Avtrekksvifter av alle slag.
- Brannsikringsutstyr, dvs røykvarsler, brannslange eller brannslukningsapparat samt brannstige der dette er påbudt.
- Gardinbrett, rullegardiner og persiener med tilhørende beslag og utstyr.
- Heldekningstepper og belegg, enten disse er fastmontert eller ligger løst.
- Veggmontert flatskjerm med tilhørende festeanordning følger ikke med boligen/salget.
- Boligalarm (der denne er knyttet til avtale forutsettes det at avtalen kan overdras til kjøper).

Annet

I tillegg til det som skal følge boligen som «standardutstyr», kan selger selv ta med i salgsoppdraget utstyr som han selv ønsker skal følge boligen/salget.

OBS!

Hvis selgeren ønsker å unnta noen av de nevnte gjenstandene fra handelen, bør dette gå klart frem av salgsoppgaven.



Ord og uttrykk

Avhendingsloven

Lov om kjøp og salg av fast eiendom. Regulerer dine rettigheter og forpliktelser ved kjøp av fast eiendom. Se www.lovdata.no.

Betalingsklausul

Punkt i en avtale om hvordan betalingen skal skje. Vanligvis innbetales 10% av kjøpesummen ved kontraktinngåelse. Resten ved overtagelse.

P-rom

Boenheten består av primære rom (P-rom) og sekundære rom.

P-Rom kan være: Oppholdsrom, soverom, kjøkken, entre, vindgang, gang, bad, dusjrom, toalett, vaskerom, badstu, rom for kommunikasjon inkludert trapp mellom rom som nevnt.

Sekundære rom kan være: Boder, tekniske rom, garasje.

Boligareal - BOA

Bruksareal minus kott og boder og evt. pipe, er en litt enkel definisjon.

Bruksareal - BRA

Areal innenfor ytterveggens innside.

Bruttoareal - BTA

Areal innenfor veggens utside.

Dokumentavgift

Statsavgift som ilegges ved tinglysing av hjemmelsoverføring av fast eiendom.

Eierskifteforsikring

Forsikring for selger mot å komme i ansvar for skjulte feil og mangler ved den solgte eiendommen.



Festekontrakt

Avtale om rett til å leie fast eiendom. Inneholder bestemmelser om regulering av festeavgift og evt. krav om innløsning.

Gårdsnummer/Bruksnummer

Registreringssystem for grunneiendommer. Gårdsnummeret (gnr) gjelder den opprinnelige gården, bruksnummer (bnr) er de enkelte delene gården er stykket opp i.

Hjemmelshaver

Den som er oppført i grunnboken som eier av eiendommen.

Reguleringsbestemmelser

Spesifikasjon av kommunens reguleringsplan, f.eks. maks utnyttelsesgrad, etasjehøyde og formål.

Skjøte

Dokument som beviser at en kjøper har overtatt eiendommen.

Takst

- Verditakst: En vurdering av markedsverdien på boligen/eiendommen.
- Lånetakst: En takst som skal gi grunnlag for hvor mye en eiendom kan belånes med. En lånetakst vil normalt være ca 80 % av verditaksten.
- Fullverditakst: Taksering gjort av forsikringselskap som danner grunnlag for forsikringspremien.

Tilstandsrapport

Rapport som beskriver boligens tilstand med dens eventuelle feil og mangler.

Tinglysing

Registrering av kontrakter, skjøter, avtaler o.l. i et offentlig register.

Fem gode råd når du skal selge bolig

Valg av megler er viktig. Du skal like megleren din. Og du skal stole på vedkommende. Velg en megler som har solgt boliger i ditt område før. Velg en megler som har kunnskap om ditt marked, om prisene og om nabolaget. Lokalkunnskap er viktig. Det finner du snart ut om megleren har.

Se helheten

Mange innhenter tilbud fra flere meglere når de skal selge. Glem ikke å se helheten, nemlig summen av meglerprovisjoner, tilrettelegging og markedsføring. La megleren overbevise deg om at vedkommende har gode nok planer for markedsføring av din bolig, og at markedsføringen er rettet mot de som ønsker å kjøpe boligen din. Målet er jo å få høyest mulig pris.

Du kjøper og selger i samme marked

Mange ønsker å selge dyrt og kjøpe billig. De færreste får det til. De fleste ønsker å finne den rette boligen før de selger den de har. Derfor er det greit å innhente prisanskyndning på egen bolig før man går på jakt etter den nye drømmeboligen. Slik kan man få en idé om hvor høye bud man kan gi. Boligkjøp skjer i de fleste tilfeller med hjertet og ikke med hjernen. Derfor er det en fordel å ha forberedt seg mens hodet er kaldt.

Ikke vent

Ikke vent med boligsalget til snøen går eller hekken blomstrer. Ikke vent til prisene stiger. Har du bestemt deg for å selge, er det like greit å gjøre det med en gang. Ulempen med å vente på varmere vær og mer solskinn, er at alle de andre gjør det samme. Dessuten er det sjelden at prisene stiger så mye at du tjener på å vente noen måneder.

Lag gode visninger

Sannhetens øyeblikk kommer når man skal vise fram boligen. Sammen med megleren bør man tenke på hva kjøperne ser etter. Ha det ryddig, fjern møbler og ting som får rommene til å virke overmøblerte og trange. Pynt med friske blomster og sørg for at det er godt lys i alle rom. Vask kjøkken, bad og vinduer. Det lukter godt i huset og gjør visningsgjestene positive til boligen.

Gjør deg kjent med GARANTIs tipshefte for gode visninger.

GARANTI Eiendomsmegling har 45 kontorer over hele landet

Finn ditt nærmeste kontor på www.garanti.no

GARANTI Alta	Sorenskriverveien 9	91 33 21 00
GARANTI Askim	Skolegata 7	69 88 80 40
GARANTI Bergen	Strandgaten 196	55 30 96 96
GARANTI Drammen	Nedre Torggaten 5-7	32 21 15 10
GARANTI Florø	Magnus Thingnesgt. 3	57 75 13 30
GARANTI Follo Nesodden	Blomsterveien 23	66 96 49 00
GARANTI Førde	Hafstadvegen 27	57 72 55 58
GARANTI Elverum	Storgaten 51	62 43 55 55
GARANTI Gjøvik	Storgaten 10	61 18 13 00
GARANTI Hamar	Vangsveien 143	62 51 24 20
GARANTI Hammerfest	Strandgata 16	78 40 76 40
GARANTI Harstad	Asbjørn Selbanes gate 2	77 01 84 60
GARANTI Holmestrand	Havnegaten 7	33 09 94 90
GARANTI Horten	Torvet 6 A	33 03 06 00
GARANTI Kongsberg	Storgaten 8 - inng. Stasjonsbakken	97 55 49 00
GARANTI Kristiansand	Rådhusgata 7/9	38 02 22 22
GARANTI Larvik	Prinsegaten 2-4	33 13 85 00
GARANTI Levanger	Håkon Den Godes gt 30	74 08 59 40
GARANTI Lier	Hegsbroveien 60	32 22 64 70
GARANTI Lillehammer	Storgata 100	61 28 56 00
GARANTI Molde	Strandgaten 5	71 25 93 00
GARANTI Moss	Svaebakken 8	69 20 65 40



GARANTI Namsos	Kirkegata 5	74 27 18 88
GARANTI Nittedal	Berget 2	67 06 74 50
GARANTI Notodden	Storgata 54	48 08 46 00
GARANTI Oslo, Bøler	Bølerskrenten 4, Bøler Senter	22 76 13 90
GARANTI Oslo, Gamle Oslo	Galgeberg 3	21 55 22 50
GARANTI Oslo, Sagene	Arendalsgaten 14	22 23 78 50
GARANTI Oslo, Tonsen	Rødbergveien 12	22 97 03 90
GARANTI Rakkestad	Storgaten 21	69 22 73 00
GARANTI Ringerike, Hønefoss	Ankersgata 10	32 11 36 00
GARANTI Lillestrøm	Parkalléen 2-4, 1. etg.	64 84 34 80
GARANTI Rygge	Svaebakken 8	69 20 45 90
GARANTI Sandefjord	Rådhusgata 24	33 42 71 52
GARANTI Sarpsborg	St. Maries gate 112	69 11 32 00
GARANTI Sunndal	Østistugata 3	71 68 90 40
GARANTI Tromsø	Grønnegata 58/60	77 60 32 00
GARANTI Trondheim, Sentrum	Krambugata 1	73 83 15 00
GARANTI Tønsberg	Storgaten 20	33 30 94 00
GARANTI Vennesla	Venneslamoen 10	38 15 55 55
GARANTI Verdal	M. B. Landstadsgate 1	74 07 31 80
GARANTI Ålesund	Kongens gate 4	70 16 18 90
GARANTI Årdal	Jotunveien 1	57 66 32 79
GARANTI Ås (Follo BBL)	Brekkeveien 3 G	63 00 10 00

Vi bygger boligsalg på tillitt

GARANTI EIENDOMSMEGLING

GARANTI Eiendomsmegling

Øvre Vollgate 11, Postboks 116 Sentrum, 0102 OSLO - Telefon: 22 40 39 70 www.garanti.no