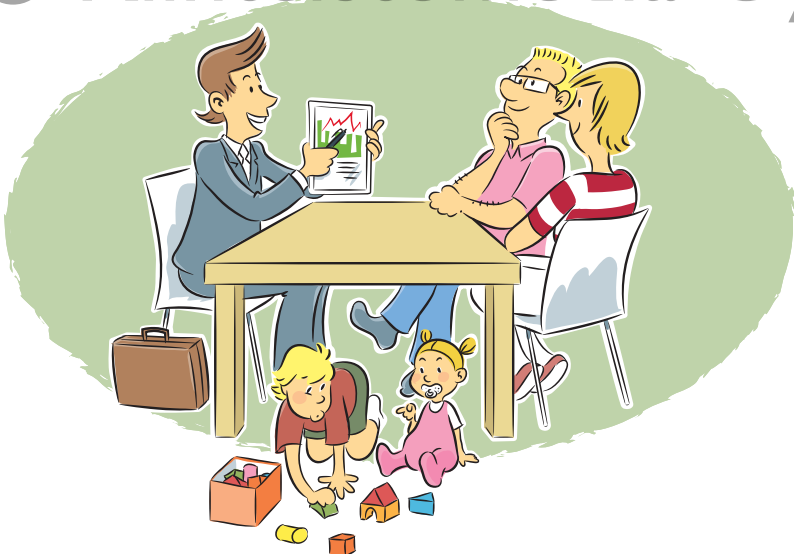


3 Asunnon hinta-arvio ja toimeksiantosopimuksen tekeminen

”Olemme seuranneet tätäkin asuntoa parin muun asunnon rinnalla netissä jo melkein vuosi. Viime keväänä tämän asunnon hintapyynti oli niin poskellaan, ettei tehnyt mieli tulla edes katsomaan. Hinta on jokaisen välittäjämuutoksen mukana vähän tullut alaspäin, mutta nyt vasta tuntuu, että liikutaan oikealla hintatasolla.”

© Kiinteistömedia Oy



3.1 Neuvonpito

Kun koti on esitelty ja nähty, on arvioinnin aika. Valitse neuvonpitoon sopiva paikka. Mikäli pääset valitsemaan, valitse keittiö ja keittiön ruokapöytä. Keittiö on neuvonpitoon paras paikka, sillä keittiö on asukkaille symbolisesti kodin sydän. Omaa kotia koskevia päätöksiä on helpompi tehdä tutussa ja turvallisessa paikassa.

Pyydä asiakkaat itsesi vastakkaiselle puolelle pöytää, jotta voit katsoa molempia yhtä aikaa puhuessasi. Myös esimerkiksi tilasto- ja muun materiaalin esittely heille helpottuu, kun he pystyvät tutustumaan siihen samanaikaisesti.

3.2 Yleinen markkinatilannekatsaus

Arviokäynnillä on hyvä käydä läpi sen hetken markkinatilanne. On paljon asiakkaita, jotka eivät seuraa tai tiedä, miten kauppa käy, mitä esimerkiksi lainarintamalla tapahtuu ja mitkä asiat vaikuttavat mahdollisen myynnin onnistumiseen.

Välittäjältä vaaditaan todella paljon etukäteisvalmistelua sekä kauppahinta- ja myyntitilastojen tutkimista ja keräämistä, jotta asiakas saa todellisen ja luotettavan kuvan hintamarkkinoista. On tärkeä tietää, onko meneillään myyjän vai ostajan markkinat, eli ovatko kysyntä ja tarjonta tasapainossa vai kallellaan jompaan-kumpaan suuntaan. Mikäli siis myytäviä, kilpailevia asuntoja on paljon tarjolla, on erittäin tärkeää asettaa pyyntihinta lähelle toteutuvaa kauppahintaa. Harva haluaa kodistaan "kiertopalkintoa" myyntimarkkinoille.

Mikäli onnistutaan löytämään useampi kiinnostunut ostajaehdokas samanaikaisesti, voi hinta olla jopa vähän suurempi kuin niin sanottu varma tilastohinta. Samoin, mikäli myynti pitkittyi, voi toteutuva hinta jäädä alemmaksi kuin naapurin vastaavasta asunnosta aikaisemmin saama hinta.

Asiakkaan on hyvä myös tietää, ovatko kauppahinnat yleisesti nousussa vai laskussa. Jos asiakkaan oman asunnon hinta on laskenut, voit kertoa asiakkaalle, että samassa suhteessa myös uuden,

ostettavan asunnon hinta on laskenut. Kun asiakkaan oman asunnon hinta on noussut, on seuraavan kodinkin hinta noussut.

Käytännössä siis välirahan tarve pysyy samana, kun sekä myy että ostaa samoilla markkinoilla, vaikka kauppahinnat muuttuisivat reilustikin. Harva tulee ajatelleeksi, että välirahoitustarve voi pysyä samana, vaikka hintamarkkinat muuttuvat.

3.3 Pyyntihinnat ja myyntihinnat

Vaikka kodit ovat yksilöitä, realistinen toteutuva kauppahintataso on usein selvästi löydettävissä tilastoja tutkimalla. Omistajat arvostavat sitä, että välittäjä on valmistautunut tapaamiseen tuomalla juuri heidän kotinsa hinnan määrittämiseen auttavia tilastotietoja.

Yhtä tärkeitä kuin toteutuneiden kauppojen hintatilastot ovat muiden, juuri myynnissä olevien kilpailevien asuntojen pyyntihintatiedot. Tässä välittäjä on parempi arvioimaan kilpailevien hankkeiden pyyntihinnan merkitystä oikean hinnan määrittämiseksi.

© Kijnteistömedia Oy

”Me tulimme ihan vaan uteliaisuuttamme katsomaan, että mikä vika tässä asunnossa on, kun kukaan ei näytä tätä ostavan.”

Myyjät, kuten ostajaehdokkaatkin, ovat usein kierrelleet jo kauan myytäviä asuntoja ja ovat usein erittäin valveutuneita ja hintatietoisia. Oman asunnon kohdalla tämä hintatietoisuus kuitenkin helposti hämärtyy.

Muista, että omistajat näkevät niin netissä kuin lehdissä vain asuntojen pyyntihinnat, eivätkä yleensä tiedä toteutuneita kauppahintoja. Kun omistajat näkevät tilastot paperilla ja saavat rauhassa tutkia toteutuneita hintoja, muodostuu heidän hintakäsityksensä yleensä varsin realistiseksi. ”Mitä luulet, voisiko asunnostamme pyytää 180 000 euroa, vai onko se mielestäsi liikaa?” Asiakkaat

erottavat tilastoista usein jopa tuttujen naapureiden asunnot ja osaavat vertailla välittäjää paremmin tilastoissa näkyvien asuntojen kuntoeroja.

Jos esimerkiksi myyjä haluaa, että pyyntihinta asetetaan liian korkeaksi, odotettavissa ei yleensä ole onnenpotkua, vaan hän tulee vain auttaneeksi sellaisia asunnonmyyjiä, jotka ovat asettaneet oman samantyyppisen asuntonsa pyyntihinnan realistiselle tasolle.

Yhteistyö voi lähteä käyntiin jo yhdessä järjkeilyn hintapyynnin asettamisessa. Välittäjä ei siis lupaa mitään katteetonta, vaan yhdessä tehdään myyntihintaan liittyvät päätökset: ”Jos lähemme yhteistyöhön, meidän pitää yhdessä päättää, mikä on nyt järkevä hintapyynti näillä pohjatiedoilla, jotta emme pelota oikeita ostajaehdokkaita pois.”

3.4 Välityspalkkio

Välitystyön esittelyyn kuuluu myös kertoa välityspalvelun hinta. Asiakkaat eivät yleensä tiedä eivätkä ymmärrä ilmoitettujen välityspalkkioiden suuria eroja. Kerro pyytämättä palvelusi hinta. Kerro myös, mitä palkkio sisältää.

Koska osalla välitystoimistoista on käytössään jonkinlainen peruspalkkioprosentti, jonka lisäksi veloitetaan erikseen lisä- tai tukipalveluista, joko asiakkaan valinnan mukaan tai muuten, on nämä peruspalkkion päälle tulevat muut maksut myös kerrottava. Muista, että asiakas ei näitä läheskään aina osaa itse kysyä, ja jälkeinpäin saatu tieto saattaa aiheuttaa turhaa mielipahaa.

3.5 Toimeksiantosopimuksen sisältö

Toimeksiantosopimus on kaksiosainen: varsinainen toimeksiantosopimus sekä selostusliite. Asunnon omistaja allekirjoittaa nämä molemmat ja näin vahvistaa, että sisällöt ovat sellaisia kuin yhdessä on sovittu.

Varsinainen toimeksiantosopimus sisältää muun muassa omis-

tajien yhteystiedot, sovitun pyyntihinnan, välittäjän arvion toteutuvasta kauppahinnasta, toimeksiantosopimuksen keston, välityspalkkion suuruuden mahdollisine lisämaksuineen ja mahdolliset veroseuraamukset. Selostusliitteessä kerrotaan asunnon tiedot.

3.6 Selostusliitteen täyttö

Varsinainen myynti voi alkaa vasta, kun isännöitsijältä on saatu myyntiasiakirjat eli asunto-osakkeesta isännöitsijäntodistus liitteineen, kiinteistöstä rasiustodistus, kiinteistörekisteriote, lainhuutodistus, kaavaotteet, tonttikartat ja muut sellaiset. Vasta näiden papereiden ja asunnon selostusliitteen antamien tietojen perusteella voidaan laatia myyntiesite sanomalehtiin, nettiin ja esittelyihin.

Selostusliite ja isännöitsijäntodistus liitteineen ovat tärkeimmät tietolähteet myyntiesitteen laatimiseen. Muista, että myyntiesitteen tietojen tulee olla oikeita ja ajan tasalla. Varmista myös myynnin kestäessä, että myyntiesite päivitetään. Asiakkaalla on oikeus luottaa myyntiesitteessä annettuihin tietoihin.

Täytä selostusliite asiakkaan kanssa yhdessä kohta kohdalta. Kysele mahdollisista asuntoon tehdyistä remonteista – myös edellisten asukkaiden aikana tehdyistä. Mikäli asuntoon tehtyjen remonttien ajankohtia ei tarkasti tiedetä, älä lähde arvaamaan. Taloyhtiön tehdyt ja tulevat remontit saat tietää isännöitsijäntodituksesta ja sen liitteistä.

Selostusliitteen täytön yhteydessä on hyvä keskustella myös siitä, mitä irtaimistoa kauppaan kuuluu tai mitä omistaja haluaisi asuntoon jättää.

Esimerkiksi rintamamiestalon ostava nuori perhe haluaa usein talon tyyliin ja ikään sopivat huonekalut, lamput ja verhot. Talon edellisellä omistajalla on ehkä juuri sen tyyllisiä kalusteita, joista nuori perhe on haaveillut, mutta hän viekin ne tarpeettomina kaatopaikalle, sillä ne eivät sovi hänen uuden asuntonsa tyyliin tai mahdu pienentyvään kotiin. Jos alussa olisi tiedetty, että talon kalusteet voidaan sisällyttää kauppaan, olisi edellinen omista-

ja välttynyt turhalta tavaroiden kuljettamiselta ja nuoripari usealta kirppiskierrokselta.

Niin selostusliitteessä kuin näytölläkin on aina parempi antaa puutteellista tietoa kuin väärää tietoa. Puutteellisen tiedon voi nimittäin aina täydentää! Mikäli huomaat, että omistaja ei muista jotakin asiaa tai sitä ei löydy papereista, jätä asia hautumaan. Puuttuvaan tietoon voi saada täydennystä esimerkiksi sukulaisilta. Mikäli jonkin tiedon puuttuminen osoittautuu myynnin esteeksi, niin silloin tieto kaivetaan vaikka alan asiantuntijan avulla.

3.7 Toimintatapojen esittely

Kun yhteistyöstä on sovittu ja toimeksiantosopimus allekirjoitettu, on sinun välittäjänä syytä vielä kerrata, mitä seuraavaksi tapahtuu, ja esitellä omat toimintatapasasi. Mitä enemmän kerrot myyntiin liittyvistä tulevista tapahtumista, sitä turvallisempi mieli omistajilla on myynnin edetessä.

Eri välitystoimistoilla on hyvinkin erilaiset toimintatavat. Siksi on erittäin tärkeää, että oman toimistosi toimintatapa tulee huolellisesti esitellyksi. Mikäli toimintatapoja ei esitellä, luulevat myyjät usein, että välittäjä myy asuntoa vain silloin, kun pitää kohteessa julkisen esittelyn.

Asiakkaille on myös syytä esitellä tavalla tai toisella koko myyntitiimi, joka tulee osallistumaan myyntiin. Osalle omistajia voi olla jopa välittäjän valinnan peruste se, miten koko työtiimi heidän kotinsa myynnin hoitaa. Varsinkin iäkkäämmät myyjät mielellään näkevät kasvotusten kaikki välittäjät. Tämä helpottaa myös puhelimitse tapahtuvaa yhteydenpitoa, kun omistajat ovat tavanneet puhujan.

Yksi asiakkaiden arvostama tapa on karavaani. Karavaanissa kaikki myyntitiimin edustajat kiertävät uudet tai ainakin erikoisemmat myyntikohteet yhdessä (isoissa toimistoissa useammassa erässä). Ihanne olisi, jos omistajat voisivat olla silloin paikalla.

Mikäli karavaani ei onnistu tai ei ole tarkoituksenmukainen tapa, huolehdi, että sinulla on antaa asiakkaalle toimistosi väestä

ryhmäesite tai lehtileike, jossa on kaikkien kuvat ja yhteystiedot.

Kerro myös asiakkaalle, mitä kaikkea myynnin aikana tapahtuu, esimerkiksi miten pitää toimia, kun mahdollinen tarjous tulee. ”Jos ja kun saadaan teidän kodistanne tarjous, niin mietitään sitten yhdessä, mitä siihen vastataan.”

Muista myös kertoa asiakkaalle, että ensimmäinen tarjous voi olla paras tarjous. Usein ensimmäisen tarjouksen jälkeen houkuttaa jäädä odottamaan, tuleeko parempia tarjouksia. Joskus niitä ei tulekaan, ja sitten harmittaa. Ensimmäistä tarjousta ei siis kannata tyrmätä vain sen takia, että se on ensimmäinen. Nopeissa kaupoissa ei ole pelättävää.

Muista kertoa asiakaskäynnillä ainakin seuraavat asiat:

- ✓ *Kuka tekee? Asiakkaan on tärkeää tietää, ketkä osallistuvat hänen kotinsa myyntiin ja miten. Kerro siis kaikki toimenpiteet ja niiden suorittajat.*
- ✓ *Milloin tekee? Aikatauluista kertominen asiakkaalle on äärimmäisen tärkeää. Voitte myös yhdessä keskustella myynnin aikataulusta. Asiakkaita kiinnostaa tietää, milloin esimerkiksi heidän asuntonsa myynti-ilmoitus laitetaan lehteen tai nettiin.*
- ✓ *Miksi tekee? Asiakkaat eivät välttämättä tiedä tai ymmärrä, mitä kaikkea täytyy tehdä ennen kuin varsinainen myynti alkaa. Kerro siis, miksi ja mitä asiapapereita täytyy hankkia ennen myynnin aloittamista.*
- ✓ *Miten myyntiprosessi etenee? Käy asiakkaan kanssa myyntiprosessi kohta kohdalta läpi ja sovi hänen kanssaan aikatauluista.*

- ✓ *Ilmoittelu lehdessä vai netissä? Kerro toimistonne käyttämistä markkinointikanavista ja aikatauluista niissä.*
- ✓ *Julkiset ja yksittäiset esittelyt? Selitä asiakkaalle julkisen ja yksittäisen esittelyn ero ja sovi esittelyistä asiakkaan kanssa. Varmista etukäteen asiakkaalle sopivat ajat.*
- ✓ *Miten yhteydenpito hoidetaan? Mitä nopeammin saat asiakkaaseen yhteyden esimerkiksi esittelyn jälkeen, sen parempi. Sovi asiakkaan kanssa, miten olet yhteydessä häneen. Joillekin sopii lyhyt puhelinoitto, tekstari tai sähköposti heti esittelyn jälkeen ja joillekin sopii keittiön pöydälle jätetty lappu.*
- ✓ *Tarjoukset? Jos ja kun asunnosta jätetään tarjous, sovi asiakkaan kanssa, miten se toimitetaan ja kuinka siihen vastataan. Muista myös kertoa asiakkaalle, että ensimmäinen tarjous voi olla paras tarjous.*
- ✓ *Kaupanmuodot? Selitä asiakkaalle käteiskaupan ja osamaksukaupan erot ja kerro heille eri vaihtoehdoista.*
- ✓ *Apu uuden kodin etsimiseen? Tarjoa omaa apuasi uuden kodin hankinnassa.*

© LUKUNÄYTE
Kiinteistömedia Oy