



Bäst köpare - vem eller vad är det?

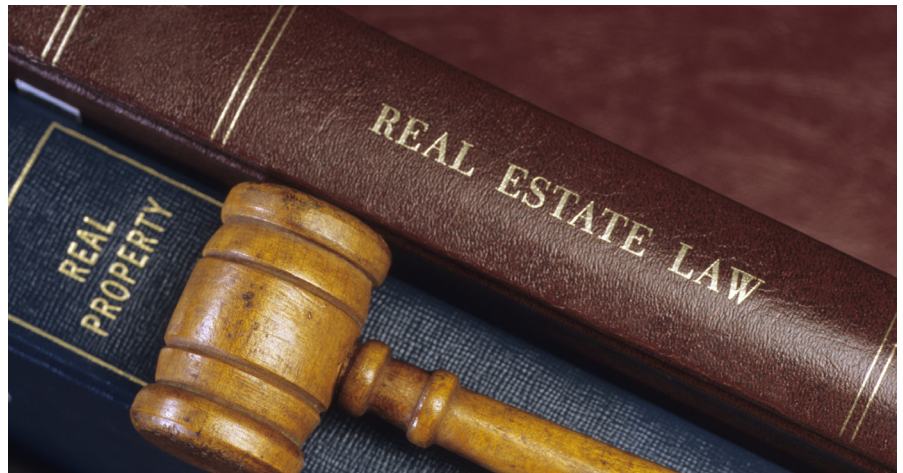
UPPDRAGET ATT FÖRMEDLA en fastighet handlar ytterst om att hitta bäst köpare åt uppdragsgivaren. Bäst köpare

är inte alltid detsamma som den köpare som betalar mest. Självfallet är mest betalt oftast det viktigaste. Andra faktorer kan dock avgöra.

- Finansiering - Köparens förmåga att genomföra köpet?
- Tid - Vilken köpare motsvarar bäst säljarens tidsperspektiv?
- Erfarenhet - En mindre erfaren köpare kan i ett senare skede komma att ställa krav, frågor och skapa problem och arbete på grund av sin okunskap vilket en mer erfaren köpare oftast inte gör.
- Seriositet - Den som betalar mest kanske inte alla gånger är den mest lämpade, något som kan skapa problem i efterhand för en säljare, och inte minst för hyresgästerna. Kanske kommer man som säljare ha en fortsatt relation, t.ex. som hyresgäst, till fastigheten.
- Mjuka värden - Som säljare har man fri prövningsrätt vilket innebär att man som säljare alltid har sista ordet. Inte sällan förekommer att en säljare, av olika anledningar, inte vill sälja till en viss aktör.

DESSA ÖVERVÄGANDEN STÄLLS vi och våra uppdragsgivare ibland inför. Att göra bedömningar och ge råd kring vissa av dessa bitar kan i många fall vara både svårt och känsligt. I förekommande fall handlar det mycket om att ta in vad säljaren värdesätter, vem köparen är och dennes egenskaper. Att förklara för en intressent varför inte denne fick köpa, trots att denne var beredd att betala högst, blir ibland intrikat. Vid en överlåtelse med många intressenter kan detta vara "lyxproblem". I det fall köparna inte står på rad kan man bli tvungen att bortse från vissa eventuella tveksamheter och fatta ett krasst ekonomiskt beslut. Money talks...

Patrik Ageman, VD Bjurfors Näringsliv



Kommersiella fastighetsmäklare lyder alltså under Fastighetsmäklarlagen

Den 1/7 trädde den nya Mäklarlagen i kraft och förutom en rad förändringar som främst rör fastighetsmäklare som vänder sig till konsumenter (privatbostäder) så lyder de fastighetsmäklare som förmedlar kommersiella fastigheter alltså under samma lagstiftning.

DE STORA FÖRÄNDRINGARNA i den nya Fastighetsmäklarlagen gäller i princip endast de fastighetsmäklare som förmedlar bostäder till konsumenter. Här kan nämnas möjligheter att ta betalt för s.k. kringtjänster, skriftliga krav på fastighetsmäklarens upplysningsskyldighet gentemot säljare och köpare vad gäller deras undersöknings- och upplysningsplikt. Det kan även nämnas att lagstiftaren utökat kravet på innehållet i en objektsbeskrivning samt infört ett totalt förbud att förmedla, och köpa, närståendes bostad.

Vad gäller oss kommersiella fastighetsmäklare lyder vi alltså under Fastighetsmäklarlagen, vilket i sig innebär att vi lyder under Fastighetsmäklarnämnden och dess tillsyn. Vi är tvingade att ha en försäkring på minst 2 mkr (i vårt fall har vi utökat denna) och vi ska, även fortsättningsvis, följa God fastighetsmäklarsed. Att den nya lagen

främst tar sikte på de fastighetsmäklare som vänder sig till konsumenter innebär att det finns en rad undantag som gäller oss kommersiella fastighetsmäklare.

ATT ANLITA en registrerad fastighetsmäklare innebär för dig som kund att vi har ett regelverk att följa samt att det finns en rad skyddsmekanismer i form av krav på försäkring och att vi står under tillsyn av Fastighetsmäklarnämnden samt att vi dessutom tillhör vårt branschförbund Mäklarsamfundet. Som professionell partner i en fastighetsaffär känner vi oss trygga i att vi har en lagstiftning att följa samt att du som kund, vare sig du är köpare eller säljare, vet vad som gäller.

Carl-Henrik Ageman
Registerad fastighetsmäklare, jur kand
f.d styrelseordförande i Mäklarsamfundet

NOTERAT

Dansk jätteaffär – prisrekord för enskild fastighet

VARUHUSET ILLUM i centrala Köpenhamn har sålts. Köpeskillingen på motsvarande 2,1 miljarder svenska kronor gör affären till den största enskilda fastighetsaffären i Danmarks historia. Köpare är private equity-bolaget MGPA via sin jättefond MGPA Fund III som för tre år sedan annonserade att de skulle köpa för 125 miljarder kronor i Europa och Asien.

Köpeskillingen uppgår till 2,1 miljarder kronor. – Såvitt jag vet är det den största affären i Danmarks historia med en enskild fastighet, säger Claus Bælum, på RED Property Advisers som har varit inblandad i försäljningen, enligt Sydsvenskan

Källa: Fastighetssverige websida 16/8 2011

Vakanta ytor? Rätt hyra och hyresvillkor?



PERNILLA SJÖDIN HAR LÅNG ERFARENHET FRÅN LOKAL-MARKNADEN OCH UTHYRNING.

Pernilla jobbar sedan i våras på Bjurfors Näringsliv med bl.a. uthyrning och rådgivning kring vakanta ytor. Vill du veta mer, få goda råd eller kanske behöver du hjälp att hyra ut dina lokaler innan en försäljning?

KONTAKTA PERNILLA FÖR RÅDGIVNING GÄLLANDE UTHYRNING!

E-post: pernilla.sjodin@bjurfors.se
Tel: 08- 728 22 47

Bjurfors Näringsliv tar mark i Öresundsregionen



Genom rekryteringen av Torbjörn Persson utökar Bjurfors Näringsliv sin verksamhet i Öresundsregionen. Torbjörn är registrerad fastighetsmäklare sedan xx och även utbildad ekonom och civilingenjör.

– I Malmö och Öresundsregionen har aktiviteten varit stor de senaste åren. Många nya projekt startas, investeringspotentialen är stor och vi ser stora rörelser bland både privatpersoner och företag, säger Ola Lundqvist VD på Bjurfors Sverige.

Torbjörn Persson kommer närmast från DTZ vars Malmökontor han var med att starta upp och driva. Han har under xx år varit



verksam i Skåne-regionen bl.a på Skandiamäklarna Corporate. Detta har gett honom lång och gedigen erfarenhet av kommersiella fastigheter. På Bjurfors Näringsliv kommer Torbjörn Persson arbeta med

framför allt transaktionsrådgivning men kontoret kommer även att vara behjälpligt med uthyrnings- och utbildningsuppdrag.

– Det är en väldigt spännande utmaning att få vara delaktig och driva ett så stort och välrenommerat namn som Bjurfors Näringsliv till nya höjder, säger Torbjörn Persson.

- **PÅ PRIVATSIDAN** är Bjurfors marknadsledande i regionen och vi har nu ännu större potential att ta marknadsandelar på den kommersiella marknaden och kommer att fortsätta rekrytera kommersiella mäklare säger Ola Lundqvist, VD på Bjurfors Sverige.

Torbjörn är redan igång med ett antal intressanta objekt till salu. Se Torbjörns och hela Bjurfors Näringsliv utbud på:

WWW.BJURFORS.SE/NARINGSLIV

Fastighetsagenten

Vill du ha fortlöpande information från Bjurfors Näringsliv om aktuellt utbud?
LÄS MER PÅ WWW.BJURFORS.SE/NARINGSLIV

Vem äger vad?

Ingen hittar bättre bland alla fastighetsägare, bostadsrättsföreningar, förvaltare och fastigheter än dem som har över 150 års branschroll.

STOCKHOLMS FASTIGHETSKALENDERNS Internetjänst är för många ett dagligt arbetsverktyg för att till exempel hitta nya kunder eller rätt kontaktpersoner till aktuella fastighetsägare. Bland användarna hittar man Kronofogdemyndigheten, Polisen, mäklare, hantverkare samt andra leverantörer inom Stockholms fastighetssektor. Tack vare sina mer än 150 år i branschen har Fastighetskalendern stenkoll på vem som äger och förvaltar en specifik fastighet.

Istapptelefonen, är en tjänst som Fastighetskalendern driver i Stockholm sedan 2004. Under 2009 anslöt ett antal branschorganisationer och fastighetsvärdar. Tjänsten innebär att allmänheten tipsar om farliga istappar på de fastigheter de passerar. Nu ökar efterfrågan av tjänsten i övriga landet likväl som att man utvecklar tjänsten ytterligare i form av t.ex. mobilapplikationer m.m.

Under det senaste året har Fastighetskalendern moderniserat hela sin produktion för att påbörja expansionen av Fastighetskalendern och dess tjänster till fler städer runt om i landet. Först ut är Uppsala som till vintern kommer få en egen Istappstelefontjänst. Detta innebär även att fastighetsdata över Uppsala kommer att finnas i internettjänsten SFK Online från och med i vinter.

"Efterfrågan på våra tjänster är stor och vi kommer att expandera vårt tjänsteutbud under året. Ett naturligt steg är att utöka istappstelefontjänsten till att gälla andra allmännyttiga områden där privata tips kan göra en stor skillnad, säger Fredrik Tamm", VD för Stockholms Fastighetskalender.

Så en sak är säker, Fastighetskalendern kommer erbjuda ägare och förvaltare varningar året runt även för andra saker än istappar. Vilka områden som blir aktuella presenteras först i samband med att den nya Blå Boken kommer ut runt Lucia.

Kontakt: Anneli Karlman
anneli.karlman@fastighetskalendern.se
08 591 195 00 | www.fastighetskalendern.se



STOCKHOLMS FASTIGHETSKALENDER 2011

Årgång 154



Brandkontorets byggnad är beläget i hjärtat av Stockholm – vid Mynttorget.

Tel 08-591 195 00
www.fastighetskalendern.se

NOTERAT

Dansk jätteaffär – prisrekord för enskild fastighet

VARUHUSET ILLUM i centrala Köpenhamn har sålts. Köpeskillingen på motsvarande 2,1 miljarder svenska kronor gör affären till den största enskilda fastighetsaffären i Danmarks historia. Köpare är private equity-bolaget MGPA via sin jättefond MGPA Fund III som för tre år sedan annonserade att de skulle köpa för 125 miljarder kronor i Europa och Asien.

Köpeskillingen uppgår till 2,1 miljarder kronor. – Såvitt jag vet är det den största affären i Danmarks historia med en enskild fastighet, säger Claus Bælum, på RED Property Advisers som har varit inblandad i försäljningen, enligt Sydsvenskan

Källa: *Fastighetssverige* websida 16/8 2011

Fri värdering! Vill du veta värdet på din fastighet?

I SEPTEMBER OCH OKTOBER ERBJUDER VI FRI VÄRDERING.

Kanske står du inför en förändring i ditt ägande eller behöver se över lån och finansiering framöver? Vi på Bjurfors Näringsliv lever i marknaden och är uppdaterade på senaste tidens händelser. Utbudet på hyresfastigheter är fortsatt lågt. Cirka 75% av överlåtelseerna sker till bostadsrättsföreningar. Övriga marknaden efterfrågar fler objekt, vilket medför en fortsatt stabil prisutveckling. I de transaktioner vi genomfört under senare tid noterar vi stort intresse men som alltid är det endast en som slutligen köper. Övriga letar vidare....

INTRESSERAD AV ATT VI VÄRDERAR DIN FASTIGHET?

Skicka en intresseanmälan via www.bjurfors.se/fastighetsvärdering eller kontakta oss på naringsliv@bjurfors.se eller på 08-728 22 00

NOTERAT

Dansk jätteaffär – prisrekord för enskild fastighet

VARUHUSET ILLUM i centrala Köpenhamn har sålts. Köpeskillingen på motsvarande 2,1 miljarder svenska kronor gör affären till den Danmarks historia med en enskild fastighet,

Källa: *Fastighetssverige* websida 16/8 2011

Besök oss på
WWW.BJURFORS.SE/NARINGSLIV



“Ett tydligt koncept och en plan för hela affären var viktigt för mig. Helheten, kunskapen och förtroendet var avgörande i mitt val av mäklare ”

Bjurfors Näringsliv förmedlade en hyresfastighet med 28 lägenheter och 3 lokaler på Södermalm i Stockholm.

Helt oväntat förändrades tillvaron och Marianne blev fastighetsägare.

När förändringar skedde inom Mariannes familj blev hon hastigt och lustigt fastighetsägare. Till en början var det kul och lärorikt men Marianne insåg snart att hon var bättre lämpad för annat.

VARFÖR VALDE DU ATT SÄLJA VIA BJURFORS NÄRINGSLIV?

– Jag rekommenderades att kontakta Bjurfors Näringsliv inför försäljningen. Redan vid första mötet fick jag tydlig information, bra svar på mina frågor och stort förtroende för dem. Efter att analyserat förutsättningarna tillsammans med dem kände jag mig trygg och säker på hur jag ville gå vidare. Tillsammans tog vi fram ett tydligt koncept och en plan för hela affären. Helheten, kunskapen och förtroendet var avgörande i mitt val av mäklare.

VILKEN HJÄLP FICK DU AV BJURFORS NÄRINGSLIV?

– Med allt från värdering, bolagspaketering, analys, marknadsföring och försäljning till alternativa lösningar på placeringar. Inom de områden Bjurfors Näringsliv själva inte hanterade fick jag kontakt med andra sakkunniga som hjälpt mig på ett proffsigt sätt.

VAD GICK MINDRE BRA I PROCESSEN?

– Mina hyresgästers reaktion på försäljningen var påfrestande. Det kanske hade kunnat lindras genom att ha informerat dem bättre, i ett tidigare läge. Dock överträffade hela processen alla mina förväntningar. Jag kunde aldrig tro att jag skulle få så bra betalt för mitt hus.

PÅ BJURFORS NÄRINGSLIV GÖR VI DAGLIGEN ANALYSER, utredningar och utvärderingar. I våra kontakter med fastighetsägare som vill sälja hittar vi många gånger utvecklingspotentialer för att optimera fastighetsvärdet.

IDAG ÄR DET I AFFÄRSMÄSSIGA SAMMANHANG vanligt förekommande att en fastighet placeras i ett dotterbolag, där fastigheten då kommer att utgöra den enda tillgången. Bjurfors Näringsliv erbjuder gratis konsultation med några av Sveriges ledande skattexperter för att tillsammans utreda vad som är det mest skatteeffektiva sättet, i varje enskilt fall, att sälja en fastighet.

I SAMBAND MED FASTIGHETSFÖRSÄLJNINGAR uppstår ofta stora kapitalvinster. För att underlätta för fastighetsägare att hitta bra placeringar har vi ett väl utvecklat samarbete med Jensen & Sjöqvist. Ett flertal av våra säljare har med gott resultat tagit hjälp av Jensen & Sjöqvist för att placera överskottet från en försäljning.

VILL DU KÖPA ELLER SÄLJA EN KOMMERSIELL FASTIGHET? VÄLKOMMEN ATT KONTAKTA OSS!

PATRIK AGEMAN 08-728 22 87

CARL-HENRIK AGEMAN 08-728 22 52

JAN JEDENBORG 08-728 22 86

TOMAS SOLBERG 08-728 22 84

PERNILLA SJÖDIN 08-728 22 47

Bjurfors Näringsliv | Tel: 08-728 22 00 | Fax: 08-33 44 25 | Besök: Drottninggatan 95A Box 23146 | 104 35 Stockholm | naringsliv@bjurfors.se | bjurfors.se/naringsliv
Nyhetsbrevet utkommer ca 4-6 ggr/år. Ansvarig utgivare: Patrik Ageman