

Mäklarintervjun

10 frågor för en tryggare affär 🤝

Så hittar du mäklaren som ger din bostad mest kärlek
(och högst slutpris).

Att välja mäklare handlar inte om vem som sålde flest hus förra året, eller vem som är billigast.

Det handlar om vem som kommer lägga ner mest tid, energi och strategi på att sälja din bostad **just nu**.

Det finns både fördelar och nackdelar med att välja den mäklare som "säljer mest". Den största fördelen är att mäklaren verkligen vet vad den gör. Nackdelen är att din bostadsförsäljning inte får lika mycket tid som kanske skulle behövas.

Använd den här guiden inför dina möten 📝

Svaren du får kommer att avslöja vem som går på rutin och vem som verkligen vill göra jobbet.

 OffertHem



Inför mötet – Tänk på detta 💡

Innan mäklaren ringer på dörren finns det några saker du bör tänka på för att få ut så mycket som möjligt av mötet.

- **Städa "lagom"** ✨

Du behöver inte ha visningsstädat, men plocka undan det värsta. Mäklaren behöver se potentialen i bostaden för att kunna ge en rättvis värdering.

- **Förbered fakta** 📁

Ta fram uppgifter om driftskostnader, eventuella renoweringar (och årtal) samt vad som ingår i månadsavgiften. Ju mer fakta mäklaren får, desto skarpare blir värderingen.

- **Var öppen med att du jämför** ⚖️

Var tydlig med att du träffar flera mäklare. Det gör att mäklaren skärper till sig direkt, kommer bättre förberedd och slutar ta uppdraget för givet. Konkurrens är din bästa förhandlingsposition.

- **Dölj inte felen** ⚠️

Har badrummet en spricka eller drar det från fönstret? Berätta det. En seriös mäklare behöver veta bostadens svagheter för att kunna hantera dem strategiskt mot spekulanter. Att mörka fel leder bara till en felaktig värdering och problem senare.

- **Definiera ditt mål** 🎯

Fundera på vad som är viktigast för dig just nu. Är det absolut högsta slutpris (även om det tar tid)? Eller är det en snabb och smidig affär? Mäklaren kan lägga upp helt olika strategier beroende på vad du prioriterar.

Det här är frågorna du ska ställa.

1. Vad är din konkreta plan för att min bostad ska sticka ut i bruset? 📣

Varför du frågar:

Detta testar mäklarens kreativitet och arbetsvilja här och nu. Du vill inte ha en standardlösning, du vill ha en plan för just ditt hem.

✅ **Bra svar:** "Eftersom jag inte har 50 andra objekt samtidigt, kan jag lägga **100%** fokus på din bostad. Jag kommer personligen ringa alla spekulanter och ha extra långa visningar för att säkerställa att ingen missar kvaliteterna."

🚩 **Varningssignal:** "Vi lägger ut den på Hemnet så löser det sig. Marknaden är bra nu." (Detta är passivitet, inte försäljning).

2. Har du tid och utrymme att ge min försäljning den uppmärksamhet den kräver? 📅

Varför du frågar:

En "toppmäklare" med 20 objekt kanske svarar svävande eller hänvisar till sitt team. En hungrig mäklare ser dig som sin viktigaste kund.

✅ **Bra svar:** "Absolut. Ni blir min högsta prioritet och jag kommer finnas tillgänglig för både er och spekulanterna under hela processen."

🚩 **Varningssignal:** "Jag har väldigt många bollar i luften just nu, men min assistent finns tillgänglig."

3. Vem tror du är den mest sannolika köparen av min bostad? 😎

Varför du frågar:

Testar lokalkännedom och analysförmåga. En bra mäklare vet vem de säljer till innan annonsen ens är ute.

✅ **Bra svar:** En specifik profil (t.ex. "Ett par från innerstan som väntar första barnet") följt av en idé om hur man når just dem.

🚩 **Varningsignal:** "Den här bostaden säljer sig själv, vi behöver inte smalna av målgruppen." Varför detta är farligt: Ingen bostad säljer sig själv till rekordpris. Detta svar signalerar lathet. Det betyder att mäklaren tänker lägga ut den på Hemnet och vänta vid telefonen, istället för att aktivt bearbeta spekulanter från liknande visningar eller rikta marknadsföringen mot rätt demografi.

4. Hur arbetar du med spekulanter som är tveksamma efter visningen? 📞

Varför du frågar:

Det är här det verkliga säljarbetet sker.

✅ **Bra svar:** "Jag ringer upp alla dagen efter, svarar på frågor, och bokar in enskilda omvisningar för de som behöver titta en gång till i lugn och ro."

🚩 **Varningsignal:** "Jag väntar in bud. Är de intresserade så hör de av sig."

5. Kommer du hålla i alla visningar själv? 🧑

Varför du frågar:

Köparens förtroende byggs med mäklaren. En assistent kan sällan svara på detaljfrågor eller stänga affären på plats.

✅ **Bra svar:** "Jag gör alltid visningarna själv. Det är där jag säljer in objektet och läser av spekulanterna. Jag har ofta en visningsvärd som tar namn och nummer på alla som kommer hit, så kan jag fokusera på allt annat."

🚩 **Varningssignal:** "Jag har så många objekt att vi använder visningsvärdar/assistenter för att effektivisera."

Varför detta är farligt: "Effektivisera" betyder här effektivt för mäklaren, inte för dig. Den som står på visningen samlar in ovärderlig information om spekulanternas tveksamheter och köpkraft. Om ansvarig mäklare inte är där, missar de 90% av säljtillfället. Assistenten kan sällan svara på detaljfrågor om föreningen eller renoveringar, vilket skapar osäkerhet hos köparna.

6. Hur tillgänglig är du för spekulanter på kvällar och helger? 🌙

Varför du frågar:

Budgivningar och frågor kommer sällan under kontorstid.

✅ **Bra svar:** "Jag har telefonen på. En missad köpare kan vara skillnaden på sålt och osålt, så jag är tillgänglig när de har tid."

🚩 **Varningssignal:** "Jag försöker hålla hårt på mina kontorstider 9-17."

7. Om vi inte får det bud vi vill ha, vad är planen då? 🔄

Varför du frågar:

Du vill veta om mäklaren har en "verktygslåda" för motgångar. En skicklig mäklare agerar olika beroende på om ditt mål är att maximera slutpriset (vilket kräver is i magen) eller att få till en snabb och trygg affär (vilket kräver aktiv handling).

✅ **Bra svar:** "Det beror på vad vi ser i statistiken. Om vi har många på visningen men inga bud, är priset eller finansieringen ofta hindret. Om vi inte har några på visningen alls, behöver vi se över marknadsföringen eller bilderna.

Beroende på om din prioritet är högsta pris eller en snabb försäljning lägger vi upp planen därefter. Om tid finns kan vi välja att pausa, fota om efter säsong eller bearbeta mitt register av 'underhand-köpare'.

▶ **Varningssignal:** "Vi sänker priset direkt." (En varningssignal om förslaget kommer utan att mäklaren först analyserat varför intresset är lågt, eller utan att ha satt det i relation till om du faktiskt har bråttom eller inte. Prissänkning ska vara ett medvetet val, inte en standardlösning på grund av brist på andra idéer.)

8. Vad exakt ingår i ditt arvode och vad tillkommer? 💰

Varför du frågar:

Testar ärlighet och transparens. Du vill inte ha överraskningar på fakturan.

✅ **Bra svar:** En tydlig genomgång av vad som ingår (foto, marknadsföring etc.) och vad som är externa kostnader (t.ex. Hemnet, besiktning).

▶ **Varningssignal:** "Allt ingår!" (Ofta en halvsanning som visar sig vara fel senare).

9. Hur har du kommit fram till värderingen? 📈

Varför du frågar:

För att undvika "glädjekalkyler" (att mäklaren sätter ett för högt pris bara för att få uppdraget).

✅ **Bra svar:** Mäklaren visar statistik på liknande sålda objekt i närtid och motiverar priset baserat på fakta och skick.

🚩 **Varningssignal:** "Jag har en bra känsla."

Eller: "Vad hade ni själva tänkt er? Jag kan absolut lägga ut den för det priset om ni vill."

Varför detta är farligt: ⚠️

En mäklare som frågar efter ditt pris innan de presenterat sin data försöker ofta bara "köpa in uppdraget" (så kallad lockprissättning åt andra hållet, eller glädjekalkyl). De håller med dig för att få signaturen, även om priset är orealistiskt, vilket leder till att bostaden blir "bränd" på marknaden efter några veckor utan bud. **Du vill ha en rådgivare som vågar säga sanningen, inte en som säger vad du vill höra.** Det händer även att vissa mäklare efter påskrivet uppdrag vill få dig att sänka din lägsta gräns när den vet att vad ni var överens om tidigare är för högt.

10. Varför ska jag anlita dig? 🏆

Varför du frågar:

Ger mäklaren chansen att pitcha sin styrka.

✅ **Bra svar:** Ett svar som handlar om dig och din bostad. "För att jag ser potentialen i X och kommer jobba hårdast för att få fram det värdet med min tydliga plan."

🚩 **Varningssignal:** De pratar illa om konkurrenter istället för att prata gott om sin egen metod.

Den rätta känslan ✨

Rätt känsla – och rätt förväntningar

Att sälja sin bostad är ett lagarbete. Välj därför en mäklare du trivs med och kan ha en öppen dialog med. Utan personkemi blir processen onödigt tung. En del av det samarbetet är dock att lita på mäklarens yrkeskunskap. Det är vanligt att man som säljare värderar sitt eget hem högre än vad marknaden gör.

Mäklaren har **datan, statistiken och köparnas feedback**. Om en duktig mäklare ger dig en värdering som är lägre än du tänkt dig – se det som värdefull rådgivning, inte kritik. De vet vad som krävs för att få sålt.

Se detta som en vägledning.

- Ställ även egna frågor och lita på din magkänsla när du fattar ditt beslut.

Nästa steg: Hitta rätt person att ställa frågorna till 🙋

Nu har du frågorna. Men du behöver någon att ställa dem till. På **OffertHem.se** har vi redan gjort grovjobbet. Vi samarbetar med mäklare som är vana vid att bli granskade och som vet att engagemang är nyckeln till en bra affär.

- Vi matchar dig med **max 4 kvalitetssäkrade mäklare** i ditt område.
- De vet att de konkurrerar och måste vara på tårna.
- Tjänsten är **helt gratis och ej bindande** för dig.

[Matcha mig med rätt mäklare nu](#)

(www.offerthem.se)

Skriv ut nästa blad för att enkelt kunna jämföra de mäklare du träffar 🖨️

Protokoll - Mäklarguiden

Använd detta blad för att anteckna och jämföra svaren från de olika mäklarna du träffar. Fyll gärna i bladet efter mötet. Kan annars upplevas som stötande för mäklaren.

Fyll i poäng 1-5 per mäklare

		Namn	Namn	Namn	Namn
Nr	Fokusområde & Fråga	Mäklare 1	Mäklare 2	Mäklare 3	Mäklare 4
1	Strategi: Vad är din konkreta plan för att min bostad ska sticka ut?				
2	Engagemang: Har du tid att ge min försäljning den uppmärksamhet den kräver?				
3	Analys: Vem är den mest sannolika köparen?				
4	Säljteknik: Hur bearbetar du tveksamma spekulanter?				
5	Närvaro: Håller du i alla visningar själv?				
6	Tillgänglighet: Är du nåbar kvällar och helger?				
7	Krisplan: Vad är planen om vi inte får budet vi vill ha?				
8	Transparens: Vad exakt ingår i arvodet (och vad tillkommer)?				
9	Värdering: Hur har du kommit fram till värderingen (fakta vs känsla)?				
10	Förtroende: Varför ska jag välja just dig?				
SUMMA POÄNG:		_____ / 50	_____ / 50	_____ / 50	_____ / 50
<i>Föreslagen värdering (Kr)</i>					
<i>Arvode (%) / Fast pris</i>					