

#NERJAWITHSANNA

Asunnon
MYYJÄN OPAS
Nerja
KUINKA MYYDÄ
ASUNTOSI

(2025 PAINOS)

Johdanto

Hei ja tervetuloa Myyjän oppaaseeni Nerjaan! Olen Sanna, ja tiedän, että asunnon myynti voi tuntua haastavalta tehtävältä, mutta oikealla lähestymistavalla se voi olla myös jännittävä ja palkitseva prosessi.

Tässä oppaassa käyn läpi kaiken, mitä sinun tarvitsee tietää kiinteistön myymisestä onnistuneesti vuonna 2025 Nerjassa, aina asunnon valmistelusta sopivimman kiinteistönvälittäjän valintaan, oikean myyntihinnan määrittämiseen ja oikean markkinointistrategian löytämiseen. Tavoitteeni on auttaa sinua saamaan paras mahdollinen tuotto samalla kun teen koko prosessista mahdollisimman stressittömän.

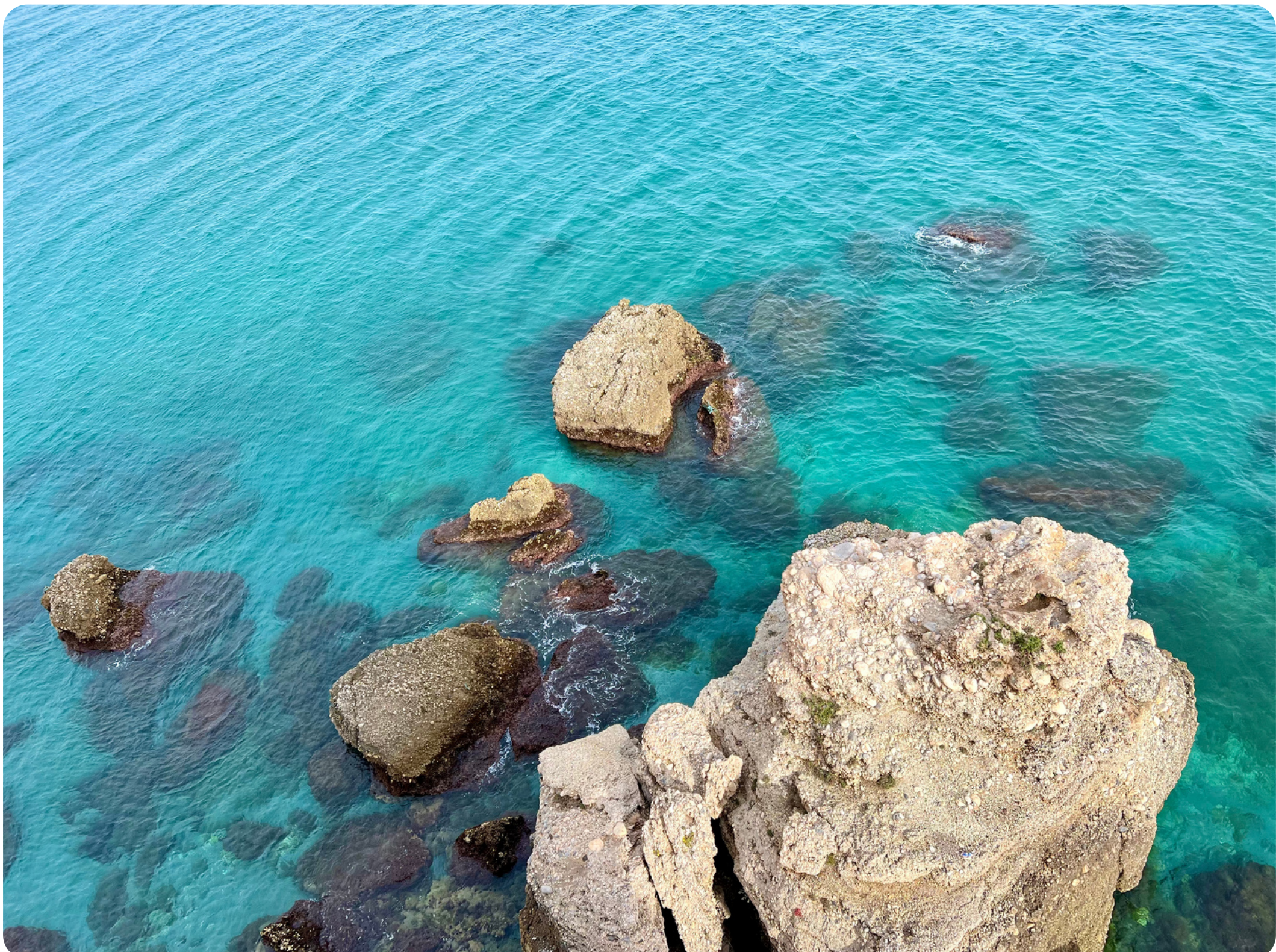
Koska minulla on runsaasti kokemusta Nerjan kiinteistömarkkinoista, tarjoan enemmän kuin pelkkiä neuvoja. Jos tarvitset käytännön apua asuntosi valmistelussa myyntiä varten, neuvoja pieniin remontteihin arvon lisäämiseksi ennen myyntiä tai apua koko myyntiprosessin hallinnassa, voit luottaa minuun. Tarjoan myös kokonaisvaltaisia konsultointipalveluja asunnon omistajille, mukaan lukien remontit ja niiden hallinnointi sekä vuokraustoiminta.

Verkkosivuiltani www.nerjawithsanna.com löydät lisää mielenkiintoisia oppaita ja vinkkejä löydät verkkosivuiltani.

Toivon, että voin auttaa sinua myymään asuntosi varmasti ja luotettavasti!

Sanna

Sähköposti: nerjawithsanna@gmail.com



Nerjan vedet ovat kristallin kirkkaita

Tervetuloa Asunnon Myyjän oppaaseen Nerjassa vuonna 2025!

Asunnon myyminen voi aluksi tuntua ylivoimaiselta, mutta oikealla lähestymistavalla siitä voi tulla sujuva ja palkitseva prosessi. Olipa tavoitteenasi saada mahdollisimman korkea hinta tai tehdä mahdollisimman nopeat kaupat, tämä opas kattaa kaikki olennaiset asiat, aina kiinteistön valmistelusta oikean välittäjän löytämiseen ja kaupan viimeistelyyn. Tehdään tästä yhdessä jännittävä ja palkitseva matka!

Valmista asuntosi myyntiin

Uusi maalikerros, modernit huonekalut ja siisti, valoisa ja tilava asunto tekevät ihmeitä!

Ennen kuin edes ajattelet asuntosi myymistä, katsele ympärillesi ja tarkista sen kunto. Pienet päivitykset voivat tehdä suuren eron. Pienetkin remontit voivat vaikuttaa merkittävästi kauppahintaan ja myös koko prosessin keston. Suuremmat remontit, kuten keittiön tai kylpyhuoneiden päivittäminen, sen sijaan nostavat huomattavasti asuntosi arvoa ja pitävät samalla huolen siitä, että se ei markkinoilla kauaa vanhene.

Jos et tiedä mistä aloittaa, ole rohkeasti minuun yhteydessä ja käydään tilanne läpi yhdessä. Olen täällä auttamassa sinua arvioimaan asuntosi ja tarjoamaan neuvoja pienistä muutoksista lähtien, jotka lisäävät asuntosi houkuttelevuutta ja hintaa. Tavoitteena on varmistaa, että saat parhaan mahdollisimman arvon ja tuoton mahdollisimman vähällä vaivalla.

Asuntosi esittely

Kun on kyse asunnon myymisestä ja esittelystä, vähemmän on enemmän. Tilan raivaaminen antaa mahdollisille ostajille tilaa kuvitella itsensä asunnon uusina omistajina. Vaikka useimmat kiinteistöt Nerjassa myydään kalusteineen, tarpeettomien tai vanhanaikaisten kalusteiden poistaminen voi luoda tilavamman ja viihtyisämmän ilmapiirin myyntitilannetta silmällä pitäen. Jos et ole varma, miten parhaiten esitellä asuntosi, ammattilaisen apu voi tehdä suuren eron. Olen käytettävissä auttamaan sinua, aina huonekalujen järjestelystä lämpimän ilmapiirin luomiseen, joka houkuttelee ostajia. **Alla on kuva yhdestä asunnostamme Nerjassa, jonka ostimme, remontoimme täysin ja myimme ennätyshintaan vain 11 päivässä.**



Kun remontti ja kalusteet on huolella mietitty, asunto myydään nopeasti hyvään hintaan.

Tarkista asiakirjat

Nyt kun kotisi on valmis esiteltäväksi mahdollisille välittäjille, on aika varmistaa, että kaikki tarvittavat asiakirjat ovat kunnossa. Näitä ovat esimerkiksi kiinteistörekisteriote (nota simple), omistuskirja (escritura), energiatodistus (jos se on yli 10 vuotta vanha, tarvitset uuden) ja viimeisten kolmen vuoden asunnon omistajien kokouspöytäkirjat, mikäli kyseessä ei ole omakotitalo. Sinulla pitäisi myös olla valmiina omistajien säännöt (estatutos), mikäli sellaiset on laadittu sekä viimeisimmät IBI-maksut (kiinteistövero), jätehuoltomaksut ja sähkölaskut. Ja jälleen kerran, älä huoli, minä kyllä autan näiden hankkimisessa, mikäli joku on päässyt hukkumaan.

Edellä mainittujen asiakirjojen valmiina pitäminen tekee myyntiprosessista sujuvamman ja tehokkaamman, kun aloitat yhteistyön välittäjän kanssa. On siis hyvä pitää ne valmiina etukäteen.

Oikean välittäjän ja kiinteistönvälitystoimiston valinta

Ensimmäiseksi, eikö ne ole sama asia? Lyhyesti sanottuna, niin ei. Välittäjä on henkilö, joka on vastuussa asuntosi myynnistä ja kommunikoinnista potentiaalisten ostajien ja myyjän välillä. Kiinteistönvälitystoimisto on brändi, yritys, verkosto, työkalut ja tuki välittäjän takana.

Anna kun selitän. Monissa kiinteistönvälitystoimistoissa välittäjät ovat yrittäjiä, mikä tarkoittaa, että heillä ei ole lainkaan kiinteää palkkaa ja ansainta perustuu kaupoista maksettaviin provisioihin. Tämä luo jo tilanteen, jossa välittäjä ei välttämättä ajattele parastasi, vaan haluaa saada oman provisionsa nopeasti ja hinnalla millä hyvänsä. Toimistoissa on myös useita välittäjiä, joten kun otat yhteyttä kiinteistönvälitystoimistoon, kiinnitä huomiota välittäjän suosituksiin, kokemukseen, koulutukseen, taitoihin, tietämykseen ja maineeseen, äläkä niinkään toimistoon, sillä se on aivan eri tarina.

Oikean kiinteistönvälittäjän valinta on avain onnistuneeseen myyntiin. Vaikka Nerjassa on monia välittäjiä, kaikki eivät tarjoa samanlaista palvelua. Jotkut välittäjät ottavat passiivisemmän lähestymistavan, listaten vain asuntosi myyntiin ja odottaen ostajien saapumista. Hyvä välittäjä sen sijaan on aktiivinen: hän hoitaa esittelyt, antaa sinulle säännöllisiä päivityksiä ja markkinoi asuntoasi aktiivisesti eri kanavissa, sekä verkossa että sen ulkopuolella.

Etsi siis välittäjä, jolla on hyvät suositukset, joka kommunikoi selkeästi ja jonka kanssa tunnet olosi mukavaksi työskennellä. Tämä henkilö on kumppanisi myyntiprosessissa ennen, sen aikana ja sen jälkeen, joten luottamus, avoimuus ja hyvä kommunikointi ovat avainasemassa.

Kun tunnet löytäneesi oikean välittäjän, on myös tärkeää kiinnittää huomiota toimistoon ja sen kykyyn markkinoida kohdetta hyvin (kuvat, virtuaalikerrokset, jne.), levittää tietoa eri kanaviin ja tarjota myös oikeudellista apua prosessin aikana. Kyllä, Espanjassa otamme aina lakimiehet mukaan prosessiin, mutta silti, toimistojen välillä on suuria eroja siinä, kuinka paljon ne todella tietävät kiinteistölainsäädännöstä ja käytännöistä Nerjassa ja Andalusiassa. Tämä tietämys on erittäin hyödyllistä myyntiprosessin aikana.



Playa Burriana, Nerja

Eksklusiivisuus: Miksi se on tärkeää

Yksi tärkeimmistä päätöksistä, jonka tulet tekemään, on se, annatko asuntosi yksinoikeudella yhdelle välittäjälle vai annatko sen useammalle välittäjälle samanaikaisesti. **Kokemukseni mukaan eksklusiivisuus on aina paras vaihtoehto.** Kun välittäjällä on yksinoikeus asuntoosi, hän on motivoitunut myymään sen nopeasti ja parhaaseen hintaan. Lisäksi, kun annat asuntosi eksklusiivisesti yhdelle välittäjälle, yleensä saat alennuksen välityspalkkioissa, joka taas on aivan puhdasta rahansäästöä. Gigantin kuuluisa lausahdus "Se nyt vaan on tyhmää maksaa likaa.", sopii hyvin tähänkin.

Useamman välittäjän kanssa syntyy usein sekaannusta siitä, kenellä on pääsy asuntoon, eivätkä välittäjät välttämättä koe olevansa motivoituneita priorisoimaan kohdetta. Jos päätät työskennellä useamman välittäjän kanssa, varmista, että sinulla on aikaa osallistua aktiivisesti myyntiprosessiin avaamalla ovet ja valvomalla näyttöjen aikatauluja, tekemällä seurantaa, jne. Se on ainoa tapa, jolla se voi toimia, mutta silti se on paljon säätöä, stressiä ja sekaannusta, ja prosessi vaikuttaa usein erittäin epäammattimaiselta potentiaalisten ostajien silmissä, mikä voi myös karkottaa heidät. Varsinkin kun itse on elänyt tuon useita kertoja ostajan roolissa, niin ei voi kuin sanoa, että eksklusiivisuus on myös ostajien näkökulmasta aina parempi vaihtoehto. Silloin ostajana saa kaiken tarpeellisen tiedon yhdeltä välittäjältä ja ei tule ikäviä yllätyksiä, eikä tunne itseään huijatuksi.



Ilmaiset oppaani löytyvät nettisivuilta kolmella kielellä: Suomeksi, englanniksi ja espanjaksi

Markkinointi: Valokuvat, videot ja paljon muuta

Kun olet valinnut välittäjäsi (toivottavasti eksklusiivisesti), on aika keskittyä markkinointiin. Korkealaatuiset valokuvat ja videot ovat välttämättömiä nykypäivän kiinteistömarkkinoilla, etenkin Nerjassa. Varmista, että välittäjäsi tarjoaa ammattitason valokuvauksen, 360 virtuaalikerrokset sekä drone-kuvat, jos myyt taloa, jossa pihan, terassin ja uima-altaan rooli on merkittävä.

Hyvä valaistus ja ammattitaitoinen editointi voivat tehdä suuren eron siinä, kuinka asuntoasi esitellään verkossa. Näin on myös tärkeää käyttää aikaa kodin valmisteluun ja mahdollisesti investoida pieniin remontteihin etukäteen.

Oikean hinnan asettaminen

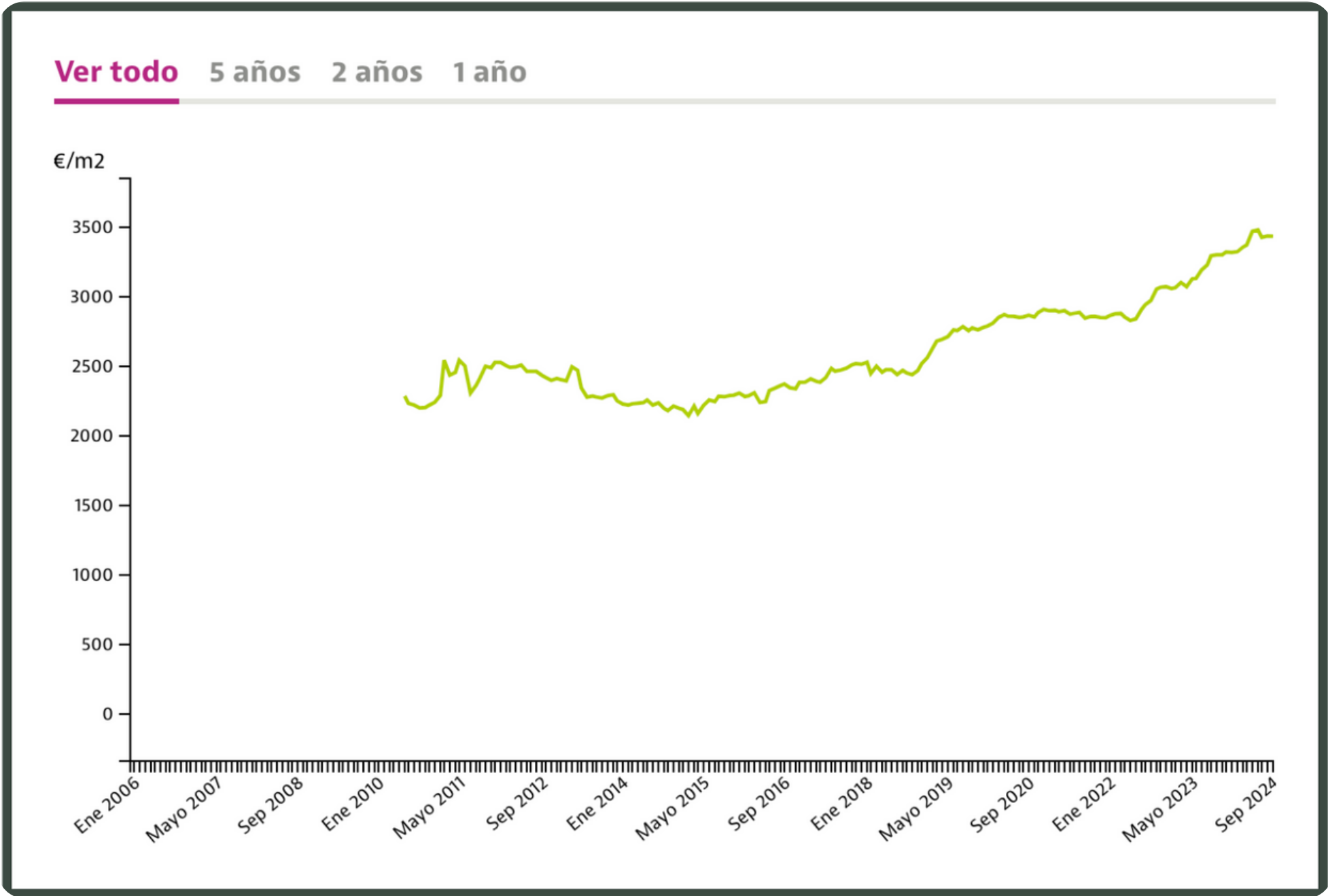
Kiinteistön hinnoittelu on sekä taidetta että tiedettä. Vaikka sinulla saattaa olla tietty hinta mielessä, on tärkeää saada ammattilaisen näkemys siitä, mikä markkina-arvo voisi olla. Liian korkea hinta voi jättää asuntosi myymättä kuukausiksi tai jopa pidempään, kun taas liian matala hinta voi jättää rahaa pöydälle.

Seuraava on myös asia, jonka näen aivan liian usein. Myyjä tapaa useita välittäjiä ja valitsee sitten sen, joka antaa korkeimman hinta-arvion. Yleensä tämä johtaa vain siihen, että asunto jää myymättä. Esimerkkinä, yhtiössä, josta olemme myös itse omistaneet asunnon, tuli kuusi kuukautta sitten myyntiin yksi ihan kiva kolmannen kerroksen asunto. Ainoa vaan, että hinnassa on noin 80.000€ ilmaa. Kyllä, luit oikein. Myyntihinnaksi on laitettu 299.000€, kun oikea hinta maksimissaan on n. 220.000€. Omistajat eivät suostu laskemaan hintaa, ja näin asunto vain lojuu markkinoilla. Rehellisesti en tiedä kenen etu se on.

Realistinen hinta, joka perustuu viimeisimpiin markkinatietoihin, on avain onnistuneisiin asuntokauppoihin, myös Nerjassa. Hintaan toki vaikuttaa todella paljon eri asiat, kuten: asunnon kunto, mahdolliset viimeaikaiset remontit, sijanti ja myös mikrosijainti, näkymät, terassin koko ja se, onko kiinteistö suunnattu etelään. Ja ero voi olla todella suuri kahden samankokoisen talon tai asunnon välillä samassa yhtiössä.

On myös tärkeää huomioida, että nykypäivän ostajat ovat usein yleensä hyvin perillä asioista, joten realismi on alusta alkaen olennaista. Markkinat eivät koskaan valehtele ja jos asunto on ylihinnoiteltu, se ei yksinkertaisesti mene kaupaksi.

Alta löydät graafin, joka näyttää keskineliöhinnan Nerjassa. Viimeisen 14 vuoden aikana kiinteistöjen hinnat Nerjassa ovat nousseet merkittävästi. Heinäkuussa 2010 keskihinta oli 2 229 € per m2, kun syyskuussa 2024 se oli 3 433 € per m2. Joillakin alueilla keskimyyntihinnat ovat jo ylittäneet 4 000 € per m2. Vaikka nämä ovat vain keskiarvoja, antavat ne erittäin selkeän kuvan hintakehityksestä Nerjan kiinteistömarkkinoilla. **Joten jos välittäjä ehdottaa myyntihinnaksi yli 5 000 € per m2, ole varovainen ja vaadi erittäin hyvät perustelut, miksi näin on.**



Neliöhinnan keskiarvo Nerjassa heinäkuun 2010 ja syyskuun 2024 välillä (Lähde: Idealista.com)

Asuntosi listaaminen myyntiin

Kun kaikki on kunnossa, on aika laittaa asuntosi myyntiin. Jos et ole jo tehnyt niin, nyt on aika varmistaa markkinointikanavat ja strategia, joita välitystoimisto normaalisti käyttää. Välitystoimiston verkkosivusto ja uutiskirje ovat tietysti tärkeitä, mutta yhtä tärkeää on espanjalaiset kiinteistöportaalit, kuten Idealista ja Fotocasa. Ei kannata myöskään unohtaa kansainvälisiä kiinteistöportaleja, sillä ne auttavat tavoittamaan laajemman yleisön ja myös kansainväliset ostajat. Lisäksi erilaiset ryhmät sosiaalisessa mediassa, varsinkin Facebookissa, ovat edelleen erittäin toimivia ja tehokkaita kanavia tavoittamaan potentiaalisia ostajia.

Ja myös tässä on suuri ero, jos annat asuntosi myyntiin eksklusiivisesti yhdelle välittäjälle. Voit olla varma, että välittäjä ja usein myös toimisto tekevät kaiken mahdollisen tavoittaakseen potentiaaliset ostajat. Jos mukana on useita välittäjiä ja toimistoja, näin ei usein tapahdu. Riski siitä, että joku muu tekee kaupat ja näin tulee tehtyä vain turhaa työtä, on liian iso.

Näytöt

Kun on sitten näyttöjen aikana, välittäjän velvollisuus on kertoa sinulle jokaisesta potentiaalisesta ostajasta, joka tulee katsomaan asuntoasi. Näin on sinulla selkeä käsitys prosessin etenemisestä.

Tämä on myös vaihe, jossa monet omistajat ja välittäjät voisivat tehdä huomattavasti enemmän. Kyseessä on sinun asuntosi ja tunnet sen parhaat ominaisuudet. Ehkä aamurinko paistaa upeasti asuntoon sisään tai illat tarjoavat asunnon terassilta vaikuttavat näkymät auringonlaskuun. Pienillä yksityiskohdilla on myös suuri merkitys. Astuminen asuntoon, jossa kaihtimet ovat alhaalla, on paljon vähemmän houkuttelevaa kuin sellainen, jossa ikkunat ovat avoinna, terassin ovi raollaan ja raikas merituuli tervehtii ostajia sisään tullessaan. Ja tietenkin varmista, että asunto on puhdas ja ettei siellä ole juuri valmistettu ruokaa. Etenkin kalan haju on sellainen, joka pitää asuntoa vankinaan todella pitkään.

Asuntokauppa (sijoittajat pois lukien) on aina erittäin tunnepitoinen päätös, ja kuten usein elämässä, **ensivaikutelma on ratkaiseva, ja sinulla on vain yksi mahdollisuus tehdä se.** Jos ensivaikutelma on negatiivinen, sen muuttaminen joksikin toiseksi vie paljon aikaa ja vaivaa.



Tuore maali, modernit huonekalut, hyvä valaistus ja puhdas, siisti tila voivat tehdä ihmeitä, kun myyt asuntoasi.

Neuvottelut ja kaupan teko

Olitpa hoitamassa myyntiasiakirjat itse tai tekemässä sen yhdessä asianajajan kanssa (se tavallinen tapa, ja suosittelen mielelläni sinulle eri vaihtoehtoja verkostostani), kaikkien asiakirjojen järjestyksessä pitäminen tekee tästä vaiheesta paljon vähemmän stressaavan.

Jos haluat vaivattoman kokemuksen, monet kiinteistönvälitystoimistot tarjoavat paketteja, jotka sisältävät ihan kaiken mukaan lukien juridiset palvelut, joten sinun ei tarvitse huolehtia erillisen asianajajan palkkaamisesta. Vaikka näissä paketeissa voi olla hieman korkeampi komissio, ne säästävät usein aikaa ja vaivaa, ja kokonaiskustannukset ovat kuitenkin yleensä samat, koska asianajajan palkkio on yleensä yksi tai kaksi prosenttia kaupan hinnasta, mikäli palkkaat asianajan erikseen.

Lopuksi

Asunnon myyminen Nerjassa voi olla yllättävänkin yksinkertainen ja palkitseva prosessi, jos olet siihen hyvin valmistautunut. Asunnon stailauksesta tai pienistä remonteista oikean välittäjän valintaan ja oikean hinnan asettamiseen, jokainen askel on tärkeä parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi. Oikean tuen ja strategian avulla et ainoastaan myy nopeammin, vaan myös parempaan hintaan.

Jos tarvitset apua onnistuneiden asuntokauppojen matkalla, olen aina täällä auttamassa, olipa kyseessä sitten kodin esittely, hintaneuvonta tai koko myyntiprosessin hallinta.

Onnea asuntosi myyntiin, ja muista, että oikealla lähestymistavalla asunnon myyminen voi olla jännittävä ja mieleenpainuva kokemus!

Sanna

Sähköposti: nerjawithsanna@gmail.com

Piditkö tästä? Jos kyllä, niin tutustu muihin ILMAISIIN oppaisiini ja vinkkeihin verkkosivullani:

www.nerjawithsanna.com

Asunnon Ostajan opas, Nerja

Nerjan remonttiopas

Nerjan golfopas

Nerjan rantaopas

Nerjan shoppailuopas

Airbnb-opas asunnon omistajille Nerjassa

Opas pitkäaikaiseen vuokraukseen Nerjassa