

SÄLJARGUIDE

DIN VIKTIGASTE GUIDE TILL ATT SÄLJA
FASTIGHETER I SPANIEN





INNEHÅLLSFÖRTECKNING

01 TIPS FÖR ATT FÅ UT DET MESTA AV DIN FOTO-/360°-VIDEOTUR

02 HUR DU ÖKAR DITT HUSVÄRDE INNAN DU SÄLJER

03 DOKUMENT SOM BEHÖVS FÖR ATT SÄLJA

04 KOSTNADER FÖR ATT SÄLJA DIN FASTIGHET I SPANIEN

05 TA EMOT OCH ACCEPTERA BUD PÅ DIN FASTIGHET





INTRODUKTION

Att sälja en fastighet kan vara både spännande och överväldigande. Den här guiden är utformad för att förenkla processen och ge dig den viktiga kunskap du behöver för att navigera varje steg med självförtroende. Från att förbereda ditt hem för fantastiska foton och 360°-turer till att förstå juridiska dokument, utvärdera erbjudanden och hantera kostnader – den här guiden täcker allt. Oavsett om du säljer ditt första hem eller är en erfaren fastighetsägare, hittar du värdefulla tips som hjälper dig att fatta välgrundade beslut och maximera din försäljning.



TIPS FÖR ATT FÅ UT DET MESTA AV DIN FOTO-/360°-VIDEOTUR

1. Renlighet: Det verkar självklart men kom ihåg att du ska visa ditt hus för världen, och det måste visa sin bästa sida.

2. Ordning: Stäng alla skåp, lådor och möbeldörrar. Möblernas insida är inte alls attraktiv. Fjärrkontroller, papperskorgar och icke-dekorativa föremål är störande och bidrar inte alls till att skapa en ordningsam miljö.

3. Stäng av skärmarna: TV-apparater eller andra typer av skärmar bör vara avstängda, på så sätt integreras de bättre i inredningen och är inte störande.

4. Husdjur: Ta bort ditt husdjurs matbehållare och leksaker.

5. Badrum: Sänk toaletsitsen, ta ut papperskorgen och se till att toalettrullen är ny. Ta bort personliga hygienartiklar som tandborstar, rakhyvlar eller hårborstar, geler, schampon, svampar etc. Lägg en vanlig uppsättning handdukar eller inga alls.

6. Sängkläder: Om sängkläderna inte är tillräckligt tójda eller har skrynklar, stryk sängarna för att få dem att se elegantare ut. Ta bort och lägg undan kläder, skor etc.

7. Kök: Det är praktiskt att ha all disk förvarad, diskbänken ren, produkter och mat förvarade. Arbetsbänken bör vara så ren som möjligt, utan små apparater som kaffebyggare eller köksredskap.

8. Utomhus: Om huset har utomhusområden (terrass, uteplats, trädgård) föreslår vi att man anstränger sig för detta och förbereder det med särskild omsorg. Om du har utemöbler kan du ställa fram tallrikar, glas och bestick, till och med en flaska vin, vilket inbjuder till avkoppling i området.

9. Generellt: Ta bort överdriven dekoration och lägg till element som förhöjer och ger liv, några blommor i vardagsrummet, en naturlig växt, frukt i köket ... (de ger färg och fräschör till rummen). Fastigheter, låt oss säga, minimalistiska eller mindre inredda syns bäst i sessionerna.



HUR DU ÖKAR DITT HUSVÄRDE INNAN DU SÄLJER





Att sälja ditt hem till högsta möjliga pris kräver strategiska förbättringar som ökar dess värde. Oavsett om du planerar att sälja snart eller helt enkelt vill öka värdet på din fastighet, kan dessa viktiga uppgraderingar hjälpa dig att maximera ditt hems värde innan du säljer det.

1. Öka trottoarkantens attraktionskraft

Första intrycket är viktigt. Utsidan av ditt hem är det första köpare ser, så gör det inbjudande.

Snabba lösningar:

- Måla ytterdörren i en fräsch, modern färg.
- Byta ut gamla husnummer, brevlåda och verandabelysning.
- Högtryckstvätta uppfarten, gångvägen och fasaden.
- Lägg till säsongens blommor, färsk täckmaterial och trimma buskar.

💡 Proffstips: Ett välanlagt hem kan öka värdet på ditt försäljningspris med 5–12 %.

2. Uppgradera köket och badrummen

Kök och badrum är två av de viktigaste områdena som köpare överväger.

Budgetvänliga köksuppgraderingar:

- Byt ut skåphandtag och knoppar.
- Installera en snygg stänkskydd.
- Uppdatera lampor och kranar.
- Måla eller renovera skåp istället för att byta ut dem.

Enkla badrumsförbättringar:

- Installera en modern sminkmöbel eller spegel.
- Färsk fogmassa och fogmassa runt badkaret eller duschen.
- Lägg till energieffektiva armaturer och förbättrad belysning.

💡 Proffstips: En mindre köksrenovering kan ge dig 70–80 % av investeringen.

3. GÖR SMÅ REPARATIONER OCH UPPDATERINGAR

Köpare lägger märke till detaljer, så se till att göra mindre men viktiga korrigeringar.

- Laga hål i väggen och måla om i neutrala toner.
- Laga läckande kranar, gnisslande dörrar och spruckna kakelplattor.
- Byt ut föråldrade strömbrytare och uttag.
- Uppgradera dörrhandtag och skåphandtag.

💡 Proffstips: Neutrala väggfärger som beige, ljusgrå eller benvit gör att ditt hem känns ljust, rymligt och inflyttningsklart.



4. FÖRBÄTTRA ENERGIEFFEKTIVITETEN

Energieffektiva hem är mer önskvärda och kan motivera ett högre utropspris.

- Uppgradera till LED-belysning i hela huset.
- Installera en smart termostat (Nest, Ecobee, etc.).
- Förbättra isoleringen och täta fönster/dörrar för att förhindra drag.
- Om budgeten tillåter, uppgradera till energieffektiva fönster eller vitvaror.

💡 Proffstips: Hus med energieffektiva uppgraderingar säljer snabbare och ofta till högre priser.





5. Rensa ut och avpersonifiera

Ett rent och fritt hem ser större och mer tilltalande ut.

- Rensa ut varje rum genom att ta bort onödiga möbler och dekorationer.
- Förvara personliga tillhörigheter som familjefoton och samlarobjekt.
- Organisera garderober för att visa upp förvaringsutrymme.

💡 Proffstips: Köpare behöver visualisera sig själva bo i hemmet – håll saker neutrala och snygga.

6. Djuprengör varje hörn

Ett fläckfritt hem känns välskött och inflyttningsklart.

- Rengör mattor professionellt eller byt ut dem om de är fläckiga.
- Tvätta fönstren både invändigt och utvändigt för mer naturligt ljus.
- Skrubba golvlister, takfläktar och vitvaror.

💡 Proffstips: Ett rent hem kan kännas nyare och välskött.

7. Inred ditt hem för maximal attraktionskraft

Homestaging kan öka ditt försäljningspris med 5–10 %.

- Arrangera möbler för att skapa öppna och inbjudande utrymmen.
- Använd speglar för att få små rum att se större ut.
- Lägg till färska blommor eller en skål med frukt i köket.

💡 Proffstips: Tänd ljus eller baka kakor före visningar för en behaglig doft

Slutliga tankar

Att öka värdet på ditt hem kräver inte alltid större renoveringar. Små förbättringar som ny färg, moderna inventarier och djuprengöring kan ha stor inverkan på ditt slutliga försäljningspris.

KOSTNADER FÖR ATT SÄLJA DIN FASTIGHET I SPANIEN

PLUSVALÍA-SKATT (KOMMUNAL KAPITALVINSTSKATT)

- En lokal skatt baserad på värdeökningen på marken sedan du köpte den. Beloppet varierar beroende på plats och hur länge du har ägt fastigheten.



KAPITALVINSTSKATT

- Detta betalas ut på den vinst du gör från försäljningen. För personer som inte är bosatta i landet är det vanligtvis 19 % av nettovinsten. Vissa avdrag och undantag kan gälla beroende på din situation.

FASTIGHETSMÄKLARKOMMISSIONEN

- Standardprovisionen är vanligtvis 5 % + moms (21 %). Detta inkluderar marknadsföring, visningar, förhandlingar och hantering av all kommunikation med köparen.



JURIDISKA AVGIFTER

- Om du anlitar en advokat (vilket vi starkt rekommenderar) kan du räkna med att betala cirka 1 % av försäljningspriset. De hanterar pappersarbete, granskar kontrakt och säkerställer att allt är juridiskt korrekt.

ENERGIDEKLARATION (EPC)

- Detta är ett lagkrav innan du säljer din fastighet. Det kostar vanligtvis mellan 150 och 250 euro, beroende på bostadens storlek.





TA EMOT OCH ACCEPTERA BUD PÅ DIN FASTIGHET

Tar emot erbjudanden

Muntliga eller skriftliga erbjudanden:

Vi presenterar alla erbjudanden för dig snarast, tillsammans med våra råd.

Kompetens:

Vi hjälper till att verifiera om köparen är seriös och ekonomiskt redo (särskilt om de behöver ett bolån).

Förhandlingsstöd:

Vi förhandlar för din räkning för att säkra bästa pris och villkor.

Acceptera ett erbjudande

Reservationsavtal:

När du accepterar köpet kommer köparen att skriva under ett reservationsavtal och betala en deposition (vanligtvis 6 000 euro).

Ta bort från marknaden:

Fastigheten tas bort från marknaden medan kontrakt förbereds.

Privat köpekontrakt:

Undertecknas inom 2–4 veckor, med en handpenning på 10 %.

Slutförsäljning hos notarie:

Den slutliga överföringen sker inför en notarie, och du får hela betalningen.

TIPS FÖR EN SMIDIG BUDPROCESS:

- Var flexibel i förhandlingarna – ibland är en snabb försäljning värd mer än ett något högre pris.
- Svara snabbt på erbjudanden för att hålla momentum uppe.
- Lita på våra råd – vi strävar efter den bästa affären, inte bara den snabbaste.

DOKUMENT SOM BEHÖVS FÖR ATT SÄLJA

- 01 **LAGFART (ESCRITURA)**
- 02 **NOTA SIMPLE (FASTIGHETSRAPPORT FRÅN FASTIGHETSREGISTRET)**
- 03 **EPC (ENERGICERTIFIKAT)**
- 04 **SENASTE IBI-KVITTO (FASTIGHETSSKATT)**
- 05 **RÄKNINGAR FÖR ALLMÄNNYTTIGA TJÄNSTER**
- 06 **INTYG OM SAMHÄLLSAVGIFT**
- 07 **KOPIA AV ID ELLER NIE**
- 08 **INTYG OM ANNULLERING AV BOLÅN (OM TILLÄMPLIGT)**

SLUTSATS

Att sälja din fastighet i Spanien behöver inte vara stressigt. Med rätt förberedelser, expertstöd och tydlig information kan du uppnå en smidig och lönsam försäljning.

Från att iscensätta ditt hem och ta fantastiska foton till att hantera juridiskt pappersarbete och slutföra affären – vi finns här för att vägleda dig varje steg på vägen.

På Alamo Costa del Sol kombinerar vi lokal expertis, internationell räckvidd och ett dedikerat team för att hjälpa dig att få bästa möjliga resultat.

📍 Besök vårt kontor på Calle Córdoba 37
29640 Fuengirola

☎ Ring oss på (+34) 952 469 519

✉ E-post: contact@alamocostadelsol.com

🌐 Hemsida: <https://alamocostadelsol.com/>







ALAMO
COSTA DEL SOL REALESTATE