



Arviokirja - yllättävän hyvä sijoitus

Arviokirjan teettäminen kiinteistönvälittäjällä on yllättävän hyvä sijoitus.

Kiinteistönvälittäjien tarjoamien ilmaisten arvioiden yleistyttyä viime vuosikymmenen aikana, on monelle kuluttajalle jäänyt vieraaksi oikean kirjallisen arviokirjan olemassaolo ja sen merkitys. Ilmaisissa arvioissa on yleensä kyse suullisesta myyntiä varten tehtävästä katselmuksesta, jossa ei välttämättä ole käytettävissä arvioitavan kohteen arvon määrittämiseen vaikuttavia asiapapereita. Hinta-arvion tekeminen itse on mahdollista, ja vaikka arvioinnissa käyttäisikin ammattilaista, on hyvä tietää, mitä asioita ammattilainen ottaa huomioon arviota tehdessä.

Ammattilaisen hinta-arvio

Ammattilaisen hinta-arvio perustuu isoon määrään aineistoa toteutuneiden kauppojen hinnoista sekä arvioon asunnon kunnosta, sijainnista, yksilöllisistä hintaan vaikuttavista tekijöistä sekä vallitsevasta markkinatilanteesta. Kun kyseessä on asunnon myyntiä varten tehtävä katselmus, niin RE/MAX kiinteistönvälittäjä käy asunnon myyjän kanssa läpi markkinatilanteen alueella, vastaavista asunnoista samalla alueella toteutuneet kauppahinnat ja alueella vallitsevan kilpailutilanteen samankaltaisissa asunnoissa. RE/MAX kiinteistönvälittäjä suosittelee asiakkaalle usein myös kirjallisen arviokirjan laatimista, mikäli asiakkaan tilanne esim. vakuustarkoituksia tai perheoikeudellisia tilanteita silmällä pitäen edellyttää arvonmäärityksen ja käytettyjen perusteiden olevan todistettavissa myös tulevaisuudessa.

Miksi asunnon hinta-arvio tehdään?

Asunnon hinta-arvio voidaan tarvita useasta eri syystä. Yleisimmin se tehdään, kun asuntoa ollaan asettamassa myyntiin, mutta arvio voidaan tarvita myös esimerkiksi perinnönjakoa tai erotilannetta varten. Tällöin kannattaa teetättää ammattilaisella kirjallinen arviokirja, joka on erillinen maksullinen asiakirja. Kirjallinen arviokirja on luotettava dokumentti, johon kirjataan jakohetken markkinatilanne ja arvonmäärityspäätökset. Kirjallinen ja puolueeton arviokirja voi osoittautua yllättävän tärkeäksi asiakirjaksi, mikäli joku osapuolista jälkikäteen kokee kärsineensä vääryyttä. Mikäli kuluttaja haluaa kokeilla asuntonsa myymistä itse, niin kiinteistönvälittäjän laatima puolueeton kirjallinen arviokirja toimii tässäkin tilanteessa hyvänä todisteena ja näyttönä asunnon arvosta ja kaupantekohetkellä vallinneesta markkinatilanteesta. Kuluttajien välisissä riitatapauksissa kaupantekohetken markkinaolosuhteiden muistelu vuosienkin päähän ja näytön rakentaminen annetuista tiedoista on huomattavan vaikeaa, ellei tämän tyyppistä kirjallista dokumenttia ole käytettävissä.

Kirjallinen hinta-arvio on satsaus tulevaisuuteen

Hinta-arvion teettäminen kirjallisena arviokirjana kannattaa, olipa roolisi sitten asunnon omistaja, perikunnan jäsen, tuleva entinen puoliso tai vakuuden antaja pankkiin. Kaikissa näissä tilanteissa asunnon arvohetken mukainen tarkka hinta-arvio ja markkinatilanteen tarkka dokumentointi helpottavat elämää, kun olosuhteet muuttuvat ei-



Arviokirja - yllättävän hyvä sijoitus

toivottuun suuntaan. Pankeilla on velvollisuus arvioida säännöllisesti asuntolainojen vakuutena olevat asunnot asuntolainojen luotonmyöntämisprosessiin kuulumattomien henkilöiden kautta – yleensä nämä arviot hoituvat pankin omien henkilöiden tai lainapankista riippuvien välittäjien kautta. Oman asunnon vakuusarvon puolueettoman käsittelyn kannalta pankista riippumattoman kiinteistönvälittäjän laatima kirjallinen arviokirja, jonka lainanottaja itse toimittaa pankkiin lainaneuvotteluiden yhteydessä, on paras tapa vaikuttaa koko laina-ajan kestävän suhteen sujumiseen pankin kanssa.

Lisätietoja

Pekka Ronkainen, Kehitysjohtaja, RE/MAX Suomi
Auktorisoitu kiinteistöarvioija, AKA (asunnot)

+358 50 3800 050 | pekka.ronkainen@remax.fi

Pasi Aalto, Toimitusjohtaja, RE/MAX Suomi

+358 400 322 232 | pasi.aalto@remax.fi

Suomessa ensimmäinen REMAX-toimisto avattiin 2006. Tällä hetkellä REMAXilla on noin 300 välittäjää 17:llä eri paikkakunnalla Suomessa, ja välittäjämäärä on kasvussa. Yhtiön tavoitteena on palvella jokaista asiakasta tasalaatuisesti ja laadukkaasti, oli kyse asunnon sitten myymisestä, ostosta tai vuokrauksesta.

REMAX toimii globaalisti yli 40 vuoden kokemuksella lähes 100 maassa noin 7 000 toimiston ja yli 110 000 välittäjän vahvuudella. REMAX on markkinajohtaja 11 Euroopan maassa, USA:ssa ja Kanadassa. REMAX-välittäjät auttavat vuosittain yli miljoonaa ihmistä ostamaan ja myymään kotinsa ympäri maailmaa.