Paikallinen SKVL-jäsen-yritys tuntee kulmat.

OPAS asunnonostajalle ja -myyjälle

SKVL [A]

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto –
Finlands Fastighetsmäklareförbund ry

Vuodesta 1946!

Onnistuneiden asuntokauppojen puolella!

Asuminen koskettaa jokaista ihmistä ja se on osa jokaisen perustarpeita. Kysymys on myös erilaisista elämäntilanteista ja niiden mukaisista tarpeista. Asumiseen liittyy kysymyksiä, joiden selvittämiseen tarvitaan ammattilaisen apua. Kiinteistönvälittäjä on mukana lähes 80 %:ssa tehdyistä asuntokaupoista. He ovat auttamassa, kun elämäntilanne muuttuu ja syntyy tarve löytää isompi tai pienempi asunto. Kyse on myös suurista taloudellisista asioista. Näistä syistä ei ole yhdentekevää millainen kiinteistönvälittäjä asumisasioita valitaan hoitamaan.

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto SKVL ry on vuodesta 1946 lähtien toiminut kiinteistönvälitysalan yrittäjien edunvalvonta- ja palvelujärjestönä. SKVL on koko historiansa aikana huolehtinut siitä, että Suomessa olisi kouluttautuneita ja ammattiaan arvostavia kiinteistönvälittäjiä. Samalla SKVL on ollut mukana turvaamassa sitä, että jokaisella asuntokaupassa mukana olevalla olisi aina vapaus valita, mitä ammattilaista käyttää.

Tämän oppaan tarkoituksena on kuvata kiinteistönvälittäjän laajaa tehtävien kirjoa. Näin voit itse muodostaa käsityksen, mitä ammattimaisesti ja aina asiakkaidensa parasta ajatteleva välittäjä tekee onnistuneen asuntokaupan toteutumiseksi. Tämän oppaan avulla voit tehdä päätöksen, kenet ammattilaisista valitset auttamaan Sinua omissa asumisasioissasi!

Jaana Anttila-Kangas
Toimitusjohtaja, VT, LKV
Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry.

Jäsenyydestä työkalut kiinteistönvälittäjän työhön ja toimintaan

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry on kiinteistönvälitysalan yrittäjien palvelu- ja edunvalvontajärjestö. Liitto toimii yhdyssiteenä verkostossa, joka koostuu yli 400 paikallisesta kiinteistönvälitystoimistosta ympäri Suomen. SKVL:n jäsenyys takaa välittäjille ajantasaisen tiedon ja työvälineet sekä kuluttajille ammattitaitoisen ja turvallisen palvelun.

Liiton tarkoituksena on edistää liiton jäsenyritysten sekä niiden työntekijöiden ammattitaitoa ja saada jäsenet toimimaan kaikessa toiminnassaan vastuullisesti, laadukkaasti ja hyvän välitystavan mukaisesti parantaen kiinteistönvälitysalan arvostusta.

Järjestäytynyt kiinteistönvälitysliike saa liitolta avukseen jatkuvaa koulutusta, asiantuntemusta, edunvalvontaa, tietoa alan viimeisimmistä suuntauksista ja lainsäädännöstä. SKVL:n jäsenten käytössä on Kuluttaja-asiamiehen hyväksymä lomakkeisto, joista on hyötyä myös kuluttajille.

SKVL [A]

JÄRJESTÄYTYNEESEEN VÄLITTÄJÄÄN ASIAKKAAN ON HELPOMPI LUOTTAA. ON SKVL:N TUNNUS, JOTA SAAVAT KÄYTTÄÄ VAIN LIITTOON KUULUVAT JÄSENYRITYKSET. TARKISTA KUULUUKO VÄLITYSLIIKE SUOMEN KIINTEISTÖNVÄLITTÄJÄLIITON AMMATTILAISTEN JOUKKOON, www.skvl.fi.

Asiakkaan asialla

Asuntokaupassa alueellinen tuntemus on tärkeää. Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry:n jäsenyritykset ovat paikallisten markkinoiden parhaita asiantuntijoita, he tuntevat talot ja kulmat.

SKVL:n eettiset säännöt ohjaavat välittäjien toimintaa. SKVL antaa puolueetonta tietoa asuntomarkkinoiden kehityksestä ja tilanteista. Kaikista kiinteistönvälitykseen liittyvistä asioista puhutaan sellaisina kuin ne ovat – ongelmat tunnistetaan ja niiden korjaamiseen tartutaan.

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitolla on erillinen eettinen, puolueeton, valiokunta, joka kokoontuu säännöllisesti käsittelemään jäsenistään tehtyjä reklamaatioita. Jos epäilet välitysliikkeen tehneen virheen asunnonvälityksessä, ilmoita siitä kirjallisesti Suomen Kiinteistönvälittäjäliittoon. Näin voimme puuttua asuntokaupassa syntyneisiin ongelmakohtiin.

Miksi käyttäisin kiinteistönvälittäjää?

Tässä esitteessä kuvataan kiinteistönvälittäjän toimintaa asunto-osakkeiden ja asuinkiinteistöjen myynnissä. Tutustumalla esitteeseen saat hyvän kuvan kaikista niistä tehtävistä, jotka kiinteistönvälittäjä hoitaa varmistaakseen asuntosi myynnin parhaalla mahdollisella tavalla, lakien ja asetusten mukaan sekä oikeaan hintaan.

10 HYVÄÄ SYYTÄ

1. Kiinteistönvälittäjä osaa hinnoitella asuntosi oikein. Kiinteistönvälittäjillä on käytössään yksityiskohtainen hintaseurantapalvelu, josta on nähtävissä lähes kaikkien myytyjen asuntojen toteutuneet myyntihinnat. Asuntosi hintaan vaikuttaa myös sen kunto. Ammattitaitoinen välittäjä osaa arvioida realistisesti asuntosi kunnon suhteessa muihin samalla alueella myytyihin asuntoihin.

2. Varmistat, että asuntosi kauppa menee kokonaisuudessaan oikein. Suomen Kiinteistönvälittäjäliittoon (SKVL) kuuluvat välittäjät ovat sitoutuneet noudattamaan Hyvää välitystapaa. He käyttävät mm. kuluttaja-asiamiehen hyväksymiä lomakkeita, jotka jo osaltaan varmistavat, että kauppa toteutuu lakien ja asetusten mukaisesti.

3. Kiinteistönvälittäjän selonottovelvollisuus myytävästä kohteesta ja tiedonantovelvollisuus ovat huomattavasti yksityistä asunnon myyjää laajempia. Asunnon ostajat luottavat kiinteistönvälittäjään, koska välittäjän on annettava myytävästä asunnosta paljon tarkempaa tietoa kuin yksityisen myyjän.

4. Kiinteistönvälittäjä valvoo asunnossasi tehtävän kosteusmittauksen tai kuntotarkastuksen. Hänellä on tiedonantovelvollisuus ostajaehdokkaille kaikista mittauksissa esiin tulleista seikoista.

5. Kiinteistönvälittäjä hoitaa tarjousneuvottelut puolestasi. Sinun tarvitsee vain joko hyväksyä tai hylätä tarjoukset. Et joudu ikäviin hintavääntöihin suoraan ostajan kanssa, sillä välittäjä toimii suodattimena.

6. Sekä sinä että asuntosi ostaja olette kuluttajasuojan piirissä. Mahdolliset ristiriitatilanteet voidaan siis ratkaista esim. kuluttajariitalautakunnassa vähäisin kustannuksin. Yksityishenkilöiden välisissä kaupoissa ristiriitatilanteet ratkaistaan viime kädessä käräjäoikeudessa.

7. Ammattitaitoinen kiinteistönvälittäjä tietää, millaiset valokuvat asunnostasi tulee ottaa markkinointia varten. Tarvittaessa hän käyttää kuvaamiseen ammattivalokuvaajaa. Näin asunnostasi kiinnostuneet saavat jo ensi vaiheessa parempaa tietoa ja heidän kiinnostuksensa lisääntyy.

8. Suurin osa kuluttajista haluaa ostaa asunnon kiinteistönvälittäjältä turvallisuuden vuoksi. Välittäjät saavat pääsääntöisesti asunnosta selvästi paremman hinnan kuin saisit siitä myymällä itse. Myymällä itse et siis säästä välittäjän palkkion määrää, vaikka niin usein väitetään.

9. Sinun ei tarvitse itse esitellä omaa kotiasi kiinnostuneille ostajille. Ei ole mukavaa kuunnella omassa kodissaan, kun ostajaehdokkaat arvostelevat sisustusratkaisujasi ja yrittävät löytää kodistasi epäkohtia hinnan alentamiseksi.

10. Kiinteistönvälittäjä myy asuntoja ammatikseen. Hän on tavoitettavissa aina, kun ostajat haluavat lisätietoja

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Sähköt uuteen kotiisi yhdellä puhelinsoitolla

Uusiutuvaa energiaa uuteen kotiisi

Muutitpa mihinpäin Suomea tahansa, Fortumilta saat sähköt uuteen kotiisi helposti. Sähkömme on tuotettu 100 % uusiutuvalla energialla. Valitsemalla Fortumin teet ekoteon.

Fortum Muuttopuhelin käytössäsi 24 h

Muuttopuhelimemme palvelee sinua joka päivä ympäri vuorokauden. Teet sähkösopimuksen uuteen kotiin, kun se sinulle parhaiten sopii. Tallenna numero **0200 80 000*** valmiiksi puhelimeesi.

Muuttajan muistilista

Kätevä muistilista auttaa muistamaan tärkeät muuttoon liittyvät asiat. Muistilista ja muut muuttajan edut osoitteessa www.fortum.fi/muuttaja

Erinomaista asiakaspalvelua kaikille asiakkaillemme

Asiakaspalvelumme on käytössäsi puhelimitse ja verkossa. Oma Fortum -nettipalvelu kokoaa asiakkuutesi tiedot yhteen paikkaan, ja voit milloin tahansa seurata siellä omaa sähkönkulutustasi.

Asiakkaanamme saat myös palvelutakuun siitä, että hoidamme asiasi lupaustemme mukaisesti. Olemme Suomen luotetuin sähköyhtiö jo seitsemättä vuotta peräkkäin (Valitut Palat, luotetuin merkki -tutkimus).

* Puhelu maksaa soittajan oman operaattorin veloittaman normaalin paikallisverkko- tai matkapuhelun hinnan.

Next generation energy company | Fortum

Tärkeitä kysymyksiä

kiinteistön-
välittäjälle

1. Mihin hinta-arvio perustuu?
Välittäjä saattaa hinnoitella asuntosi aivan liian kalliiksi saadakseen toimeksiantosi. Suuret hintapyynnön pudotukset tekevät hallaa asuntosi myynnille ja paras myyntiaika menee ohi. Pahimmassa tapauksessa voi käydä niin, että asuntosi ei mene lainkaan kaupaksi ja joudut aloittamaan kaiken alusta toisen välittäjän kanssa.

Saatuasi välittäjän hinta-arvion, pyydä nähtäväksesi tilastot toteutuneista myyntihinnoista ja ajankohtaisesta kilpailutilanteesta alueellasi. Vaadi uskottavat perustelut hinta-arviolle. Älä usko selkeästi liian suurta hinta-arviota, vaikka se hyvältä tuntuisikin.

2. Kuka valokuvaa asunnon markkinointia varten?
Hyvät kuvat herättävät ostajien kiinnostuksen ja varmistavat, ettei asuntosi jää paremmin kuvattujen kohteiden jalkoihin. Kännykkäkameralla otetut tai muuten heikkolaatuiset kuvat eivät houkuttele ostajia katsomaan asuntoasi.

Tähtää siihen, että kuvat ottaa ammattikuvaaja tai varmista että välittäjä osaa ottaa laadukkaita valokuvia. Voit esimerkiksi pyytää välittäjää näyttämään netistä kuvia hänen muista kohteistaan.

3. Ovatko asuntoni markkinointitekstit laadukkaita ja oikein kirjoitettuja?
Hyvä markkinointiteksti tuo esiin asuntosi ja asuinalueesi parhaat puolet ja kohdistaa asuntosi sopivalle yleisölle. Pahimmassa tapauksessa teksti voi sisältää asia, kirjoitus-, ja kielioppivirheitä, mikä luo huonon kuvan sekä asunnosta että välittäjästä.

Vaadi markkinointitekstit nähtäväksesi ja hyväksyttäväksesi ennen asuntosi markkinoinnin aloittamista (ja tarkista ne myös). Ammattimaisesti toimivat kiinteistönvälittäjät hyväksyttävät tekstit myyjällä kysymättäkin.

4. Miten ja milloin saan tietoa myynnin etenemisestä?
Toimeksiantajana sinun ei pitäisi joutua yhteydenpidon aktiiviseksi osapuoleksi. Välittäjän tulisi raportoida kaikista esittelyistä heti niiden jälkeen ja pitää sinut muutenkin jatkuvasti ajan tasalla myynnin edistymisestä. Sovi siis aina välittäjän kanssa yhteydenpitotavasta ja -välistä. Mieluiten kirjallisesti.

5. Ovatko välittäjän mahdollisesti mainitsemat valmiit ostajat oikeita ostajia?
Välittäjä voi toimeksiannon saamisen toivossa kertoa, että hänellä on asunnollesi valmiit ostajat. Valitettavan usein nämä ”ostajat” katoavat toimeksiantosopimuksen kirjoittamisen jälkeen. Eivät saaneet lainaa, löysivät toisen asunnon jne.

Pahimmassa tapauksessa voit valita välittäjän ostajien takia, vaikka et häntä muuten valitsisikaan.

Muista, että voit tehdä tällaisen välittäjän kanssa nk. nimi toimeksiannon. Tällaisella toimeksianto- sopimuksella välittäjä voi kaupata asuntoasi vain sopimukseen nimellä kirjatuille asiakkaille ja saada palkkion, jos joku heistä ostaa asuntosi.

Ellei välittäjä tiedä tai halua kertoa ostajien nimiä, on se merkki siitä, että ostajia tuskin on olemassa.

6. Miten asuntoasi esitellään?
Hyvillä myyntikyvyillä varustettu kiinteistönvälittäjä pyrkii ilmoittelun johdosta yhteyttä ottaneen ostajan kanssa henkilökohtaiseen kontaktiin (yksityisesittelyyn) mahdollisimman pian, ettei ostajan kiinnostus ehtisi hiipua. Tämä on helpompaa, jos yleiset näytöt aloitetaan vasta, kun kiinnostuneiden olemassaolo on selvinnyt. Eli pienellä viiveellä markkinoinnin aloittamisesta. Suoraan yleisistä esittelyistä aloittaminen saattaa hyvinkin olla perusteltua, mutta pahimmillaan kysymys voi olla välittäjän toiveesta saada kävijöistä itselleen uusia myyjäasiakkaita.

Selvitä välittäjän suunnitelma esittelyistä ensimmäisinä myyntiviikkoina sekä hänen toimintatapansa yhteydenottajien suhteen. Pyri löytämään välittäjä, joka perustelee toimintansa uskottavasti.

7. Ovatko lomakkeesi kuluttaja-asiamiehen hyväksymiä?
Joidenkin välittäjien käyttämät sopimuspohjat eivät suojaa asunnon myyjän oikeuksia. Luotettavia lomakkeita ovat Kiinteistönvälitysalan Keskusliiton määrittämät ja kuluttaja-asiamiehen hyväksymät lomakkeet. Pahimmassa tapauksessa et ymmärrä mihin sitoudut ja riitatilanteessa voit joutua huonoon asemaan.

Vaadi, että välittäjä käyttää kuluttaja-asiamiehen hyväksymiä, ajantasaisia lomakkeita ja sopimusehtoja ja pyydä häntä osoittamaan se. Yksisivuisen toimeksiantosopimuksen pitäisi soittaa hälytyskelloja. Ellet vakuutu, pyydä paikalle toinen välittäjä.

Kaikki Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry:n jäsenet käyttävät vain kuluttaja-asiamiehen hyväksymiä lomakkeita.

Asunnon

ASUNNON HINNAN ARVIOINTI

- Välittäjien hinta -seurantapalvelun toteutuneiden myyntihintojen läpikäynti asiakkaan kanssa.
- Alueellisen kilpailutilanteen läpikäynti myynnissä olevien vastaavien asuntojen osalta asiakkaan kanssa.
- Oikean myyntihinnan muodostaminen.
- Välittäjän markkinointi- ja myyntitoimintatavan läpikäynti.

MYYNTI-TOIMEKSIANTO-SOPIMUS

- Kuluttaja-asiamiehen hyväksymän toimeksiantosopimuksen ja selostusliitteen täyttäminen ja allekirjoitukset.

ASIAKIRJOJEN HANKINTA JA TARKISTUS

- Asunnon kuvaus tai kuvauttaminen ammattikuvaajalla. Pohjapiirroksen hankinta.
- Syöttö välitysjärjestelmään.
- Asuntoesitteen hyväksyttäminen asiakkaalla.

ASUNNON MARKKINOINTI JA MYYNTI ALKAA

- Asunnon tiedot ja kuvat: etuovi.com / oikotie.fi / jokakoti.fi sekä välittäjän kotisivut.
- Asuntoesite valmis.

kiinto

jokakoti.fi
KAIKKIEN KOTIEN KOTI.

myyntiprosessi

KONTAKTILISTOJEN LÄPIKÄYNTI JA YHTEYDET ASIAKKAISIIN

- Yksityisesittelyt.
- Mahdollinen lehti-ilmoittelu.

OSTOTARJOUSTEN VASTAANOTTAMINEN JA HYVÄKSYTTÄMINEN TOIMEKSIANTAJALLA

- Yleisesittelyt.

ASUNTOKAUPAT

- Kaupantekotilaisuuden sopiminen osallisten kanssa.
- Kauppakirjan laatiminen ja hyväksyttäminen kaupan osapuolilla.
- Varainsiirtoverolaskelma.
- Varainsiirtoveroilmoitus verottajalle.

Muutto, remppa, tilantarve?
Varastoi tavarasi meillä!

0207 007 700
www.tilaakaikelle.fi
Pelican Self Storage

Kiinteistönvälittäjän ja toimeksiantajan tehtävät

(asunto-osakkeiden ja kiinteistöjen kauppa yksityishenkilöiden kesken)

KIINTEISTÖNVÄLITTÄJÄ	TOIMEKSIANTAJA
Asunnon tai kiinteistön myyntihinnan arviointi	
Tutkii vastaavanlaisten asuntojen tai kiinteistöjen toteutuneita myyntihintoja välittäjien hintaseurantapalvelusta.	
Tutkii alueella myynnissä olevien vastaavanlaisten asuntojen hintapyynnöt suhteessa asunnon kuntoon. Selvittää kilpailutilanteen.	
Esittelee kauppahintatilastot ja kilpailutilanteen toimeksiantajalle.	
Tekee perustellun hinta-arvion.	Hyväksyy välittäjän tekemän hinta-arvion.
Myyntitoimeksiantosopimuksen tekeminen	
Selvittää kohteen omistuksen ja kohteen hallintaoikeuden.	
Käy läpi kuluttaja-asiamiehen hyväksymän myyntitoimeksiannon ymmärrettävästi toimeksiantajan kanssa.	Käy läpi myyntitoimeksiantosopimuksen yhdessä välittäjän kanssa.
Käy läpi ymmärrettävästi kuluttaja-asiamiehen hyväksymän selostusliitteen (lista asunnon tai kiinteistön materiaaleista ja kauppaan sisältyvistä esineistä).	Täyttää selostusliitteen ja allekirjoittaa sen yhdessä välittäjän kanssa.
Käy läpi kohteen markkinointi- ja myyntisuunnitelman.	Hyväksyy markkinointi- ja myyntisuunnitelman.
Allekirjoittaa myyntitoimeksiantosopimuksen.	Allekirjoittaa myyntitoimeksiantossopimuksen.
	Luovuttaa kohteen avaimet välittäjälle kuittausta vastaan.
Myyntiä varten tarvittavien asiakirjojen tilaaminen	
Tilaa kaikki myyntiin liittyvät asiakirjat ja tarkastaa ne.	
Asunto-osakkeen kaupan asiakirjat - isännöitsijäntodistus, lainaosuustiedot, energiatodistus, mahdollinen pitkäntähtäimen korjaussuunnitelma	
- tilinpäätösasiakirjat, talousarvio, hallituksen toimintakertomus, yhtiöjärjestys	
- huoneiston pohjakuva, kaavoitustiedot	
- yhtiökokouksen pöytäkirja, jos yhtiössä on tehty päätöksiä, joista ostajan on hyvä olla tietoinen	
- mahdolliset osakassopimukset, kuntotarkastusraportti, vuokrasopimus	
- panttausta koskevat tiedot, kohteeseen mahdollisesti tehdyn muutostyön edellyttämät asiakirjat	
- muut asiakirjat, joiden tarve ilmee selvittelyn edetessä.	
Kiinteistön kauppaan liittyvät asiakirjat - lainhuutotodistus, rasitustodistus, kiinteistörekisteriote, kiinteistörekisteristä hankittu kartta, josta ilmenevät kohteen rajat ja mahdolliset rasitteet (esim. lohkomiskartta tai tonttikartta)	
- rakennuslupa-asiakirjat, lopputarkastuspöytäkirjat, pohjapiirros, vesihuoltoon liittyvät asiakirjat, jätevesijärjestelmän suunnitelma, selvitys-, käyttö- ja huolto-ohjeet	
- mahdollinen hallinnanjakosopimus, katselmuspöytäkirjat, mahdollisen öljysäiliön tarkastusta koskeva todistus, panttausta koskevat tiedot	
- mahdollinen huoneenvuokrasopimus, - maanvuokrasopimus / vuokraoikeuden siirto	
- mahdollinen energiatodistus ja mahdolliset kohteen kuntoon liittyvät selvitykset	
- muut asiakirjat, joiden tarve ilmenee selvittelyn yhteydessä	
Toimeksiantajan luovutus- ja omistusoikeutta selventävät asiakirjat ja niiden lainvoimaisuuden tarkistaminen - puolison suostumus, lesken suostumus, perillisen suostumus, perukirja, sukuselvitys, testamentti, perinnönjakokirja, osituskirja, valtakirjat, avioehto, edunvalvojan määräys	
- maistraatin lupa kiinteistön/osakkeen myyntiin (kuolinpesä, alaikäiset, vajaavaltaiset)	
Haastattelut - isännöitsijä, kunnan rakennusvalvontaviranomaiset, maanmittauslaitos, maistraatti, ulosottoviranomainen, pankki (vakuusasiat), sähkölaitos (liittymän hinta tms.), kunnan viranomainen (tietoja palveluista, vesi- ja viemäröinti- ja kaavoitusasioista	
Kohteen valokuvaaminen	
Ottaa itse tai tilaa ammattivalokuvaajalta laadukkaat ja totuudenmukaiset kuvat.	Siivoaa ja valmistelee asunnon kuvausta varten.

KIINTEISTÖNVÄLITTÄJÄ	TOIMEKSIANTAJA
Myyntiesitteen tekeminen	
Kerää esitteeseen lainsäädännön vaatimat tiedot myyntikohteesta sekä hankituista asiapapereista ja kiinteistön käyttökustannuksista.	
Laittaa esitteeseen pohjakuvat, tonttikartat ja valokuvat.	
Kirjaa esitteeseen alueen palvelut, liikenneyhteydet ja ajo-ohjeet.	Tarkistaa esitteen tiedot ja hyväksyy ne allekirjoituksellaan.
Markkinointi- ja myyntitoimenpiteet	
Esimarkkinointi Ilmoittelu toimeksiantosopimuksen mukaisesti asuntoportaaleissa (Etuovi.com, Oikotie.fi, Jokakoti.fi).	
Mahdollinen lehti-ilmoittelu toimeksiantosopimuksen mukaisesti.	
Mahdollinen suoramainonta .	
Myyntitoimenpiteet Yhteydenotot tiedossa oleviin kiinnostuneisiin asiakkaisiin.	
Puhelin- ja sähköpostipalvelu asunnosta kiinnostuneiden yhteydenotoissa.	
Yksityisesittelyt asunnosta kiinnostuneille.	Siivoaa ja valmistelee asunnon esittelyä varten.
Myyntiasiakirjojen toimittaminen kiinnostuneille asiakkaille.	
Yleiset, avoimet esittelyt sovittuina aikoina.	Siivoaa ja valmistelee asunnon esittelyä varten.
Raportointi kaikkien esittelyiden jälkeen toimeksiantajalle.	
Ostotarjousten vastaanottaminen ja käsittely	
Tunnistaa ostotarjouksen tekijän rahanpesulain edellyttämällä tavalla.	
Ottaa vastaan ostotarjoukset aina kirjallisina.	
Kirjaa ylös kaikki ostotarjouksen ehdot ja selvittää tarjoukseen perustuvat velvollisuudet ja sopimusrikkomuksen seuraukset sekä ostajalle että myyjälle.	
Selvittää osapuolille käsirahan ja vakiokorvauksen erot.	
Esittää myyjälle kaikki ostotarjoukset.	Hylkää tarjouksen. Tekee kirjallisen vastatarjouksen. Hyväksyy tarjouksen.
Esittää myyjälle mahdolliset useat samanaikaiset tarjoukset.	Päättää, kenelle tarjoajista myy asunnon.
Asuntokaupan esivalmistelu	
Sopii aikataulun myyjän, ostajan ja pankin kanssa.	Osallistuu aikataulun sopimiseen.
Selvittää kohteen vapautumisajankohdan.	Ilmoittaa selkeästi ja tarkasti vapautumisajankohdan.
Sopii kaupantekopaikan.	
Tilaa tarvittaessa paikalle kaupanvahvistajan.	
Tarkistaa asiakirjojen tiedot, maksamattomat vastikkeet ym. myyjälle kuuluvat kulut.	
Sopii maksutavasta ja vakuusjärjestelyistä.	
Hankkii valtuutukset ostajalta ja myyjältä vakuusasioiden hoitoon pankissa.	Antaa valtuutuksen välittäjälle tarvittaessa.
Toimittaa kauppakirjaluonnoksen ostajalle ja myyjälle sovittuna ajankohtana ennen kaupantekotilaisuutta.	Tutustuu kauppakirjaan huolellisesti ja kysyy välittäjältä mahdollisista epäselvistä kohdista.
Toimittaa mahdolliset kohteen kuntoa koskevat selvitysraportit kuvineen ostajalle ja myyjälle sovittuna ajankohtana ennen kaupantekotilaisuutta	Tutustuu raporttiin ja kuviin huolellisesti ja kysyy välittäjältä mahdollisista epäselvistä kohdista.
Kopio asiakirjat ostajalle	
Kaupantekotilaisuus	
Käy rauhallisesti kauppakirjan läpi osapuolten kanssa.	Lukee huolellisesti kaikki kauppakirjan kohdat.
Varmistaa, että jokainen on ymmärtänyt kaupan ehdot oikein.	
	Allekirjoittaa kauppakirjan.
Huolehtii kauppahinnan maksusta ja vakuuksista.	
Esittää oman toimeksiantosopimuksessa sovitun mukaisen palkkiolaskunsa myyjälle.	Vahvistaa allekirjoituksellaan maksukuitin.
Tekee osakkeiden siirtomerkinnät.	Luovuttaa osakekirjat ostajalle tai ostajan pankille.
Kaupantekotilaisuuden jälkeen	
Hoitaa asunto-osakkeiden kaupassa varainsiirtoverojen tilitykset.	Luovuttaa asunnon ostajalle sovittuna ajankohtana.
Hoitaa rekisteröinnin osakeluetteloon, jos asiasta on näin sovittu.	
Avustaa mahdollisessa asunto-osakkeiden lunastustilanteessa mm. ilmoittamalla saannosta taloyhtiölle.	
Jos kysymyksessä on osamaksukauppa (esim. kaksiosainen kauppa), huolehtii loppukauppahinnan maksutilaisuuden järjestämisestä.	
Hoitaa mahdollisen lainhuudon hakemisen, jos asiasta on näin sovittu.	

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Hyvä välitystapa

Lain mukaan kiinteistönvälittäjien on noudatettava hyvää välitystapaa. Hyvä välitystapa on joustava normi, joka muotoutuu koko ajan oikeuskäytännön, viranomaisten ohjeiden ja alan vakiintuneen käytännön kautta. Hyvää välitystapaa noudattava kiinteistönvälittäjä tuo asuntokauppaan turvaa sekä myyjälle että ostajalle. Välittäjä selvittää asunnon ominaisuuksia hankkimalla sitä koskevia asiakirjoja, haastattelemalla myyjää ja tekemällä katselmuksen asuntoon. Välittäjä kiinnittää sekä myyjän että ostajan huomiota kaupantekoon liittyviin tärkeisiin seikkoihin ja huolehtii siitä, että molempien edut tulevat otetuksi huomioon esimerkiksi kauppakirjan ehtoja laadittaessa.

Lue lisää:
www.hyvavalitystapa.fi

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Esimerkkejä hyvän välitystavan noudattamisesta eri tilanteissa:

Kuntotarkastusraportit
Kiinteistönvälittäjän on tutustuttava kuntotarkastusraporttiin huolellisesti ja siitä ilmenevät kauppaan vaikuttavat seikat on huomioitava esitettä ja kauppakirjaa laadittaessa. Välittäjän tulee pyrkiä siihen, että kuntotarkastusraportti on käytettävissä riittävän ajoissa ennen kaupantekotilaisuutta. Raportti on tällöin toimitettava ostajalle vähintään 2-3 päivää ennen kaupantekoajankohtaa.

Pinta-alat
Kiinteistönvälittäjän tulee asuntoa markkinoidessaan ilmoittaa asunnon pinta-ala eriteltyinä asuintiloihin ja muihin tiloihin. Tämän vuoksi välittäjän on pyrittävä selvittämään näiden tilojen pinta-ala. Mikäli välitysliike epäilee saadun pinta-alatiedon oikeellisuutta, tulee välitysliikkeen suositella toimeksiantajalle pinta-alan tarkistusmittausta. Jollei asunnon pinta-alasta ole varmuutta, on välittäjän kirjattava esitteeseen ja kauppakirjaan selkeästi pinta-alatietoa koskeva epävarmuus.

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Asuntokauppa alkaa Oikotieltä.

oikotie.fi

Suomen suurin asumisen palvelu

Kiinteistönvälittäjän

eettiset säännöt

www.skvl.fi/liitto/eettiset_saannot

Kiinteistönvälittäjän on asiakassuhteissaan noudatettava mm. seuraavia periaatteita:

§ Ammattietiikka ja ammatillinen hienovaraisuus
Kiinteistönvälittäjän on suoritettava välitystehtävä ammattitaitoisesti, huolellisesti ja hyvää välitystapaa noudattaen. Välitysliikkeen tulee toimeksiantoa suorittaessaan ottaa huomioon sekä toimeksiantajan että tämän vastapuolen edut. Välitysliikkeen on annettava kohdetta koskevat tiedot objektiivisesti, myös toimeksiantajan kannalta epäedullisista asioista. Kiinteistönvälittäjän on toimittava molempien osapuolten kannalta oikeudenmukaisesti ja kunnioittaen heidän oikeuksiaan. Kiinteistönvälittäjän on aina ja kaikissa olosuhteissa noudatettava ehdotonta hienovaraisuutta asiakkaitaan tai kolmansia osapuolia kohtaan kaikissa toimialaansa liittyvissä asioissa.

§ Rehellisyys
Kiinteistönvälittäjän on kerrottava toimeksiantajalle ja tämän vastapuolelle kaikki ne tiedot, joiden välitysliike tietää tai sen pitäisi tietää vaikuttavan kaupasta tai vuokrasopimuksesta taikka muusta käyttöoikeussopimuksesta päättämiseen. Kiinteistönvälittäjän on kerrottava omasta roolistaan, mikäli hän harjoittaa yhteistyökumppaninsa kanssa ns. asiakasohjausta joko suosittelemalla yhteistyökumppanin palveluja tai antamalla asiakkaan yhteystiedot yhteistyökumppanille.

§ Oikeudenmukaisuus
Kiinteistönvälittäjän on varmistettava, että hänen laatimistaan sopimuksista aiheutuvat taloudelliset velvoitteet ja sitoumukset on määritelty kirjallisesti. Kiinteistönvälittäjän on varmistettava, että sopimukset tarjoavat osapuolille yksiselitteistä, oikeaa tietoa ja pyrkivät sovittamaan yhteen osapuolten edut siten, ettei kumpikaan hyödy toisen kustannuksella.

§ Vaitiolovelvollisuus ja henkilötietojen käsittely
Lähtökohtana on, että ostajalle ja ostajaehdokkaille saa kertoa vain sellaiset asiat, joilla on merkitystä kaupasta päättämiseen. Salassa pidettäviä tietoja ovat toimeksiantajan henkilöön ja hänen toimintaansa liittyvät seikat samoin kuin kaupan kohteesta tehtyjen ostotarjousten tekijöiden henkilöllisyys. Lähtökohtana on, ettei kohteesta tai kaupan osapuolista anneta mitään tietoja kaupan ulkopuolisille tahoille.

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Kun etsit uutta kotia...

Avaa
ensimmäiseksi
ETUOVI.com

- **Eniten vaihtoehtoja,** niin myytäviä asuntoja kuin välittäjiäkin
- **Kätevimmät työkalut,** esimerkiksi karttahaku ja vahti
- **Ajankohtaista tietoa** alueesi asuntomarkkinoista

TILAA ILMAINEN asuntomarkkinakatsaus
meiliisi osoitteesta www.etuovi.com/markkinapuntari

Kiinteistönvälitysalan valvonnasta

Kiinteistönvälitysliikkeiden toimintaa valvoo aluehallintovirasto (AVI). AVI valvoo välitysliikkeiden toiminnan lainmukaisuutta mm. ratkomalla liikkeiden toiminnasta tehtyjä ilmoituksia, tekemällä valvontakäyntejä liikkeisiin ja valvomalla liikkeiden markkinointi-ilmoittelua. AVI voi määrätä laiminlyöntien johdosta välitysliikkeelle varoituksen tai määräaikaisen toimintakiellon.

Aluehallintovirastolle voi tehdä ilmoituksen välitysliikkeen epäillystä virheellisestä toiminnasta. Ilmoituksessa tulee selvittää, mitä välittäjän toimenpidettä tai menettelyä ilmoituksentekijä pitää virheellisenä tai epäasianmukaisena. Aluehallintovirastojen yhteystiedot löytyvät osoitteesta www.avi.fi

SKVL valvoo aluehallintoviraston ohella myös itse omien jäsenyritystensä toimintaa ja edellyttää, että jäsenyritykset toimivat välityslainsäädännön ja hyvän välitystavan mukaisesti. SKVL:n jäsenyrityksen asiakas voi halutessaan tehdä kirjallisen valituksen välitysliikkeen toiminnasta SKVL:lle. Liiton sääntöjen mukaan jäsenyrityksistä tehdyt reklamaatiot käsitellään sen eettisen toiminnan valiokunnassa.

Eettisen toiminnan valiokunnalla on oikeus antaa huomautus SKVL:n jäsenelle lainsäädännön, hyvän välitystavan tai liiton omien ohjeiden tai määräysten vastaisesta toiminnasta. Mikäli jäsenen rikkomus tai laiminlyönti on vakava, voi eettisen toiminnan valiokunta huomautuksen antamisen sijasta esittää hallitukselle varoituksen antamista jäsenelle. Toistuvissa tai poikkeuksellisen vakavissa tapauksissa voi valiokunta lisäksi esittää liiton hallitukselle jäsenen erottamista.

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

ASIANAJOTOIMISTO

Jussi Laaka Oy

SUOMEN ASIANAJAJALIITTO · DEFENSOR LEGIS · FINLANDS ADVOKATFÖRBUND

Asunto- ja kiinteistöoikeuden ammattilaiset

Meillä asianajotoimisto Jussi Laaka Oy:ssä on pitkä kokemus erilaisten kiinteistö- ja asuntoasioiden hoidosta. Toimistomme lakimiehet ovat erikoistuneet kiinteistö- ja asunto-oikeuteen ja toimeksiantajiamme ovat niin yksityishenkilöt, yritykset kuin yhdistykset. Tarjoamme asianajo- ja neuvontapalveluita koko Suomen alueella. Asianajotoiminnan lisäksi järjestämme kiinteistö- ja asunto-oikeuteen liittyvää koulutusta eri yhteistyökumppaneidemme kanssa.

Asianajotoiminnan ohella lakimiehemme toimivat asiantuntijoina kiinteistölakimiehet.fi – sivustolla, josta voitte lukea laatimiamme asiantuntija-artikkeleita ajankohtaisista asunto- ja kiinteistöoikeudellisista aiheista. Toimimme asunto- ja kiinteistöoikeuden asiantuntijoina myös Stadin Asuntoradiossa, jonka asiantuntijahaastattelujamme voitte kuunnella asuntoradio.fi –portaalissa. Lisäksi Jussi Laaka kuuluu Suomen Kiinteistönvälittäjäliiton eettisen toiminnan valiokuntaan.

Ottamalla meihin yhteyttä selvitämme oikeudellisen avun tarpeenne ja tarjoamme asiantuntijamme käyttöönne. Teemme alkukartoituksen tilanteestanne puhelimitse ja sähköpostitse maksutta.

www.laaka.fi

Puh. 010 841 9900

kiinteistolakimiehet.fi

asuntoradio.fi

Tunne uusi kotisi.

Kuntotarkastuksen teettäminen

Kun harkitset omakotikiinteistösi myyntiä, on yleensä jo ennen myynnin aloittamista järkevää teettää rakennuksen kuntotarkastus ammattitaitoisella kuntotarkastajalla.

Teettämällä kuntotarkastuksen etukäteen, tiedät itse mitä olet myymässä ja tehty kuntotarkastus helpottaa myös kiinteistönvälittäjää kiinteistösi hinnan arvioimisessa. On kaikkien osapuolten etu, että hinta-arvio on heti myynnin alusta lähtien oikea ja siinä on huomioitu rakennuksen kunto.

Jos kuntotarkastuksessa havaitaan puutteita, voidaan harkita mahdollisten korjausten tekemistä ennen myynnin aloittamista.

Kaikki omakotitaloasi katsomaan tulevat potentiaaliset ostajat kysyvät välittäjältä kuntotarkastuksesta joka tapauksessa. Kun kuntotarkastus on etukäteen hoidettu, säilyy ostajaehdokkaiden mielenkiinto pidempään. Kun kuntotarkastuksesta on tehty asianmukainen raportti, palvelee etukäteen teetetty puolueeton kuntotarkastus myös ostajaehdokkaita.

Ostajaehdokkaiden kannattaa olla suoraan yhteydessä kuntotarkastuksen tekijään ja keskustella hänen kanssaan mahdollisesti mieltä askarruttavista rakennuksen kuntoon liittyvistä asioista.

Kuntotarkastuksen tilaa pääsääntöisesti aina joko rakennuksen omistaja tai ostajaehdokas tai he yhdessä.

Kiinteistönvälittäjä voi ehdottaa muutamaa kuntotarkastajaa, hänen on tällöin suositeltava asuntokaupan kuntotarkastusta, joka tehdään asuntojen kuntotarkastuksesta laadittujen LVI- ja KH -kortistojen ohjeiden mukaan (ks alla). Kiinteistönvälittäjä ei voi kuitenkaan tehdä päätöstä kuntotarkastuksen teettämisestä tai kuntotarkastajan valinnasta. Kiinteistönvälittäjän on kuitenkin syytä olla paikalla, kun kuntotarkastusta tehdään, mikäli toimeksiantosopimus välittäjän kanssa on tehty ennen kuntotarkastuksen toteuttamista.

Kiinteistön kaupan yhteydessä on kuntotarkastuksesta ja ostajan tutustumisesta siitä laadittuun raporttiin hyvä laittaa merkintä kauppakirjaan.

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Myyntikohteen kunnon selvittäminen

Kuntotarkastuksen teettäminen

Rakennuksen kuntoa voidaan selvittää useilla eri menetelmillä. Yleisesti on käytössä ainakin seuraavat menetelmät:

Kuntoarvio on rakennuksen rakenteellisen kunnon tutkimus, joka perustuu silmämääräiseen havainnointiin rakenteita rikkomatta.

Kuntotutkimus on kuntoarviota tarkempi tutkimus, jossa perehdytään jonkin rakennuksen osan kuntoon rakenteita rikkovien tai muiden silmämääräistä tarkempien menetelmien avulla.

Asuntokaupan kuntotarkastus on pääasiassa aistinvaraisilla havainnoilla rakennetta rikkomattomin menetelmin tehty rakennusteknisen kunnon arviointi. Apuvälineenä käytetään teknisiä mittalaitteita. Asuntokaupan kuntotarkastuksen sisältö, suoritustapa ja raportointi on määritelty kuluttajan näkökulmasta tilaajan ohjeessa sekä suoritusohjeessa (KH 90-00393, LVI 01-10413 tilaajan ohje sekä KH 90-00394, LVI 01-10414 suoritusohje ja KH 90023, tilaussopimus).

Kosteuskartoitus on tutkimus, jossa tutkitaan mahdollisen yksittäisen vaurion tai ongelman syytä ja laajuutta mittaamalla rakenteiden kosteutta pintamittauksin rakenteita rikkomatta.

Käytännönläheistä tietoa talojen huoltamisesta ja riskirakenteista sekä kosteus- ja homevaurioiden ennaltaehkäisystä löytyy valtakunnalliseen Kosteus- ja hometalkoot -toimintaohjelmaan liittyvältä Hometalkoot.fi -sivustolta (www.hometalkoot.fi).

Välittäjien koulutuslyhenteiden selitykset

Ammattitaitoinen välittäjä huolehtii säännöllisestä kouluttautumisesta. Vain jatkuvalla kouluttautumisella välittäjä voi pysyä ajan tasalla alati muuttuvassa lainsäädännössä.

Alla on käyty läpi yleisimmät koulutusten lyhenteet.

KED ® = Kiinteistöedustajan koulutus ja tutkinto (Kiinkon järjestämä)

KiAT = Kiinteistönvälitysalan ammattitutkinto (Opetushallituksen ylläpitämä näyttötutkintokoulutus)

LVV = Laillistettu vuokravälittäjä (titteliä oikeus käyttää vain LKV- tai LVV-kokeen suorittaneella)

LKV = Laillistettu kiinteistönvälittäjä (titteliä oikeus käyttää vain LKV-kokeen suorittaneella)

Kiinteistönvälittäjä = LKV-kokeen suorittanut henkilö. Muilla ei ole oikeutta käyttää nimikettä kiinteistönvälittäjä

1.1.2016 voimaan tulevan lain mukaan jokaisessa kiinteistönvälitysyrityksen toimipisteessä tulee vähintään 50 % asuntojen tai kiinteistöjen myyntiä tekevillä olla LKV pätevyys.

YKV = Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto

KJK = Kiinteistönvälittäjän jatkokoulutus (YKV –koulutuksen edeltäjä)

Diplomivälittäjä = Kiinteistönvälittäjän jatkokoulutuksen suorittanut

AKA = Auktorisoitu kiinteistöarvioija

KHK = Keskuskauppakamarin hyväksymä kiinteistönarvioitsija

Menesty työssäsi, etene urallasi!

Kehitä osaamistasi ja ilmoittaudu mukaan koulutukseen

- Kiinteistövälitysalan ammattitutkinto
- Kiinteistöedustajan koulutus ja tutkinto KED®
- Vuokravälittäjän tutkinto VuT
- Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto YKV
- LKV- ja LVV-valmennukset
- Myynnin ja markkinoinnin johtaminen MMJ
- Kiinteistöarvioinnin AKA-koulutukset
- Laaja tarjonta ajankohtaiskoulutuksia
- Yrityskohtainen koulutus

Tervetuloa koulutukseen!

Kysy lisää:
Asiakaspalvelu p. (09) 3509 290
asiakaspalvelu@kiinko.fi

KIINKO

www.kiinko.fi

® Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry

Raksystems Anticimex®
ENNALTAEHKÄISTÄ JA SUOJATA

TURVAA ASUNTOKAUPPASI

Kuntotarkastus RS^{3} ja Piilovirhevakuutus RS^{10}

PIILOVIRHEVAKUUTUS RS^{10} – ASUNTOKAUPAN TURVAKSI

Piilovirhevakuutus vähentää merkittävästi riskiä piilovirheistä. Vakuutus on mahdollista saada omakotitalon kauppoihin, kun Raksystems Anticimex on tehnyt kohteeseen Kuntotarkastuksen RS^{3}. Vakuutus on voimassa viisi vuotta.

KUNTOTARKASTUS RS^{3} – TIEDÄT TALOSI TODELLISEN KUNNON

Kuntotarkastuksella RS^{3} saat puolueetonta tietoa talosi kunnosta, korjaustarpeista ja mahdollisista vaurioriskeistä.

Tutustu tarkemmin tuotteisiin ja täydellisiin vakuutusehtoihin osoitteessa www.racx.fi tai ota yhteyttä:

Vakuutus piileville virheille asuntokaupassa ainoana Suomessa, nyt myös ostajalle!

Tutustu netissä **piilovirhevakuutus.fi** tai soita ja kysy lisää.

Asiakaspalvelu
p. **0207 495 500**
asiakaspalvelu@racx.fi
www.racx.fi

Puheluiden hinnat 0207-alkuisiin numeroihin lankapuhelimista 8,35 snt/puhelu + 6,00 snt/min (alv. 24 %), matkapuhelimista 8,35 snt/puhelu + 17,17 snt/min (alv. 24 %). Oikeudet muutoksiin pidätetään.

Vakuutuksenantaja on Anticimex Försäkringar AB filial i Finland, joka on Anticimex Försäkringar AB:n Suomen sivuliike. Y-tunnus: 1809022-7, Vetotie 3 A, 01610 Vantaa.
Anticimex Försäkringar AB on ruotsalainen vakuutusyhtiö. Osoite: Box 47025, S-100 74 Stockholm. Virallinen kotipaikka: Tukholma, Ruotsi.
Vakuutusasiamies on Raksystems Anticimex Insinööritoimisto Oy, Y-tunnus: 0905045-0, Vetotie 3 A, 01610 Vantaa.
Finanssivalvonta valvoo vakuutuksenantajan ja vakuutusasiamiehen toimintaa Suomen markkinoilla.

Suomen Kiinteistönvälittäjäliiton alueyhdistykset:

LIITTO JÄRJESTÄÄ VUOTUISIA ALUEYHDISTYSTAPAAMISIA JA AKTIVOI ALUEYHDISTYSTEN TOIMINTAA. KIINTEISTÖNVÄLITTÄJIEN AMMATITAITOA KOHOTETAAN HUOMIOIMALLA KOULUTUKSESSA ALUEELLISET ERITYISPIIRTEET.

Helsingin Kiinteistönvälittäjät ry
Itä-Uudenmaan Kiinteistönvälittäjät ry
Kaakkois-Suomen Kiinteistönvälittäjät ry
Keski-Suomen Kiinteistönvälittäjät ry
Kuopion Kiinteistönvälittäjät ry
Pohjanmaan Kiinteistönvälittäjät
Österbottens Fastighetsmäklare

Pohjois-Karjalan Kiinteistönvälittäjät ry
Pohjois-Suomen Kiinteistönvälittäjät ry
Päijät-Hämeen Kiinteistönvälittäjät ry
Satakunnan Kiinteistönvälittäjät ry
Tampereen Seudun Kiinteistönvälittäjät ry
Varsinais-Suomen Kiinteistönvälittäjät ry

www.skvl.fi/yhteystiedot/alueyhdistykset

Muuttajan muistilista

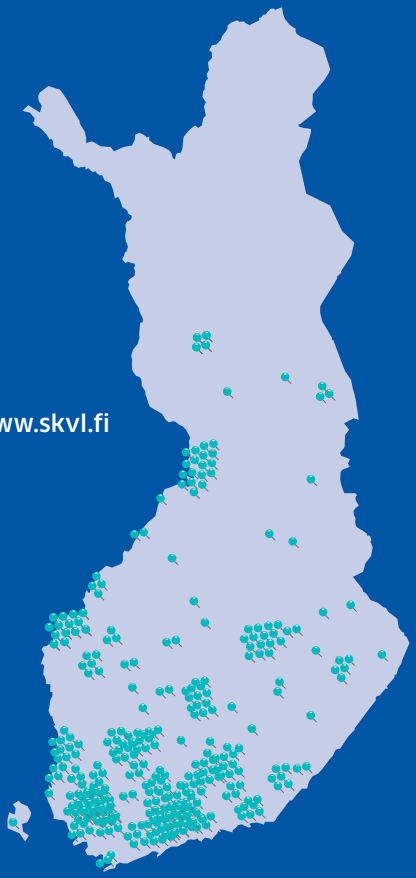
- ✔ Muuttoilmoitus postiin ja väestörekisteriin (maistraattiin).
  - Ilmoitus tulee tehdä viimeistään viikon kuluttua muutosta.
  - **Internetissä:** www.muuttoilmoitus.fi tai
  - **Puhelimitse:** 029 553 5535 (pvm/mpm) tai
  - **Lomakkeella** postissa tai maistraatissa
  - Ilmoitus kannattaa tehdä hyvissä ajoin, jotta posti löytää perille heti muuttopäivästä alkaen. Posti kääntää lähetykset maksutta kuukauden ajan, jonka jälkeen palvelun voi uusia vuodeksi kerrallaan.
  - Uusi osoitetieto välittyy automaattisesti monille viranomaisille: muun muassa seurakunnat, Ajoneuvohallinto, Kela, verohallinto ja puolustusvoimat.
- ✔ Muutto Suomesta ulkomaille ja ulkomailta Suomeen on ilmoitettava kirjallisesti joko internetissä tai lomakkeella. Muutto ulkomailla osoitteesta toiseen ilmoitetaan maistraattiin tai Suomen edustustoon.
- ✔ Ilmoitus sekä vanhalle että uudelle isännöitsijälle kolmen päivän sisällä muutosta.
- ✔ Sähköyhtiölle tulee ilmoittaa muutosta noin kaksi viikkoa ennen muuttoa, jotta yhtiö voi järjestää mittareiden luennan ja laatia uudet sopimukset uuteen asuntoon.
- ✔ Internet- ja kaapeli-TV-sopimukset.
- ✔ Vakuutukset, tarkista vastaako vakuutuksen sisältö uutta kotiasi.
- ✔ Muista muuttoilmoitukset myös pankkiin, puhelinoperaattorille, työnantajalle, lehtiin, kirjastoon, järjestöille ja yhteisöille, ystäville ja sukulaisille. Postista saa veloituksetta osoitteenmuutoskortteja.

SKVL [A]

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto –
Finlands Fastighetsmäklareförbund ry

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto –
Finlands Fastighetsmäklareförbund ry
Annankatu 24 (4. krs)
00100 Helsinki

Avoinna ma-to klo 9–15, pe klo 9–14
Puh. 09 5308 500
liitto@skvl.fi



www.skvl.fi

Sijoita asumisviihtyvyyteen ja rakennuksen hyvinvointiin

Meiltä saat koko paketin – parvekelasitukset, kaiteet ja auringonsuojaverhot.

Lumon parvekejulkisivu sopii yhtä hyvin vanhan rakennuksen uudistamiseen kuin kokonaan uuden rakentamiseenkin ja vähentää tutkitusti melua ja säästää energiaa sekä suojaa parvekkeen sisäpintoja ja rakenteita.

Lue lisää: www.lumon.fi

LUMON®

020 7403 200
(Puh. hinta 8,28 snt + 7 snt/min (lankapuh.) tai + 17 snt/min (matkapuh.)

JS SUOMI • Concept: JS Media Tools A/S • www.jssuomi.fi