

BO | STHLM

FASTIGHETSMÄKLARE



FYRSPANNSGATAN 172, 14 VÅN

2 RUM OCH KÖK • 34 KVM • AVGIFT 2 466 KR • PRIS 1 850 000 KR

DIN NYA FÖRENING

Upplåtelseform och byggnad
Bostadsrätt - Lägenhet
2 rum och kök
Våningsplan
Lägenhetsnummer 2405
Föreningen Brf Mälarutsikten

Ekonomi, månadsavgift
Pris 1 850 000 kr / Bud
Driftkostnad 3 600 kr/år
Andel i föreningen är 0.6329%
Avgift 2 466 kr/mån
I avgiften ingår Värme, VA

Byggår
2016

Uppvärmning
Fjärrvärme

Föreningen
Brf Mälarutsikten registrerades 2013-12-10 och äger fastigheten Piedestalen 3 sedan 2016. Föreningen omfattar 127 st lägenheter med bostadsrätt och 1 lokal med hyresrätt. För mer info se gärna föreningens hemsida, <https://brfmalarutsikten.se/>

Gemensamhetsutrymmen
Cykel-och barnvagnsförråd, förråd och miljörum.

TV- och internetanslutning
Fiberanslutning för leverans av bredband, digital-tv och ip-telefoni.
Medlemmar tecknar själva avtal för de tjänster de önskar.

Kommande renoveringar
Stampsolning 2023

Bilplats
Föreningen äger en del av parkeringshus intill T-banestationen och disponerar 59 p-platser.

Boendekostnadskalkyl
Vänligen kontakta ansvarig fastighetsmäklare för en skriftlig boendekostnadskalkyl.

Överlåtelseavgift
1 181 kr. Debiteras köparen.

Pantsättningsavgift
443 kr.

Pantsättningar
Att bostadsrätten är pantsatt betyder att nuvarande ägare har bolån med lägenheten som säkerhet. I samband med tillträdet löses samtliga lån så att du som köpare kan pantsätta bostadsrätten på nytt för eventuella egna bolån. Inga lån finns att överta.

GATUADRESS: FYRSPANNSGATAN 172, 14 VÅN

OMRÅDE: HÄSSELBY STRAND

ANTAL RUM: 2 RUM OCH KÖK

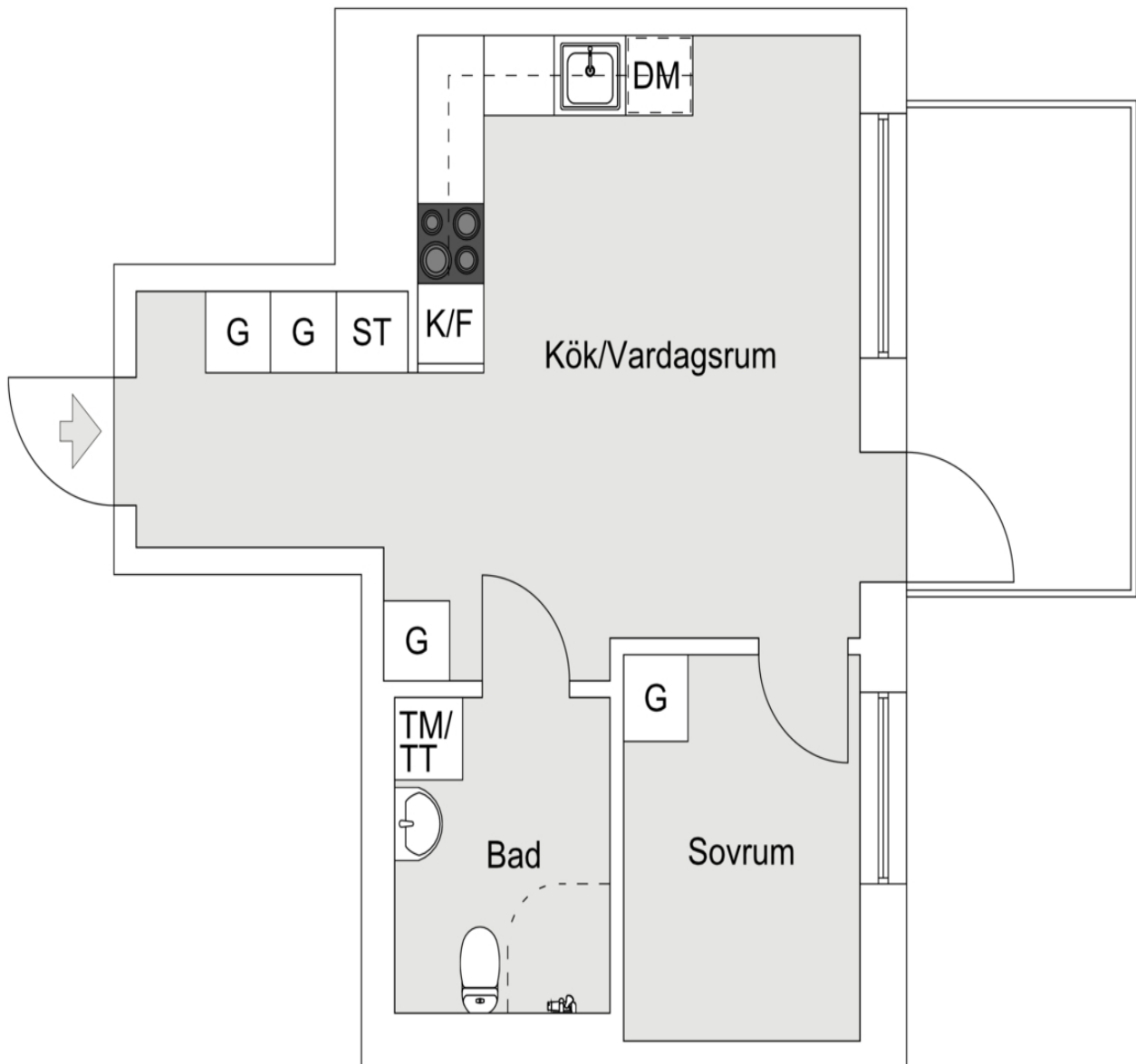
BOYTA: 34 KVM

VÅNINGSPLAN:

PRIS: 1 850 000 KR / BUD

MÅNADSAVGIFT: 2 466 KR
VÄRME, VA

PLANLÖSNING



Viss avvikelse kan förekomma.
Skala och mått kan avvika från verkligheten.

VÄLKOMMEN HEM TILL FYRSPANNSGATAN 172, 14 VÅN

Väl i lägenheten finner du ett modernt och välplanerat boende med generösa ljusinsläpp, härliga sällskapsytor i öppen planlösning samt en rymlig balkong. I allrummet finns plats för både umgänge och matplats. Rogivande sovrum med garderob. Inredningsmöjligheterna gör det enkelt att sätta sin egen prägel på boendet. Toppfräscht och fullt utrustat kök med vitvaror av hög standard, helkaklat badrum med tvättmaskin och torktumlare. Balkongen blir ett extra utrymme under sommarhalvåret. Genomgående parkettgolv i samtliga rum samt klinkers i entré och våtutrymmen. Ett hem att trivas i!

Varmt välkommen på visning!

- Högt upp våning 14
- Milsvid utsikt i fritt läge
- Nyproducerad 2016
- Rymlig balkong
- Tunnelbanan runt hörnet
- Mälarens vatten ett stenkast bort
- Toppskick
- Fint ljusinsläpp
- Fräsch och stilren
- Luftig planlösning
- Tvättmaskin och torktumlare
- Närhet till service och kommunikationer

Ansvarig mäklare
Martin Lundmark
073-371 30 01
martin@bosthlm.se



























VIKTIG INFORMATION

Boarea

Boarea kan variera beroende på olika uppmätningssnormer. Huruvida uppgiften stämmer med dagens mätmetod kan inte garanteras. Köparen uppmanas att om det är av stor vikt för honom/henne, kontrollera bostadslägenhetens boarea före köpet som ett led i sin undersökningsplikt.

Köparens undersökningsplikt

Om köparen uppmanats att undersöka bostadsrätten före köpet eller om han ändå undersökt den, ansvarar säljaren inte för sådana fel som köparen borde ha märkt vid undersökningen. Även vid köp av bostadsrätter har köparen alltså normalt en undersökningsplikt. Det är därför viktigt att köparen av en bostadsrätt noggrant undersöker denna. Särskild uppmärksamhet bör ägnas fuktskador i kök och badrum. I köket bör köparen vara vaksam på ev tecken på läckage under diskbänken och i badrum eller annat våtrum kontrollera golvfallet och utseendet på installationer för vatten och avlopp. Om det finns symptom på fel som köparen inte själv kan dra några slutsatser av, måste han gå vidare med sin undersökning och, om så krävs, anlita en sakkunnig för att fullgöra sin undersökningsplikt. Även de uppgifter säljaren lämnar påverkar undersökningspliktens omfattning. Om säljaren exempelvis upplyser köparen om ett misstänkt fel kan det utgöra en varningssignal, som bör leda till en mer ingående undersökning från köparens sida. Köparen bör slutligen tänka på att säljaren inte svarar för fel och brister, som köparen borde ha räknat med eller borde ha förväntat sig. Skulle exempelvis fel uppstå på någon av vitvarorna i lägenheten kan det vara något köparen borde ha räknat med, med hänsyn till vitvarornas ålder och beräknade "livslängd".

Det är inte bara själva lägenheten som undersökningsplikten omfattar. Även förhållanden kring bostadsrättsföreningen bör undersökas, exempelvis om föreningen står i begrepp att genomföra större renoveringar, höja sina avgifter m m. En kontakt med företrädare för föreningen bör därför alltid ingå i köparens undersökning, liksom en genomgång av stadgar och senaste årsredovisning.

Säljarens upplysningsplikt

Någon generell upplysningskyldighet motsvarande köparens undersökningsplikt finns i egentlig mening inte. Om bostadsrätten säljs i befintligt skick kan den dock ändå anses vara felaktig, om säljaren före köpet underlåtit att upplysa köparen om ett sådant väsentligt förhållande rörande bostadsrätten, som han måste antas ha känt till och som köparen med fog kunnat räkna med att bli upplyst om. Om säljaren genom ett förtigande handlat i strid mot tro och heder går säljaren även miste om rätten att åberopa att köparen inte uppfyllt sin undersökningsplikt. Det är således i

säljarens eget intresse, att han upplyser köparen om de fel eller symptom på fel han känner till eller misstänker finns. Vad som redovisats av säljaren kan i normalfallet inte åberopas av köparen.

Information

Uppgifterna i detta häfte är grundade på information lämnad av säljaren och berörd förening. Uppgifter från säljaren kontrolleras av fastighetsmäklaren endast om omständigheterna ger anledning till detta. Information har lämnats av föreningens kontaktperson.

Köpare/spekulanter uppmanas att kontrollera uppgifter med föreningen rörande lediga p-platser, kommande renoveringar och eventuella avgiftsförändringar. Köpare/spekulanter är medvetna om att bostaden köpes i befintligt skick och har uppmanats att undersöka bostaden ordentligt.

Nedtagning av väggar och/eller väsentliga förändringar, ingrepp i bärande konstruktioner och ändring av ledningar för avlopp, värme, gas eller vatten av en lägenhet är alltid en fråga för föreningens styrelse att ta ställning till i varje enskilt fall. Detta gäller även om förändringen inte medför risker för byggnadens konstruktion.

Budgivning

Vi tillämpar s.k. öppen budgivning vilket innebär att alla kan få information om vilka bud som inkommit. Säljarna har fri prövningsrätt vilket innebär att säljaren avgör när, hur, till vem samt för vilket pris han/hon säljer. Samtliga som deltar i budgivningen accepterar att fastighetsmäklaren lämnar ut budgivarnas namn och telefonnummer samt information om de bud som inkommit om så önskas av köparen.

Kontrakt

Bostadsaffären är inte klar förrän skriftliga kontrakt är skrivna. Om bud lämnas till mäklaren efter att budgivningen är avslutad, men innan köpekontrakt är signerade, är mäklaren skyldig att framföra budet till säljaren som får avgöra om denne vill avfärda eller anta budet. För att undvika eventuella problem i och med detta rekommenderar vi köpare och säljare att snarast möjligt efter avslutad budgivning få överlåtelseavtal skrivna.

JÄMFÖR MED OSS PÅ BOSTHLM - VI HJÄLPER GÄRNA DIG



7

VIKTIGA
PUNKTER VID DIN
FÖRSÄLJNING

1 ENBART ERFARNA MÄKLARE

Kunskap och erfarenhet är tillgångar i alla yrken. Till BOSTHLM har vi därför handplockat endast de skickligaste och mest erfarna mäklarna i Stockholm. Vi har gjort det av en enda anledning – så att rätt person kan företräda dig i din kanske största affär.

Att sälja sin bostad är en av de största affärerna man kan göra. Inte bara ekonomiskt sett, men även känslomässigt. Vem vill du ska företräda, hjälpa och guida dig genom den processen?

2 FRAMGÅNG ÄR PLANERAD

Att sälja, köpa och förmedla en bostad är en process som består av 100-tals små och viktiga beslut. På BOSTHLM vet vi att slutresultatet är summan av alla de beslut vi fattar under resans gång – och att en lyckad försäljning är långt ifrån en tillfällighet.

Juridisk kompetens, tekniskt kunnande, försäljningsstrategi och presentationsteknik – det är bara några av de kunskaper och kompetenser som krävs av en mäklare under en förmedlingsprocess. Under loppet av några veckor eller månader, fram tills att affären är helt genomförd, ska 100-tals beslut fattas. Det är beslut som måste tas löpande, ofta på stående fot, och som alla kommer att få olika effekter och konsekvenser.

3 AKTIVT KUNDREGISTER

Vi jobbar tätt ihop med våra säljare och spekulanter. På så sätt har vi under många år byggt ett register av kunder som söker nytt boende. Det är ett levande register som vi hela tiden matchar, vecka för vecka, mot de bostäder vi förmedlar. Så att din bostad får upplevas av rätt potentiella köpare.

Att förmedla en bostad på rätt sätt handlar, kanske mer än allt annat, om att visa upp den för rätt människor. Att veta vilka kunderna är och var de finns. Potentiella bostadsköpare finns på många ställen. De finns på Hemnet och andra liknande sajter; de passerar förbi vårt kontor på Mariatorget och ser sin drömbostad på stora monitorer; Och framför allt finns de i vårt eget stora nätverk.

4 KONSTEN ATT PRESENTERA

Du får bara en chans att göra ett gott första intryck, och det är detaljerna som gör skillnaden. Detta är två viktiga riktlinjer som ligger till grund för hur vi väljer att presentera din bostad. Vi gör det med känsla och med professionalitet – och det ger resultat.

Vi kan berätta om detaljerna som gör våra presentationer ännu bättre. Vi skulle kunna berätta om oerhört duktiga fotografer, om panoramavyer, kvälls- och dagsbilder, webbpresentationer planerade in i minsta detalj och om mycket, mycket annat.

Men att skapa riktigt bra presentationer handlar om något mycket mer grundläggande än så.

5 FULLSKÄRMSBILDER I

HD

Vi är stolta att via vår hemsida kunna presentera samtliga våra objekt i både HD-format och fullskärmsstorlek. Detta är en förutsättning för att kunna återge ditt objekts färg, skärpa och djup med absolut högsta kvalitet.

6 ALLA BOSTADSSIDOR PÅ NÄTET

Till skillnad från många andra så presenterar vi ditt objekt på samtliga bostadssidor.



7 DITT HEM I SOCIALA MEDIER

Som en modern mäklare måste vi finnas där köparna finns. Genom strategisk exponering i sociala kanaler som Instagram och Facebook ser vi till att så många spekulanter som möjligt får chansen att upptäcka just ditt objekt.

BO | STHLM

FASTIGHETSMÄKLARE