



RE/MAX
Ditt livs största affär

OM RE/MAX



RE/MAX startades 1973 i Denver, USA av Dave och Gail Liniger. Deras idé var enkel, om man ska kunna erbjuda kunderna den bästa servicen måste man attrahera och behålla de bästa mäklarna.

Genom att förse dem med de bästa verktygen skapas effektivitet och en gemensam kvalitet. Genom att låta dem behålla sin frihet som egna företagare skapas drivkraft.

Resultatet blev en ny mäklarkedja som förenade kedjans stor-driftsfördelar med den egna företagarens snabbbrörlighet och engagemang.

1995 tog företaget det första klivet över Atlanten och etablerades i Europa. RE/MAX etablerade sitt första kontor i Sverige hösten år 2000. Sedan 1 november 2013 ägs RE/MAX Svenska verksamhet av Passion For Homes Sverige AB.

Idag finns vi globalt i 97 länder, varav 33 i Europa, med över 6800 kontor och 103000 mäklare.

RE/MAX är idag världens största mäklarbyrå.

Fastighetsförmedling sedan 1973

VÄRLDENS STÖRSTA MÄKLARE

På andra sidan jordklotet eller på andra sidan gatan
RE/MAX är överallt!

Globalt:

5 kontinenter
100 Länder
41 olika språk
7.500+ kontor
116.000+ reg. fastighetsmäklare
45-årsjubileum 2018

Europa:

37 Länder
17 olika språk
2.000 kontor
21.000 fastighetsmäklare

Till salu globalt:

783.614

Till salu Europa:

206.229

Tillkom förra månaden:

21.041

DIN FÖRSÄLJNING I ÖVERSIKT



*”Vi hittar rätt köpare
till din bostad även i en
föränderlig marknad”*

UPPSTARTSFASEN

Värdering av bostaden
Avtalsskrivning
Insamling av fakta, om bostaden,
området, kommunikationer, etc

MARKNADSFÖRINGSFASEN

Förberedelse för fotografering
Homestyling vid behov
Fotografering
Marknadsföring

FÖRSÄLJNINGSFASEN

Kontakta alla intressenter
Visning
Budgivning påbörjas
Omvisning vid behov

AVSLUTSFASEN

Kontraktsskrivning
Handpenning
Tillträde
Redovisning

UPPSTARTSFASEN

Går du i säljtankar? Kanske är det dags att byta lägenheten mot villa, flytta till större eller mindre eller kanske bara byta område. Målet är att få ut ett så högt pris för din bostad som möjligt.

Vi guidar dig på vägen dit.

1. Förberedelser och beslut

Innan du kastar dig ut i försäljningen kan det vara bra att landa i alla dina tankar. Det är ett stort beslut du ska fatta. Sätt dig ner och fundera på de viktigaste sakerna för dig kring ditt nya boende. Vad letar du efter?

Kanske har du till och med redan hittat något.

2. Få din bostad värderad av oss

Innan du bestämmer dig att sälja din bostad rekommenderar vi att du får din bostad värderad av en av våra mäklare. Din RE/MAX mäklare besöker dig och går noggrant igenom din bostad. Våra mäklare är experter på ditt område och har även statistik över tidigare försäljningar att luta sig tillbaka på.

Värderingen är helt kostnadsfri!

3. Uppdragsavtal med mäklaren

Alla våra fastighetsmäklare är registrerade av Fastighetsmäklarinspektionen och medlemmar i antingen Mäklarsamfundet eller Fastighetsmäklarförbundet. Vi har även ansvarsförsäkring på upp till fem miljoner kronor.

När du tagit beslutet om att sälja din bostad skrivs ett förmedlingsuppdrag med din mäklare. Mäklaren hjälper dig sedan med boendekostnads-kalkyler, juridiska frågor, marknadsföring och alla viktiga dokument som behövs. Mäklaren är även, enligt lag, skyldig att uppmana säljaren att lämna all nödvändig information om eventuella fel och brister om fastigheten.

MARKNADSFÖRINGSFASEN

4. Din bostad marknadsförs

Vår mäklare går, tillsammans med dig som säljare, noggrant igenom bostaden för att lyfta fram alla guldskrud för att marknadsföra den från dess bästa sida.

Därefter matchas den mot vårt svenska och internationella spekulantregister. Vi lägger sedan ut din bostad på alla de stora bostadssajterna på nätet bl. a. Hemnet, Booli och Blocket Bostad samt på RE/MAX globala försäljningskanaler. Din bostad kommer också efter överenskommelse med dig att synas i dagspress och lokaltidningar, i våra egna skyltfönster och på andra RE/MAX kontor.



FÖRSÄLJNINGSFASEN

5. Dags för visningar

Kom ihåg att du bara får en chans att göra ett bra första intryck. Det finns även mycket du själv kan göra för att piffa till ditt hem som t. ex. städa och plocka undan ordentligt, eller kanske måla om. Finns behov så hjälper vi dig även att göra en homestyling som lyfter vi din bostad till en högre nivå.

När det väl är dags för visning ser din mäklare till att allt relevant material finns på plats.

6. Budgivningen drar igång

När visningarna är avklarade är det dags att få igång budgivningen. Din mäklare ringer runt till de som varit på visningarna och bjuder in till budgivning. Är du nyfiken kan du följa budgivningen på vår hemsida.

På RE/MAX dokumenterar vi alla bud och de redovisas sedan skriftligen för både säljare och köpare.

Detta visar att allt gått rätt till vilket ger en hög kvalitet och säkerhet. Observera att det alltid är du som säljare som bestämmer vem som får köpa din bostad, oavsett vem som lagt det högsta budet.

7. Köpekontraktet skrivs

När du och köparen kommit överens skrivs ett köpekontrakt där pris och tillträdesdag anges. Köparen betalar handpenningen som vanligtvis är 10 procent av köpesumman. Om det är några specifika villkor som ska skrivas in i kontraktet så kommer ni överens om detta. Det är dock alltid säljaren som till slut bestämmer vilka förbehåll som köparen ska få skriva in i kontraktet.

8. Flytt och tillträdesdag

När allt är klart med köpekontraktet är det dags att börja förbereda inför flytt. Det är mycket som ska planeras, allt ifrån flyttstädning, flytthjälp, abonnemang som ska ändras och adressändring som ska bokas. Flyttstädningen ansvarar du som säljare för, så länge ni inte avtalat någonting annat. Det är viktigt att den utförs noggrant, så du slipper komplettera senare.

När tillträdesdagen kommer ska du som säljare lämna ifrån dig alla nycklar samt lämna över en välstädad bostad till den nya ägaren.

AVSLUTNINGSFASEN

9. Redovisning till kund

På RE/MAX för vi en mycket noggrann mäklarjournal vid varje bostadsförsäljning där våra säljare får skriftlig dokumentation på alla moment vi som mäklare har utfört vid försäljningen.

10. Att tänka på efter försäljning

När försäljningen är klar är det viktigt att inte glömma bort nästkommande års deklaration. Försäljningen måste redovisas i deklarationen som en skattepliktig kapitalinkomst om du sålt med vinst. Du får däremot göra avdrag under inkomst av kapital om du sålt med förlust.

Du ska redovisa kapitalvinstberäkningen som du räknar ut genom att ta försäljningssumman minus köpspris, försäljningskostnader, inköpskostnader och kostnader för renovering och förbättringar.



VISNING

VÄRDEFULLA TIPS OCH GODA RÅD INFÖR DEN VIKTIGA VISNINGEN

Fastighetsmäklaren har lång erfarenhet av vad man som säljare bör tänka på inför en visning. Mäklarens uppgift är att objektivt beskriva de möjligheter din bostad har.

Vid visning...

...är det fastighetsmäklarens uppgift att ta hand om spekulanterna, deras frågor och funderingar m.m. Som säljare bör du under visningen inte vara hemma.

Oanmälda spekulanter

Har du tid och möjlighet, visa gärna bostaden men hänvisa till fastighetsmäklaren, som bokar tid för visning, svarar på frågor om pris, tillträde m. m.

Visa inte en tom bostad

Erfarenheten visar att en tom bostad är svårare att sälja och ger ofta lägre pris. Intrycket blir ödsligt, kallt och hemtrevnaden är borta.

Första intrycket är alltid det viktigaste

Se till att gräsmattan är klippt, rabatterna rensade alternativt att det är skottat och sandat. Tänd utebelysningen under den mörka årstiden, det ger ett inbjudande och välkomnande sken.

Hemmets atmosfär

Ett rent och välstädat hem förstärker intrycket av bostadens standard. Tända lampor i fönstren och utanför förhöjer hemtrevnaden och din bostad blir attraktiv.

Lugn och ro

När man visar en bostad ska det vara lugn och ro. Skapa en skön hematmosfär, stäng av radio, TV och hushållsmaskiner, så att samtal kan föras utan störning.

Underhåll

Små skavanker sätter ned värdet på din bostad och ger ett intryck av eftersatt underhåll. Reparera och justera smärre fel, t. ex. droppande kranar. Dölj aldrig skador med nya tapeter eller färg!

Vind, källare och garderober

Plocka om möjligt undan för att ge ett luftigt och rymligt intryck. Se till att allt är i ordning, det samlade intrycket är det som räknas.

Kök och badrum

Dessa utrymmen bör ges stor uppmärksamhet, de är dessutom de dyraste att renovera. Det är viktigt att det känns rent och fräscht.

Sovrum

Bäddat, städat, stängda garderober, utvädrat, öppenhet och luftighet i sovrummet gör det tilltalande.

Husdjur

Tänk på att husdjuren helst inte bör vara hemma vid visningen.

FASTIGHETSMÄKLAREN

Fastighetsmäklaren är den förmedlande länken mellan köpare och säljare i en fastighetsaffär och ska som opartisk person hjälpa både säljare och köpare.



Fastighetsmäklaren uppdrag från intag till avslut innehåller många olika moment. När du anlitar en mäklare minimerar du risken för problem som du varken visste existerade eller kände till konsekvenserna av.

Fastighetsmäklaren löser gärna ekonomiska frågor.

Fastighetsmäklaren kan upprätta en realistisk boendekostnadskalkyl och hjälper dig vidare att hitta förmånliga lösningar tack vare sina kontakter med banker och låneinstitut och andra aktörer i branschen.

De lokala Fastighetsmäklarna är de som har störst erfarenhet och kunskap om fastighetsmarknaden på orten. Fastighetsmäklaren är alltid väl insatt i vad som händer och sker när det gäller att köpa eller sälja bostäder.

Fastighetsmäklarens stora kontaktnät betyder inte bara större kunskap, utan också betydligt bättre möjligheter för dig att göra en bra affär. Ofta har fastighetsmäklaren dessutom goda kontakter med andra viktiga fackmän som du kan behöva när du ska genomföra din affär.

Ska du köpa eller sälja din bostad och vill göra det på ett professionellt, tryggt och smidigt sätt och dessutom uppnå bästa möjliga resultat anlita en fastighetsmäklare.

BUDGIVNING

VILKA REGLER GÄLLER FÖR BUDGIVNING?

Det kan konstateras att det för närvarande inte finns några lagregler, branschpraxis eller övergripande regler som i samband med överlåtelse av fastigheter och bostadsrätter reglerar budgivningsprocessen.

Reglerna för budgivning i samband med bostadsköp varierar därför mellan olika mäklarfirmor och till och med inom samma firma för enskilda objekt, eftersom det är säljaren som i samråd med fastighetsmäklaren bestämmer regelverket. Säljaren har också möjlighet att när som helst under själva budgivningen ändra formerna eller helt enkelt avbryta eller avsluta budgivningen. Med andra ord säljaren håller i taktpinnen.

Finns det olika former av budgivningar?

I princip kan det urskiljas två huvudmodeller. Öppen budgivning och sluten budgivning.

Det kan också förekomma att det som börjar som en öppen budgivning, avslutas som en sluten budgivning för att särskilja en grupp spekulanter som alla har en het önskan om att få köpa.

En öppen budgivning kännetecknas av att bud ges i löpande tidsföljd och att deltagarna i budgivningen har möjlighet att bjuda över andra spekulanter tidigare lagda bud. Buden avges i kronor. Det kan också förekomma att budet följs av ett specifikt erbjudande från budgivaren såsom t ex snabbt tillträde eller accept av en friskrivningsklausul. Fastighetsmäklaren har skyldighet att redovisa alla spekulanter som visat intresse att köpa den aktuella bostaden. Du har som budgivare rätt att få ditt bud framfört till säljaren oavsett om säljaren och mäklaren föreskrivit att budet ska avges på ett särskilt sätt eller i speciell form.

Sluten budgivning förekommer inte så ofta. Den innebär att bud lämnas skriftligt inom viss utsatt tid och att buden öppnas vid ett och samma tillfälle, säljaren har då möjlighet att acceptera något av

buden eller förkasta alla bud. Det är ingen skillnad, vad gäller budgivarens bundenhet till det avlagda budet, att lägga bud i en öppen budgivning mot att göra det i en sluten budgivning. Det är Jordabalkens och bostadsrättslagens krav som styr att det krävs skriftligt avtal mellan köpare och säljare för att ett bud ska bli bindande. När det handlar om sluten budgivning bör krav kunna uppställas på att information klart framkommer när det gäller eventuella önskemål som säljaren kan ha, t ex friskrivningsklausul, krav på viss tidpunkt för tillträde eller om inte säljaren accepterar villkor för köpets fullbordan och bestånd.

Om man kan följa en budgivning på fastighetsmäklarens webbplats, kan man då vara säker på att alla angivna bud finns med i förteckningen?

I de budredovisningar som presenteras på olika webbplatser kan det hända att man istället för att visa alla lagda bud väljer att skriva - Budgivning pågår. Grundprincipen får dock anses vara att visa alla eller inga, men det finns undantag. Det ligger på fastighetsmäklaren att informera om vilka förutsättningar som gäller för en pågående eller förestående budgivning. En sådan information ska även innehålla uppgifter om hur man som spekulant kan få information om senast angivna bud.

Detta sätt att redovisa en pågående budgivning har ingenting med den obligatoriska budförteckningen som fastighetsmäklaren enligt lag är skyldig att föra. Denna förteckning överlämnas endast till köparen och säljaren senast på tillträdesdagen. I listan ska alla lagda bud ovillkorligen redovisas.

BUDGIVNING

Om jag är med i en budgivning och lägger ett bud som säljaren accepterar kan jag då vara säker på att jag köpt ett nytt boende.

När det gäller fastigheter och bostadsrätter finns det ett skriftligt formkrav som kommer av att Jordabalken och Bostadsrättslagen föreskriver det. Det innebär att fram till dess att både köpare och säljare har skrivit under ett köpekontrakt eller överlåtelseavtal är affären helt öppen och ingen av parterna är juridiskt sett bundna till sin muntliga överenskommelse.

Av det följer att fastighetsmäklaren är skyldig att framföra alla eventuella nya spekulanter och bud till säljaren. I det fall att det kommer in en ny intressent eller nytt bud är det säljaren som sen bestämmer hur han eller hon vill gå vidare.

Det är alltid säljaren som bestämmer till vem man vill sälja, när man gör det och till vilket pris man gör det. Du har köpt nytt boende först när båda parter undertecknat en köpehandling och eventuella villkor för köpets fullbordan och bestånd uppfyllts.

Vi står i begrepp att köpa vårt första boende. Har förstått att det är vanligt att det blir budgivning. Kommer fastighetsmäklaren informera oss om hur det går till eller är det sånt som vi måste ta reda på själva?

Alla spekulanter ska informeras om hur en eventuell budgivning kommer att gå till. Alla har rätt att få veta vilka förutsättningar som gäller och att få sakliga och korrekta uppgifter. Om säljaren har ställt upp vissa villkor och önskemål för försäljningen ska även detta framgå tydligt. En fastighetsmäklare kan inte ge några löften till någon om att få köpa utan ska göra klart för spekulanterna att det är säljaren som bestämmer. Till vem man säljer, till vilket pris och när man gör det. Mäklaren får dock ge säljaren sakliga råd i valet av köpare.

Bra att veta är också att du som spekulant efter avslutad budgivning i princip inte har rätt att få annan information än om du fick köpa eller inte.

Blir du däremot lycklig köpare och skriver kontrakt med säljaren så kommer fastighetsmäklaren att redovisa budgivningslistan till både köpare och säljare. Listan kommer att innehålla namn och telefonnummer och buden i kronologisk ordning.

UNDERSÖKNINGSPLIKT

VAD MENAS MED KÖPARENS UNDERSÖKNINGSPLIKT?

Kraven på köparens undersökning är långtgående. Fastigheten ska undersökas i alla delar och funktioner. Finns det möjlighet måste du som köpare även inspektera svårtillgängliga utrymmen. Om man inte själv kan dra säkra slutsatser av det man ser och hittar bör man anlita en certifierad besiktningförrättare eller annan byggkunnig person som fördjupar sig i din undersökning. Anlitar man en besiktningförrättare eller annan sakkunnig är det viktigt att vara observant på vilken omfattning den beställda besiktningen har. Det kan kanske finnas behov av att låta utföra kompletterande besiktningar av exempelvis el, eldstäder och skorstensstockar och andra installationer som innefattas i din undersökningsplikt. Även förekomsten av eventuell radon ligger på dig att kontrollera. Fråga ansvarig fastighetsmäklare om information och råd. Det är också klokt att sätta sig in i kommunens framtidsplaner, kanske kan kommande beslut påverka just din fastighet.

Upptäcker man som köpare fel eller symptom på fel, anses det i många fall att kraven på köparens undersökningsplikt faktiskt utökas.

I Jordabalken regleras vad som är fast egendom och vad som är tillbehör till fastighet och byggnad och därmed ingår i den fasta egendomen. Allt som inte omfattas av dessa regler är att betrakta som lös egendom.

Fastighetstillbehör är föremål som av fastighetsägaren har tillförts fastigheten för stadigvarande bruk. Avsikten med anbringandet ska vara att föremålet ska förbli permanent på fastigheten.

Exempel på fastighetstillbehör:

- Byggnad (lekstuga, friggebod, växthus, uthus)
- Ledning för gas, el, vatten och avlopp
- Stängsel
- Oljetank
- Flaggstång med lina
- Bojstenar och boj
- Buskar och träd
- Solur
- Brevlåda
- Soptunna
- Sandlåda
- Grindar
- Torkvinda
- Flytbrygga

Byggnadstillbehör är föremål som byggnaden blivit försedd med av fastighetsägaren, och som är ägnade för stadigvarande bruk. Begreppet stadigvarande bruk anger att det ska finnas en ändamåls eller funktions gemenskap mellan föremålet och byggnaden. Föremålet ska normalt sett vara till nytta oavsett vem som äger eller utnyttjar fastigheten.

Exempel på byggnadstillbehör:

- Garderober (inkl inredningsdetaljer)
- Duschkabin, Badkar
- Kylskåp, Frys
- Toalett och badrumsinredning
- Persienner

FAST OCH LÖS EGENDOM

- Stege, speciellt anpassad för sotning
- Garderober (inkl inredningsdetaljer)
- Tjuvlarm
- Spisfläkt
- Mangel
- Brandlarm
- Gnistgaller
- Fönsterluckor
- Hatthylla
- Radiatorer
- Brandlarm
- Braskamin
- Innanfönster
- Torktumlare, Tvättmaskin, Torkskåp
- Samtliga nycklar.

Gränsfall och undantag

Exempel på gränsfall mellan lös egendom och byggnadstillbehör är dekoder till parabolantenn och fristående mikrovågsugn. Extra utrustning såsom kompletterande frysbox är exempel på undantag och utgör inte byggnadstillbehör. Där tveksamhet uppkommer rekommenderas att skriftlig överenskommelse träffas. Om säljaren skulle vilja undanta vissa fasta tillbehör är detta möjligt – om parterna överenskommer om detta i kontraktet.

Bostadsrätter

En bostadsrätt är en nyttjanderätt till en viss lägenhet. I dagligt tal uppfattas dock bostadsrätten som själva lägenheten. Bostadsrätter är lös egendom. Formkraven vid överlåtelse finns i Bostadsrättslagen medan Köplagens regler tillämpas beträffande fel, överlåtelseskick och köparens undersökning. För att bedöma vad som ingår i köpet av en bostadsrätt gäller i princip samma förutsättningar som för fast egendom, nämligen att det som tillförts av bostadsrättsföreningen eller bostadsrättsinnehavaren för stadigvarande bruk ingår i överlåtelsen. Ledning för bedömningen om vad som ingår i köpet kan således tas i den uppräkningslista som skett ovan.

JURIDISKA BEGREPP

Ibland är fackspråk förvirrande och samtidigt är det så viktigt att veta vad det innebär. Så här beskriver Lantmäteriet begreppen på sin hemsida.

Nyttjanderätt

En nyttjanderätt ger rätt för en person att använda någon annans fastighet under en viss tid. Nyttjanderätt som upplåtits genom skriftlig handling går att skriva in i Fastighetsregistret på den belastade fastigheten. Nyttjande kan upplåtas antingen genom muntliga eller skriftliga avtal. En inskriven nyttjanderätt gäller i regel även efter ägarbyte. En muntlig nyttjanderätt riskerar däremot att förfalla vid ägarbyte.

Servitut

Servitut ger rätt för en "härskande fastighet" (förmånsfastighet) att nyttja en "tjänande fastighet" (belastad fastighet) på ett visst sätt, till exempel rätt att dra fram en ledning på någon annans fastighet. Det finns två typer av servitut nämligen avtalsservitut som bildas genom privata avtal och officialservitut som bildas av myndighet, i regel Lantmäteriet.

Avtalsservitut

Avtalsservitut är en fastighetsanknuten rättighet som bildas genom att ett avtal skrivs mellan två fastighetsägare. Servitutet kan t.ex. ge rätt för en fastighet att lägga ner ett bredband på en annan fastighet. För att detta ska bli giltigt mot andra än berörda fastigheter skrivs avtalet vanligtvis in i Fastighetsregistrets inskrivningsdel (som är utan kartredovisning). En förutsättning för att bilda ett avtalsservitut är att parterna är överens. Avtalsservitut är oftast inte tidsbegränsade.

Officialservitut

Officialservitut är också en rättighet som gäller mellan fastigheter men som bildas av myndighet, i regel Lantmäteriet. Dessa servitut bildas vanligtvis med överenskommelse som grund men kan också efter prövning i vissa fall inrättas trots att alla inte är överens. Det krävs bl.a. att rättigheten är av väsentlig betydelse för förmånsfastigheten. Officialservitut redovisas i Fastighetsregistret, i både karta och register. Officialservitut är inte tidsbegränsade.

Ledningsrätt

Ledningsrätt är en officialrättighet. Ledningsrätten är en servitutsliknande rättighet som kan upplåtas till förmån för en juridisk person eller fastighet. Ledningsrätt är precis som namnet antyder en rätt att använda någon annans mark för ledningsändamål. Ledningsrätten tillkommer genom en lantmäteriförrättning enligt ledningsrättslagen. Ledningsrätten grundar sig ofta på frivilliga överenskommelser mellan ledningshavaren och fastighetsägaren men kan även efter prövning i vissa fall upplåtas trots att alla inte är överens. Ledningsrätten gäller tills den ändras eller upphävs av myndighet. Ledningsrätt kan bildas i en enda process för hela ledningssträckan. Ledningsförrättningen förutsätter inga markavtal utan markåtkomsten kan ske inom ramen för lantmäteriförrättningen.

När ledningsrätt upplåts till förmån för en juridisk person, t.ex. ett bredbandsbolag eller en ekonomisk förening kan ledningsrätten överlåtas till en annan juridisk person. När ledningsrätten istället gäller till förmån för en fastighet kan ledningsrätten inte överlåtas separat utan följer ägarskapet till aktuell fastighet.

INTERNATIONELLT



Planerar ni att flytta utomlands eller kanske skaffa en semesterbostad i solen? Vi kan erbjuda boenden vid Medelhavet i Spanien, Portugal, Italien eller varför inte i Florida, USA. Eller är det kanske Europas metropoler som Berlin, London eller Paris du drömmer om?

Ingen säljer fler bostäder än RE/MAX internationellt. Vi finns i 97 länder och har idag över 700 000 objekt ute till försäljning. Ni är naturligtvis även välkomna att besöka vår internationella hemsida. Med vårt globala nätverk har vi inte bara lokalkunskapen utan även kontakterna utöver det vanliga.

Vi på RE/MAX Sverige hjälper er att hitta er bostad enligt era önskemål och budget. Vi löser alla de kulturella, språkliga och juridiska hinder, från kontraktsskrivning till inflyttning. Vi i Sverige tillsammans med våra utländska RE/MAX kollegor på plats ser till att det blir en smidig affärssuppgörelse för alla parter.

FÖLJ OSS:



ANTECKNINGAR

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

ANTECKNINGAR

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

RE/MAX WARBERG & CO

Berzeliigatan 20
412 53
Göteborg
070-333 13 10

jorgen@remax.se



RE/MAX
Ditt livs bästa affär

