

## Guideline ved besøg hos boligejer

Når du skal besøge en boligejer, hvis hus du muligvis senere skal købe, giver Adoor dig råd og vejledning med på vejen.

### Før du møder op på adressen

Glæd dig! Boligejer har inviteret dig indenfor, fordi de har modtaget din henvendelse. De vil gerne hilse på dig, med henblik på evt. senere handel. Det betyder I allerede har et godt udgangspunkt og fælles interesse.

- Aftalt præcist tidspunkt, og kom til tiden.
- Overvej hvad du vil have ud af besøget. Vil du blot se boligen eller er det en konkret dialog om pris og overtagelse du ønsker? Hvad er dine præferencer?
- Informer boligejer om hvor mange I kommer.

### Forslag til spørgsmål til boligejer

- Hvorfor har I været glade for at bo her?
- Hvorfor vil/overvejer I at flytte?
- Hvordan er jeres naboer? Ser man noget til hinanden i kvarteret?
- Hvordan er skolerne i området?
- Hvad har I været mest glade for ved boligen?

### Hvordan tager vi hul på drøftelse af de konkrete ting?

Vær ikke nervøs for at tage hul på den mere formelle dialog. Gøres det på en ordentlig måde, vidner det om seriøsitet, men lad det ikke blive forhandling mens du er på et uformelt besøg. Nedenfor et par forslag til hvordan du får åbnet for dialogen.

- Jeg kunne godt være interesseret i denne bolig. Hvad er jeres tidshorisont?
- Har I en prisforventning eller et bud på boligens værdi?
- Vi har set på lignende boliger i området, og kvadratmeterprisen ligger i niveau xx-yy kr./m<sup>2</sup>. Hvordan lyder det?
- Hvis I har rapporter liggende fra tidligere salg/annonceringer, vil jeg gerne se disse.

### Prisdrøftelse

Adoor anbefaler som udgangspunkt at lægge sig op ad markedsprisen. Ingen boligejer vil sælge for lavt, og ingen boligkøber vil betale for meget. Ved for store afvigelser, bliver der ingen handel. Orienter dig i lokalområdet. På bl.a. Boliga og Boligsiden, kan du finde boliger at sammenligne med. Dernæst kan du se hvad boliger er *handlet* til.

Prisen pr. kvadratmeter bolig er et godt udgangspunkt. Er en bolig på 150 m<sup>2</sup> solgt til 7,2 mio. kr., laves regnestykket: 7,2 mio./ 150 m<sup>2</sup> = 48.000 kr./m<sup>2</sup>. Er den aktuelle bolig fx 160 m<sup>2</sup>, er regne-stykket 160 m<sup>2</sup> x 48.000 kr. = 7,68 mio. kr.

Du skal ikke bekymre dig om at være for positiv og tænke "*Alt hvad jeg siger bliver brugt mod mig i forhandling, derfor kan jeg ikke rose boligen.*" Selvfølgelig kan du det. Hvis du synes om boligen, så sig det endelig. Måske påvirker det prisen i positiv retning, at der er god stemning.

#### Rund besøget af

Lad ikke det første besøg vare mere end en times tid. Hvis du allerede ved om det er interessant med videre drøftelse eller ej, så sig det. Ellers aftal at skrives/tales ved i løbet af et par dage. Det er vigtigt der er aftalt noget konkret, og det er vigtigt der ikke går for lang tid, maks en uge. Aftal hvem tager næste kontakt og hvad tidshorisont for dette er.

#### Efter besøget

Vend tilbage som aftalt. Måske har I aftalt at boligejer skulle vende tilbage. Derfor er der intet til hinder for at du vender tilbage fx med besked "*Jeg sagde vi skulle tænke over det, og jeg vil blot bekræfte at vi fortsat er rigtig interesserede*" eller "*Jeg sagde vi skulle tænke over det, og vi er desværre kommet frem til at det alligevel ikke er det rigtige for os*".

#### Er det lovligt at handle bolig udenom mægler?

Ja, det er fuldt lovligt at handle en bolig direkte mellem boligejer og køber. Der er lovpligtige dokumenter, og det kan være en god ide at alliere sig med diverse rådgivere, herunder evt. en ejendomsmægler, advokat, byggesagkyndig eller en anden person du stoler på.

#### Rapporter og dokumenter

Det er usandsynligt at boligejer har Energimærke, Tilstandsrapport osv. på ejendommen. Er der gensidig interesse for handel, skal disse dokumenter udarbejdes. Det er boligejers ansvar at erhverve disse. Bed om dem i god tid, så der ikke i sidste øjeblik opstår overraskelser.

#### Adoor står altid til rådighed

Ring eller skriv hvis der er spørgsmål, kommentarer eller du blot har brug for at drøfte processen. Det er vigtigt for os, at alle har en god oplevelse med Adoor.

Majbritt Christensen  
CEO og Founder  
Tel.: 7025 4255  
Mail: info@adoor.net

Adoor ApS  
Jagtvej 157  
2200 København N