

## Guideline ved besøg af boligkøber

Når du skal have besøg af en boligsøgende, som muligvis skal købe dit hus, giver Adoor dig råd og vejledning med på vejen.

### Før I mødes

Glæd dig! Den boligsøgende har peget på netop din bolig, og glæder sig til at hilse på dig. Det betyder I allerede har et godt udgangspunkt og fælles interesse.

- Aftalt præcist tidspunkt, og vær klar til tiden.
- Overvej hvad du vil have ud af besøget. Vil du blot vise boligen frem eller er det en konkret dialog om pris og overtagelse du ønsker? Hvad er dine præferencer?
- Ryd op og luft ud. Dit hjem behøver ikke ligne en BoBedre reportage, men boligen præsenteres bedst hvis der er ryddeligt og pænt.

### Hvordan viser du boligen frem

Start med at vis din bolig frem, som du ville for en god ven der ikke har set dit hus, eller for en ejendomsmægler. Fortæl gerne om hvad du selv synes godt om, hvad du har lavet om, hvad du har af ideer til ændringer osv. Du kender bedst muligheder i din bolig, og det kan være svært for andre at se på kort tid, så fortæl endelig.

### Hvordan tager jeg 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 ved et uformelt besøg. Nedenfor et par forslag til hvordan du får åbnet for dialogen.

- Hvad er jeres tidshorisont? Har I travlt eller er I tålmodige?
- 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, så overvej at udlevere disse til boligkøber (disse er ikke offentligt tilgængelige).

### 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 regnestykket 160 m<sup>2</sup> x 48.000 kr. = 7,68 mio. kr.

Du skal ikke bekymre dig om at være for positiv eller virke for salgsparat. Det vidner om seriøsitet, og kan være med til at gøre boligkøber endnu mere interesseret. 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, 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 der tager næste kontakt og hvad tidshorisont for dette er.

#### Efter besøget

Vend tilbage som aftalt. Måske har I aftalt at boligkøber skulle vende tilbage. Derfor er der intet til hinder for at du vender tilbage fx med besked "Jeg sagde jeg skulle tænke over det, og jeg vil blot bekræfte at jeg fortsat er interesseret" eller "Jeg sagde jeg skulle tænke over det, og jeg er desværre kommet frem til at jeg alligevel ikke er klar til at sælge".

#### 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

Er der gensidig interesse for handel, skal diverse dokumenter udarbejdes; Energimærke, Tilstandsrapport osv. Det er dit ansvar som boligejer at erhverve disse. Få dem lavet 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. +45 7025 4255  
Mail: info@adoor.net

Adoor ApS  
Jagtvej 157  
2200 København N