

SPAREDE 50.000 KR. PÅ BOLIGSALGET

STOR GUIDE: Skal du sælge din andelsbolig, kan du ofte spare ejendomsmægleren væk og selv ordne hele salget. Indretningsarkitekt Claus Jensen solgte sin lejlighed i København ved første fremvisning og scorede en kæmpe besparelse.

Efter nogle magre år er det københavnske boligmarked på vej op i gear. Især andelslejligheder med en lav boligafgift bliver solgt hurtigt, hvilket gør selvsalg både let og hurtigt for dig som sælger af en andelslejlighed. Og der er mange penge at spare. Typisk forlanger de etablerede mæglerkæder rask væk 50.000 til 60.000 kroner for salg af en treværelses andelslejlighed, der med den rette beliggenhed og pris nærmest sælger sig selv.

Efter dårlige erfaringer med en ejendomsmægler fra sit sidste salg besluttede indretningsarkitekt Claus Jensen sig for selv at stå for salget af sin treværelses lejlighed på Østerbro. Det blev en stor succes.

»Jeg oprettede en annonce på boliga.dk og fik annonceret et åbent hus-arrangement, hvor der kom fem potentielle købere i løbet af eftermiddagen. Tre af dem ville gerne købe lejligheden med det samme, så

det var faktisk helt overvældende,« forklarer han.

Den samlede salgsudgift var blot 1.897 kroner, som blev brugt på en måneds annoncering til 499 kroner, en professionel fotograf til 1.199 kroner og redigering af annonceteksten til 199 kroner.

Set i forhold til de etablerede mæglere – der ordner hele salget inklusive fremvisning – er der tale om en besparelse på cirka 58.000 kroner. I forhold til de mæglere, der selv lader kunden vise lejligheden frem, ligger besparelsen på cirka 30.000 kroner. Med et tidsforbrug på cirka syv timer alt i alt har Claus Jensen altså opnået en skattefri timeløn i omegnen af 7.000 kroner.

Sælg drømmen

Som indretningsarkitekt er Claus Jensen helt klar over, at salg af en bolig også handler om salg af drømme. Boligen skal markedsføres gennem professionelle fotos, →



Claus Jensen brugte boliga.dk til at sælge sin lejlighed på Østerbro. Salget tog under en måned, og køberen blev fundet til det første åbent hus-arrangement.

→ og lejligheden skal – om nødvendigt – shines op inden salget.

»Jeg valgte at bruge 1.199 kroner på en professionel fotograf, der også udarbejdede en plantegning. Og det var nogle af de bedste penge, jeg har givet ud på salget,« siger han.

I forvejen var lejligheden shinet op med fotostater på de farvede vægge, der fremhævede stukken og de hvide paneler. Faktisk var lejligheden så indbydende, at den ene interesserede køber var villig til at overtage alle de mange indrammede fotos på væggene.

Fremvisningen den ene onsdag eftermiddag var en ganske enkel sag. De fem potentielle købere var mest interesserede i, hvordan lejligheden så ud, og kom først bagefter med enkelte mere konkrete spørgsmål til foreningen.

»Typisk var køberne interesserede i at vide, om



BLÅ BOG

Navn: Claus Jensen

Alder: 38 år

Stilling: Selvstændig indretningsarkitekt

Salgspris på lejlighed: 970.000 kr.

Boligafgift: 2.130 kr.

Størrelse: 74 m²

de kunne købe lejligheden nu, og hvornår den kunne overtages. Men de ville også gerne vide lidt om andelsforeningens lån, og om der var planlagt større forbedringer i ejendommen, men det lå langt nede på spørgelysten,« siger Claus Jensen.

Nyt med mæglere

Selvsalg af andelsboliger er ikke nogen ny ting. For blot 8 til 10 år siden blev de fleste andelsboliger solgt via ventelisten eller gennem opslag i eksempelvis Den Blå Avis. Dengang var andelsboligerne nemlig lavt prissat og langt billigere end tilsvarende ejerlejligheder. Men i midten af nullerne begyndte foreningerne at gå over til nye vurderingsprincipper, hvilket pressede priserne i vejret. Lidt efter lidt kom ejendomsmæglerne på banen.

I dag er situationen i København imidlertid den, at efterspørgslen efter lejligheder er steget så kraftigt, at mæglerne mangler boliger til salg. Det kan være en anledning til selv at stå for salget, erkender ejendomsmægler Dan Lüth fra BoligOne på Frederiksberg.

»Markedet har ændret sig de seneste måneder, og der er blevet mangel på lejligheder. Det kan betyde, at sælgere – der vælger selv at stå for salget – har lettere ved at sælge deres lejligheder. Det gælder især, når der er tale om en lejlighed i en veldrevet forening med en lav boligafgift og til den rigtige pris. Men taler vi om lejligheder til over en million

Claus Jensen er glad for, at han valgte at sælge sin bolig selv – en mægler kunne ikke have gjort det hurtigere. Nu er Claus Jensen klar til at pakke flyttekasserne og flytte i sin nye bolig.



GODE RÅD, HVIS DU SELV VISER BOLIGEN FREM

Før fremvisning:

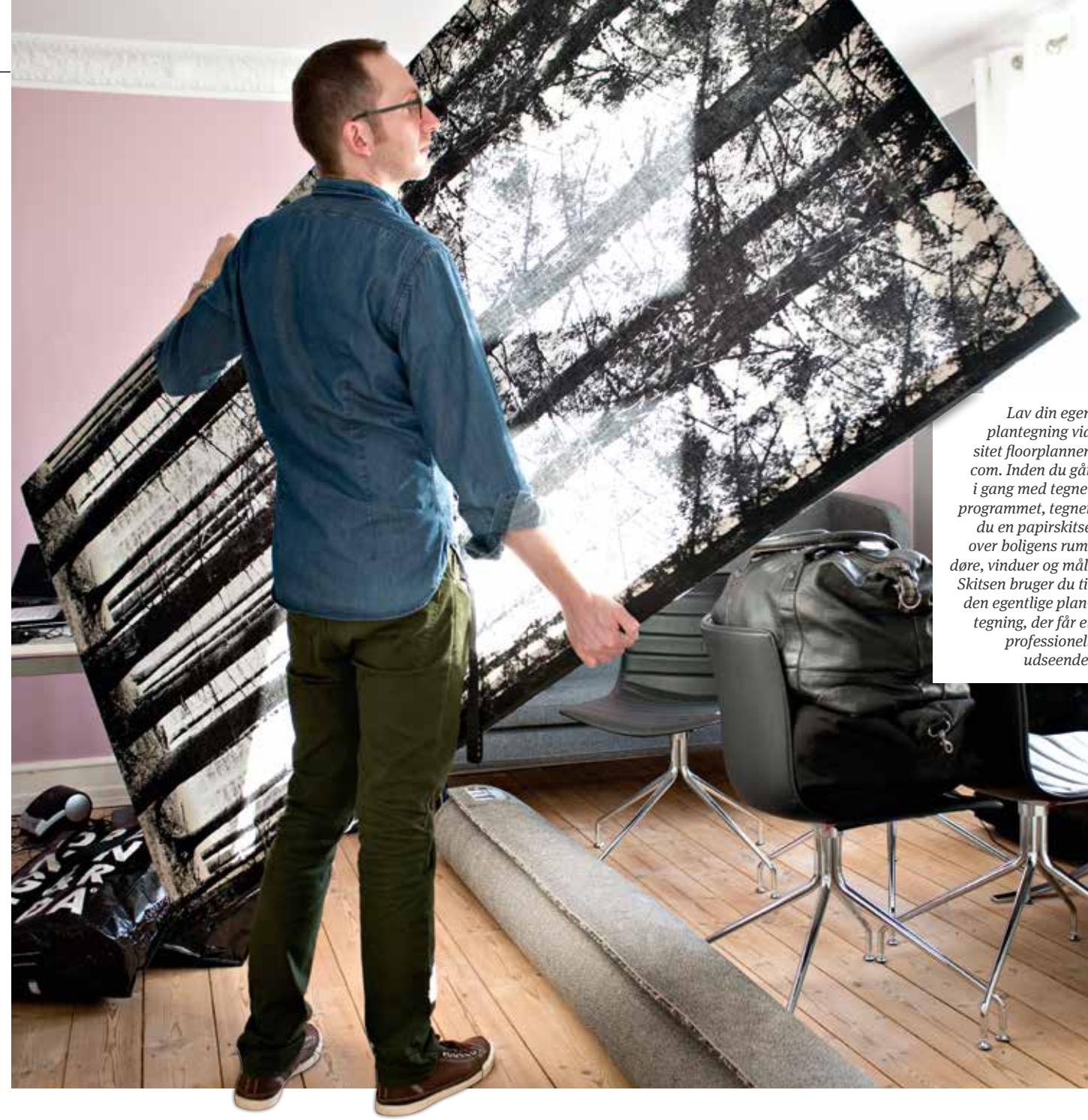
Giv væggene en omgang maling, hvis de trænger, og få eventuelt et godt råd fra en indretningsarkitekt. De cirka 5.000 kroner, indretningsarkitekten skal have, kan være givet godt ud. Ryd op og gør rent. Fjern overflødige møbler og nips. Luft ud og køb friske blomster. Sørg for god varme i lejligheden.

Under fremvisning:

Forestil dig du får gode venner på besøg. Vær åben og imødekommende. Skitser lejlighedens muligheder over for køber. Forklar om nødvendigt, hvorfor du selv vil flytte og byd på en kop kaffe til sidst. Husk telefonnummer og e-mail på køber og tilbyd en ekstra fremvisning.

Efter fremvisning:

Rigtige mæglere følger altid op på en fremvisning, og det bør du også gøre. Kontakt de interesserede købere pr. telefon, og forhør dig om deres ønsker. Spørg ind til, hvad der kan gøre lejligheden interessant for dem. Undgå som hovedregel brug af e-mail. En e-mail er langt lettere for køber at afvise end en telefonsamtale.



Lav din egen plantegning via sitet floorplanner.com. Inden du går i gang med tegneprogrammet, tegner du en papirskitse over boligens rum, døre, vinduer og mål. Skitsen bruger du til den egentlige plantegning, der får et professionelt udseende.

kroner, er det min fornemmelse, at det er sværere at sælge uden om en mægler,« siger han.

Fra andelsboligforeningernes interesseorganisation er der ingen anbefaling af selvsalg fremfor mægler salg. Begge dele kan fungere godt.

»Vi ser intet problem i, at andelshaverne selv varetager salget. Det har de gjort tidligere, og det kan de sagtens gøre,« siger jurist i Andelsboligforeningernes Fællesrepræsentation, Line Himmelstrup.

Svært at få priser

Penge & Privatøkonomi har telefonisk kontakttet tre etablerede mæglere i København for at få et bud på, hvad det koster at få solgt en treværelses andelslejlighed

på Frederiksberg. Fælles for de tre mæglere er, at de vrider og vender sig i telefonen for at undgå et konkret bud på salgsomkostningerne. Som gode sælgere har de naturligvis lært, at det i første omgang gælder om at få sparket døren ind hos kunden og opnå en personlig kontakt. De kontaktede mæglere nægter derfor i første omgang at levere en konkret pris, men hårdt pressede og efter en længere snak frem og tilbage fik vi lokket nogle cirka-priser ud af dem.

Imidlertid er der ikke den store forskel mellem honorar og omkostninger i øvrigt hos de tre store københavner-mæglere. Nybolig beregner sig cirka 50.000 kroner, mens en standardløsning fra Home koster mellem 50.000 og 60.000 kroner.

SALGET

PUNKT FOR PUNKT

Forretningsgangen ved salg af en andelslejlighed afhænger af foreningens vedtægter. En række elementer er dog fælles ved alle salg.

Her er en køreplan:

- 1 Orienter bestyrelsen om dit planlagte salg
- 2 Find den maksimale pris på din lejlighed i regnskabet
- 3 Udarbejd regnskab over forbedringer i lejligheden
- 4 Husk at lejligheden ofte skal synes af bestyrelsen eller af en syn- og skønsmand
- 5 Nogle foreninger kræver el- og vvs-tjek
- 6 Bestyrelsen eller administrator fastsætter en maksimalpris inklusive forbedringer
- 7 Undersøg markedet via boliga.dk og vurder om lejligheden kan sælges for maksimalprisen
- 8 Fastsæt en pris, der ikke er højere end maksimalprisen
- 9 Anskaf de nødvendige dokumenter hos andelsforeningens administrator
- 10 Vælg en selvsalgsløsning og læg de relevante dokumenter ind på udbyders hjemmeside



Lejligheden på Østerbro er ved at blive pakket ned efter et vellykket selvsalg, hvor Claus Jensen blandt andet bad køberne om en bankgaranti.

→ Realmæglerne var sværest at hive information ud af, men hårdt presset tonede en pris på cirka 60.000 kroner frem gennem mobiltelefonen. Derfra er der et pænt spring ned til de såkaldte internetmæglerne, der typisk forlanger 30.000 kroner for et salg – alt inklusive.

Boligtilbolig.dk tager 29.995 kroner for at salg, men til gengæld skal du som sælger selv stå for fremvisning. Firmaet 123hjem.dk beregner sig et honorar på 29.500 kroner, hvilket er inklusive fremvisning. BoligOne beregner sig 29.500 kroner, når du selv tager dig af fremvisningen. I nogle tilfælde koster fotos og fremskaffelse af dokumenter ekstra. Men uanset om du vælger den dyre eller billige løsning, er der mange penge at tjene ved et selvsalg.

Enkel jura for sælger

Mens de fleste købere er bedst tjent med rådgivning ved køb af en andelslejlighed, forholder det sig omvendt for

sælgerne. For sælger er der nemlig ikke megen jura involveret. Ifølge Claus Jensen er det dog en god idé at få en bankgaranti fra køberen. Langt fra alle købere bliver nemlig godkendt til et lån i banken, hvilket i så fald sender handlen i vasken.

»Jeg gjorde simpelthen det, at jeg sagde til køberne, at den der først kunne stille med en bankgaranti fik lejligheden,« forklarer han.

Selve overdragelsen af andelen er forskellig fra forening til forening. I nogle foreninger mødes sælger med køber og en repræsentant for bestyrelsen. Herefter bliver overdragelsesaftalen underskrevet og betingelser for betaling af andelen aftalt. I andre foreninger finder overdragelsen sted på administrators kontor.

I modsætning til ejerlejligheder finder der ingen tinglysning sted, og hidtil har kravene til dokumentation været beskedne. Inden aftalens underskrivelse skal køber blot have modtaget vedtægter, regnskab og

LINKS TIL SELVSALG

Der findes flere steder, hvor du kan sælge boligen selv. Her er fire af de vigtigste.

Boliga.dk

Pris: 499 kr. månedligt.
Foto: 1.199 kr. for fotopakke inklusive plantegning.
Annoncering: Boliga.dk og selvsalg.dk.

Andelsbutikken.dk

Pris: 3.395 kr. for seks måneder.
Foto: 1.995 kr. for fotopakke og plantegning.
Annoncering: Boliga.dk.

Robinhus.dk

Pris: 2.995 kr. for seks måneder.
Foto: Prisen er inklusive fotopakke og plantegning.
Annoncering: Boliga.dk, robinhus.dk og dba.dk.

Boligportal.dk

Pris: 199 kr. for fire uger. Dernæst 399 kr. for hver 4. uge.
Foto: Ikke muligt.
Annoncering: Boligportal.dk, dba.dk og guloggratis.dk.

JEG SAGDE TIL KØBERNE,
AT DEN DER FØRST KUNNE
STILLE MED EN BANK-
GARANTI, FIK LEJLIGHEDEN.

Claus Jensen, boligsælger via boliga.dk.