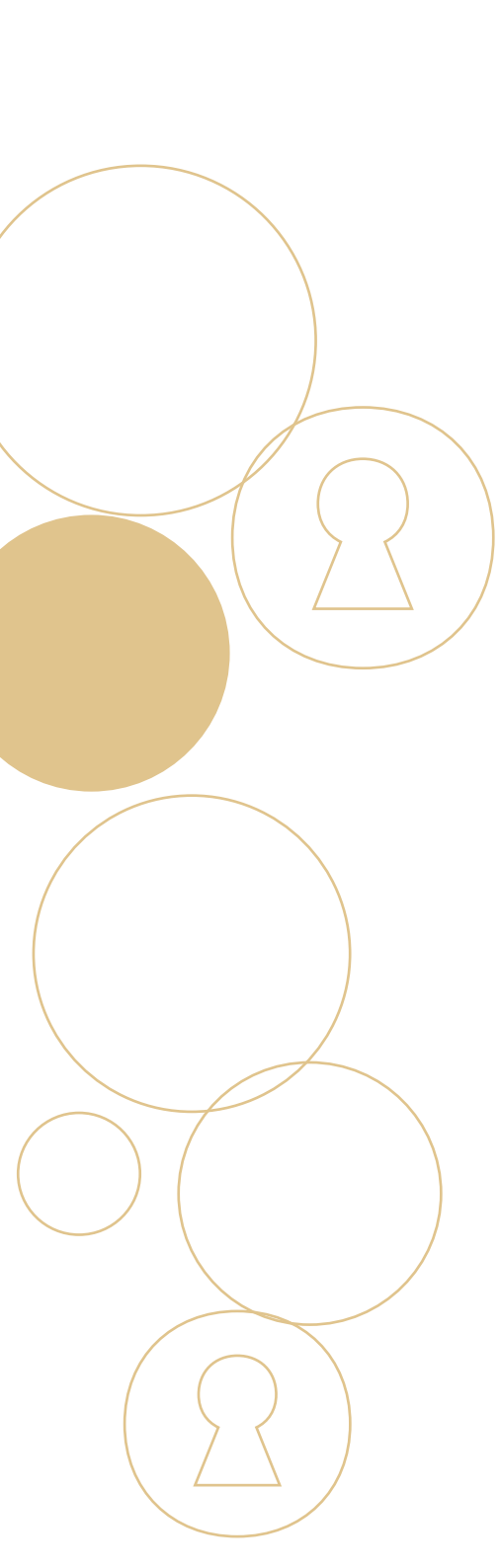


52 salgsfif

Her finder du en serie enkle salgsfif, der hjælper dig med at løfte værdien af dit hjem - både for dig selv og for en eventuel køber.





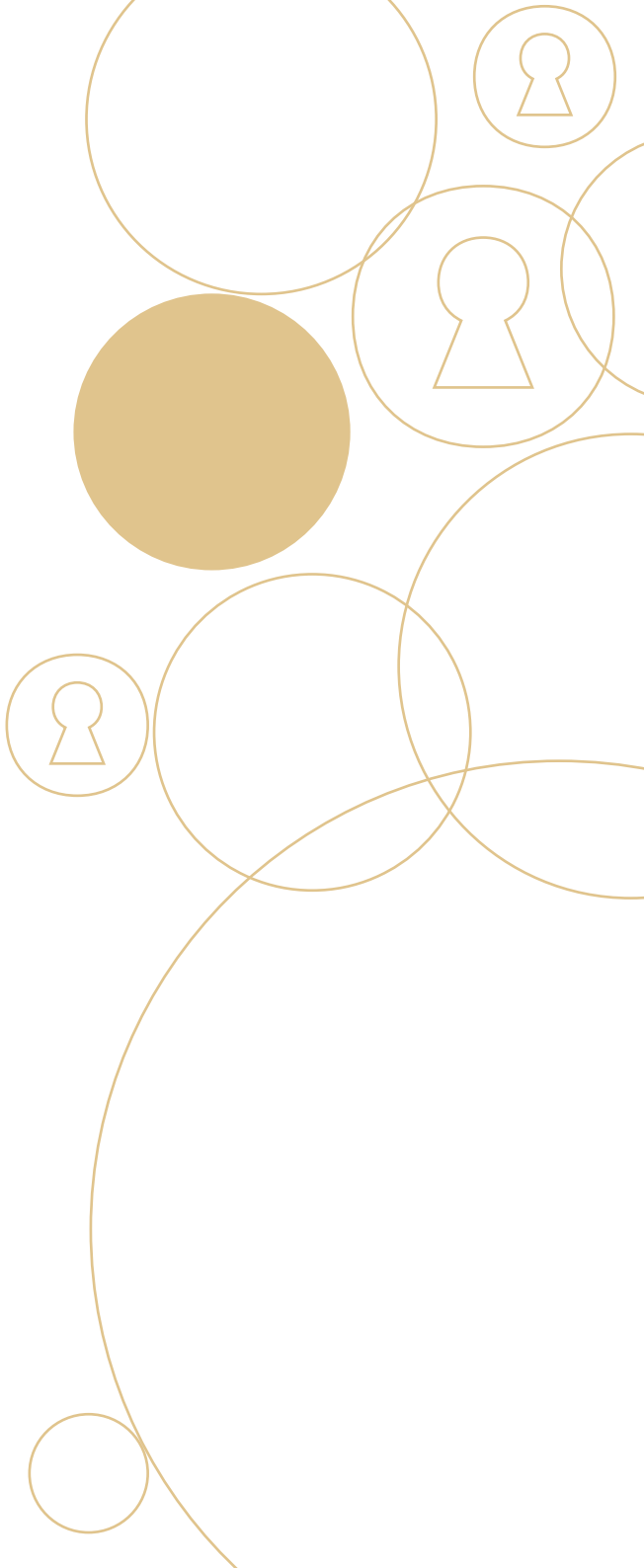
At sælge sin bolig kan være både spændende og udfordrende, og vi ved, at det kan være svært at se på sit hjem med nye øjne. Mange af os bliver simpelthen hjemmeblinde og ser ikke de små ting, der kan gøre en stor forskel for en kommende køber.

Derfor har vi samlet 52 enkle, men effektive salgstips, der både hjælper dig med at løfte værdien af dit hjem – og interessen for det.

Vores gode råd og fif gør det lettere for køberne at se, hvilke muligheder dit hjem kan tilbyde. Og det hjælper dig med at lade dit hjem træde frem i sin rene form uden forstyrrende elementer og samtidig skabe en atmosfære, der byder køberne ærligt og kærligt velkommen.

Så uanset om du skal banke tæppet, male væggen eller slå græsset, guider vi dig igennem det hele, så du kan gøre dit hjem stolt. Og husk: Vi er her for at hjælpe dig, så du kan få mest muligt ud af din bolig, både som beboer og som sælger.

Lad os se, hvordan vi kan skabe mere værdi i dit hjem!



Sværhedsgrad

Du klarer det, mens
kaffen stadig er varm



Her skal du nok finde
arbejdshandskerne frem



Den slags, hvor du vil
belønne dig selv bagefter



GØR DIN BOLIG MERE VÆRD

Gør din bolig mere værd

Alle boliger er noget særligt – også din. Har du en solrig altan, en hyggelig karnap eller en stor, lys stue? Så sørg for, at det er dét, der fanger blikket først.

Træk gardinerne fra, tænd for lyset, og ryd op, så det positive virkelig kan få plads.

Når det bedste ved din bolig får lov at stå frem, får køberne nemmere øje på det – og det øger dine chancer for et godt salg.



Salgsfif 1



Ryd op og skab luft

Rod stjæler både plads og opmærksomhed. Når du fjerner unødvendige ting fra hylder, gulve og overflader, virker rummene større og mere indbydende. Giv hjemmet et enkelt og luftigt udtryk – det hjælper køberne med at se mulighederne.

Salgsfif 2



Puds vinduerne

Nypudsede ruder gør underværker for dit hjem. De lader lyset strømme ind og giver et klart og åbent udsyn samtidig med, at de får boligen til at virke større, renere og mere velholdt. En enkel, men meget effektiv opgave, der giver dit hjem bedre udsigt og mere lys.

Salgsfif 3



Døre og håndtag skal gå let

Døre, der er svære at åbne eller lukke, er irriterende for både dig og en potentiel køber. Sørg for at få slebet døre, der binder, smør dørhængslerne, hvis de piver, og stram hængsler og greb, hvis de har løse skruer.

Salgsfif 4



Luk lyset ind - jo mere, jo bedre

Træk gardinerne fra og rul persiennerne op. Et mørkt hjem kan virke tungt og ufremkommeligt, mens et lyst hjem er indbydende og får rummene til at føles større og mere åbne. Lys giver liv og god energi til hjemmet – så glem vanerne og luk så meget lys ind, som du kan. Det kommer godt igen, og gør dit hjem mere hyggeligt og indbydende.

Salgsfif 5



Fjern pletter og snavs

Pletter fra fedtede fingre, spor af madlavning eller malerpletter på skabslåger, bordplader og vægge kan give et uheldigt førstehåndsindtryk under en fremvisning. Sørg for at skrubbe køkkenbordet, vaske snavsede vægge og få fjernet alle pletter fra synlige flader. Et rent hjem viser, at boligen er velholdt, og at gæster (og købere) er velkomne.



Salgsfif 6



Tjek dit hjemms finish

Få en ven eller din ejendomsmægler til at lege køber og bed vedkommende om at se på dit hjem med købers øjne. Bed personen om at fortælle dig, hvad der blev lagt mærke til af ting, der skal ordnes – og ting der var i orden. På den måde får du hurtigt et overblik over, hvad der mangler at blive fikset, og hvad køberne måske også vil lægge mærke til under fremvisningen.

Salgsfif 7



Ryd op i kælderen og på loftet

En oprydning i kælderen og på loftet giver køberne et bedre indtryk af, hvor meget opbevaringsplads der er, og hvordan boligen er organiseret. Smid ud og gør det overskueligt. Det er meget nemmere at gøre det, inden du flytter end under en flytning. Og det giver mest værdi for dit hjem at gøre det, inden du sælger.

Salgsfif 8



Udsigt til en god oplevelse – skift punkterede ruder

Punkterede ruder giver et dårligt førstehåndsindtryk og kan føre til kommentarer i tilstandsrapporten. For at sikre, at alt fremstår i tip top stand, er det en god idé at få dem skiftet – enten ved at kontakte en glarmester eller at gøre det selv. Det er en lille investering, der kan gøre en stor forskel.

Salgsfif 9



Tænk fremad – få professionel hjælp til at visualisere mulighederne

Nogle gange kan det være en god idé at få hjælp fra en arkitekt eller designer, som kan lave en skitse, der viser, hvordan dit hjem kan opgraderes. Det kan være en ekstra terrasse, en udestue eller måske en hyggelig hems til børneværelset. At vise køberne potentialet kan være en stor fordel, da det giver dem et klart billede af, hvordan de kan forme deres nye hjem.

Salgsfif 10



Gør tilstandsrapporten kortere – fiks de løse ender

Få en bedre tilstandsrapport ved at få styr på de ting, der måske kan blive nævnt. Med en home Førsynsrapport får du et overblik, inden din tilstandsrapport bliver klar. Du får derfor mulighed for at udbedre skader inden den endelige tilstandsrapport – og dermed forbedre dit boligsalg.



GØR DIN BOLIG
MERE VÆRD



Salgsfif 11



Fjern overflødige møbler

Møbler er hyggelige – men for mange kan få rummene til at virke mindre. Overvej at fjerne enkelte møbler eller rykke rundt, så der er god plads at bevæge sig på. Det giver en let og indbydende stemning. Hvis du vil gøre et ekstra indtryk, kan du overveje at få din bolig “staget”, hvilket betyder, at der kommer en indretningskyndig rådgiver på besøg og giver anbefalinger til indretninger, der optimerer et salg. Dette er populært og bruges oftere, end man tror.

A close-up photograph of a person's arm wearing a light-colored, textured knit sweater. A white button is visible on the sleeve. A cat's paw with pink fur and white claws is resting on a green knitted surface. The background is a dark, textured fabric.

Salgsfif 12



homeSpot. Boligens bedste sted

Alle boliger er særlige, men du er den eneste, der kender din boligs absolut bedste steder at være – dem, der giver din bolig mest værdi. home kan markere disse steder til dine fremvisninger, og hvis du fortæller din mægler, hvad der gør dem særlige, bliver dine gode erfaringer og indsigter afleveret direkte til din køber til fremvisningen. Hvis du også har gode fif om nabolaget, så giv dem videre til din mægler i form af en huskeliste.

Salgsfif 13



Ledninger, der ligger og flyder, kan give et rodet indtryk.

Vi har dem alle sammen liggende rundt omkring – i køkkenet, ved tv'et og under sengene. Men der findes smarte løsninger som ledningskanaler og samledåser, der kan gøre dem usynlige. Skab et ordentligt og ryddeligt indtryk ved at skjule dine ledninger bedst muligt.

Salgsfif 14



Fjern visne planter og sæt friske frem

Friske planter og blomster skaber liv og charme i hjemmet, mens visne planter giver et trist indtryk. Sørg for at fjerne alle visne planter og grene – uanset hvor små de måtte være. Hvis du har en have, kan du plukke friske blomster og sætte dem i vaser rundt omkring i hjemmet. Det giver liv og friskhed til rummene. I køkkenet kan du for eksempel have krydderurter som basilikum, mynte eller rosmarin stående.



GØR DIN BOLIG
MERE VÆRD

Salgsfif 15



Skjul synlige spor af husdyr

Selvom du elsker din kat eller hund, er det ikke alle, der er lige begejstrede for kæledyr, og nogle kan endda være allergiske. Sørg for, at der ikke er hundehår, kattebakker eller andre spor af kæledyr i hjemmet.

Hvis det er muligt, kan du få dyrene passet under fremvisningen. Et rent og dyrefrit hjem gør det mere trygt for en køber, der måske er allergisk eller bange for dyr.

Salgsfif 17



Ryd op på køkkenbordet

Et rent og ryddeligt køkken giver et godt første indtryk. Sørg for, at køkkenborde og alle flader er pænt ryddet. Et indbydende køkken får køberne til at glæde sig til at flytte ind og lave mad.

Salgsfif 18



Fjern flasker og dåser

Tomme flasker og dåser hører til i flaskecontaineren, ikke på bordet eller i poser i dit køkken. Fjern dem fra synlige steder, så rummet fremstår ryddeligt – og hjælp køberne til bedre at kunne forestille sig, hvad pladsen kan bruges til.

Salgsfif 19



Mal køkkenlåger og giv bordpladen olie

Hvis dine køkkenlåger har set bedre dage, kan du overveje at rengøre dem grundigt eller male dem i en lys og neutral farve. Det behøver ikke være et stort projekt – nogle gange kan det være nok at skifte grebene ud til noget mere moderne og tidløst, eller give bordpladen en gang olie. Et køkken, der ser lyst og opdateret ud, vil tiltrække flere købere.





Salgsfif 16

Tag opvasken, og gør kogeplader og komfur rent



Få hvidevarerne til at skinne. Tag opvasken eller gem den væk, hvis du ikke har tid. Tøm opvaskemaskinen og sørg for, at køleskab, kogeplader og ovn ser indbydende og skinnende rene ud. Køberne vil sætte pris på at se, at alt er klar til brug, og du giver et godt indtryk af et velholdt hjem.

Salgsfif til køkkenet

Køkkenet er et af hjemmets vigtigste rum: Her bruger man rigtig mange timer, når man er hjemme, og mange købere kigger særlig grundigt på køkkenet. Derfor er det en god idé at gøre sig ekstra umage med husets værested, så det bliver rent, indbydende og appetitligt.

Salgsfif 21



Fiks dryppende vandhaner

Dryppende vandhaner kan give indtryk af, at hjemmet ikke er godt vedligeholdt. Det er en god idé at få fikset dryppende haner eller afkalke vandfiltrene, så de giver en pæn og kraftig vandstråle. Det kræver lidt arbejde, men det er besværet værd og giver en bedre oplevelse for køberen.

Salgsfif 22



Få lavet et BoligOverblik og lad køberne se det

Hvis du ved, at badeværelset eller køkkenet kunne bruge en opdatering, kan det være en god idé at bestille et home BoligOverblik, som giver både retning og pris på, hvad det vil koste at renovere. I et BoligOverblik får du både en løsning, effekten af løsningen og prisen på den. Det giver køberen et klart billede af potentielle omkostninger og skaber tryghed.

Salgsfif 23



Fjern kalk fra klinker og armaturer

Badeværelset er et sted, hvor man vasker sig, dvs. det skal fremstå rent og lækkert. Få evt. en ven til at se, om der er noget, der kan gøres lækrere. Man bliver tit blind for det, men synlig kalk og misfarvninger skal som minimum fjernes.

Salgsfif 24



Rens afløb

Badeværelsesafløb, både dem i gulvet og dem under vasken, kan samle meget skidt. Rens afløbene med jævne mellemrum, så de ikke stopper til eller begynder at lugte skidt.





Salgsfif 20



Rengør badeværelset

Badeværelset skal fremstå pænt og rent. Fjern personlige hygiejneting, ryd op i pynt på bord og hylder og sørg for, at der er ryddeligt i skabe og skuffer. Overvej at sætte duftpinde eller en pæn og velduftende håndsæbe frem – duften af renhed kan noget særligt i et badeværelse.

Salgsfif til badeværelset

Et badeværelse behøver ikke være nyrenoveret for at gøre et godt indtryk. En grundig rengøring, nye håndklæder, en frisk plante og et par velvalgte detaljer kan give rummet et løft. Små ting kan gøre stor forskel.

GØR DIN BOLIG MERE VÆRD

Salgsfif til sove- og børneværelserne



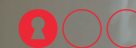
Det er her, vi står op og her, vi går i seng hver dag.

Dit værelse er din boligs fristed. Derfor skal det være et sted, hvor man føler sig hjemme og godt tilpas. Også som køber.

Salgsfif 25

Red sengene

Et soveværelse ser mere indbydende ud, når sengen er pænt redt. Så tænk som et hotel: Ryst dynerne, læg sengetøjet pænt, ryd natbordet og brug et sengetæppe, hvis du har et. Det får rummet til at fremstå rent og indbydende, og byder køberen velkommen med ordentlighed.





Salgsfif 26



Ryd gulv og flader for legetøj og vasketøj

Ryd op i legetøj og tøj, der ligger på gulve og borde. Det kan anbefales at opbevare legetøjet i kasser, som nemt kan stables og gemmes af vejen. Alternativt kan det pakkes sammen midlertidigt, mens der er fremvisning eller åbent hus. Tøjet skal ind i skabene eller i vasketøjskurven, så rummet fremstår ryddeligt og funktionelt

Salgsfif 27



Mal mørke eller slidte vægge lyse

Meget mørke farver kan få rum til at føles mindre og tungere. Er det tilfældet, kan det være en idé at give dem en omgang maling i hvide eller lyse nuancer. Lys åbner rummet og gør det lettere for køberne at forestille sig, hvordan de selv kan indrette og bruge pladsen. Det gælder selvfølgelig også for resten af boligen.

Salgsfif 28



Giv dine rum et formål

Har du et rum med flere funktioner som fx kontor, legerum og opbevaring? Ryd op og vælg én tydelig funktion, så køberne nemt kan se rummets potentiale. Et ryddeligt og velindrettet rum gør det lettere at forestille sig, hvordan det kan bruges.

Salgsfif 29



Gør din indgangsdør pæn

Førstehåndsindtrykket er vigtigt, og det starter allerede før køberen træder ind. Fej blade, sne og snavs væk fra indgangen og sæt eventuelt en flot potteplante ved hoveddøren. Det skaber en velkommen og indbydende atmosfære, der gør, at køberne føler sig godt tilpas, når de træder ind i dit hjem.

Salgsfif 30



Spartl revner og sprækker

Små revner i samlinger og vægge kan give et indtryk af manglende vedligehold eller aldrende materialer. Det er helt normalt, at materialer bevæger sig lidt over tid, men det er en god idé at få dem fuget, slebet og malet, så de forsvinder og ikke bliver noget, man bemærker under fremvisningen.



Udendørs salgsfif

Hele sommeren er haven og terrassen en vigtig del af hjemmelivet. Jo mere dit hjem kan levere udenfor, jo mere glæde har man af det.

Det vil køberne gerne have en smagsprøve på, når de kommer på besøg. Så giv den en ekstra skalle udendørs, når dit hjem skal sættes til salg.

Salgsfif 31

Slå græsset og klip hækken

En velplejet have giver et fantastisk førstehåndsindtryk. Sørg for at slå græsset, klippe hækken og holde bedene pæne. Det gør, at køberen straks får en fornemmelse af, at boligen har fået opmærksomhed og er passet med omhu. Overvej at placere en bæk eller stol på de bedste steder på grunden, så man kan fornemme, hvilket liv man kan få i din have.



Salgsfif 32



Giv terrassen en overhaling

Det mest populære udeareal er ofte dér, hvor I opholder jer mest. Har du en træterrasse, kan du give den en algebehandling, rensning eller oliering, og har du fliser, kan du rense dem for snavs og ukrudt, så udearealet står pænt og indbydende. Ryd op og sæt havemøblerne frem., så man kan se, hvad din terrasse kan.

Salgsfif 33



Få tilbud på synlige skader

Hvis der er reparationer på vinduer, nedløbsrør, tag eller andre ting, som er nødvendige, kan det være en god idé at indhente tilbud på at få dem lavet. På den måde kan du give køberne et klart billede af, hvad det vil koste at få arbejdet udført. Konkrete tilbud giver køberne tryghed og hjælper dem med at vurdere omkostningerne ved et køb. Hvis du får lavet et BoligOverblik, følger de nødvendige tilbud med.

Salgsfif 34



Ryd op i garagen

Det er vigtigt at skabe overblik i rummene omkring huset, og det gælder også i garagen eller carporten. Sørg for, at der er ryddet op og fjernet eventuelt rod, så køberne kan få et klart billede af, hvor meget opbevaringsplads der er. Det giver et pænt og velorganiseret indtryk og er måske endda en kærkommen lejlighed til at få luget ud i gemmerne – i skal jo flytte på et tidspunkt.





Salgsfif 35

Mal / behandl slidt træværk

Træværk kan over tid blive både grønt, gråt og grimt. Brug tid på at rense eller male dit træværk for at få det til at stå pænt og sundt, så det giver et indbydende førstehåndsindtryk.



Salgsfif 37



Ryd op på bagtrappen

Selv om bagtrappen ikke er den, du bruger mest, er den en del af boligens helhedsindtryk. Sørg for, at der er pænt og rent, så køberen kan gå derud uden at skulle forbi skraldeposer og sko, og husk at en bagtrappe også er en brandvej for ejendommens øvrige beboere, så den skal helst være ryddet

Salgsfif 38



Fjern overtøj og sko fra entréen

Entréen er det første, køberne møder, når de træder ind i din lejlighed. Sørg for, at den ser ryddelig og indbydende ud ved at fjerne overtøj, sko og andet, der ofte har det med at hobe sig op netop her. Jo mere luftig og let din entré ser ud, jo bedre starter din købers oplevelse af dit hjem.

Salgsfif 39



Vask hovedtrappen

En ren og pæn hovedtrappe giver et rigtig godt førstehåndsbild. Hvis ejendommens trappe ikke står pænt på dagen, kan du selv give trappen eller afsatsen foran din lejlighed en hurtig vask. Det viser, at både ejendommen og boligen er ren og sund og giver et godt førstehåndsbild.

Salgsfif 40



Tøm post og ryd fortrappen

En ren og pæn opgang giver et godt førstegangsbild. Fjern aviser, reklamer, genstande og andet i din opgang, som ikke behøver være der, eller som roder lidt.





Salgsfif 36



Vis hvad din altan er i stand til

Altanen kan være et fantastisk ekstra rum for køberen, så sørg for at vise dens potentiale. Du har sikkert allerede glæde af den, så brug lejligheden til at gøre den ekstra indbydende. Hav nogle rare møbler fremme, som indbyder til hygge i solen om sommeren. Rens gerne terrassen med algerens, og tør gelænderet pænt af. Det hjælper køberen med at se potentialet – og jo bedre det fremstår, jo større er interessen.

Salgsfif til lejligheden

Vis hvad din lejlighed kan, både indenfor og udenfor væggene. Det vigtigste er selve lejlighedens sundhed, charme og stand, og du kan gøre meget for at få den til skinne.

GØR DIN BOLIG MERE VÆRD

Før fotografering eller fremvisning

Når din bolig skal vises frem, har det meget stor betydning, hvordan den tager sig ud – både på billeder og i virkeligheden.

Det er nemlig det, de potentielle købere møder og forelsker sig i. Det betaler sig at gøre sig umage med førstehåndsindtrykket.



Salgsfif 41



Ryd vindueskarme

For at få boligen til at fremstå lys og luftig, er det en god idé at rydde vindueskarme for pyntegenstande, planter og alt andet, der kan tage lys eller udsigt. Når vindueskarmen er tom, får rummene et renere og mere åbent udtryk, og køberen kan bedre se de naturlige lysforhold både i og udenfor din bolig.

Salgsfif 42



Skift pærer og tænd lyset

Lys har en magisk evne til at skabe hygge og en varm stemning, som får køberne til at føle sig hjemme. Sørg for at alle pærer virker, og tænk på at have så meget som muligt lys tændt, når køberne kommer på besøg. Så kan de bedre se, hvad de køber.

Salgsfif 43



Luft grundigt ud

Sørg for at lufte grundigt ud før en fremvisning, gerne ved at åbne flere vinduer eller døre. Ved at skabe gennemtræk, giver du dit hjem en frisk og behagelig luft og atmosfære. Undgå at gå i bad lige inden fremvisningen, da damp fra et bad giver fugtig luft. Slå toiletbrættet ned. Og husk at tømme skraldeposer i køkkenet, så køkkenet dufter rent og rart.

Salgsfif 44



Et røgfrit hjem sælger bedre

Mange mennesker reagerer kraftigt på røg, der hænger i møbler og gardiner, og mange bemærker, hvis der har været røget i hjemmet. Hvis du er ryger, er det vigtigt at fjerne enhver lugt af røg. Stil et par glas med eddike eller en tallerken med friskskårne citronskiver rundt omkring i rummene i nogle dage – det er effektive måder at komme lugtgener til livs på.

Salgsfif 45



Luk dørene op

Åbne døre giver lys og perspektiv. Sørg for at alle døre er åbne under fremvisningen, så køberne nemt kan bevæge sig rundt, se gennem rummene og få en god fornemmelse af dit hjem som helhed.

Salgsfif 46



Gør badeværelset rent og flot

Fjern alle dine personlige hygiejneting fra bordplader og synlige hylder – også fra brusebadet eller karbadet. Gem cremer, barbergrej, tandbørste væk – selv toilettrens og toiletbørste kan godt pakkes væk, når der skal vises frem. Tør alt af, puds spejlet og slå toiletbrættet ned.



Salgsfif 47



Læg hynder på udemøblerne

Udetid er kvalitetstid. Skab hygge på terrassen, altanen eller i haven ved at lægge hynder, puder og tæpper på dine havemøbler. Hvis hynderne er lidt trætte, kan du købe nye eller lægge et pænt tæppe eller stof over. Det gør udeområdet mere tiltrækkende og løfter hyggefølelsen gevaldigt

Salgsfif 48



Sæt snacks eller forfriskninger frem

Skab en indbydende atmosfære ved at sætte lidt forfriskninger frem til fremvisningen, som man kan tage, mens man taler sammen eller med mægleren. En kop frisk kaffe, lidt mundgodt som frugt eller snacks kan få køberen til at føle sig velkommen og slappe mere af. Det viser også, at du har gjort en ekstra indsats for deres skyld.

Salgsfif 49



Sæt blomster frem og tænd for pejsen

Friske blomster eller grene fra haven kan virkelig gøre en forskel. De bringer liv og farve til hjemmet, samtidig med at de tilfører en dejlig duft. Husk at visse mennesker kan have allergi overfor f.eks. liljer, der dufter meget kraftigt. Hvis du ikke har blomster i haven, kan du altid købe nogle friske blomster. Har du en digital pejsefunktion på dit tv, så tænd for den også. Alt bidrager til en hyggelig stemning og et indbydende indtryk.

Salgsfif 50



Sæt ikke vaskemaskine eller opvask over

Når dine købere får fremvist din bolig, skal de helst have fuld fokus på boligen. Derfor anbefaler vi, at du ikke tænder for maskiner, der støjer under fremvisningen, såsom vaskemaskine, tørretumbler og opvaskemaskine. Uden støj og forstyrrende elementer kan de bedre mærke stemningen i boligen.

Salgsfif 51



Sørg for ikke at være hjemme under fremvisning

Når køberne besøger din bolig, er det bedst at lade din home-mægler tage teten. Det giver dem frihed til at stille spørgsmål, tage sig tid og forestille sig, hvordan de vil bo i hjemmet. Så forlad boligen under fremvisningen og lad mægleren vise boligen frem.





Salgsfif 52



Leg køber

Når du kommer hjem efter fremvisning, så lad som om det er dig, der skal se boligen første gang. Eftergå hjemmet og hør mæglerne, om der var noget særligt, der blev fremhævet eller skabte bekymring. Måske har du så mulighed for at løse det inden næste fremvisning.

Mine noter

[illegible]

The background features a pattern of overlapping circles in various sizes. Some circles are solid gold, while others are outlined in gold. Inside some of the outlined circles is a simple line-art icon of a person's head and shoulders. The overall color palette is gold and white.

**52 fif til
at få noget
værdifuldt fra
hånden.**

homeGuides

Hos home har vi mere end vores 52 salgssif. Vi tilbyder også en række andre guider, der kan gøre din boligrejse tryggere og bedre.



Er du i færd med at sælge din bolig, har vi samlet en komplet sælgerguide, med alle de svar der skal til for at du får et trygt og vellykket salg.

Vi har også udviklet en køberguide til nye boligkøbere, som hjælper dem med at navigere gennem hele købsprocessen.

Vi har samlet 52 enkle, men effektive salgssif, der både hjælper dig med at løfte værdien af dit hjem – og interessen for det.

For at forstå de mange fagudtryk og begreber, der opstår ved en bolighandler, har vi lavet en Dansk-Boligsk ordbog, der tager dig igennem alle de ord og begreber, du måtte møde på din vej.

home
Kom godt hjem