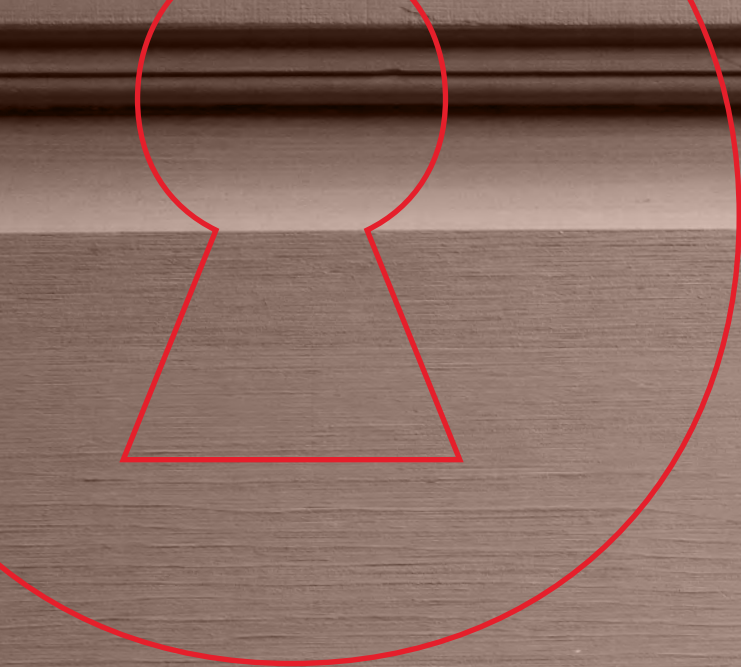




home SælgerGuide



Sådan kommer du godt i hus med dit salg

Måske er tiden kommet til at sælge din bolig og finde dit næste hjem. Men ved du hvordan, hvor længe det tager, og hvor meget din nuværende bolig skal koste?

For de fleste er køb og salg af en bolig noget, der sker få gange i livet – og medmindre du er ejendomsmægler, har du ofte ingen eller kun få erfaringer selv. Der vil typisk være en række spørgsmål, du gerne vil have klare svar på.

En del af dem finder du i denne guide, hvor vi gennemgår salget af din bolig fra start til slut, så du er godt klædt på inden mødet med en ejendomsmægler.

Guiden hjælper dig med et overblik over, hvad du skal bruge energi på – og hvad du ikke behøver bekymre dig om.

God læselyst og held og lykke med salget af din bolig.

Indhold

Kapitel 1	Før dit salg
Kapitel 2	Under dit salg
Kapitel 3	Solgt
Kapitel 4	Overblik over dit salg
Kapitel 5	Kom godt hjem





Før dit salg

Overvejelser om salg

Der kan være mange grunde til, at du overvejer et salg af din bolig, men når først beslutningen er truffet, er der mange tanker, der melder sig.

Hvordan har boligmarkedet det lokalt? Hvad er min bolig værd? Er min bolig klar til salg, eller kan jeg gøre den endnu bedre? Er det et godt tidspunkt at sælge bolig nu? Hvad sker der, når jeg sætter den til salg? Er der regler og krav, jeg skal være opmærksom på? Hvad har jeg egentlig brug for, hvis jeg skal lykkes med at komme godt hjem med mine flytteplaner? Og hvordan får jeg en løsning, der tager højde for, at jeg måske både skal sælge og købe noget nyt?

De spørgsmål skal du have svar på. I dette kapitel får du viden om og en række gode råd til, hvordan du kommer godt i gang med dit boligsalg.

Hvordan sælger man en bolig

I dag kan du sælge din bolig på mange måder, afhængig af temperament, tryghed og økonomi. Der er grundlæggende 2 forskellige måder at sælge din bolig på, og de har begge deres fordele og ulemper.

Selvsalg

Her er det bogstavelig talt dig selv, der sælger din bolig. Du sparer salæret til ejendomsmægleren.

Til gengæld står du selv for alle de ting, en ejendomsmægler normalt ville gøre, herunder prissætning, fotografering, annoncering, indhentning af dokumenter, fremvisning med mere, og du har selv ansvaret, hvis noget ikke går efter planen.

Du bør dog have en professionel advokat eller ejendomsmægler ind over den endelige købsaftale og handel.

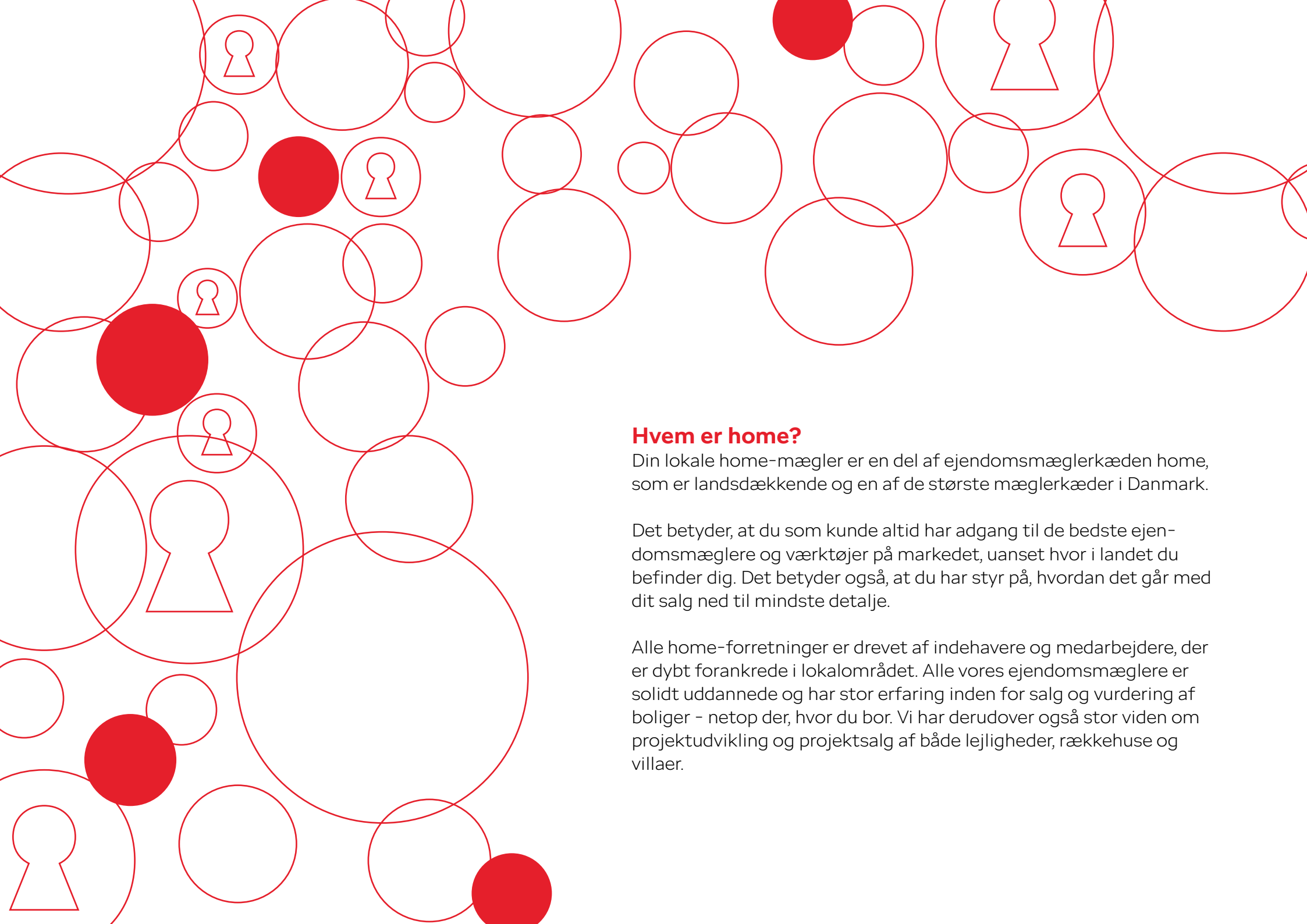
Salg hos mægler

Klassikeren, som langt de fleste danskere vælger. Der er mange ting, der kan påvirke et salg, og derfor vælger de fleste den sikre løsning, hvor en ejendomsmægler har ansvaret for dit salg i sin helhed.

Med en ejendomsmægler har du en erfaren partner, der både kender dit lokale marked, som kan svare på alle dine spørgsmål, og som tager sig af alt undervejs - lige fra lavpraktisk papirarbejde, indhentning af de lovpligtige oplysninger og jura til markedsføring og fremvisninger. Din vigtigste og eneste opgave er at skrive købsaftalen under. Og selvfølgelig sørge for at dit hjem står pænt, når det bliver vist frem for køberne.

En afgørende faktor ved et boligsalg er at kende den rigtige markedspris og finde den rigtige køber. Og selv om alle boliger kommer til salg online på de samme steder, finder der en række vigtige beslutninger sted før, under og efter salget. Og det er netop her, ejendomsmæglerne har en række værktøjer til rådighed, som er svære at hamle op med som privatperson.

Nemlig erfaring med det lokale boligmarked, erfaring med at vise din bolig frem digitalt og på stedet og ikke mindst: erfaring med at finde den rette køber.



Hvem er home?

Din lokale home-mægler er en del af ejendomsmæglerkæden home, som er landsdækkende og en af de største mæglerkæder i Danmark.

Det betyder, at du som kunde altid har adgang til de bedste ejendomsmæglere og værktøjer på markedet, uanset hvor i landet du befinder dig. Det betyder også, at du har styr på, hvordan det går med dit salg ned til mindste detalje.

Alle home-forretninger er drevet af indehavere og medarbejdere, der er dybt forankrede i lokalområdet. Alle vores ejendomsmæglere er solidt uddannede og har stor erfaring inden for salg og vurdering af boliger – netop der, hvor du bor. Vi har derudover også stor viden om projektudvikling og projektsalg af både lejligheder, rækkehuse og villaer.



Mød din mægler

Alt starter med en salgsvurdering

Det første møde med en ejendomsmægler er normalt altid gratis, og et møde forpligter dig ikke til at sætte din bolig til salg. På mødet vil ejendomsmægleren give dig et overblik over forløbet og gøre dig klogere på dit kommende boligsalg.

Mange sætter deres bolig til salg hos den ejendomsmægler, der lover den højeste salgspris. Men ligesom med kærlighed, kan det være en god idé at teste, om man nu også har fat i den helt rigtige til opgaven.

Det koster derfor ikke noget at tale med forskellige ejendomsmæglere, og det kan være en god idé at spørge flere forskellige.

Det tager selvfølgelig mere tid, men det giver dig også indsigt i nogle vigtige ting:

Hvordan er ejendomsmægleren, og er der en god kemi? Er der sammenhæng mellem det, de tilbyder dig: Ydelser, salgspris, salær? Føler du, at mægleren er overbevisende og den rigtige til at løse opgaven? Hvad vil ejendomsmægleren gøre for at sælge din bolig - har de tilfredse kunder og gode redskaber, du synes giver mening? Har de måske allerede en interesseret køber? Og sidst, men ikke mindst: Er du tryk ved den løsning, du får tilbudt.

Et boligsalg er i høj grad et samarbejde baseret på tillid. Man ved aldrig, hvad fremtiden bringer – men du kan frit vælge, hvem du vil handle med.

Prisen på dit hjem

Alt starter med at tage det første vigtige møde om din bolig. Der hvor du møder ejendomsmægleren, hvor I får en snak om dine ønsker og drømme, og du viser hele din bolig frem.

På samme måde som ejendomsmægleren vil komme forberedt til jeres møde, bør du også være forberedt på, hvad du gerne vil have ud af mødet – eller møderne, hvis du inviterer mere end én ejendomsmægler.



Inden mødet kan ejendomsmægleren have bedt dig om at have nogle af ejendommens dokumenter klar. Derudover kan du med fordel gøre dig nogle tanker om:

- Hvilke forventninger har du til salgsprocessen og prisen på din bolig?
- Hvad faldt du selv for, da du købte boligen?
- Hvilke ting, mener du, er vigtige at fremhæve ved din bolig?
- Hvornår ønsker du boligen solgt?



Jo mere ejendomsmægleren ved om dine ønsker og behov, des nemmere bliver det at opfylde dem. Forventningsafstemning er også en god lakmusprøve til jeres fremtidige samarbejde.

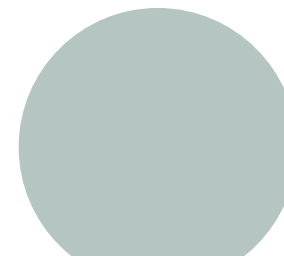
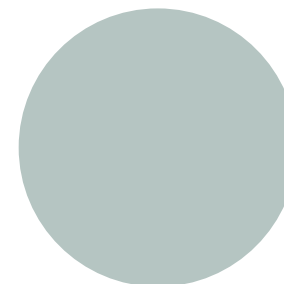
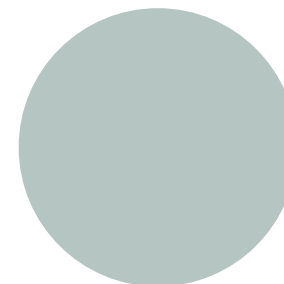
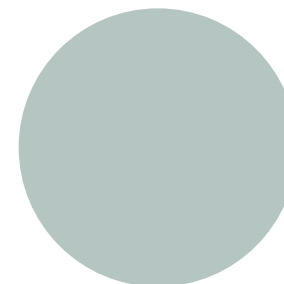
Som sagt kommer mægleren også forberedt. Du kan forvente at få information om:

- Priseniveauet på boliger i dit område – både dem, der er solgt, og dem, der er til salg
- Information om boligmarkedet lige nu, og hvad du skal være opmærksom på.
- Et konkret bud på en salgspris baseret på markedskendskab
- Hvad prisniveauet betyder for antal af købere og liggetid
- Hvor lang tid du skal forvente, et salg tager – og hvad der kan ændre på den tid.

Afhængig af hvilken boligtype du har, vil selve salgsvurderingen bestå af en tur igennem din bolig samt bygninger, rum eller grund, der hører til den. For at ramme den rigtige pris, skal der tages højde for stand, rumfordeling, udnyttelse af plads og muligheder, renovering og andre ting, der ikke fremgår af de officielle registre eller markedspriserne for dit lokalområde.

Du får her mulighed for at fortælle ejendomsmægleren om alt det gode ved boligen, og mægleren kan stille relevante spørgsmål.

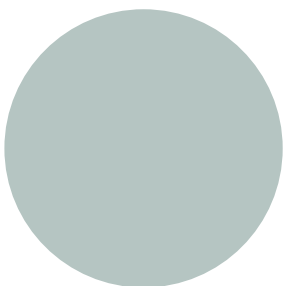
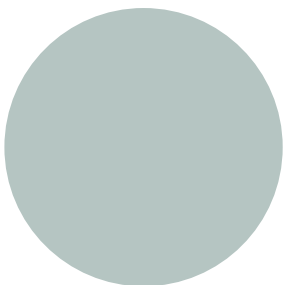
Efter gennemgangen vil ejendomsmægleren, på baggrund af alle informationer om boligen, give sit bedste bud på en salgspris og en proces, for at få din bolig godt solgt. Du kan stille de spørgsmål, der er vigtige for dig at få svar på, så du får et solidt grundlag at træffe dit valg på.





Hvad er et boligsalg?

I forbindelse med jeres første møde vil ejendomsmægleren ofte give dig en konkret vurdering af din boligs værdi, andre gange vil det mere være et prisniveau.



Salgsoplæg

I mødet med din ejendomsmægler får du, baseret på jeres samtale og aftale, et mere detaljeret salgsoplæg og en tidsplan, hvor du får det fulde overblik over dit salg, og den rejse I skal på sammen.

På dette møde gennemgår din mægler et udkast til en formidlingsaftale, et salgsbudget og en salgsplan for dit boligsalg.

Formidlingsaftalen beskriver og prissætter de opgaver, der skal løses af ejendomsmægleren. Det er også i formidlingsaftalen, du finder ejendomsmæglerens endelige vurdering af din bolig, og det er her, udbudsvilkårene aftales. Det er boligens udbudspris, dine ønsker til en overtagelsesdag samt det løse, der følger med i handlen.

For at kunne annoncere din bolig til salg, skal der indhentes en række oplysninger om boligen, der skal udarbejdes rapporter, der dokumenterer boligens stand, og materialet, der beskriver boligen i tekst og billeder, skal laves med omhu og umage. Derfor går der ofte lidt tid, fra aftalen er indgået, til at boligen rent faktisk er på markedet.

Hvad skal din bolig koste?

Alle boliger er unikke. Derfor er en nøjagtig og korrekt salgspris altid svær at fastsætte, så den passer til både markedet og den køber, der ender med at skrive under. Hertil kommer, at salgsprisen på din bolig skal sættes efter, hvad dine behov, ønsker og forventninger er.

Med andre ord:

Over markedspris kan tage længere tid.

Under markedspris kan gå hurtigere



Din pris

Højere pris

Hvis du ikke har travlt og har et hjem, der for den helt rigtige køber har særlig høj værdi, så handler det om at finde den ene køber, der er villig til at betale ekstra for netop dit hjem. Og her skal man forberede sig på, at det tager længere tid at sælge din bolig, når den er dyrere end andre lignende boliger.

Anbefalet pris

Markedsprisen, som de fleste foretrækker, er prisen, hvor du er i fair konkurrence med lignende boliger, og her handler det om at få dit hjem til at fremstå bedst muligt, så det står frem i forhold til købers alternativer til samme pris.

Lavere pris

Hvis du ønsker at sælge hurtigst muligt og have flest mulige købere, skal prisen sættes lidt under markedspris, så du har et godt tilbud til markedet, som køberne reagerer positivt på. Dette kan for eksempel være aktuelt, hvis du allerede har fundet din nye bolig. Sætter du prisen lavt, er der større sandsynlighed for, at der melder sig flere interesserede købere – og måske endda, at de byder hinanden op i pris.



Hvad følger med i handlen

Det er vigtigt at få aftalt, hvad der skal følge med i handlen, og hvad du som sælger må og skal tage med fra boligen, når den er solgt.

I købsaftalen er det beskrevet, hvad der som udgangspunkt skal medfølge. Hvis det ikke er nævnt her, skal det som udgangspunkt blive i boligen.

I salgsopstillingen bliver det aftalt, hvilke hårde hvidevarer og hvilket tilbehør, der i øvrigt skal følge med i din handel.

Der kan være genstande, som fx har affektionsværdi for dig, og som du gerne vil beholde. Det er vigtigt, at du fra starten har aftalt dette med din ejendomsmægler, så denne kan give oplysningen videre til køber. På den måde undgår du en tvist med køber bagefter.

myhome

Følg med i din bolighandel med myhome. Her kan du se afholdte og kommende aktiviteter – herunder fremvisninger af din bolig og møder med ejendomsmægleren.

Du kan også se din boligs data, billeder og plantegninger og har adgang til alle dokumenter, som er relevante for dit boligsalg. Og så kan du underskrive dokumenter, læse beskeder og skrive direkte med din ejendomsmægler.

For at få adgang til myhome, skal du være oprettet som bruger. Når du bestiller en salgsvurdering hos home, får du et aktiveringslink fra din lokale home mægler tilsendt på mail. Når du har modtaget linket - og aktiveret din myhome adgang, kan du tilgå myhome via en browser på din pc eller din mobil.

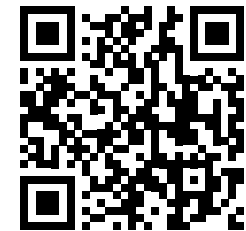
Vi anbefaler, at du gemmer linket på din hjemmeskærm på din smartphone.

Hvad koster det at sælge din bolig?

Salgsbudgettet beskriver de indtægter og udgifter, der er i forbindelse med handlen. Med salgsbudgettet kender du dit forventede økonomiske resultat ved et salg.

Omkostningerne fordeles direkte til ejendomsmægleren (salg, markedsføring, dokumenter etc.) og andre til leverandører (tilstandsrapport, el-installationsrapport og energimærke).

Der kan være udgifter, der ikke er kendte, og i så fald vil der være taget forbehold for disse. Du skal være opmærksom på, at de skal betales af dit forventede økonomiske resultat.



Mange af ordene og ydelserne er ikke nogen, du møder hver dag. Derfor har vi udarbejdet en Dansk-Boligsk ordbog, hvor ordene bliver forklaret og oversat til almindeligt dansk.

- Salær
- Markedsføring
- Udlæg til dokumenter mv

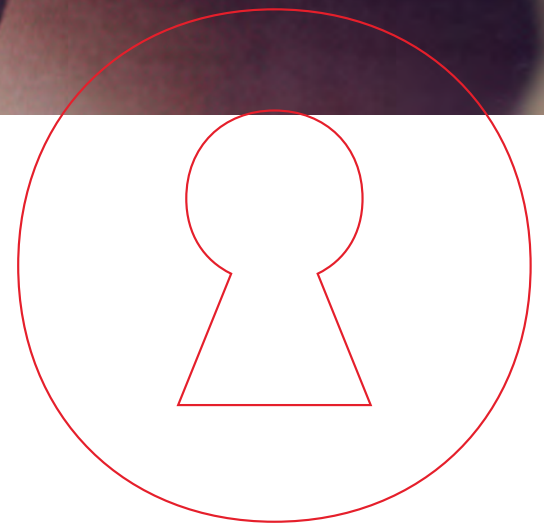


Betalingsvilkår

Du skal betale det beløb, der er aftalt i formidlingsaftalen. Her er betalingsvilkårene beskrevet grundigt, så du kan se, hvad aftalen konkret indebærer. Der kan være aftalt, at der skal betales en del af beløbet, når formidlingsaftalen udløber, når der afholdes en udgift til f.eks. markedsføring, eller hvis aftalen gælder en særlig løsning, f.eks. Solgt eller gratis.

Der kan aftales resultatafhængig betaling, "efter regning" eller en kombination af disse. Resultatafhængig betyder, at der kun skal betales, når ejendommen er solgt, og "efter regning" betyder, at der skal betales, uanset om boligen sælges eller ej.

Når du er klar til at sætte boligen til salg, underskriver du og ejendomsmægler en formidlingsaftale, som rummer aftalen i sin helhed.



Forskellige salgsmetoder

Almindeligt udbud

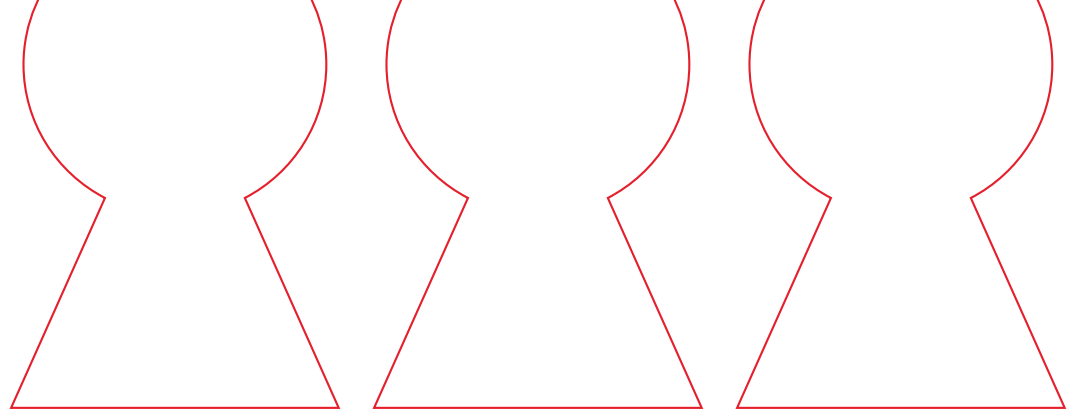
Langt de fleste boliger sælges i det, der kaldes almindeligt udbud. Når boligen er klar til salg, vil potentielle købere i køberkartoteket blive kontaktet, der vil blive annonceret online på mæglerens egen hjemmeside, på boligsiden.dk med flere, samt på sociale medier.

Herudover kan der være forhold, der gør, at mægler anbefaler andre medier, som for eksempel avisannoncer, lokalannoncering eller lignende. Markedsføring aftales altid med mægleren.

Køberne ser typisk boligen på fremvisninger, hvor de er alene med ejendomsmægleren eller på Åbent hus-arrangementer, hvor der kommer flere købere på samme tid. Visse Åbent hus-arrangementer er med tilmelding, andre er uden.

Uanset om det er fremvisning eller Åbent hus, er det altid aftalt med dig på forhånd, så du ved, hvornår boligen skal være klar til at blive vist frem, og hvornår du skal forlade huset, mens det sker. Du får en tilbagemelding fra din ejendomsmægler på, hvordan fremvisningen eller det åbne hus er gået, og om der var nogle, der var særligt interesserede.





Budrunde

Når der er flere købere til din bolig. Hvis din bolig er særlig attraktiv, enten på grund af pris, beliggenhed, særlige forhold eller andet, er der sandsynlighed for, at der melder sig flere interesserede købere.

Her kan en budrunde være en god måde at sælge på. En budrunde er en formaliseret proces, der er lovreguleret. En budrunde kan enten ligge i begyndelsen af salgsprocessen eller bruges, hvis der viser sig flere købere samtidig.

Det er alene dig som sælger, der beslutter, om salget skal gennemføres som en budrunde eller ved forhandling med de interesserede købere.

Og din ejendomsmægler hjælper dig med at vurdere hvilket tilbud, der er det rigtige.

Skuffesalg

Et skuffesalg sker uden, at boligen er til salg online. Dit hjem præsenteres kun for de købere, som ejendomsmægleren kender gennem sit køberkartotek.

Det betyder, at du kan teste markedet af og se, om den rigtige køber allerede findes til din bolig. Hvis det er tilfældet, kan det ende med et hurtigt og diskret salg, og du kan spare nogle omkostninger.

Eftersom din bolig kun præsenteres for et køberkartotek, kan målgruppen være mindre, end hvis boligen var synlig for offentligheden.

Liebhabereri

Hvis din bolig er helt særlig, befinder du dig sandsynligvis i det, der kaldes Liebhabereri. Det kan være en god beliggenhed, en særlig arkitektur eller historie, eller noget andet, der gør din bolig helt unik eller eksklusiv.

Med en ganske særlig bolig kan du sandsynligvis få en ekstraordinær god pris for den. Det betyder også, at der er færre købere til din bolig.

Derfor bruger mange mæglere, der er specialiseret i liebhaveri, ekstra ressourcer på præsentationen af boligen, både i tekster, billeder og markedsføring, så den kommer bredt nok ud til at finde den ene rigtige køber.



”Værd at vente på”

Når man både skal finde et nyt hjem og sælge det gamle, er der altid en risiko for, at køb og salg ikke sker præcis samtidig. Den risiko slipper du for med homes ”Værd at vente på”. Her er du sikker på at stå med den nye hoveddørsnøgle i hånden, inden du giver den gamle til køberen.

Du undgår således både søvnløse nætter, dobbelt husleje eller manglende tag over hovedet.

Rent praktisk er det en del af formidlingsaftalen, hvor salget er betinget af, at du har fundet din nye ønskebolig. Ejendomsmægleren finder en køber til din bolig, og handlen er betinget af, at du finder et nyt hjem.

Du sætter med andre ord din bolig til salg men flytter først, når du har fået nøglerne til dit nye hjem. Hvis du ikke finder det rigtige hjem, så kan du bare blive boende.

Hvad du selv kan gøre.

Vi kan alle blive hjemmeblinde, og først når vi pudser køberens kritiske briller, kan vi se boligen med friske øjne. Et godt råd til dig, der står overfor at sælge, er derfor at få hjemmet gjort pænt og indbydende. Det gør det lettere for din køber at se sig selv i din bolig. Sandheden er, at intet slår et hjem, der byder dig varmt velkommen.

Førstehåndsindtrykket betyder mere, end man tror, og har stor betydning for både køberinteresse og i sidste ende din pris. Derfor har vi lavet 52 gode råd, som du kan bruge til at skabe mere værdi i dit hjem.

Klik eller scan
og se alle vores
52 salgsfif





Fjern overskydende møbler og ryd op

Du skal alligevel rydde op og sortere dine møbler, når du flytter. Gå i gang inden du sætter til salg, så køberne kan se din bolig som et potentielt hjem. Fjern overskydende møbler og nips, så man bedre kan se rummene, lyset, luften og mulighederne.

Få ordnet de ting, kunderne lægger mærke til

Sidder dørhåndtaget til badeværelset løst? Er køkkenhanen kalket til? Trænger væggen til maling? Det virker måske omsonst at ordne ting, du flytter fra, men det gør hjemmet indbydende og salget bedre.

Gør dit hjem klar til foto

Gode billeder er afgørende for et vellykket boligsalg. De giver potentielle købere det første indtryk af dit hjem og kan være afgørende for at tiltrække deres opmærksomhed. Kvalitetsbilleder viser dit hjem fra sin bedste side og signalerer, at du tager salget alvorligt. Det skaber tillid og tryghed hos køberne og øger dine chancer for at få en vellykket handel.

Så her kan det virkelig betale sig at gøre sig umage:

Fjern rodet, ryd vindueskarmen og ordn altanen.

Sæt puderne pænt, rens kogepladen og sæt et par blomster frem. Fotodagen er en vigtig dag – det er nemlig billederne fra denne dag, som din køber skal forelske sig i.

Rapporter og forsikringer

Værd at vide

Energimærke

For langt de fleste boliger er det et lovkrav, at der skal være et gyldigt energimærke, inden boligen må annonceres til salg, så man har en fornemmelse af, hvad boligen kræver af energi at holde kørende.

Energimærket viser en bygnings beregnede varmekonsum og indeholder forslag til energiforbedringer, der enten kan være rentable i sig selv eller i forbindelse med øvrig ombygning.

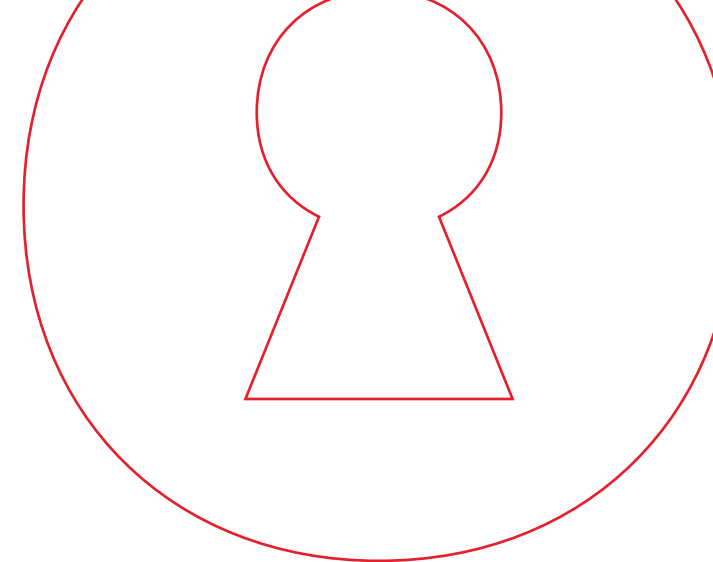
Energimærkningen oplyses på en skala fra A til G, hvor A er bedst og har det laveste energiforbrug. For lejligheder gælder energimærket hele bygningen og altså ikke den enkelte lejlighed.

Huseftersynsordningen (HE-ordningen)

Huseftersynsordningen er den samlede betegnelse for reglerne om tilstands- og el-installations-rapporter samt ejerskifteforsikring. Når HE-ordningen benyttes i en handel, er sælger fritaget for en del af sit ansvar for skjulte fejl og mangler.

For at kunne benytte HE-ordningen er der en række forhold, der skal være opfyldt, for at sælger opnår fritagelse for sit 10-årige ansvar for skjulte fejl og mangler.





Tilstandsrapport

På baggrund af en bygningsgennemgang foretaget af en beskikket bygningsagkyndig under 'Huseftersynsordningen', kan der udarbejdes en rapport, der viser bygningens tilstand og sammen med elinstallationsrapporten, danner den grundlag for et tilbud på ejerskifteforsikring.

Det er frivilligt for sælger, om de vil lade en tilstandsrapport udarbejde, og det er ikke muligt på alle ejendomstyper.

Huseftersynsordningen fritager sælger delvist fra det 10-årige mangelsansvar.

El-installationsrapport

Rapporten er en del af Huseftersynsordningen, der frigør sælger for et 10-årigt mangelsansvar. Rapporten udarbejdes af en autoriseret el-installatør og vurderer alle synlige elinstallationer på din ejendom og tilstanden af disse.

Ved gennemgangen måles der på hovedtavlen, og der tages stikprøver af stikkontakter, afbrydere samt udtag. Det er et krav, at der udarbejdes en el-installationsrapport, før der kan tegnes en ejerskifteforsikring.

Sælgeransvarsforsikring

Med en sælgeransvarsforsikring bliver du som sælger yderligere fri for ansvar. Udover den ansvarsfrihed, der kan opnås med ejerskifteforsikringen, kan en sælgeransvarsforsikring dække jordforurening, ulovlige bygningsindretninger og lignende.

Ejerskifteforsikring

Ejerskifteforsikring er en del af huseftersynsordningen og frigør dig som sælger i 10 år for mangelsansvar. Den er således også købers sikring mod skjulte fejl og mangler ved boligen, som var til stede på overtagelsestidspunktet.

Der findes flere typer ejerskifteforsikringer, og køber og sælger deler omkostningen til den billigste. Hvis køber ønsker at tegne forsikringen, skal det være gjort inden nøgleoverdragelsen.

BoligOverblik

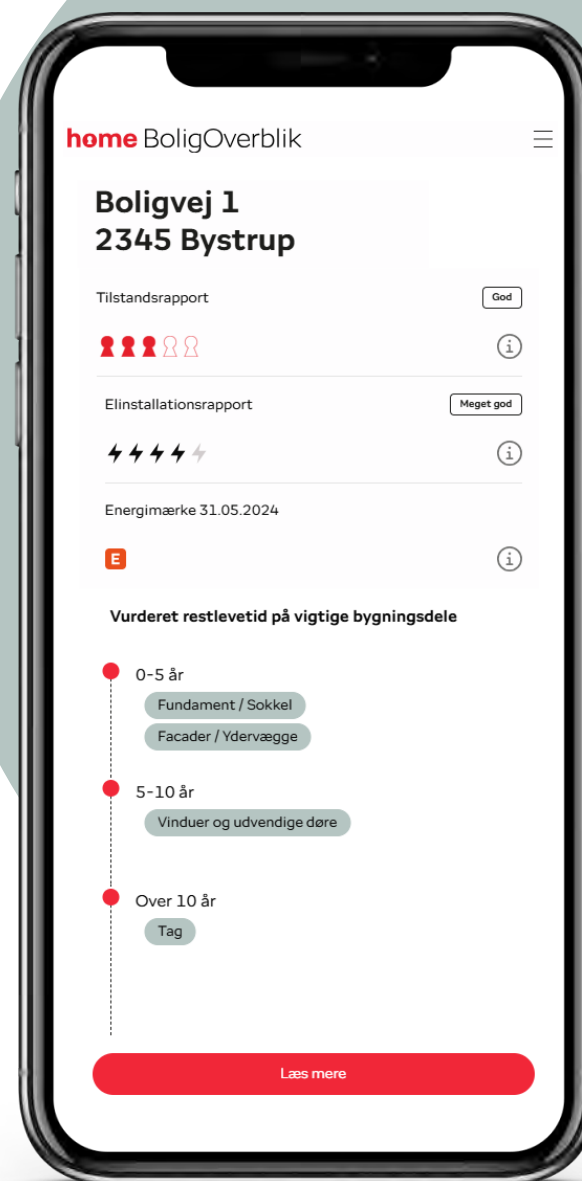
home har udviklet et online overblik, der viser en boligs stand og potentiale. Overblikket indeholder en opsummering af tilstandsrapporten samt el-installationsrapport og energimærkning, hvis disse er udarbejdet. Overblikket indeholder også en vurdering af tre kvaliteter: levetiden på vigtige bygningsdele, boligens indemiljø, og hvor meget energi der kan spares.

home BoligOverblik giver dig, som sælger, de bedste kort på hånden til at dokumentere din boligs værdi og muligheder. Samtidig giver det køber tryghed, da din boligs kvalitet er grundigt dokumenteret og prissat. Overblikket indeholder anbefalinger og prisoverslag på forbedringer, som køber selv kan vælge til og fra.

home BoligOverblik styrker både køber og sælger i processen med at kvalificere en transparent bolighandel.

Fjerner købsbarrierer: Boligkøber får et samlet overblik over din boligs potentiale og konkrete handlingsanvisninger med fokus på vedligeholdelse og langsigtet værdi.

Understøtter salget: Som boligsælger får du et bedre salg af din bolig, da boligkøber bliver hjulpet til at se din boligs potentialer og dermed til at træffe en købsbeslutning.

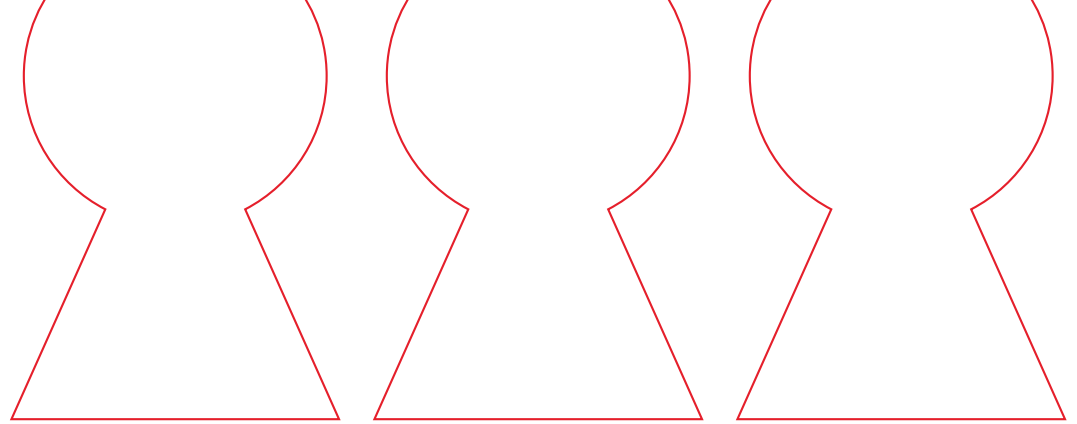




Markedsføring af din bolig

Dit hjem skal blive set for at blive solgt. Uanset om du sælger hus, lejlighed eller sommerhus er synlighed afgørende.

Den synlighed får du gennem markedsføring. Den sikrer, at de rigtige købere kan finde vej til din bolig. Jo flere, der ser din bolig, des større sandsynlighed er der for, at den bliver solgt til tiden - og til prisen.



Markedsføring

Din ejendomsmægler vil præsentere dig for en god måde at markedsføre din bolig på. Afhængig af hvilken bolig du har, og hvilket marked der er i netop dit område, kan det indeholde:

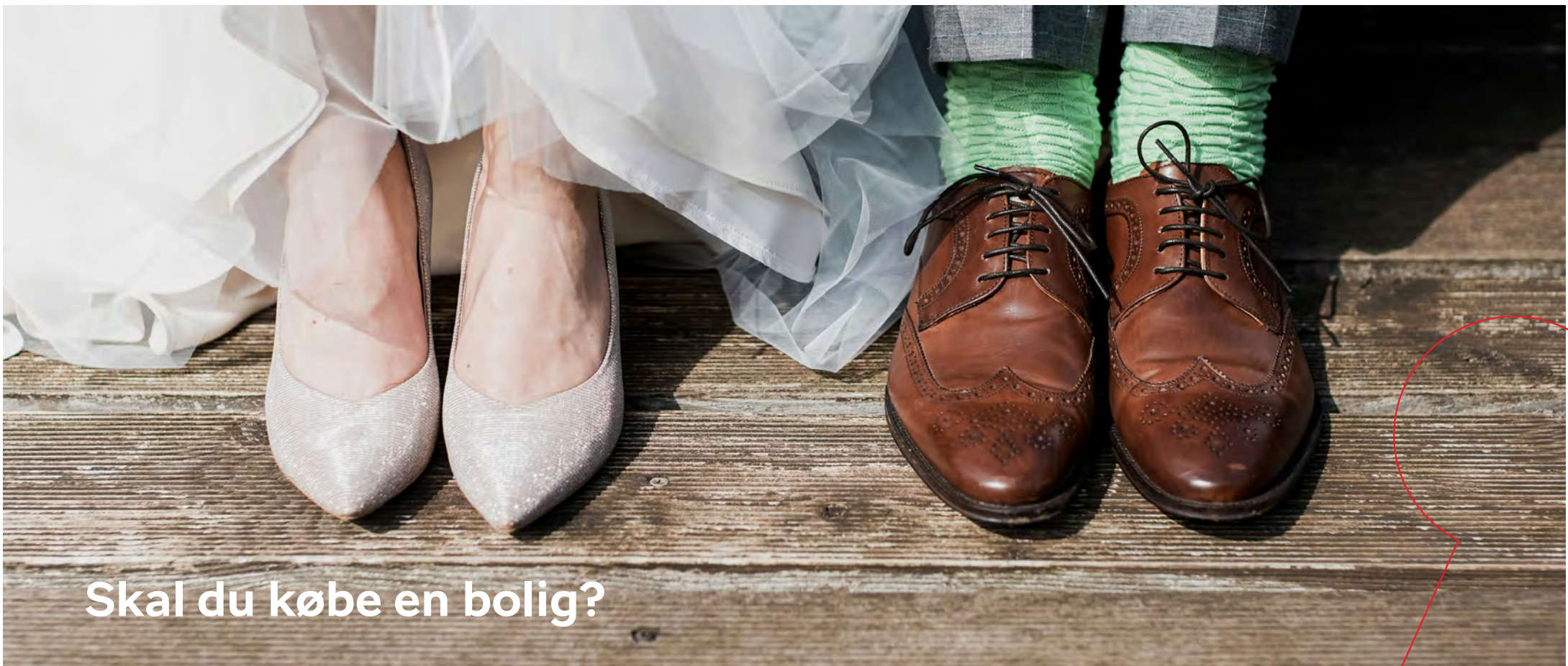
- trykte annoncer i avisen
- udstilling i forretningen
- visning på storskærm i forretningen
- visning på home.dk
- visning på boligsiden.dk mm
- online markedsføring
- billeder eller video på udvalgte sociale medier
- omdeling af flyer mm
- skræddersyede løsninger, der fremhæver din boligs muligheder

home Online Markedsføring

homes digitale værktøj hedder 'home Online Markedsføring' og består af forskellige pakker til udvalgte digitale medier. Sammen med din ejendomsmægler finder I den løsning og de pakker, der passer bedst til din bolig og dine ønsker. Med home Online Markedsføring kommer din bolig godt fra start, når du sætter til salg, og bliver vist til de rigtige købere.

home Køberkartotek

home har både et lokalt og et landsdækkende køberkartotek, hvor din bolig bliver præsenteret for en kreds af interesserede kunder, der allerede leder efter en bolig som din.



Skal du købe en bolig?

Køberrådgivning

home ejendomsmæglerkæden er ikke kun for boligsælgere. Boligkøbere har også brug for rådgivning, og derfor tilbyder home dig landsdækkende køberrådgivning. En køberrådgiver er din personlige rådgiver, der kun har eet job: At få dig godt hjem i det nye.

En køberrådgiver repræsenterer dig og dine interesser og er ved din side under hele dit boligkøb. At købe en bolig er en stor investering og beslutning. Og en bolighandel fylder da også i både papirarbejde og praktik. Din køberrådgiver sikrer, at der er orden i sagerne, og at der ikke er noget, der bliver overset. Du får en fagekspert på jura og boligmarked, som rådgiver dig i hele købsprocessen.

Vi kan hjælpe dig med alt lige fra prisforhandling til spørgsmål om servitutter i ejendommen. Din køberrådgiver har også det lokale overblik over markedet og kan derfor rådgive meget nøjagtigt om området og den bolig, du er interesseret i. Og så er det personligt. Vi tager dig i hånden fra start til slut i din bolighandel. Og vi slipper ikke din sag, før alt er faldet godt på plads, og du er kommet trygt hjem i det nye.

A person with dark hair is lying on their back on a grey couch. Their arms are extended upwards, and their hands are clasped behind their head. They are wearing a white long-sleeved shirt. In the background, a large window with sheer white curtains looks out onto a bright, green outdoor area. A red circle with the number '2' is positioned above the person's head.

2

Under dit salg

Du godkender salgsopstillingen

Salgsopstillingen er et af de vigtigste dokumenter for en køber. Derfor skal den indeholde de oplysninger, der er nødvendige for at træffe en købsbeslutning.

De oplysninger, der bliver givet i salgsopstillingen, er betydningsfulde for køber, og det er vigtigt, at der ikke bliver givet forkerte eller mangelfulde oplysninger. Derfor beder din mægler dig om at godkende indholdet af opstillingen.

Salgsopstillingen skal balancere mellem at være sælgende, vise pæne billeder og samtidig være nøgternt og tydeligt beskrivende.

Boligen sættes til salg

Når formidlingsaftalen er underskrevet, skal din bolig gøres klar til salg.

Der indhentes en række dokumenter og oplysninger, din bolig skal fotograferes, og der skal laves de aftalte rapporter, f.eks. energimærke, tilstands- og el-installationsrapport.

Det er vigtigt, at køber får alle relevante oplysninger om boligen, og som sælger har man oplysningspligt, der betyder, at du skal oplyse om alle forhold vedr. ejendommen som:

- Du kender eller burde kende
- Ikke er uvæsentlige for en køber
- Køber ikke har mulighed for at vide



Fremvisninger og åbent hus

Din ejendomsmægler fortæller dig, når der er fremvisning eller åbent hus. Forvent at det kan tage ca. 45 minutter, og du skal ikke være hjemme imens - det er rarest for køber at kunne tale frit og kigge sig grundigt omkring.

Efter fremvisning og åbent hus får du en kort tilbagemelding fra din ejendomsmægler. Så ved du, om køberne virkede interesserede, eller om der var spørgsmål til din bolig. Tilbage meldingen er typisk et opkald eller en besked via myhome, der sendes til dig.

Statusmøder

Et godt salgsforløb er baseret på et godt samarbejde. Derfor er det en god idé, at I har aftalt, hvordan kommunikation skal finde sted i salgsforløbet:

Hvor meget, hvor ofte og hvornår. Det er vigtigt at tale om, hvordan salget forløber, så I kan se, om alt går efter planen og kan være trygge. Nogle gange kan det være, at der skal justeres i salgsplanen, eller at din situation har ændret sig, og salget derfor skal tilpasses en ny situation.

Skal du købe, når du har solgt?

Som køber kan du skrive dig op i køberkartoteket. På den måde bliver du holdt orienteret om boliger, som opfylder dine kriterier, når de bliver sat til salg.

Når du søger en bolig, kan det være både klogt og alle pengene værd at benytte en køberrådgiver. En køberrådgiver er din personlige rådgiver i et boligkøb og kan bistå med alt omkring boligmarked og jura, afhængigt af dit behov. Der er mange fordele ved at samle al din rådgivning hos den samme specialist, fordi al viden så ligger hos een rådgiver, som du har tillid til.

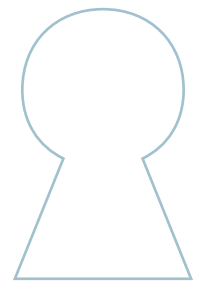
Ud over at hjælpe dig gennem dit køb, kan en køberrådgiver også forhandle pris med sælger eller hjælpe med at finde den rette bolig. Det kan anbefales at kontakte en køberrådgiver så tidligt som muligt, så I sammen kan aftale, hvad du har brug for hjælp eller rådgivning til.

Økonomi

Du kan også med fordel tale med din bank om dit boligsifte og lade dem regne på dine muligheder.

Er du på vej fra én bolig til en anden, kan du på danskebank.dk booke et møde, hvor du kan få hjælp til:

- hvad den næste bolig må koste
- kan du købe ny bolig, før den gamle er solgt?
- hvordan du investerer dit overskud fra salget, hvis du ikke skal købe ny bolig.



Solgt

3



En ting er at have en underskrift fra køber. En anden er at få de ting til at ske, som den underskrift indebærer.

I denne fase får home dig fra underskrift til færdigt skøde, så den dag du overdrager nøglerne til din nye køber, er alt på plads for både dig, og dem, der skal overtage din bolig.

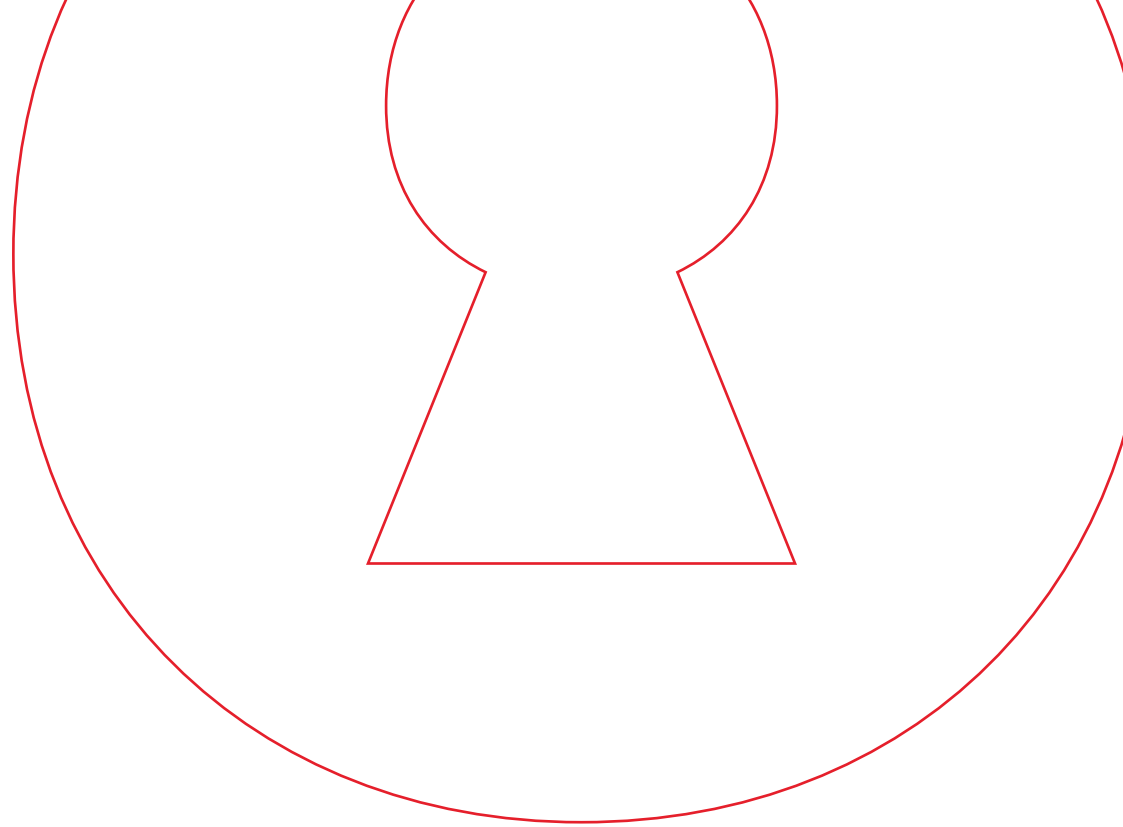
Evt. endelig udbetaling af overskuddet af din handel sker ofte dage eller uger herefter.

Gennemgang af købsaftalen

Købsaftalen er grundlaget for handlen. Det er derfor vigtigt, at den indeholder alle de vilkår, der indgår i handlen, de specielle oplysninger du som sælger måtte have omkring ejendommen mv.

Inden du skriver under på købsaftalen, tilbyder din ejendomsmægler dig en gennemgang, så du er sikker på, hvad du skriver under på.





Mød dine købere

Hvordan virker et helt nyt hjem? Gør din køber en stor tjeneste og inviter på en kop kaffe. Når dit hjem skifter hænder, er det godt for alle parter at lade erfaringerne følge med. Hvor lukker man for vandet, hvordan starter man fyret, kan gardinerne følge med, og hvad er der plantet i haven?

Alt dette gør, at dit hjem får mere værdi for køber, og at overdragelsen bliver god for begge parter. Det er også en god idé at samle alt materiale, du måtte have om hårde hvidevarer og tidligere renoveringer eller installationer, så køber kan finde vej i dem, hvis behovet opstår.

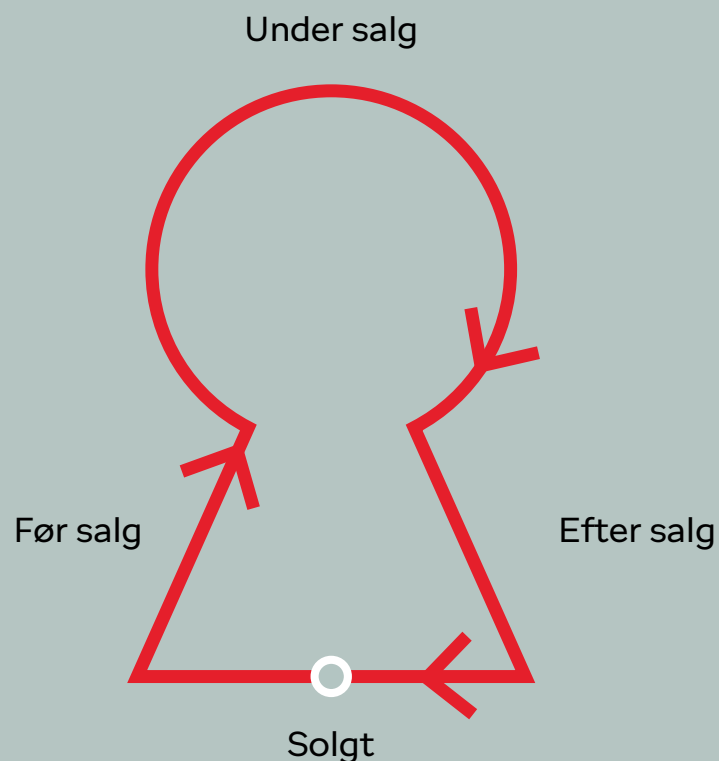
Flyttemappen

Godt begyndt er halvt fulendt. Og når du kommer til selve flytningen, fylder den ofte en del, både i hovedet og når den kommer i kasser. Derfor har vi samlet alle de bedste flyttefif og tilsat 25 års erfaring til dig i homes Flyttemappe.

Der er gode råd, tips og tricks til både før, under og efter din flytning, oversigter, rækkefølger og huskelister, og med denne mappe i hånden bliver din flytning bedre og lettere. Både for dig, din familie og dine flyttefolk.

4

Overblik



På de følgende sider kan du læse om, hvad du og din mægler har af vigtige opgaver i de forskellige faser i dit boligsalg.

Erfaringen viser, at det er en fordel at vide, hvad et boligsalg helt konkret indebærer, da det gør det nemmere at planlægge processen for både dig og din mægler.

Vi ønsker dig en rigtig god boligrejse!

Før dit boligsalg

Inden din bolig kan annonceres, skal vi forberede os, så din køber får et godt overblik over boligens historie, tilstand, indretning, energiforbrug og muligheder:

Vores opgaver

Vi kontakter interesserede købere i vores køberkartotek.

Vi laver en salgsopstilling med tekster, billeder og informationer om boligen.

Vi indhenter og gennemgår alle boligens dokumenter og tjekker oplysningerne.

Vi bestiller fotografen, som skal tage billeder af dit hjem.

Vi bestiller energimærke, tilstandsrapport og el-installationsrapport.

Vi indgår en formidlingsaftale med dig og laver aftale om markedsføringen af boligen.

← Dit hjem sættes til salg.

Dine opgaver

Du gennemser, kommenterer og godkender salgsopstilling.

Du klargør boligen til fotografering og salg.

Fotografen ringer dig op og aftaler tidspunkt for fotograferingen.

Du kontaktes af den bygningssagkyndige og aftaler tid for gennemgang af dit hjem.

↑ Her starter dit boligsalg.

Vores opgaver

Du får adgang til statistik, datoer for fremvisninger og beskeder om resultater undervejs via myhome.

Vi viser din bolig på home.dk og boligsiden.dk

Vi udstiller dit hjem i vores forretning.

Vi markedsfører dit hjem som aftalt med dig

Dine opgaver

Du kan altid følge dit boligsalg i myhome

Du sørger for at dit hjem fremstår pænt til fremvisninger og åbent hus

Vores opgaver

Vi fremviser din bolig til interesserede købere.

Efter aftale med dig holder vi åbent hus

Vi følger op på alle, der kan have interesse for din bolig og har statusmøder med dig.

Vi forhandler med mulige købere - altid efter aftale med dig.

Under dit boligsalg

Din ejendomsmægler tager sig af de fleste opgaver under dit salg og fremviser og forhandler med dine potentielle købere. Du kan følge med i udviklingen undervejs og får besked, når der er fremvisninger og fremskridt.

Dit hjem sættes til salg →

← Dit hjem har en køber

Efter dit boligsalg

Din mægler har fundet en køber til din bolig. Nu skal I begge skrive under på købsaftalen, og bagefter sørger home for at få de sidste papirer på plads, så handlen kan finde sted.

Vores opgaver

Vi laver en købsaftale og gennemgår den med dig

Vi indhenter din og købers underskrift på købsaftalen

Vi afklarer sammen evt. forbehold fra rådgivere og banken.

Vi følger op på deponering og bankgaranti.

Vi giver dig besked, så snart alt er på plads, og når købers fortrydelsesret er udløbet.

← Dit hjem har en køber.

Dine opgaver

Du underskriver købsaftale.

Du modtager et kundetilfredshedsskema fra Boligsiden, som vi håber, du vil udfylde.

↓
Handlen er underskrevet

Din bolig er solgt

I har nu en dato for, hvornår din køber får skødet og nøglerne til ejendommen og for, hvornår du får pengene. Alt forbrug og boligskat ændres på denne dag. Nu kan du planlægge din flytning til dit nye hjem, hvor der måske er nye planer, der skal planlægges og tænkes over, mens du pakker dit gamle hjem sammen.

Tillykke med handlen.

← Handlen er underskrevet.

Vores opgaver

Vi meddeler ejerskifte til relevante parter
- eksempelvis grundejerforening og ejerforening.

Vi sørger for, at frister i købsaftalen overholdes, og skødet tinglyses rettidigt.

Det er tid til nøgleoverdragelse af dit solgte hjem.

Vi sender aflæsningsstal for el, vand og varme til forsyningsselskaberne.

Når alt er på plads, frigives overskuddet fra salget til dig.

Dine opgaver

Du overdrager nøglerne til dit hjems nye ejer.

→ Stort tillykke med handlen!

5

Kom godt hjem



Uanset hvor du er, er der råd og hjælp at hente hos home.

Køb og salg af bolig hænger ofte sammen, og begge dele er store beslutninger med mange spørgsmål. Hos home er du sikret professionel rådgivning, uanset hvor kort eller langt du er i processen, og første gang du mødes med os, er altid gratis.

Vores vigtigste opgave er at hjælpe dig trygt igennem den forandring, du står midt i, så du kommer godt hjem.



Boligordbogen



Giv din bolig mere værdi



Når børn flytter



home KøberGuide



home
Kom godt hjem