

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

TRIN 1 – Udbyd din bolig til salg om foråret

TRIN 2 – Vælg kun *en* ejendomsmægler

TRIN 3 – Vær fornuftig når du bestemmer prisen

TRIN 4 – Sælg med en fuldmagt

TRIN 5 – Gør boligen salgsklar

TRIN 6 – Kontakt din ejendomsmægler i salgsperioden

Forord

Du er nu i gang med at læse den eneste e-bog på markedet, som giver dig en "opskrift" på, hvordan du i 6 nemme trin sælger din bolig i Bulgarien til en god pris.

Grunden til at jeg har valgt at skrive denne bog, er fordi jeg synes at den mangler. Jeg har brugt de sene nattetimer den seneste vintermåned, efter at have læst godnat historier for mine to små piger på 2 og 4 år, og fået dem til at sove.

Min bedre halvdel har måttet undvære julehyggen, men hun har kunnet mærke, at jeg virkelig brændte for at dele ud af mine 8 års erfaringer i, hvad der virker og hvad der ikke virker i Bulgarien.

Jeg betalte lidt tilbage på afsavns kontoen, ved at forære hende et par øringer juleaften. Du vil med rette, stille dig selv spørgsmålet om, hvad er min baggrund for at være ekspert på dette område.

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

Jeg har en solid baggrund fra bankverdenen, og hoppede som 24 årig over i ejendomsmægler branchen, hvor jeg sideløbende tog uddannelsen som statsautoriseret ejendomsmægler, og overbygningen som Valuar.

For 9 år siden hoppede jeg med på vognen, og begyndte at sælge ferieboliger til danskere fra Danmark.

Ved et af mine besøg i Bulgarien, ramte en af Amors pile mig lige i hjertet, - jeg mødte min nuværende kone, og teltpælene blev for 7 år siden flyttet til Sortehavet.

Boligmarked for ferieboliger i Bulgarien har ændret sig dramatisk de seneste par år. Priserne er faldet dramatisk, og fra at det var vesteuropæer der investerede, er det nu hovedsagelig russerne, der er tilbage på markedet.

Jeg har kogt min viden ned til 6 nemme trin, og tør godt love dig, at du er godt på vej til at have solgt din ferie lejlighed, i et ellers svært boligmarked i Bulgarien, ved at bruge min recept.

God fornøjelse med læsningen



Robert Møller - December 2012

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

TRIN 1 - Udbyd din bolig til salg om foråret

De fleste ferie lejligheder ved Sortehavet bliver solgt om sommeren - det vil sige fra maj og til og med oktober. (De fleste Russiske børnefamilier holder ferie i Bulgarien fra juni til august måned).

Hvis du har besluttet dig for at sælge din feriebolig, vil jeg anbefale dig, at være klar med at udbyde boligen på markedet i foråret, når køberne dukker op i Bulgarien.

I år vil der i højsæsonen, alene fra Moskva, ankomme 23 fly om ugen med turister, til den internationale lufthavn i Burgas.

TRIN 2 – Vælg kun *en* ejendomsmægler

Få flere ejendomsmæglere til at vurdere din bolig

Det er altid en god ide at få flere ejendomsmæglere til at vurdere din feriebolig i Bulgarien, så du får en ide om salgsprisen. Når du er i gang med at udvælge ejendomsmægler firmaerne, vil jeg anbefale, at du undersøger forhold som:

- Lokalkendskab
- Markedsføring
- Referencer

Lokalkendskab

Entrer med et ejendomsmægler firma, som har forretningssted i Bulgarien, og gerne i lokalområdet hvor din feriebolig er beliggende. Har firmaet et synligt forretningssted på et hovedstrøg, eller er det et kontor i en beboelsesbygning ?

Tjek efter på ejendomsmæglerens hjemmeside om han har boliger til salg i det samme kompleks, som din bolig ligger i.

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

Spørg eventuelt om firmaet kender dit kompleks, og om de har haft nogle gensalg.

Markedsføring

Det er en god ide at spørge til hvilke aktiviteter ejendomsmægleren igangsætter, for at finde en kunde til din bolig. Sidder han på kontoret og venter på at kunderne ringer til ham, bør du nok gå et andet sted hen.

Da hovedparten af kunderne, som i øjeblikket efterspørger ferieboliger ved Sortehavet i Bulgarien, kommer fra Rusland og de Russisk talende lande, vil det være en god ide, at undersøge, hvordan mægleren finder kunderne:

- Har firmaet forretningssted i Rusland
- Annonceres der i aviser og boligmagasiner
- Annonceres der på russiske boligportaler, som benytter søgemaskiner Yandex eller Rambler (Russerne kender ikke Google)
- Har firmaet forretningspartnere i Rusland

Referencer

Når du har undersøgt om ejendomsmægleren har det fornødne lokalkendskab, og har salgskanalen rettet mod det russiske marked, er det en god ide, at tjekke op på om tidligere sælgere, har været tilfredse med mæglerens service.

Det kan du gøre, ved at se efter om der på ejendomsmæglerens hjemmeside, er nogle udtalelser fra kunder, som har solgt via det pågældende firma.

Eller du kan bede om, at få tilsendt oplysninger på reference personer, som du kan kontakte pr. telefon eller mail.

Her er nogle ideer til spørgsmål, som du kan stille en reference person:

- Hvorfor valgte du lige netop ejendomsmægler xx til at sælge din bolig ?
- Hvor lang tid var ejendomsmægler xx om at sælge din bolig ?

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

- Hvad er din mening om ejendomsmæglers xx salgsarbejde?
- Vil du anbefale ejendomsmægler xx til andre ?

Vælg kun *en* ejendomsmægler

Jeg vil anbefale dig kun, at udbyde din bolig til salg hos *en* ejendomsmægler. Du har derved mulighed for, at stille mægleren til ansvar overfor salgsarbejdet med, at finde køberen til netop din bolig.

Er der flere firmaer om at sælge din bolig, er ingen af dem interesseret i at bruge flere tusinde kroner på, at markedsføre boligen, da alle tænker, at boligen bliver solgt, af kollegaen i morgen.

TRIN 3 - Vær fornuftig når du bestemmer prisen

Når du har modtaget salgs oplæggene, vil du opleve at der kan være betydelige forskelle i ejendomsmæglernes vurderinger. Det hænger naturligvis sammen med, at der ikke findes nogen objektiv målestok for prisfastsættelsen af en bestemt bolig.

Ved valg af ejendomsmægler, er det ikke nødvendigvis den mægler der vurderer ejerboligen højest, du bør vælge.

*Køberne fokuserer i øjeblikket **meget** på prisen. Derfor handler det ikke bare om at følge med prisudviklingen, det handler om at være foran den.*

I stedet for mange små nøk for at følge prisfaldet, skal du sætte prisen en anelse lavere end de andre boliger i området. Så er det nemlig din bolig, køberne først kommer og ser på.

*På den måde bliver din bolig en **referencebolig**, som køberne sammenligner de andre muligheder med. Hvis din bolig så er lige så fin, som de andre, er det din, der bliver solgt.*

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

Som sælger bør du altid selv konkret vurdere, hvilket ejendomsmæglerfirma, du har mest tillid til, og som efter dit eget skøn, vil kunne gøre den mest effektive indsats for at sælge din feriebolig.

TRIN 4 - Sælg med en fuldmagt

Som tidligere nævnt er det næsten kun Russerne og folk fra de Russisk talende republikker, som i øjeblikket køber ferieboliger i Bulgarien.

De er noget skeptiske ved at købe en "gensalgs" lejlighed.

Det skyldes at der bliver svindlet og bedraget på boligmarkedet i Rusland. Der er eksempler på at købere, der har købt en bolig og betalt købesummen, og fået skødet og nøglen i hånden, efterfølgende har erfaret, at der var en anden køber, som også havde et skøde og en nøgle til den samme lejlighed.

De er derfor meget forsigtige, når de kommer til Bulgarien for at købe en feriebolig.

Flere af kunderne, som vi kommer i kontakt med, ønsker i første omgang kun at købe direkte fra bygherren (firmaer som udvikler projekter), fordi de ikke tør at tage risikoen ved at købe en gensalgs lejlighed.

De fleste af køberne bliver overbevist om at juraen er i orden, når vi fremviser en kopi af skødet, og en fuldmagt fra sælgeren (som giver os lov til at sælge boligen), der er blevet underskrevet hos en notar, og som er blevet legaliseret hos udenrigsministeriet, hvor de stempler og påfører klistermærker med det danske rigsvåben, til den helt store guldmedalje.

For at imødekomme tvivlen hos køberen om hvem, der ejer boligen, og hvem der har fuldmagt til at sælge, er det altså en god ide at du giver din ejendomsmægler en salgs fuldmagt.

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

TRIN 5 - Gør boligen salgsklar

De fleste, der ønsker at sælge deres bolig, drømmer om en handel til en god pris. Du kan øge dine chancer for at opnå dette, ved at gøre din bolig så indbydende som muligt.

Det første indtryk af boligen er som bekendt vigtigt. Prøv derfor at overveje, hvordan din bolig ser ud, - hvis du ser på den med nye øjne. Hvordan opleves boligen, når du træder ind i den?. Virker det lyst eller mørkt?. Er der rodet eller ordentligt?. Virker det trangt eller rummeligt?.

En potentiel køber vil have alle sanser åbne, når han eller hun besøger din bolig. Det kan du som sælger tage højde for, når du vil gøre din bolig mere salgbar.

Lys er vigtigt for mange boligkøbere, så det gælder om at få din bolig til at virke så lys og venlig som muligt. En lys bolig virker også større.

Gør rent

Sørg for, at boligen fremtræder rent og pænt. Det er særlig vigtigt i køkkener og badeværelser. En potentiel køber er ikke interesseret i at overtage andres skidt og snavs.

Ryd op

Din bolig virker større og mere indbydende, hvis der er ryddet op. Når der er ryddet op og skabt orden, får køber et bedre indtryk af den plads og de muligheder, der er i boligen.

For mange ting kan gøre boligen uoverskueligt, og få det til at virke mindre. Hvis boligen er ren og ryddelig, giver det samtidig køberen et positivt indtryk af, at du har holdt din bolig godt.

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

Gør din bolig neutral

Når du skal sælge, handler det om at få så mange af de potentielle købere som muligt til at føle sig hjemme og kunne se mulighederne i boligen. Boligen skal helst på samme tid appellere til både unge familier med små, eller større børn, singler og yngre eller ældre par uden børn.

Men da det ikke er muligt at indrette en bolig, så den passer til alle typer købere, kan du i stedet tilstræbe at få boligen til at virke så neutralt som muligt.

Du kan f.eks. få væggene malet i en neutral lys farve, som ikke generer nogen, og som samtidig får rummene til at virke større og lysere. Hvis du har mange møbler og nipsgenstande, kan du overveje at sælge dem. Med færre møbler og ting og en almindelig, neutral indretning vil købere bedre kunne forestille sig at bo i boligen, end hvis væggene f.eks. er vinrøde og rummene fyldt med personlige minder og mange forskellige møbler.

Eksempel fra den virkelige verden

Vi havde en lejlighed til salg i St. Vlas for en kunde fra England. Da vi havde fremvist boligen et par gange fandt vi ud af, at kunderne syntes godt om beliggenheden, men at lejligheden virkede meget lille. Ejeren havde købt en standard møbelpakke, men møblerne passede ikke ind i rummene. Vi fjernede, ifølge aftale med ejeren, en del af møblerne og 2 uger senere, var lejligheden solgt.

Vedligeholdelse

Det er vigtigt, at boligen fremstår velholdt. Hvis vinduerne er malet og vedligeholdt, og træværk og gulve er pæne, signalerer det over for køberen, at du har passet godt på boligen.

Sådan sælger du din bolig i Bulgarien til en god pris

Guide i 6 nemme trin

Hvis boligen har mange små skader, kan det afskrække de købere, der hverken har tid, råd eller lyst til at bruge tid og kræfter på istandsættelse. Derfor vil det som regel kunne betale sig at bruge penge på at male og udbedre småskader.

TRIN 6 - Kontakt din ejendomsmægler i salgsperioden

Det kan være svært at følge med i, hvordan salget af ferieboligen i Bulgarien forløber.

Mit tip er, at du med jævne mellemrum kontakter ejendomsmægleren, og spørger til hvordan det går med salget. Spørg om hvornår der har været nogle fremvisninger. Hvad var kundernes reaktion ved besigtigelsen.

Spørg din ejendomsmægler om markedssituationen har ændret sig siden du udbød din bolig til salg.

Når du holder "linien varm" til din ejendomsmægler, vil han ikke glemme dig og din bolig, og der er en "stor risiko" for, at han vil gøre en ekstra indsats for at slippe for dine opkald.