

Steiler: Forbrukerrådet vil at eiendomsmeglerselskapene skal hjelpe privatpersoner til å selge boligen sin selv. Bransjen steiler.

Sparte 135.000

EIENDOM

ANITA HOEMSNES
OSLO

For ett drøyt år siden triumferte Forbrukerrådet over endelig å ha fått gjennomslag for at privatpersoner kunne selge boligen sin selv på Finn.no. Nå vil rådet gå enda lenger.

– Vi har foreslått at de etablerte eiendomsmeglerkontorene må tilby deltjenester til privatpersoner som vil selge boligen selv, sier fagdirektør for bolig i Forbrukerrådet, Torgeir Øiness.

Som eksempel nevner han at meglere utfører oppgjørssjøsjonen for privatpersoner. Slik det er i dag, må de som vil selge bolig uten meglere få advokater til å gjennomføre oppgjøret og annet juridisk arbeid. Det er flere firmaer som har spesialisert seg på å hjelpe til med privatsalg. Men ifølge Øiness er problemet at de enten driver utenfor eiendomsmeglerloven, slik at de mangler tilsyn, eller at de må søke dispensasjon fra loven for å gjøre arbeidet for privatpersonene.

– Vi har sendt inn forslag om å endre eiendomsmeglerloven slik at alle eiendomsmeglere kan tilby denne tjenesten, sier Øiness.

Uheldig

Forslaget ble sendt til Finansdepartementet i høst, men finansminister Sigbjørn Johnsen sa på Eiendomsforetakenes forenings seminar forrige uke at han ikke



SELGE SELV. Forbrukerrådets Torgeir Øiness vil at eiendomsmeglerne skal hjelpe til med privatsalg av bolig.

hadde tatt en avgjørelse enda.

Spør Johnsen om råd fra Finanstilsynet – noe han helt sikkert gjør, siden det er tilsynsmyndigheten til eiendomsmeglerbransjen – vil han møte en lunken seksjonssjef Wilhelm Mohn Grøstad. Grøstad er engstelig for at boligkjøpere skal tro at de er beskyttet av eiendomsmeglerloven.

– Vi er svært opptatt av at publikum skal ha en helt klar oppfatning av hvem de forholder seg til når de kjøper bolig. Vi er engstelig for at det i praksis vil skapes et inntrykk av at det er en eiendomsmegler som står bak salget. Det gir falsk trygghet, så lenge eiendomsmeglerforetaket kun gjør en liten del av jobben, sier Grøstad.

Leder av Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF), Christian Dreyer, nærmest fnyser av forslaget fra Forbrukerrådet.

– Det ville vært svært uheldig om dette forslaget blir en realitet. Man må jo ha et skille mellom det å være eiendomsmegler og det å være en advokat som hjelper til med å selge bolig, sier Dreyer.

Han mener forslaget vil tilsløre den risikoen privatpersoner tar



SOLGTE SELV. – Vi har levd med hytta vår i ti år, og kjenner markedet og kundegruppen på Beitostølen, sier Hanne Mellingen, som tok disse bildene og lagde prospekt selv.

ved å selge boligen selv.

Flere vil selge privat

Det er ikke mange som benytter seg av muligheten for å selge boligen selv. Ifølge Finn.no var det i slutten av forrige uke 357 boliger som lå ute for salg uten

bruk av meglere. Det utgjør nær tre prosent av alle boliger som ligger for salg. Selv om nivået er lavt, så er det en oppgang på én prosent siden i sommer. Advokat Finn Linde Eriksen i Eiendomsadvokater.no, et av firmaene som har spesialisert seg på å hjelpe til med privat boligsalg, sier pågangen er stigende. Han er ikke engstelig for en mulig konkurranse om privatkundene fra de etablerte meglerfirmaene.

– Konkurransen må vi tåle. Jeg tror eiendomsmeglerne allerede føler presset på at de må åpne opp for å gjøre enkeltjenester for boligselgere, fordi de merker at de mister oppdrag, sier Linde Eriksen.

Ikke for alle å se

OSLO: Da Hanne Mellingen og mannen skulle selge familiehytta på Beitostølen ifjor sommer valgte de å ikke bruke meglere, men kun få hjelp til selve oppgjøret.

– Det er mange dyktige og gode eiendomsmeglere som vi sikkert kunne brukt, men poenget var at vi mente vi kunne gjøre jobben like godt selv. Vi har levd med hytta vår i ti år, og kjenner markedet og kundegruppen på Beitostølen. I tillegg

hadde vi ressurser og kunnskap til å lage gode tekniske løsninger for hjemmeside, bilder og prospekt. Så for oss var valget enkelt, sier Mellingen.

Hun hadde kontakt med meglere i forkant av salget, men da megleren mente det var helt feil å legge fjellhytta ut for salg i fellesferien, gikk ikke Mellingen videre.

– Da kom det med områdekunnskapen inn. Vi har feriert på hytta sommer og vinter, og

LETTSOLGT. Hytta til Hanne Mellingen og familien på Beitostølen ble solgt midt i fellesferien – av dem selv. Foto: Privat

Lyst til å jobbe i et av Norges største og mest spennende eiendomsselskaper?

Entra Eiendom er sterkt posisjonert for videre vekst og søker i den forbindelse flere nye dyktige medarbeidere med god tallforståelse og interesse for næringsseiendom:

- **Investeringsanalytiker**
- **Forvaltningscontrollere**
- **Controllere i marked**

Arbeidssted for stillingene vil være ved Entras hovedkontor Posthuset som ligger sentralt i Oslo.

Nærmere opplysning om stillingene fås ved henvendelse til Capus Financials ved Partner Svein I. Sørensen på tlf. 95 00 99 83 eller HR-rådgiver Marit Sandaaker på tlf. 22 94 11 18.

For full stillingsutlysning, se entra.no. Søknad med CV sendes snarest via "Stillinger" på www.capus.no.



Entra er et av landets ledende eiendomsselskaper. Vi skaper verdier ved å utvikle, leie ut og drifte miljøledende lokaler. Vår visjon er å bidra til våre kunders effektivitet og omdømme. Konsernet har 180 ansatte, hovedkontor i Oslo og regionkontorer i Oslo, Trondheim, Bergen og Kristiansand. Entra eier over en million kvadratmeter.





Solgte selv: Hanne Mellingen og mannen solgte hytta på Beitostølen selv, men anbefaler ikke alle å gjøre som dem.

på å selge selv



lge boligen selv

vet at Jotunheimen også er et yndet feriested om sommeren. Vi mente det var riktig å legge eiendommen ut for salg på dette tidspunktet, sier Mellingen.

Hun fikk rett. Det kom inn bud etter første private visning i fellesferien, og hytta ble solgt for 6,8 millioner kroner i august. Markedsverdien var satt til syv millioner kroner av takstmannen. Familien hadde selv satt prisantydningen litt lavere.

– Viktige faktorer for salg var optimal overtagelse og betingelser forøvrig. Det fikk vi og dermed ble hytta solgt, sier Mellingen fornøyd. De betalte rundt 45.000 kroner for arbeidet med salget. Hadde de valgt en eiendomsmeidler til jobben, er det ikke uvanlig at den tar 2,5 prosent av kjøpesummen, noe som utgjør 170.000 i Mellings tilfelle. Mellingen advarer imidlertid andre om å bare se på pris

når de vurderer å selge selv.

– Meglerkostnadene var ikke avgjørende for vårt valg. Jeg vil understreke at det er ikke for alle å selge boligen selv. Du må vite hva du driver med, ha kontakter, en god advokat, en gjennomarbeidet tilstandsrapport og ressurser til å lage proffe prospekter og markedsføringsmateriale. Jeg brukte en to-tre arbeidsuker på dette salget, sier Mellingen.

HUSKELISTE FOR DEM SOM VIL SELGE BOLIG SELV:

- Hent inn bekreftet grunnboksutskrift.
 - Hent inn alle kommunale opplysninger om boligen og eiendommen.
 - Bestill en teknisk tilstandsrapport fra en takstmann.
 - Hent inn prisopplysninger i nabolaget for tilsvarende boliger.
 - Lag en salgsoppgave som kan deles ut eller publiseres (her beskriver du boligen, sjekk eiendomsmeidlerloven og bransjenormen for markedsføring av boliger).
 - Finn ut hvor du vil annonsere (aviser, nettet, sosiale medier).
 - Rydd huset til visning.
 - Gjennomfør budrunde (må være skriftlig).
 - Formaliser salget i en kjøpekontrakt (bruk advokat).
 - Oppgjør, overføring av penger, tinglysning av skifte, sletting av heftelser (bruk advokat).
- KILDE: FORBRUKERRÅDET