



Pengebruk på timeplanen Side 24-25

Foto: Ole Morten Melgård

ETTERBØRS
Norske Iphone-apps i skuddet
Side 36-37

PRIVAT www.dn.no

Unge jurister velger offentlig sektor Side 26



TIL BARNE- OG FAMILIEDEPARTEMENTET. Andrea Johanna Bratt Mæhlum (27).

Mandag 21. juni 2010

UKE 25 NR. 138 - Årg. 121

Løssalg kr. 25

283.000 lesere hver dag

Prisfest på tømmer
Side 6-9



FIKK STORKONTRAKT. EMGS-sjef Roar Bekker.

Venter kurs-hopp i EMGS

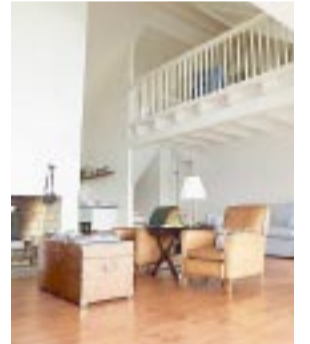
Side 4-5

7 026780 000019	Nyheter 4
	Utenriks 16
	Privat 22
	Børs 34
	Etterbørs 36

Selger hytte til 18,5 mill. uten megler



TIL SALGS. Nyoppusset fritidsbolig i vannkanten på Saltnes i Østfold.



Penger å spare: Selgeren sparer rundt 350.000 kroner på å selge denne fritidseiendommen i Østfold selv. Prisen er 18,5 millioner kroner.

Få privatsalg: Få velger å selge boligen sin på denne måten. Av totalt 11.493 boligsalg i mai, var bare 231 privatsalg. SIDE 22-23

Utvikling siste handledag kl. 18.00 til igår kl. 18.00	Dollar Øre 6,35 -3	Euro Øre 7,88 0	Pund Øre 9,42 -1	100 SEK Øre 82,19 -31	Hovedindeksen 361,86 0,15 %	Olje Brent, 1. pos. 78,37 -0,31 USD	Pengemarkedsrente 3m 2,69 2 basispkt.	Børs s. 34-35
--	--------------------	-----------------	------------------	-----------------------	-----------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------	---------------

Gjør reiseveien din **50 meter kortere**



Fast Track sparer deg for køer og irritasjon i sikkerhetskontrollen. Med flest avganger, best punktlighet og smarte tjenester som Fast Track*, hjelper vi deg med å forkorte reisen. Med for eksempel 50 meter.

Ta vare på tiden din. Reis med Europas mest punktlig flyselskap.



sas.no

*Fast Track kan bl.a. benyttes i Oslo, Stockholm og København når du reiser utenlands i Economy Extra eller Business.

A STAR ALLIANCE MEMBER

Selger boligen (d

Få tar jobben selv:

Relativt få velger å selge boligen selv, til tross for at det er penger å spare.

EIENDOM

ANITA HOEMSNES
OSLO

I strandkanten på hytteområdet Makrellrød i Saltnes i Østfold ligger den hittil dyreste eiendommen som er lagt ut for salg uten bruk av eiendomsmegler. Eiendommen som har vært avbildet i flere interiør- og boligblader har fått en pris på 18,5 millioner kroner. Det er ingen eiendomsmegler som har vært innblandet i prissettingen.

Da Oslo-paret som eier den nyoppussede fritidseiendommen fant ut at de måtte betale opp mot 400.000 kroner for å få en eiendomsmegler til å stå for salget, valgte de å selge den selv. Det vil si, ikke helt selv. Etter først å ha fått en takstmann til å verdsette eiendommen, gikk de til den nystartede eiendomsavdelingen til Codex advokatfirma – Eiendomsadvokater.no – for å

få hjelp til prospekt, dokumenter, annonsering og oppgjør.

Det betaler de rundt 35.000 kroner for. Under ti prosent av det det ville kostet paret å ha brukt eiendomsmegler. Codex Eiendomsadvokater er bare ett av flere firmaer som har sett at «frislippet» for private boligsalg har åpnet opp et nytt marked for å tilby tjenester rundt boligsalget.

Kjenner boligen best

– Hvis man får hjelp til alt fra prospekt til annonsering og oppgjør. Hva gjør man selv da?

– Visningene og budrunden tar man selv. Det er jo slik at det er selger som kjenner boligen sin best selv, og da tror vi at han kan gjøre visningene like godt eller bedre enn en megler, sier advokat Finn Linde Eriksen i Eiendomsadvokater.no.

Han understreker at det ikke er alle som velger å få hjelp til

Dyrest: En fritidseiendom på 18,5 millioner kroner er foreløpig den dyreste eiendommen som selges privat.

HUSKELISTE FOR DE 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 eiendomsmeglerloven 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).

like mye som paret som skal selge fritidseiendommen i Østfold.

– De som skal selge større eiendommer vil nok ofte ha – og ha behov for – en større pakke enn de som for eksempel skal selge en eiendom innen familien, sier Eriksen.

Er kjøper kjent, trenger kunden ofte bare hjelp til

oppgjøret og dokumentasjonen rundt salget.

Konkurrerer i nytt marked

I tillegg til den nystartede Eiendomsadvokater.no, tilbyr firmaene Selgboligselv.no, og Selge Privat tjenester til private boligselgere. Den som har holdt på lengst er Selgboligselv.no/Advokatoppgjør.no. Daglig leder og advokat Tom Glosimot sier selskapet startet i 2003 med tilbud om hjelp til boligsalg, men at det først er de siste tre årene etterspørselen har tatt av.

– De siste årene har omsetningen doblet seg hvert år. Vi har brukt mye tid på å utvikle et datasystem som gjør at boligselgerne kan legge inn informasjon og produsere dokumentasjonen selv, sier Glosimot.

Finn Linde Eriksen i Eiendomsadvokater.no sier de er i startfasen på dette produktet, men at han ikke er i tvil om at behovet er der.

– Det må jo være et marked for



■ SELGE SELV. Den nyoppussede fritidseiendommen ved vannkanten i Saltnes i Østfold har en pris på 18,5 millioner kroner, og selgeren sparer rundt 350.000 kroner på å selge boligen selv.

folk som er lut lei meglere som tar flere hundre tusen i honorar, når det er du selv som kjenner eiendommen din best, sier han.

anita.hoemsnes@dn.no

Gjør boligsalget (delvis) selv

Eiendomsadvokater.no

Pakke 1 (oppgjør)
15.000,-

Pakke 2 (prospekt, dokumenter)
18.500,-

Pakke 3 (Oppgjør, markedsføring, dokumenter)
15.000,-

Advokatoppgjør/selgboligselv.no

Pakke 1 (oppgjør)
7.500,- + 0,45 promille av salgsum

Pakke 2 (markedsføring, dokumenter)
5.000,-

Pakke 3 (Oppgjør, markedsføring, dokumenter)
9900,- + 0,45 promille av salgsum

Selge Privat/Jakobsen boligoppgjør

Kun én pakke (oppgjør, markedsføring, dokumenter)
29.900,-

Vanlig eiendomsmegler

Pris mellom 1 %-5 % av salgsum

Alle priser er inkl. moms

20©10 DagensNæringslivgrafikk/Kilde: Selskapenes nettsteder

Få våger privatsalg

OSLO: Det var Forbrukerrådet som presset hardt på for å få Finn.no til å åpne opp for private annonsører på boligmarkedet fra nyttår i år.

Statistikken fra Finn.no viser at det ikke akkurat er et ras av boligselgere som foretrekker å ordne boligsalget på egenhånd (se grafikk). Andelen privatsalg har ligget stabilt rundt to prosent av det totale boligsalget i de drøyt fem månedene som er gått. Leder for boliggruppen i Forbrukerrådet Torgeir Øines sier de aldri har anbefalt privatpersoner

å foreta salget helt uten hjelp.

– Det er tre ting vi anbefaler. Det er hjelp til oppjøret. Det er å investere i en god teknisk tilstandsrapport. De fleste boligtwister handler om boligens tilstand, men har du hentet inn en tilstandsrapport har i alle fall du som selger gjort det du kan. Det tredje er å hente inn all den informasjonen meglere henter inn når du skal lage salgsoppgave. Hva det er, står i eiendomsmeglerloven, sier Øines.

Han sier de har hørt om de nye firmaene som tilbyr hjelp til private boligselgere.

– Vi kjenner noen av disse. Jeg vil bare understreke at det viktigste er å få hjelp til oppjøret, sier Øines.

Forbrukerrådet er fornøyd med at det private boligmarkedet ser ut til å fungere etter intensjonen.

– Vi har ikke hørt noen negative historier rundt dette. Men det er klart at det er forskjell på hvor grundig den som skal selge boligen er til å skaffe alle opplysninger, sier han.

– Ville du kjøpe bolig av en privat selger?

– Jeg hadde ikke hatt noen

Få selger bolig selv

	Totalt	Privat	Megler	Privat av total	Megler av total
Januar 2010	7 593	165	7 428	2 %	98 %
Februar 2010	7 819	131	7 688	2 %	98 %
Mars 2010	8 703	159	8 544	2 %	98 %
April 2010	10 156	164	9 992	2 %	98 %
Mai 2010	11 493	231	11 262	2 %	98 %
Juni 2010	2 915	41	2 874	1 %	99 %
Totalt	48 679	891	47 788	2 %	98 %

20©10 DagensNæringslivgrafikk/Kilde: Finn.no

innvendinger mot å kjøpe privat. Jeg ville selvfølgelig gått grundig gjennom informasjonen jeg fikk, men det ville jeg

jo gjort om det var en eiendomsmegler som hadde samlet inn informasjonen også, sier Øines.



elvis) selv



Kraftig prispress

OSLO: Direktør i Norges Eiendomsmeglerforbund Finn Tvetter mener firmaene som hjelper privatpersoner å selge bolig kan tilby tjenestene så rimelig fordi de tilbyr «et helt annet produkt» enn det eiendomsmeglerne gjør.

– En megler gjør jo hele jobben for deg, både før, under og etter boligsalget, slik at du som selger skal slippe å bekymre deg for noen ting, sier Tvetter.

Han synes det er bra at det finnes alternative selskaper som kan hjelpe private boligselgere, men tror ikke at de sse har bidratt til å presse prisene på eiendomsmegling generelt.

– Det har vært et kraftig prispress de siste årene, fordi det har vært en kraftig overetablering av meglere. Ikke fordi det er flere som selger privat. Dessuten viser det seg jo at de aller fleste velger megler når de skal selge bolig, sier Tvetter.



FÅRFORSIKRING

OSLO: Et problem for de som vil selge boligen helt selv har vært at de ikke har fått kjøpt eierskifteforsikring. Eierskifteforsikringsselskapene har nektet å selge forsikringer uten at fagfolk med profesjonsansvar har vært involvert i salget. Firmaene som hjelper private boligselgere har imidlertid dette profesjonsansvaret som forsikringsselskapene vil ha, så de kan tilby selgerne eierskifteforsikring.

