



SOLGTE DENNE: Her er treromsleiligheten Øyvind Marsteen og Karoline Gilje solgte på egen hånd på Korsvoll i Oslo.

- Folk stoler på oss

– Heldigvis ser de fleste verdien av å ha en eiendomsmegler på jobben, og vi har ikke merket frislippet på nettannonser i noen særlig grad. Folk stoler på oss, og at meglere gjennom tre års utdanning lærer seg mye om det juridiske ved boligsalg, sier daglig leder Christian Dreyer i Norsk Eiendomsmeglerforbund.

Han er forbauset over at Forbrukerrådet først kjemper for meglertutdanningen skal

bli treårig, for så å si at «dette kan folk gjøre selv».

Forslaget om at meglere skal kunne tilby selvhjelpspakker der de assisterer privat boligsalg, synes han ikke noe om.

– Vi ønsker ikke å gi en godkjenning av en salgsprosess vi ikke har kvalitetssikret, sier Dreyer.

Også Finanstilsynet er skeptiske til selvhjelpspakkene, der bare deler av salgsprosessene er gjort av eien-

domsmegler. – Det har alltid vært slik at boligeiere har kunnet selge boligen selv. Men vi synes det er uheldig dersom det skapes et inntrykk av at eiendomsmegler står inne for riktigheten av opplysningene som gis i salgsoppgavene. Noe som lett skjer dersom logoen fremkommer på selvhjelpspakkene, sier seksjonssjef for eiendomsmegling, Wilhelm Mohn Grøstad, i Finanstilsynet.

10 råd om du vil selge bolig privat

1. Innhent grunnbokutskrift fra Statens kartverk. Sjekk eventuelt forkjøpsrett.

2. Finn kommunale opplysninger om eiendommen. Se etter reguleringsplaner, midlertidig brukstillatelse, pålegg, målebrev og kommunale avgifter.

3. Invester i en god teknisk tilstandsrapport av boligen. Det ivaretar dine plikter som selger. Finn en god takstmann til å gjøre dette, hør med venner og kjente hvem de har brukt og er fornøyd med. *Koster mellom 5000 og 15 000 kroner.*

4. Innhent prisopplysninger angående hva tilsvarende boliger selges for. Gå på visninger, se på annonser og søk på nett.

5. Lag en salgsoppgave som kan deles ut eller publiseres. Se på andre salgsoppgaver, og beskriv boligens sterke og svake sider sannferdig. Husk at du kan få hjelp av fotograf, trykkeri og markedsfører.

6. Annonseringen kan skje på annonsenettsteder, i aviser, oppslag i butikken, gjennom venner og kjente. *Nettannonsering koster rundt 5000 kroner. Avisannonsering kommer i tillegg.*

7. Klargjør boligen for visning. Bruk god tid og vær tilgjengelig for interessenter.

8. Organiser budrunde. Husk at akseptert bud medfører at bindende avtale er inngått. Før budlogg over skriftlige bud med budgiver, tidspunkt, beløp og akseptfrist.

9. Formaliser den bindende avtalen skriftlig i en kjøpekontrakt.

10. Gjennomfør oppgjøret ved hjelp av advokat eller eiendomsmegler. Innebærer betaling, tinglysning for å oppnå rettsvern, samt sletting av heftelser. *Koster fra 7000 kroner og oppover.*

Kilde: Forbrukerrådet og Dine Penger

Ville ikke ha solgt selv

Eiendomsmeglerforbundet sier de i liten grad merker konkurransen fra private selgere.

Administrerende direktør i Arne M. Støbbakk i Norges TakseringsForbund ville aldri ha solgt egen bolig uten meglere.

– Jeg har stor tiltro til at eiendomsmeglere har den kompetansen som skal til for å få best mulig pris i markedet. Jeg er også engstelig for den risiko-eksponering jeg vil kunne få som boligselger, uten å få profesjonell hjelp, Støbbakk.



VURDERER SELGE HYTTA OGSÅ: Øyvind Marsteen og kona Karoline Gilje har regnet ut at de også vil spare på å selge hytta selv. De har allerede spart titusenvise av kroner på å selge uten å bruke meglere. Her er de i sitt nye hjem på Bømlo med yngstedatteren Lea.