LILLEHAMMER OG
GUDBRANDSDAL

MENNESKET UTGJØR FORSKJELLEN

Det er mennesket som utgjør forskjellen!

Vi skaper verdier for deg!

EiendomsMegler 1
LILLEHAMMER OG GUDBRANDSDAL

Våre kunder har alltid førsteprioritet!

Ingen mennesker eller eiendomssalg er like, og det er heller ikke meglerne. Det er mennesket som utgjør den store forskjellen.

Å selge eiendom kan fremstå både krevende og skremmende. Du gir oss ansvar for å forvalte en svært stor del av din formue og det ansvaret tar vi på det største alvor.

Det er mye informasjon du må sette deg inn i, og mange spørsmål som dukker opp underveis. Da er det viktig å ha en kompetent og kunnskapsrik rådgiver ved sin side. Å gi deg en trygg og god salgsprosess er det viktigste for oss. Vår kompetanse - din gevinst.

Uansett hvilke spørsmål du har, er det bare å ta kontakt. Vi er med deg hele veien!

Lykke til!

Marit Lien

Daglig leder

612 79 719
www.em1lg.no
megling@em1lg.no

EiendomsMegler 1
LILLEHAMMER OG GUDBRANDSDAL

Finanshuset

Hvorfor bør jeg velge EiendomsMegler 1?

Hvorfor bør jeg velge EiendomsMegler 1?
Som landets største eiendomsmegler har vi utviklet vår egen salgsprosess som bidrar til at du skal kunne senke skuldrene, samtidig som du får høyest mulig pris for boligen din..

Klar for å komme igang?

Vi hjelper deg gjennom hele prosessen og sørger for at du føler deg trygg og ivaretatt gjennom alle stegene.

Fyll ut skjemaet, så blir du kontaktet av den megleren som kjenner ditt område best.

www.em1lg.no

Jeg kommer hjem til deg
Jeg kommer hjem til deg for å kartlegge hvordan vi kan løse dine behov på en best mulig måte.

Når lønner det seg å selge?
Jeg gir deg råd om når du kan få best pris for akkurat din bolig.

Tilstandsrapport og boligselgerforsikring
Jeg gir deg råd om bygnings-sakkyndig og boligselger-forsikring.

Bli synlig
Gode bilder og god markeds-føring gir flest mulig inter-essenter til akkurat din bolig.

Den viktige visningen
Jeg bidrar til at boligen din vises fra sin beste side. På visningen bruker jeg all min meglererfaring til å legge grunnlaget for et godt salg.

Budbrunden
Her skiller det mye mellom en god, og ikke fullt så god megler. Her gjelder det å forstå hva som er viktig for kjøperen, og ikke minst være en god rådgiver for selger.

Kontraktsmøte
Vi ordner alle papirer og uavklarte spørsmål. Du vil bli gitt en grundig innføring i kontrakten før du skriver under.

Oppgjør og overtakelse
I motsetning til mange andre meglere tar vi oss av alt fra A til Å. Vi er gjerne til stede ved overtakelsen og forsikrer oss om at ingenting er uavklart.

Salgsprosessen

1 BEFARING
Befaring av megler

Gjennomgang av eiendommen

Samtale med selger om eiendommen og presentasjon av hvordan megleren vil sikre en god prosess

Presentasjon av oppdragsavtale og Oppdragsinngåelse

2 TILRETTELEGGING
Rådgivning og saksforberedelser

Bestilling av takstmann, stylist og fotograf

Megler innheter lovpålagte opplysninger og går gjennom alle nødvendige opplysninger

3 MARKEDSFØRING
Rådgivning og utarbeidelse av markedsmateriell

Endelig prisantydning settes

Selger leser korrektur

Boligen legges ut for salg i aktuelle kanaler

Salgsoppgave sendes til interessenter i vårt register

4 VISNING
Visning gjennomføres og megler følger opp interessenter

Henviser kjøper til bank hvis de har behov for finansiering og ønsker tilbud fra Sparebank 1

5 BUDRUNDE
Alle interessenter fra visningen følges opp

Eventuell budrunde starter og megler holder selger orientert

Budhåndtering og sjekk av finansiering

Selger aksepterer bud

Kjøper blir fulgt opp av megler

6 KONTRAKT
Megler klargjør alle dokumenter og innkaller til kontraktsmøte/sender eventuelt ut kontrakt til digital signering

Kontraktsmøte avholdes med selger og kjøper

7 OVERTAKELSE
Selger klargjør eiendommen for overtakelse

Overlevering av eiendommen med partene tilstede

8 OPPGJØR
Oppgjørsavdelingen sender skjøte til tinglysning sammen med kjøpers pant

Oppgjørsavdelingen sluttfører oppgjøret

Markedsinnsikt

Eiendomsmegler 1 har et unikt samarbeid med Schibstedt og finn.no. Dette innebærer at vi har tilgang til verdifull data om markedet og om dine potensielle kjøpere. Vi vet når de er aktive på nett, hvilke dager eiendommen bør legges ut og hvilke enheter de benytter i søk av eiendom. Og hvilke medier vi kan nå målgruppen i.

Vi vet også hva som er viktigst for de ulike kundegrupper slik at vi kan gjøre gode valg når vi velger bilder og skriver tekst til salgsprospekt og annonser.

5 av 10

oppgir at de daglig eller ukentlig ser på eller orienterer seg om bolig

Det er ikke nok å ha tilgang på data, statistikk og tall hvis du ikke vet hvordan du best gjør bruk av dem. Vi sikrer at din eiendom blir godt synlig for potensielle kjøpere.

Slik finner vi kjøperen til eiendommen din

Når du selger gjennom oss, er det vår oppgave å finne den optimale løsningen for markedsføring av eiendommen din. Vi har flere fordeler som ingen andre eiendomsmeglere kan tilby.

Ny teknologi gjør det mulig for oss å finne potensielle kjøpere på bakgrunn av kunders adferd på internett. Du har sikkert hørt om «cookies» og selv opplevd at enkelte nettsteder «følger etter deg»? Vi bruker denne teknologien, som de fleste andre eiendomsmeglere. Men vi har også noe mer, som ingen andre har:

Gjennom et eksklusivt samarbeid med Finn.no får vi innsikt i hvem som viser interesse for alle boliger på Finn.no. Dette er en digital markedspakke kalt Effekt. Vi gjør mer enn å skreddersy den digitale markedsføringen etter eksempelvis alder. Vi retter oss direkte inn mot alle potensielle kjøpere som har vist interesse på Finn.no for din boligtype i ditt område.

Digital markedsføring er ekstremt effektivt, men det er ingen fullgod erstatning for et godt gammeldags lokalt nettverk. Hver gang vi selger en bolig snakker vi med uendelig mange flere personer enn den endelige kjøperen. Det er her kombinasjonen av størrelse og lokal forankring kommer aller mest til sin rett. Ingen kjenner flere boligkjøpere i ditt område enn oss.

Annonsering
GD: digital annonsering

Salgsprospekt
Digitalt og print

Foto
Av våre profesjonelle samarbeidspartnere

Boligkjøpermatch
Vi bruker egne og Finn.no sine boligregistre

Finn.no
Annonsering på Norges største boligportal

Eiendomsmegler 1
I våre kanaler; nettsider og vindusutstilling

Sosiale medier
Annonsering på Facebook og Instagram

Effekt
Samarbeid med Schibsted - nå ekstra potensielle kjøpere

Dronefoto/kveldsfoto/ Eiendomsvideo
Ofte benyttet ved salg av dyrere eiendommer

Skravering av tomt
Digitalt og print

Annonsering print
GD, Finansavisen, DN, Aftenposten

Lokalkunnskap

For oss er det viktig å være tilstede der eiendomsutviklere, selgere og kjøpere av eiendom er. Ved hver avdeling finner du meglere som kjenner sitt lokalmiljø bedre enn de fleste av oss. De har loset utallige kunder gjennom kjøp og salg. Lyttet til tusenvis av fascinerende lokalhistorier. De har ofte vokst opp der. De er oppdaterte på lover, regler og lokale planer. De er på fornavn med deg, og de liker det best sånn.

Vi har fire kontorer i Gudbrandsdalen – fra Lillehammer i sør til Otta i nord. Og vi er eid av SpareBank 1 Gudbrandsdal og Sparebank 1 Lom og Skjåk. Det vil si at det er kort vei mellom finansiering og eiendomsmeglere, og sammen kan vi tilby løsninger som er enkle, oversiktlige og konkurransedyktige. Det er alltid av verdi når vi skal selge din bolig.

Kunsten å sette rett pris

Prisantydning er noe av det første vi kommer til å snakke om, og det er en selvfølge.

Alle boligselgere er aller mest opptatt av å få en best mulig pris, og det er også vår jobb nummer en.

Et godt boligsalg krever at aktuelle kjøpere først blir interessert i å kjøpe din bolig. Det koster ingenting å friste med en høy prisantydning på et kundemøte, men betalingen kan bli for få interessenter og et mislykket boligsalg. Det er et erfarent meglerteam som sammen vurderer din eiendom og hvordan den bør prises i markedet.

Når det om edruelighet rundt prisantydning er sagt, så vil vi alltid prøve å få en høyere pris enn forventet. Først vurderer vi om det er lønnsomt å foreta endringer eller oppgraderinger i boligen. Kan du eksempelvis bygge om fra to til tre soverom, så vil boligen bli mer attraktiv for barnefamilier. Deretter består den viktigste jobben i å skaffe flest mulige interessenter som vil kjøpe akkurat din bolig. Da kan kjøper ofte forsvare å betale mer enn opprinnelig planlagt.

Riktig prisantydning

- Bra med interesse
- Når riktig målgruppe fra start
- Eiendommen står til forventningene
- Skaper troverdighet
- Mulighet for budrunde
- Mulighet for å oppnå god pris
- Mulighet for relativt raskt salg

Høy prisantydning

- Kan gi færre interessenter
- Skaper høye forventninger
- Kan føre til færre budgivere
- Bud under prisantydning
- Fare for at pris må nedjusteres dersom eiendommen ikke blir solgt

Lav prisantydning

- Kan gi stor interesse for å by
- Mange på visning
- Første bud kan fortsatt komme under prisantydning
- Budrunde kan stoppe før man har kommet i nærheten av eiendommens reelle verdi
- Ulovlig å sette prisantydning lavere enn man vil akseptere

Finansiering og forsikring

Vi har gode samarbeidspartnere som kan bistå med finansiering og forsikring.

Finansiering

Du tenker kanskje at man ikke trenger finansiering for å selge en bolig, og det er for så vidt riktig. Det kan bli annerledes hvis salgsprisen går over budgivers finansieringsbevis. Da kan det straks bli en fordel at vi er samlokalisert med våre eiere SpareBank 1 Gudbrandsdal og Sparebank 1 Lom og Skjåk.

Som lokalbank kan de ha bedre forutsetninger for å vurdere kjøpers betalingsevne, og kan derfor strekke seg lenger. Mange boligsalg er blitt løst på den måten.

Banken tilbyr også økonomisk rådgivning, som er verdifullt når en bolighandel står for tur.

Skadeforsikring

Spare Bank 1 Forsikring gir alle Eiendoms Megler 1 - kunder 2 måneders gratis forsikring på hus- / fritidshus og innbo. Innboforsikringen har ubegrenset forsikringssum. I tillegg inkluderer innboforsikringen flytteforsikring. Oppdateres?

Boligselgerforsikring

Mange boligselgere vet ikke at de ifølge avhendingsloven har et potensielt mangelansvar i 5 år etter at boligen er solgt.

Du kan altså risikere å få et betydelig erstatningskrav mot deg flere år etter at du solgte boligen din - for en feil du ikke visste om.

Boligselgerforsikring er din mulighet til å forsikre det ansvaret du som boligselger har etter avhendingsloven.

Reklamasjoner kommer på alle typer boliger, uavhengig av alder. Fukt- og råteskader er øverst på klagetoppen, men kjøpere reklamerer også på arealavvik, dårlige naboforhold, byggetekniske feil m.m. Krav kan fort komme opp i hundretusenkronersklassen eller mer.

I tillegg til å måtte forholde deg til en vrien kjøper, kan saken ende i retten, noe som både koster tid og penger i form av advokatutgifter.

Tegner du boligselgerforsikring behøver du ikke bekymre deg for verken krav eller rettssaker. Det tar forsikringsselskapet seg av.

Boligkjøperforsikring

Våre boligkjøpere får tilbud om Boligkjøperforsikring fra HELP Forsikring:

Boligkjøperforsikring er en rettshjelpsforsikring som gir tilgang til advokatbistand fra spesialiserte advokater hos HELP.

Forsikringen er kjøpers motvekt til selgers boligselgerforsikring.

Forsikringsvilkår og nærmere informasjon om HELPs Bolig- kjøperforsikring finner du på www.help.no

Ønsker du en megler som
vil gjøre forskjellen for
deg i ditt boligsalg?

Ta kontakt med oss i dag!

megling@em1lg.no
Tlf. 61 27 97 10

EiendomsMegler 1
LILLEHAMMER OG GUDBRANDSDAL