

Personlig rådgivning med Boligdama

Slik kommer du i mål med boligkjøpet

Hvorfor boligkjøpsrådgivning ?
Hva slags hjelp ?
Produkter og tjenester

Trude Larsen T: 950 37 330
trude@boligdama.no



Hvorfor boligkjøpsrådgivning?

Hvorfor vil jeg gi deg mest mulig kunnskap om boligkjøp?

I 2015 bestemte jeg meg for å starte opp som boligkjøpsrådgiver og kjøpers talerør gjennom bloggen boligdama.no. Utviklingen i eiendomsmeglerbransjen med fokus på høyest mulig pris for selger og mest mulig profitt for meglerselskapene, har gjort at megler først og fremst oppfattes som selgers representant. Ikke så rart egentlig når vi vet at han eller hun blir betalt av selger for å få høyest mulig pris!

Jeg er også utdannet eiendomsmegler men selger ikke en eneste bolig. Jeg brenner for å hjelpe deg når du skal kjøpe slik at du får den kunnskapen og bistanden du fortjener når du gjør en av livets største investeringer. 350 familier har fått hjelp av meg til boligkjøpet. Og ikke en eneste av dem angrer på kjøpet!

Se gjennom denne presentasjonen og tenk etter om ikke det vil være lønnsomt for deg å ha meg med på laget når du skal kjøpe bolig.



Hva slags hjelp kan du få av meg?

Her har jeg lyst til å svare **ALL SLAGS HJELP**

Det tror jeg at jeg kan stå inne for, men vi vet jo at det er en del steg du må igjennom i en boligkjøpsprosess. Derfor har jeg satt sammen en pakke for personlig rådgivning som de fleste av mine kunder kjøper.

Da har du meg tilgjengelig for råd, trøst og oppmuntring gjennom hele boligkjøpet. Uansett hvor lang tid det tar og hvor mange boliger vi må undersøke før du kommer i mål.

Men for å kunne stå inne for rådene jeg gir og hjelpe deg med å avdekke det som er viktige risikomomenter har jeg laget noen rapporter og dokumentasjon som du får med deg på veien. Som kan underbygge samtalene vi har og valgene du må ta underveis.

Det skal være enkelt for deg å ta beslutninger og vite hva du kjøper. Og ikke minst hvor høyt du kan gå i budrunden uten å risikere å tape senere. Sist men ikke minst vil du kunne etterprøve mine råd dersom det er noe du stusser på i ettertid. Jeg legger altså hodet på blokka. Men jeg vet at jeg jobber nøye med hver sak, slik at det ikke skal oppstå feil eller misforståelser. Etter 6 år er jeg stolt over at ingen har klaget på rådgivningen.

Da hopper vi inn i boligkjøpsprosessen:

1. Kartlegging og planlegging

Det første vi gjør er å kartlegge dine ønsker og behov. Det kan gjøres gjennom å fylle ut ønskelisten på [hjemmesiden](#)

Eller ved et digitalt møte. Og enda bedre, kanskje begge deler!

Det er to ting det er viktig å få oversikt over:

1. Hva er det du MÅ ha i din nye bolig og hva er det som er KJEKT Å HA
2. Hvilke muligheter har du til å kjøpe det du vil ha innenfor ditt budsjett.

Derfor lager jeg et dokument til deg hvor det fremkommer hva du har prioritert høyest og hva som er mulig å kjøpe i områdene du ønsker å flytte til. Sjekker om kartet stemmer med terrenget rett og slett.



1. Kartlegging og planlegging

MÅ HA	KJEKT Å HA
Område med godt bomiljø	
Lite støy og lite sterkt trafikkert område	
Tilgang til uteområde som park/plen/takterrasse	
Handel og service i nærheten	
Nærhet til dagligvare og kafeer	
Ligger i området vi ønsker å bo i	Avgrenset av Tr.heimsveien, Chr. Mikkelsens gate, Akerselva/Uelandsgate
Balkong	
Gode solforhold	Syd eller vestvendt hadde vært fint
Heis	
Gode forhold for internett	Det er det så å si alltid i Oslo området!
Moderne bad	
Ikke større oppussing	Litt oppussing, maling av overflater er OK
God arkitektur	Moderne

1. Kartlegging og planlegging

Område	Gj.snittlig m2 pris	Ant M2 mulig å kjøpe for 7 mill	Ant M2 mulig å kjøpe for 7,5 mill
Sagene	93 154	75	81
Torshov	92 203	76	81
Nydalen	98 010	71	77
Grefsen	81 270	86	92
Løren	89 019	79	84

Utvalgsriterier: Fra 70 m2 Fra 3.etg og oppover Heis Balkong			
---	--	--	--

Du får svar på om du har råd til å kjøpe boligen du ønsker deg i områder du ønsker deg. Eller jeg kan komme med forslag til områder som passer dine preferanser og budsjett.

Da får vi en god start, selv om vi sikkert må prioritere og justere underveis.

Er det ikke godt å tenke på at du kommer riktig ut fra hoppet med en gang og slipper å bruke unødig tid på luftslott eller boligområder som ikke passer til dine ønsker. ?

2. Søk og forberedelse til visning

Vurdering av bolig på Grefsen

3 roms – 73 m²

Andel Byggeår 1987



- Salgsoppgave med vedlegg
- Tilstandsrapport fra takstmann
- Egenerklæring fra selger
- Papirer fra forretningsfører vedr. borettslaget

Hva er boligens tilstand?

5 avvik av 20 kontrollerte bygningsdeler



2. Søk og forberedelse til visning

Dette får du med deg til hjelp på visningen

- "Oversettelse" av tilstandsrapport og beskrivelse av generell tilstand. Jeg informerer om risikofaktorer og hva som bør undersøkes nærmere på visning.
- Forslag til spørsmål til megler om ting som er uklart formulert i salgsoppgave
- Svar på om prisantydningen riktig - sjekk av markedspris via Eiendomsverdi. Norges største boligdatabase. Er sannsynlig kjøpspris langt over ditt budsjett bruker vi ikke tid på den visningen.
- Foreløpig anbefaling fra meg. Er boligen verdt å se videre på ?



3. Forberedelse og gjennomføring av budrunde

Budtabell - et smart verktøy i budrunden

- Ved hjelp av boligdatabasen Eiendomsverdi som registrerer alle salg gjennom finn.no, analyserer jeg tidligere salg på sammenlignbare boliger: Type bolig, lokalområde, størrelse, alder osv.

Deretter setter opp en **budtabell** for å illustrere hvor høyt det er forsvarlig å gå innenfor de gjeldende markedspriser.

- Denne er gull å ha når jeg skal hjelpe deg i budrunden, enten som bakvakt eller når jeg gjennomfører budrunde for deg.
- Budabellen brukes for å legge opp strategien i forkant og under hele budrunden.

Tenk på hvilken fordel du vil ha når du får hjelp av en som står på din side i budrunden. Og som har tilgang til denne profesjonelle databasen.

Det har ikke de andre kjøperne som du konkurrerer med. Salgsmeglerne har det, selv om du av og til lurert på om de bruker det. For eksempel hvis boligen er priset latterlig lavt... Det er nok av taktiske grunner for å få mange på visning. Med budtabellen kan vi våge å gå langt over prisantydning, så lenge analysen viser at det er innenfor gjeldende markedspris.

3. Forberedelse og gjennomføring av budrunde Eksempel budtabell

	Salgspris	Fellesgjeld	Total pris	Pris pr m2	
Mulig bud	5 750 000	162 000	5 912 000	84 457	Lav pris
Mulig bud	5 800 000	162 000	5 962 000	85 171	
Mulig bud	5 850 000	162 000	6 012 000	85 886	
Mulig bud	5 900 000	162 000	6 062 000	86 600	
Mulig bud	5 950 000	162 000	6 112 000	87 314	
Meglernes prisantydning	6 000 000	162 000	6 162 000	88 029	Anbefalt pris
Mulig bud	6 050 000	162 000	6 212 000	88 743	
Mulig bud	6 100 000	162 000	6 262 000	89 457	
Mulig bud	6 150 000	162 000	6 312 000	90 171	
Mulig bud	6 200 000	162 000	6 362 000	90 886	
Mulig bud	6 250 000	162 000	6 412 000	91 600	
Boligdamas prisestimat	6 300 000	162 000	6 462 000	92 314	
Mulig bud	6 340 000	162 000	6 502 000	92 886	Høy pris
Mulig bud	6 390 000	162 000	6 552 000	93 600	
Mulig bud	6 440 000	162 000	6 602 000	94 314	

Sammenlignbare salg i nærområdet

EIENDOM	SALGSdato	PRISANT	PRIS	FELLESgj	TOTALPRIS	M ² PRIS
1 Grefsentunet 51, 0488 OSLO 70 m ² 1987 2. etg 2 sov	05.03.2018	4 900 000	5 200 000	190 799	5 200 000	77 011
2 Grefsentunet 56, 0488 OSLO 71 m ² 1987 2. etg 2 sov	23.04.2018	4 700 000	5 200 000	190 188	5 200 000	75 918
3 Grefsentunet 37, 0488 OSLO 70 m ² 1987 1. etg 1 sov	16.04.2021	5 200 000	6 200 000	168 000	6 200 000	90 971
4 Grefsentunet 104, 0488 OSLO 72 m ² 1987 2. etg 2 sov	26.05.2021	6 000 000	6 300 000	166 574	6 300 000	89 814
5 Grefsentunet 40, 0488 OSLO 70 m ² 1986 1. etg 1 sov	05.06.2019	5 000 000	5 100 000	182 000	5 100 000	75 457
6 Grefsentunet 102, 0488 OSLO 72 m ² 1987 2. etg 2 sov	19.01.2018	4 690 000	4 600 000	193 000	4 600 000	66 569
7 Grefsentunet 60, 0488 OSLO 73 m ² 1987 1. etg 2 sov	30.08.2021	6 000 000	6 000 000	163 115	6 000 000	84 426

Hjelp deg litt på vei eller hele veien. Valget er ditt!

Denne presentasjonen viser kun noen av stegene og rådene du får gjennom mitt konsept.

Fullstendig oversikt over produkter og priser får her.

Når budrunden er ferdig og du forhåpentligvis har fått tilslaget, hjelper jeg deg med alle dokumenter i ettertid og kontroll av kjøpekontrakten. Og selvfølgelig også spørsmål helt frem til overtakelsen.

Får du ikke tilslaget på boligen søker vi videre og gjør samme øvelsen en gang til, eller to eller tre. De fleste kommer i mål etter tre forsøk. Fordi vi forbereder oss godt og ikke bruker tid på boliger som ikke passer dine ønsker og din lommebok.

Og husk at du kan få gjennomgang av en enkelt bolig du har funnet selv, du behøver ikke kjøpe hele rådgivningspakken. En meget rimelig forsikring for å unngå å kjøpe "katta i sekken" eller betale feil pris.



Boligdama er alltid tilgjengelig

Trygg og enkel kommunikasjon

Dersom du vil ha hjelp av meg skal du slippe å holde orden på diverse mailer, sms, dokumenter og lenker og annen informasjonsutveksling. Jeg har et system og en app, hvor jeg kan opprette et eget digitalt "rom" for deg og ditt boligkjøp. Her legger vi inn alt og chatter med hverandre. Du får melding straks jeg har lagt inn noe. Boligkjøp er jo en personlig greie, derfor legger jeg vekt på at vi kan dele informasjon på en trygg og kryptert måte. Sist men ikke minst – systemet er veldig enkelt og tilgjengelig, også på mobilen når du er på farten. Som du vet kan det gå fort i svingene ved boligkjøp!

