

¡**Tusen takk** for at du lastet ned guiden vår!

dersom du har spørsmål.

på vårt månedlige nyhetsbrev for mer flott innhold, inkludert våre nyeste artikler og eiendommer på markedet.

Med vennlig hilsen
Carolina García Chagrin
Daglig leder



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán



+34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com



INMOBILIARIA
REAL ESTATE
IMMOBILIEN
EIENDOMSMEGLER

HVORDAN SELGE DIN EIENDOM PÅ GRAN CANARIA

*En komplett guide fra den mest anbefalte
eiendomsvegeleren på Gran Canaria*

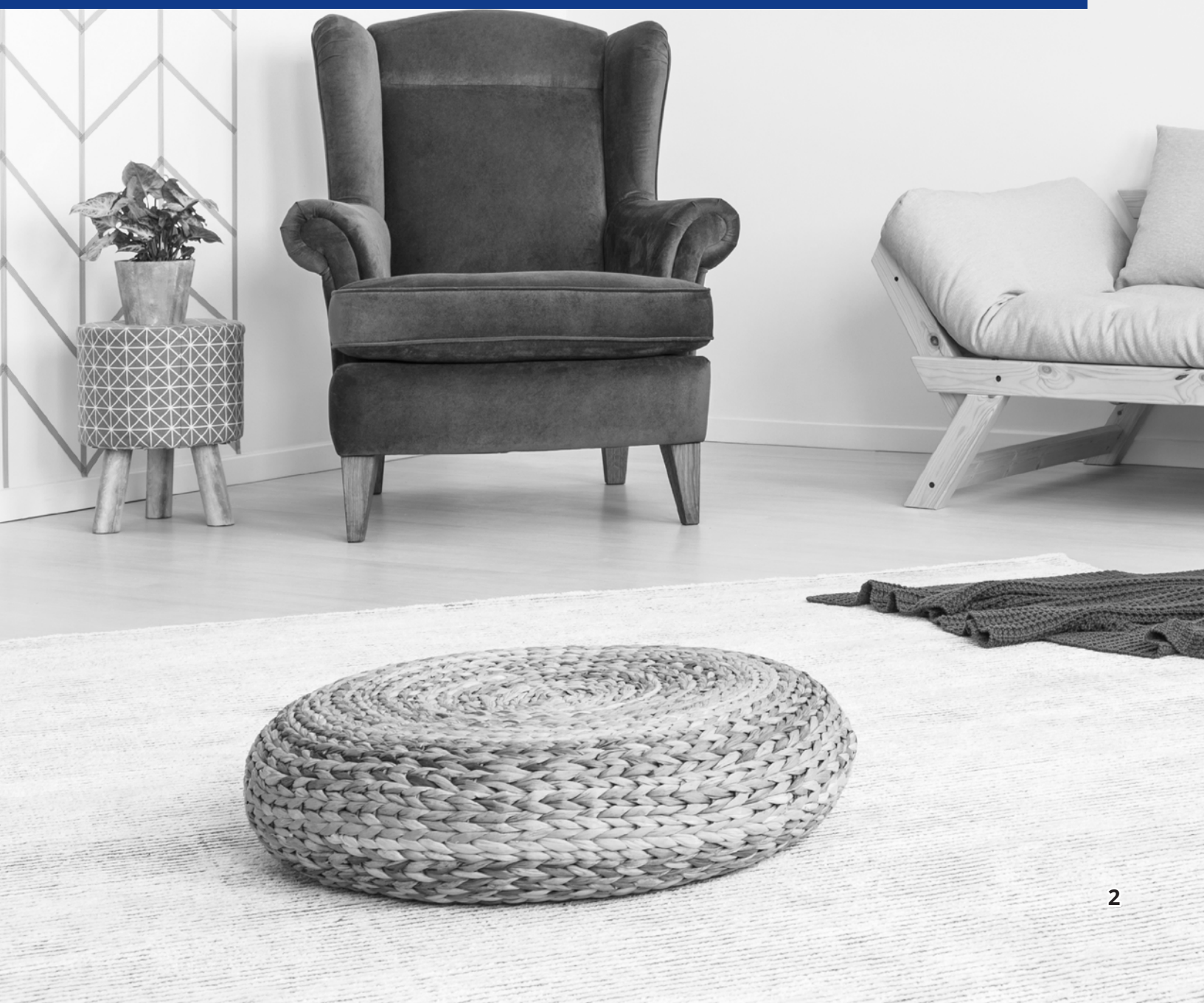


ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de EXPERTOS
INMOBILIARIOS



SELGERS VEILEDNING

1. Å selge eller ikke selge?	04
2. 5 Typiske feil ved valg av eiendomsmegler	05
3. Faktorer for et suksessfullt salg	06
4. Den riktige eiendomsmegleren for deg	07
5. 10 Råd - slik gjør du huset klart for salg	14
6. Boligstyling - hva er det?	16
7. Hvordan finne riktig pris	18
8. Aktivt eller passivt salg. Det er opp til deg!	21
9. Papirarbeidet	23
10. Du har fått et bud - hva nå?	24
11. Lyst til å selge? Velg Cárdenas!	28



JEG HAR **LYST TIL** Å SELGE BOLIGEN MIN - HVA GJØR JEG?



1. Finn ut hvorfor du har lyst til å selge og sett deg et mål for innen når du ønsker at salget skal skje.

2. Les denne salgsguiden. Den vil hjelpe deg til å ta de riktige avgjørelsene for å sikre salget av din bolig.

3. Velg en profesjonell eiendomsmegler som du kan stole på. I denne guiden kan du lese hva du bør tenke på når du skal velge riktig megler å samarbeide med.

4. Finn en megler som jobber med en klar markedsføringsplan for din bolig. Dette vil sikre interesse blant flest mulig potensielle kjøpere. I denne guiden kan du lese mer om hva denne planen bør inneholde.

5. Sett en pris som står i forhold til temperaturen i boligmarkedet, og ta i mot råd fra megleren du har valgt.

6. Gjør boligen din klar for salg. I denne guiden finner du 10 råd som gjør boligen din mer attraktiv for potensielle kjøpere.

7. Husk at en god megler vil holde deg oppdatert og følge deg gjennom hele salgsprosessen.

1. Å SELGE ELLER IKKE SELGE?

Har du lyst til å selge boligen din? Når vil du selge? Hvis svaret ditt er “nå!” tyder det på at du ikke har tenkt nøye gjennom prosessen ennå. Det lureste vil i tilfelle være å vente med å selge til du har en klar plan for salget.

I denne salgsguiden finner du noen grunnleggende råd for hvordan du kan selge din bolig innen rimelig tid, i forhold til hva slags bolig det dreier seg om, hvor den ligger og hvilken prisklasse det er snakk om. Vi er eksperter på boligmarkedet sør på Gran

Canaria, og vi vet godt hva som skal til for å selge en bolig. Rådene vi har samlet her i denne guiden representerer vår kunnskap fra 37 års erfaring og mer enn 1900 solgte boliger (i mai 2017).

For å sikre et boligsalg holder det ikke bare å vite hvorfor du har lyst til å selge. Like viktig er det å sette seg et mål for innen når salget skal skje. Datoen du bestemmer deg for virker kanskje veldig fjern til å begynne med, men husk at tiden går fort, og hvis du har hastverk kan du ende opp med å godta og selge for en mye lavere pris enn ønsket.

Det finnes mange grunner til å selge en bolig. Hva er din grunn?

- **“Boligen har blitt for liten for oss”.**
- **“Huset er for stort”.**
- **“Jeg har arvet boligen, men foretrekker å selge den”.**
- **“Jeg har lyst på et hus som er enklere å vedlikeholde”.**
- **“De økonomiske utgiftene er for høye”.**
- **“Vi har lyst til å flytte til et annet sted”.**
- **“Vi er nødt til å flytte til hjemlandet på grunn av vår jobb- eller helsesituasjon”.**

Vi forstår at det å selge en bolig ikke er en lett avgjørelse, uansett hva som ligger til grunn. Huset man bor i er mer enn bare en bygning. Det handler om minner, erfaringer - et helt liv levd innenfor disse veggene. Det kan være vanskelig å gi slipp på en bolig, og nettopp derfor er det viktig å ha grunnen til å selge klart for seg. Jo bedre grunn for å selge, jo mer motivert vil man være, og veien mot målet vil bli lettere. Så før du setter i gang med salgsprosessen er det essensielt å finne ut hvorfor du vil selge, og hvilket tidsperspektiv du har for salget.



“Jeg vil ikke selge nå». Hvis dette gjelder deg, er det bedre å vente med å sette i gang salgsprosessen.”

2. 5 TYPISKE FEIL VED VALG AV EIENDOMSMEGLER

1. Billig og bra? Eller? En eiendomsmegler med lav provisjon vil som regel ikke jobbe så hardt for å selge din bolig.

Når noe er billig får man som regel akkurat det man betaler for. Forvent derfor ikke at en billig eiendomsmegler gjør noe særlig mer enn å helge opp "til salgs"-skiltet, laste opp en annonse på internett og deretter vente på at tiden skal gå. Her er to eksempler som illustrerer dette poenget: Hvis du ble syk, ville du gått til en lege uten lisens? Eller ville du valgt den billigste advokaten til å føre en sak for deg? I disse situasjonene ville du sikkert hørt på råd fra andre og valgt den legen eller advokaten med best rykte og mest erfaring. Når en eiendomsmegler opererer med høyere provisjon pleier disse gjerne å legge mer penger i markedsføring, teknologi og kursing av ansatte. På den måten oppnår de salg raskere og til høyere pris.

2. Tomme tønner bråker mest. Den mest aggressive megleren er ikke nødvendigvis den beste.

De fleste av oss er enig i at det er slitsomt med aggressive selgere, uanhengig av hva produktet er. Det du bør se etter er en megler som hører på deg, som avdekker dine behov, og som holder det de lover. For at en megler skal kunne gjøre jobben sin på en god måte er det fundamentalt at han har et team av eksperter til sin rådighet, som skatterådgivere, markedsførere, og administrativt personell. I tillegg er det viktig at megleren har god kjennskap til området boligen ligger i.

3. Overdrivelse eller løgn - to sider av samme sak? Å velge en megler som rosebilder sannheten er sjelden en god idé.

Denne typen eiendomsmegler prøver gjerne å finne letteste utvei, enten på grunn av mangel på erfaring eller profesjonalitet. Megleren

prøver å sikre seg at prisen på boligen settes usannsynlig høyt, og mange som skal selge boligen sin lokkes av nettopp dette, i troen på at det faktisk er mulig å selge til en så høy pris. Men det er sjelden tilfelle. Hvis du velger å overlate boligen din i hendene til en slik megler vil du sannsynligvis se at tiden bare går og går, salget uteblir, og etterhvert blir salgsprisen satt lavere og lavere. Ønsker du å forholde deg til realiteter eller et luftslott? Du bestemmer!

4. Elle melle, deg fortelle. Alle eiendomsmeglere er vel like så det spiller vel ingen rolle hvilken du velger?

De tre første punktene forteller oss at det er stor forskjell på hvordan ulike meglere opererer. Senere skal vi fortelle deg hva du bør tenke på når du skal velge.

5. Å, er du norsk! Det er lettere å stole på noen som kommer fra samme land som deg selv, i stedet for å vektlegge kunnskap.

Det er riktig at vi ofte føler oss mer komfortable i samtale med en fremmed når vi oppdager at vi faktisk er fra samme land, men nå snakker vi om å selge et hus. Da er det viktigste å vektlegge meglerens erfaring og utdannelse, samt evne til å kommunisere på flere språk, inkludert spansk. Sørspissen av Gran Canaria utgjør et internasjonalt marked, og de potensielle kjøperne innehar en rekke ulike nasjonaliteter, de fleste av dem fra sør-, nord-, og øst-Europa. Velg en megler som kjenner markedet, og som ikke begrenser seg til enkelte nasjonaliteter eller land.

3. 5 VIKTIGE FAKTORER FOR ET SUKSESSFULLT SALG

1. Område og beliggenhet

Boligverdien kan variere mye etter hvilket område boligen befinner seg i. Viktige faktorer kan være om det finnes parkområder og butikker i nærheten, eller om boligen ligger i nærheten av sjø og strand. På Gran Canaria legges det dessuten mye vekt på om boligen har uteplass eller ikke, og om hvordan boligen ligger orientert i landskapet. Jo flere soltimer og jo bedre uteplass med flott utsikt, jo høyere vil både etterspørsel og pris være.

2. Pris

Man bør alltid ta utgangspunkt i markedspris når man skal selge egen bolig. Hvis boligen prises for høyt vil man som selger bli sittende å vente på at akkurat den riktige kjøperen med nok kapital skal legge inn bud. Mens tiden går og boligen forblir usolgt ender man uansett ofte opp med å sette ned prisen, og selger dermed til en lavere pris enn man hadde sett for seg i utgangspunktet.

3. Husets standard

Hvis boligen er i god stand er sjansen større for å tiltrekke seg flere potensielle kjøpere til visning, og dermed ofte flere og bedre bud. Førsteintrykket er viktig sier man gjerne, og det gjelder også ved huskjøp. Hvis du virkelig vil selge er det essensielt å presentere huset fra sin beste side. Boligen bør være nyvasket, med nøytral dekorasjon og godt ivaretatt. Alle småting som kan fikses bør tas hånd om, ettersom de kan være utslagsgivende ved et eventuelt salg.

4. Byplanlegging

Det er ikke uvanlig at det har blitt gjort byggearbeid på en bolig uten at utbygger har hatt byggetillatelse. For at kjøperen skal

være trygg på at alt har gått riktig for seg er det nødvendig at eventuelle byggearbeid ble ferdigstilt for minimum 4 år siden, og at selger innehar et bekreftelse fra kommunen at det ikke er registrert noen anmeldelser om ulovlig byggevirkksomhet på eiendommen. Et slikt sertifikat kan det ta månedsvis å få utstedt, så derfor anbefaler vi å gjøre det så tidlig som mulig. Sertifikatet bør presenteres for en eventuell kjøper, ettersom et fravær av dette kan påvirke boliglånevalueringen fra banken for en eventuell kjøper.

Sør på Gran Canaria finnes det dessuten en del begrensninger for bruken av boliger som ligger i spesielle områder som regulert som turismetomter. Dette har innvirkning på verddivurderingen av boligen. En bolig som ligger i en såkalt turismesone vil ofte bli taksert lavere. Kjøpsprosessen kan også oppleves som mer komplisert på grunn av uklarheter omkring lovgivningen knyttet til disse eiendommene. Det er derfor spesielt viktig at megleren du velger er godt informert om dette temaet og tar hensyn til utfordringene som kan komme i kjølevannet av et salg i en turismesone. På den måten kan salget rettes mot riktig kjøpegruppe helt fra starten.

5. Markedsføring

Konkurransen om å selge kan være hard, og din bolig konkurrerer med mange andre. For å lykkes med å selge en bolig i et område hvor de aller fleste kjøperne er utlendinger, er markedsføringen av boligen helt essensiell. En god markedsføringspakke bør inneholde blant annet profesjonelle fotografier, virtuelle turer, boligstyling, beskrivelser av boligen på flere språk, og god distribusjon av salgsinformasjon i ulike medier både online og offline.

4. DEN RIKTIGE EIENDOMSMEGLEREN FOR DEG

For å oppnå suksess innen eiendomsbransjen er det et sikkert kort å satse på gode meglere. Du bør derfor velge en megler som forsvarer dine interesser som selger, og som støtter deg gjennom alle de nødvendige prosedyrene. Hvis du ønsker å finne ut hvordan du bør gå fram for å velge den riktige melgeren bør du følge godt med nå.



EIENDOMSMEGLEREN OG SALGS-TEAMET

HVOR HOLDER MEGLEREN TIL

Det første du bør gjøre er å forhøre deg om hvor megleren du ønsker å bruke har kontorer. Hvis megleren har flere kontorer strategisk lokalisert i ulike deler av området hvor du ønsker å selge, indikerer det at megleren har god kontroll over nettopp dette eiendomsmarkedet. Det er dermed også stor sannsynlighet for at megleren kan gi deg riktige og gode råd.

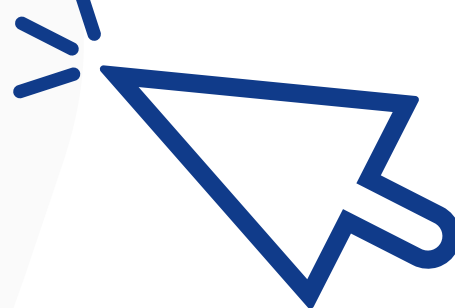


BOICAN

- En viktig faktor er om eiendomsmegleren er medlem av BOICAN, La Bolsa de Inmuebles de Canarias. Gjennom eiendomsporteføljen BOICAN deler flere eiendomsmeglere informasjon om eiendommer til salgs, alt i henhold til reglementet for medlemmer. Målet er å nå ut til så mange kjøpere som mulig.
- -Bedre distribusjon av informasjon: Din bolig vil bli å finne i basen til alle meglerkontor som er medlem av BOICAN (51 meglerkontor på Gran Canaria og 26 av dem lokalisert sør på øya, i august 2019).

GOD SYNLIGHET PÅ NETT

De fleste av oss tyr nesten alltid til Google når vi skal søke etter noe på nett. Det er derfor svært viktig at nettsidene til megleren kommer opp som et av de første resultatene når en potensiell kjøper gjør et søk på sitt språk for eiendommer til salgs på Gran Canaria. Du kan lett sjekke dette selv. Gjør et Google-søk på for eksempel "property for sale in Gran Canaria" eller "leilighet til salgs på Gran Canaria". Hvis eiendomsmegleren du ønsker å bruke dukker opp som et av de første søkeresultatene er det et godt signal. Eller enda bedre, hvis du ved å gå inn på meglerens egen nettside kan se at de er aktive i sosiale medier eller at de til og med har en blogg oppdatert med nyttig informasjon fra området.



- Kortere salgsperiode
- -Ingen ekstra kostnad for deg. Megleren som representerer selger og megleren som representerer kjøper deler provisjonen 50/50.



4. DEN RIKTIGE EIENDOMSMEGLEREN FOR DEG

TEAM-WORK.

En megler jobber ikke alene. For å oppnå best mulig resultat jobber megleren tett med de andre medlemmene av salgsteamet. For at teamet skal fungere på best mulig måte er det hensiktsmessig at det er delt inn i ulike avdelinger, som markedsavdeling, skatterådgivning og selvsagt salgsavdeling. Man bør også vektlegge antall meglere som har spesialisert seg på kjøpere som allerede innehar eiendommer, og hvilke språk de behersker. Sør på Gran Canaria er det uhyre viktig at teamet til megleren kan gjøre forretninger både på Spansk og på språkene til både kjøper og selger. God og flytende kommunikasjon er grunnmuren for å forstå behovene til den enkelte, og for å bygge tillit.

KURSING OG VIDREUTDANNING

Et godt meglerkontor har et årlig budsjett for kursing og videreutdanning av hele teamet, enten det gjelder markedsføring, teknologi, salg eller skatterådgivning. En sikker indikator på om dette er et satsingsområde for megleren, er medlemskap i den internasjonale organisasjonen Council of Residential Specialists (CRS), som ble grunnlagt for 25 år siden som en del av National Association of Realtors (USA). Målet til organisasjonen er å videreutdanne meglere som ønsker å skille seg ut fra mengden gjennom offentlig godkjent kursing, og dermed opprettholde sin forpliktelse til å tilby sine kunder en service av ypperste kvalitet.



KUNDESERVICE

KJENN MARKEDET

Ved å studere boligmarkedet nøye er det mulig å sette riktig pris på din bolig. Slik unngår man å prise for lavt og muligens tape penger, eller prise for høyt og dermed risikere og ikke få solgt. En salgsstrategi legges ved å gjøre omhyggelige analyser av din bolig, sammenligne den med andre salg foretatt i området, gjøre seg kjent med konkurransen og kartlegge potensielle kjøpere.



MARKEDSFØRING I INNLAND OG UTLAND

Det er helt nødvendig at din bolig blir gjort synlig for flest mulig potensielle kjøpere. En godt meglerkontor burde legge fram en klar markedsføringsplan for både innland og utland, og forplikte seg til å følge den. En slik plan bør inneholde: Boligstyling, en profesjonelt utført brosjyre med bilder og informasjon på ulike språk, godt synlig utstilling av prospektet i meglerkontorets kontorer, kringkasting rettet mot et internasjonalt marked både via kontorets egen nettside og andre boligportaler, markedsføring via epost og sosiale medier, tilstedeværelse i lokal og internasjonal presse og eventuelt andre spesielle tjenester som video, 3-D omvisning, åpen visning eller lignende. Meglerkontoret bør dessuten ha sin egen base av potensielle kjøpere i tillegg til å være medlem av BOICAN.



4. DEN RIKTIGE EIENDOMSMEGLEREN FOR DEG

GOD INFORMASJONSFLYT

Din megler bør være i regelmessig kontakt med deg for å holde deg oppdatert om salgsprosessen. Det vanligste er å sende et sammendrag angående aktiviteten rundt salget med jevne mellomrom, og en kort rapport med resultatene fra eventuelle visninger med betraktninger og inntrykk fra kjøperen.

LOVMESSIGE OG SKATTEMESSIGE TJENESTER.

Den ideelle eiendomsmegler burde i tillegg til sine vanlige tjenester med kjøp og salg, tilby rådgivning i forhold til skatt og jus ved kjøp og salg av bolig, både for kjøper og selger, fra innland eller utland. Dette bør inkludere prisoverslag for alle avgifter og skatter i forhold til kjøp og salg, samt klargjøring av kjøpskontrakten på ulike språk.





ERFARING OG DOKUMENTERT KVALITET

ERFARING

Her er alderingen hindring, tvert i mot. En megler med mange års erfaring med salg av boliger i det aktuelle området sitter gjerne inne med en solid kontroll over boligmarkedet. I tillegg har et erfarent meglerkontor god kjennskap til tankegangen til potensielle kjøpere, og er gjerne bemannet av flere meglere som innehar de riktige verktøyene for å sikre salget av din bolig.

OMDØMME

Erfaringer definitivt viktig, men et godt omdømme teller nesten like mye. Et bra meglerkontor bør kunne presentere en god bunke med tilbakemeldinger fra fornøyde kunder. Sjekk også meglerens offentlige profil på Facebook og tilbakemeldingene de har fått der under "anbefalinger". Hvis kontoret ikke innehar en Facebook-side kan det være fordi de er redd for å få dårlige tilbakemeldinger publisert. En annen indikator på om meglerkontoret gjør en god jobb eller ikke kan gjenspeiles i eventuelle priser og utmerkelser de har mottatt for sin bransje. Spør, les og finn ut om meglerkontoret du ønsker å bruke virkelig er det rette for deg.

4. DEN RIKTIGE EIENDOMSMEGLEREN FOR DEG

4. DEN RIKTIGE EIENDOMSMEGLEREN FOR DEG

ORGANISASJONER FOR EIENDOMSMEGLERE

Vi har allerede lagt vekt på hvor viktig det er at salget av boligen din formidlers gjennom flere ulike kanaler, og de ulike organisasjonene for eiendomsmeglere er en av måtene å gjøre dette på. På Kanariøyene finnes la Asociación Canaria de Empresas de Gestión Inmobiliaria (ACEGI), som igjen er tilknyttet la Bolsa de Inmuebles de Canarias (BOICAN). Megleren du ønsker å bruke bør også være medlem av andre nasjonale og internasjonale organer. Viktig! Medlemskap i disse organisasjonene forutsetter alltid at visse regler følges. Hvis

medlemsreglementet brytes av megleren bør du som kunde ta kontakt med den gjeldene organisasjonen.

TALL OG STATISTIKK

Meglerkontoret salgsstatistikk fra det siste året er nyttig informasjon når du skal bestemme deg for om du ønsker å overlate boligen din i hendene til dette kontoret eller ikke. Hvis antall transaksjoner lignende ditt boligsalg er veldig lavt, er det noe som ikke fungerer.



“DIN BOLIG ER EN AV DINE VIKTIGSTE EIENDELER. DU BESTEMMER!”



“IKKE TA I MOT RÅD FRA ANDRE ENN EKSPERTER.”



“VELG EN EIENDOMSMEGLER DU KAN STOLE PÅ.”



5. GJØR HUSET KLART FOR SALG

Er boligen din attraktiv for en kjøper? Husk at kjøperen må kunne drømme seg bort og se for seg hvordan det kan bli å bo i nettopp din bolig.



1

ET GODT FØRSTEINNTRYKK

Som med alt annet i livet er det en første gang for alt, også for en kjøper som skal på visning. Det finnes bare én eneste mulighet til å gi et godt førsteinntrykk.

Visste du at rundt 80% av alle kjøpere bestemmer seg for om boligen er den rette for dem allerede i løpet av den første visningen?



4

SMÅ FORANDRINGER, STORE KONSEKVENSER

Du kan oppnå en høyere pris ved å gjøre enkel oppussing i boligen din. Små detaljer kan utgjøre en stor forskjell, og kan øke verdien til boligen med tusenvis av euro i kjøperens øyne.



2

BEHAGELIG TEMPERATUR OG BELYSNING

Dra nytte av det flotte naturlige lyset som finnes året rundt på Gran Canaria, og la kjøperne se hvor lys og flott boligen er. Trekk gardiner til side, åpne opp vinduene, og sett på airconditioning hvis det er nødvendig for å sikre en behagelig temperatur. Ikke glem å sjekke at alle lyspærer i lampene fungerer.



5

NØYTRALT ER BRA

Det er viktig at kjøperen kan se for seg å bo i boligen. Personlige eiendeler som fotografier og dekorasjon kan gjøre at kjøperen føler at de invaderer noens privatliv, og de blir vanskeligere å forestille seg at boligen kan bli hans eller hennes egen. Det ideelle er å gå for en hotellaktig stil og stemning.



3

RENE FLATER, DØRER OG VINDUER

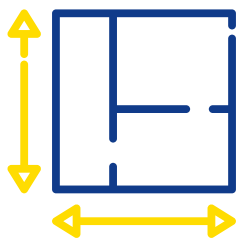
Mal alle flater i boligen i nøytrale farger. Dette gir kjøperen et ryddigere inntrykk av boligen. Hvis det finnes fuktskader må disse tas hånd om, ikke bare males over. Før eller senere vil slike skader komme fram uansett. Sjekk også at alle vinduer og dører fungerer slik de skal, og ikke glem å sjekke ringeklokken!



6

KJØKKEN OG BAD TELLER MYE

Mange kjøpere legger mye vekt på standarden på kjøkken og bad når de skal kjøpe bolig. Pass på at disse rommene er nøyrengjort før visning. Kraner og rør skal skinne, og det gamle dusjforhenget kan med fordel byttes ut med et nytt. Sjekk rengjøringen mellom flisene, ta bort gammel og skitten silikonfylling. Hold alle flater rene og frie for unødvendig rot.



7

PLASS OG ORDEN

Alle kjøpere er på jakt etter et hjem som har plass til alle deres eiendeler. En ryddig bolig med godt med skap- og lagringsplass gjør det lettere å se for seg hvor mye plass boligen faktisk har. Det kan være en god idé å kvitte seg med unødvendige møbler som bare tar opp plass, og dekorasjon og nips som gir et rotete inntrykk. Det samme gjelder for uteområdene, som hage og svømmebasseng.



8

GOD LUKT

At boligen lukter godt hjelper til med å skape en behagelig atmosfære. Sterk lukt fra sluk eller kjæledyr bør unngås for en hver pris. Luft godt ut, vurder å bruke en mild luftfriskner, eller fyll kanskje huset med den hjemmekoselige lukten av ferskt bakverk og kaffe.



9

KJÆLEDYR

Det er umulig å gjette seg til om en potensiell kjøper har allergi eller kanskje er redd for dyr. Det lureste du kan gjøre er å holde eventuelle dyr borte fra huset under visning hvis det er mulig. Har du hund kan kanskje luftturen legges til visningen?



10

MEGLEREN VET HVORDAN

Stol på megleren din! En god megler vet hvordan din bolig kan presenteres på best mulig måte. Dessuten, hvis huset er fullt av folk under visning kan det virke mindre, og opplevelsen blir kanskje ikke så god for kjøperen. Det beste du kan gjøre er å holde litt avstand. La megleren gjøre jobben sin, og benytt tiden til andre gjøremål.





6. BOLIGSTYLING - HVA ER DET?

Ønsker du at boligen skal fremstå best mulig for et eventuelt salg, men vet ikke helt hvordan du skal få det til? Boligstyling er løsningen!

Boligstyling er akkurat hva det høres ut som, en styling av din bolig for å få den til å se best mulig ut. Hvordan det gjøres? En profesjonell boligstyler vil gjøre din bolig klar for salg ved å utnytte potensialet den har, slik at den

skal fremstå som mer attraktiv for en kjøper. Det kan gjøres ved å male, rydde, fikse og dekorere slik at huset ser så nøytralt ut som mulig, men allikevel koselig nok til å tiltrekke seg kjøpere.

FORDELER MED BOLIGSTYLING



Øker verdien på
boligen i
kjøperens øyne



Mindre sjanse for
at prisen trekkes
ned ved
forhandlinger



Boligen selges
raskere



Flottere fotografier = flere visninger = flere bud



Bedre førstein-
ntykk av boligen



Gjør det lettere
for kjøperen å
gjøre huset til
sitt eget



Boligen skiller seg ut fra andre lignende boliger på markedet



Ved å investere mellom 0,5 og 1,5 % av boligens salgspris i boligstyling kan du sikre høyere utsalgspris på kortere tid.

7. HVORDAN FINNE RIKTIG PRIS



PRISANTYDNING

Hvor mye du som selger
ønsker å ta for boligen din



BOLIGKOSTNAD

Hvor mye du kjøpte boligen
for og hvor mye du har
investert i den gjennom
årenes løp



MARKEDSVERDI

Hvor mye en kjøper er
interessert i å gi for boligen
din

Det er ingen enkel oppgave å prissette en bolig, og du lur-
er sikkert på hvordan du bør gå frem. Enten prisen settes for
lavt eller for høyt risikerer du å tape penger.

En god eiendomsmegler vil gjøre en grundig komparativ analyse av boligmarkedet, med
utgangspunkt i lignende boliger solgt eller for salg i området. Jo mer erfaring meglerkontoret har, jo
mer presise vil dataene brukt i en slik analyse være. Hvis man derimot forsøker å sette en pris basert
på hvilken pris selgeren ønsker å oppnå, er det nesten garantert at prisen settes for høyt. Husk at
markedsverdien ikke baserer seg på hva boligen en gang kostet, hvor mye selgeren har investert i
den, eller hvor mye selgeren trenger for å kjøpe sin neste bolig.



★★★★★ Teresa og Manuel, Spania

Vi er svært fornøyde, ikke bare med profesjonaliteten, men også med den personlige oppfølgingen vi har fått. Vi ble til enhver tid holdt oppdatert om utviklingen i salgsprosessen og de tok seg av alle de kompliserte prosedyrene for oss.

Teresa og Manuel

HVA SKJER HVIS BOLIGEN PRISES FOR HØYT?

1. Ingen kommer på visning.

Din bolig konkurrerer med mange andre boliger til salgs i området. Hvis prisen settes for høyt sammenlignet med andre lignende boliger, vil nok kjøperne utebli fra visning, og dermed får du ingen bud. Mulige interessenter vil prioritere andre boliger med lavere prisantydning.

Dessuten, når man skal selge bolig på Gran Canaria er det viktig å huske på at mange av kjøperne holder til i utlandet. Det er ikke uvanlig at de er på øya kun for en uke, og har begrenset tid til visninger. De fleste av disse kjøperne er pensjonister som ser etter en bolig hvor de kan investere sparepengene sine, og de vil ikke kaste bort tiden med å gå på en visning hvor prisantydning ligger langt over markedspris.

2. Konkurrerende boliger med lavere pris virker mer attraktive

Hvis din bolig har en prisantydning langt over markedspris vil andre boliger med lavere pris fremstå som et kupp. Du bør ta sikte mot å sette en pris som gjør at potensielle kjøpere tiltrekkes din bolig, ikke konkurrerende salgsobjekter.

3. Synkende interes

Når en bolig har ligget lenge ute for salg, synker gradvis interessen blandt potensielle kjøpere («burned-out»). De fleste som er på jakt etter bolig vet godt hvilke boliger som ligger ute på markedet til en hver tid, hvor lenge de har vært til salgs, og hvor mange ganger prisantydningen har blitt satt ned. Når prisen på en bolig settes ned, vekkes gjerne interessen hos kjøpere som er interessert i å presse prisen ytteligere. En kjøper trenger å føle at de har oppdaget noe nytt når de prøver å finne en aktuell bolig for kjøp. De fleste vil ikke være så interessert i en bolig som har ligget ute for salg lenge, og som dermed åpenbart har blitt avskrevet av mulige kjøpere før dem.

Hvis du setter en prisantydning i forhold til markedsverdien vil du oppnå flere visninger og flere bud. Du unngår å motta bud under prisantydning, og boligen vil sannsynligvis selges mye raskere!

Stadig flere tilbyr verdivurdering av boliger gratis på nettet. Dessverre er det ikke alltid man kan stole på slike vurderinger. Ofte varierer prisen med opp mot 40 % for samme bolig. En eiendomsmegler med lang erfaring med boligsalg i ditt området sitter inne med mye kunnskap om tidligere solgte boliger. Det er uunnværlig å kjenne markedet og området for å gjøre en riktig verdivurdering. Til og med to boliger i samme bygning kan ha ulik verdi, ettersom en av dem kan ha en beliggenhet som er mer ettertraktet enn den andre.



8. AKTIVT ELLER PASSIVT SALG? **DET ER OPP TIL DEG!**

Som selger vil du sikkert møte på uttrykkene “åpent oppdrag” og “eksklusivt eller multi-eksklusivt oppdrag”. Dette kan også beskrives som “bolig til salgs på ubestemt tid” og “solgt”.

ÅPENT OPPDRAG: BOLIG TIL SALGS PÅ UBESTEMT TID

- Boligsalget håndteres av flere ulike meglere fra forskjellige meglerkontor. Resultatet er at ingen av dem jobber aktivt for å selge boligen din, ettersom de ikke føler seg ansvarlige for salget eller selgers interesser. Du blir sittende å vente på at flaksen skal være på din side, og at en kjøper skal dukke opp av det blå.
- Boligen din er ikke knyttet til en MLS (Multiple Listing Service) - et system hvor informasjon om eiendommer til salgs deles mellom meglere, som for eksempel BOICAN. Det er kun eiendommer som har blitt tildelt eksklusivitet eller delt eksklusivitet mellom meglere som kan være en del av en slik portefølje.
- Megleren vil ikke kunne oppgi den nøyaktige adressen til boligen din i annonser på nett, ettersom de vil være redd for at en interessent skal ta kontakt direkte med deg som selger. Dette vil dessuten påvirke synligheten til boligen din hos de ulike boligportalene på nett.
- Boligen din vil bli liggende ute på salgsmarkedet lenge, og etterhvert vil annonsen bli ansett som utdatert. Dette skjer fordi ulike meglere opererer med ulik provisjon og dermed også med forskjellige prisantydninger for din bolig. Endelig salgspris kan dermed bli lavere enn du skulle ønske.



Hvis du velger å benytte deg av tjenestene til flere ulike meglere uten noen forpliktelse fra deres side, er det lite sannsynlig at de vil anstrenge seg noe særlig for å selge boligen din. Kanskje gjør de noe, men neppe så mye som de kunne ha gjort fordi det ikke er lønnsomt nok for dem. Spør megleren konkret hva de har tenkt til å gjøre for å sikre salget av din bolig, og sammenlign dette med de tjenestene en eiendomsmegler som tilbyr multi-eksklusivt kan gjøre for deg.

8. AKTIVT ELLER PASSIVT SALG? DET ER OPP TIL DEG!

MULTI-EKSKLUSIVT OPPDRAG: SOLGT BOLIG.

- Hvis du benytter deg av en megler som opererer med multi-eksklusivitet sikrer du at det jobbes etter klare retningslinjer utviklet for å få i land salget av din bolig på kortest mulig tid og til best mulig pris for deg. En slik megler har en klar markedsføringsplan utviklet spesielt for din bolig som garanterer at boligen din blir synlig i så mange salgskanaler som mulig. For eksempel: salget av boligen din vil bli formidlet til andre meglere via eiendomsporteføljer. Slike boliger har gjerne flere visninger, og blir derfor solgt raskere og til en høyere pris.
- Meglerkontoret vil være oppriktig interessert i å selge, akkurat som deg. Du kan være helt sikker på at megleren vil investere tid og ressurser i å oppnå best mulig pris for din bolig.
- Megleren vil representere deg under prisforhandlinger. Du vil ikke stå alene i salgsprosessen, og du vil holdes oppdatert til en hver tid om hvordan salget ligger an. Stol på megleren når et bud kommer inn, det er hans eller hennes jobb å forsvare dine interesser.



Hvis du velger å gå for en megler som opererer med multi-eksklusivitet for salgsoppdraget, kan du være sikker på å få en megler som jobber med dine interesser i fokus, og som sikrer at boligen sin spres gjennom flere salgskanaler. Det blir dermed større sjanse for å selge, og til en bedre pris for deg.

9. PAPIRARBEIDET

Hvis du ønsker å spare tid er det en god idé å ha følgende dokumenter klare før du tar kontakt med eiendomsmegleren du ønsker å bruke:

1. Eiendomsskjøte. Denne bør inneholde ditt fulle navn og boligens registernummer. Hvis du ikke har eiendomsregisterinformasjonen for boligen din kan megleren ta kontakt med eiendomsregisteret for å hjelpe deg med å få tak i den.

2. Dokumentasjon på siste innbetalte eiendomsskatt utstedt fra kommunen.

3. Kvittering fra sameiet, hvis det er aktuelt for din bolig.

4. Siste møtereferat fra medlemsmøte i sameiet.

Et slikt referat kan være med på å øke tilliten hos eventuelle kjøpere.

5. Dokumentasjon på siste innbetalte faktura på strøm og vann.

6. Energisertifikat

Hvis du ikke har det ennå, vil ditt byrå hjelpe deg med å få det.

7. Kontrakt for turistutleie. Gjelder bare hvis boligen befinner seg i et kompleks beregnet for utleie til turister. Det vil da være nødvendig å dokumentere betningelsene i kontrakten og inntektene i forbindelse med disse.

8. Et referat med beskrivelser av eiendommen. Hvem andre enn deg selv kan vel gjøre en bedre jobb med å hjelpe en potensiell kjøper til å forstå hvorfor din bolig er et godt kjøp? Det er nok å beskrive noen gode grunner til å kjøpe boligen, hva som skiller den fra andre boliger, og eventuelle elementer som du mener er viktig å vite om eiendommen.

Ikke la papirarbeidet skremme deg! Med dokumentene beskrevet ovenfor kan eiendomsmegleren gjennomføre salget på en profesjonell måte. Dette kan utgjøre det lille dyttet som en eventuell kjøper trenger, og gjøre dem trygge i salgsprosessen. Dessuten, hvis kjøperen er utenlansk vil disse papirene være nyttige for å få en forståelse av utgiftene et kjøp vil innebære.





10. DU HAR FÅTT ET BUD - HVA NÅ?

En god eiendomsmegler vil stå ved din side gjennom hele salgsprosessen slik at opplevelsen blir spennende, men trygg for deg.

FORHANDLINGER

En god megler vil la deg få vite om budet du har fått er bra eller ikke. Når en slik vurdering skal tas er det flere faktorer som spiller inn:

- Antall visninger og sannsynligheten for å få inn et høyere bud
- Kostnad for reservasjon eller kjøpsopsjon
- Når resten av kjøpssummen skal betales, og når selve kjøpskontrakten skal signeres
- Om møbler og inventar er inkludert eller ikke
- Om tidspunkt for signering, overtakelse og betaling av eiendommen er passende.
- Hvor sikkert det er at kjøpet gjennomføres, og om kjøperen har finansieringen i orden.

Det er klart at det er stor forskjell på om kjøperen legger inn et bud som er 10% lavere, men med betaling innen 3 måneder, eller om budet er 5% lavere med betaling innen 6 måneder. Derfor er det viktig å analysere budet i helhet, gjøre en vurdering, og hvis mulig komme med et motbud. Dessuten anbefales det at du som kjøper legger følelsene til side. Det er forståelig at det kan være vanskelig, ettersom vi tross alt snakker om ditt eget hjem. Men husk at hvis kjøperen har innvendinger eller sier noe i forhandlingene som du ikke er enig i, må du ikke ta det personlig. Slik vil hele forhandlingsprosessen bli enklere for alle.

Hvis kjøperen er utenlandsk, er trygghet og tillit ekstra viktig, ettersom kjøpet skjer i et ukjent land. Megleren bør derfor ha solid kjennskap til språket til kjøperen, og ha god kunnskap om forhandlinger.

Å LUKKE SALGET

- **Reservasjons- og opsjonskontrakt**

Når to parter har blitt enige om at et kjøp skal finne sted, er det vanlig å dokumentere dette med en reservasjonskontrakt. Dette innebærer at kjøperen betaler en viss sum for å reservere eiendommen. Videre formuleres det en opsjonskontrakt som benevner både kjøper og selger, eiendommen, eventuelle heftelse og kjøpsbetingelsene - innbetalinger, tidsfrister og lovmessige betingelser. En korrekt utformet opsjonskontrakt garanterer for salget av din bolig.

Både selger og kjøper skal signere den samme kontrakten. Beløpet som sistnevnte betaler ved signering av opsjonskontrakt er vanligvis 10% av kjøpesummen.

Kontroll av alle dokumenter
En god eiendomsmegler vil alltid dobbeltsjekke alle aspektene ved boligen og salget før opsjonskontrakten skrives. På den måten kan eventuelle avvik oppdages i tide, slik at de ikke vil utgjøre noe problem for gjennomføringen av salget.

- **Betal alle kostnader og avgifter**

Eventuelle økonomiske utgifter som tilhører boligen bør innfris så raskt som mulig, senest på tidspunktet for overføring av eiendommen hos notarius publicus. Med utgifter mener vi her utestående lån, eiendomsskatt, avgifter for fellesutgifter og lignende.

- **Overføring av eiendommen**

Eiendommen overføres offisielt til kjøperen når kjøpskontrakten signeres hos notarius publicus, og kjøperen innfrir hele kjøpesummen. Eiendomsregisteret vil tilby notarius informasjon vedrørende registreringen av eiendommen, og notarius vil se til at disse opplysningene figurerer i skjøtet. Dessuten bør notarius informere både selger og kjøper om deres rettigheter og plikter. Det neste skrittet vil være å presentere skjøtet for eiendomsregisteret for inskripsjon, en prosess som vanligvis tar mellom 1 og 3 måneder.

- **Papirarbeid og faktura**

Et profesjonelt meglerkontor bør sørge for at signeringen av kontrakten er godt koordinert mellom banken og notarius publicus, slik at prosessen blir enkel og grei for deg. Meglerkontoret vil sende deg uattestert kopi av kjøpskontrakten sammen med fakturaen for tjenestene.

SKATTER I FORBINDELSE MED SALG

1. SKATT VED GEVINST AV SALG

Det skal betales skatt av differansen mellom kjøpsverdi og salgsverdi av eiendommen. Dette vil komme an på hvor du er skattemessig bostedsregistrert, det vil si om du har skattemessig bosted og leverer skattemelding i Spania eller i utlandet:

- **Hvis du er skattemessig bosatt i Spania**

Oppnådd gevinst ved salg av bolig skal inkluderes i skattemeldingen for det påfølgende år. Satsene varierer, mellom 19%, 21% og 23% (2017). Ved salg av bolig brukt som fast bopel finnes det unntak, for eksempel hvis du invisterer gevinsten i kjøp av ny bolig eller hvis du er over 65 år

- **Hvis du ikke er skattemessig bosatt i Spania**

Oppnådd gevinst ved salg av bolig er beskattet med 19% (2017). Du må uansett foreta en innbetaling på 3% av salgsprisen for boligen. I følge loven er kjøperen pålagt å tilbakeholde dette beløpet og innbetale det til skatteetaten. I løpet av de neste 4 månedene legges det så frem en spesiell skattedeklarasjon som presenterer den faktiske gevinsten ved salget og tilhørende skatteresultatet. Hvis resultatet er lavere av de allerede innbetalte 3% kan man kreve restbeløpet tilbakebetalt delvis eller i sin helhet. Hvis resultatet er høyere, må man etterbetale det resterende beløpet.

Hos Cárdenas er vi spesialister på denne type tjenester, og vi vil være glad for å kunne hjelpe deg.

- **Fradragsberettigede utgifter**

Utgifter og skatter i forbindelse med ditt originale kjøp av boligen, som skatter, registreringsavgift og lignende, kan trekkes fra gevinsten ved salg. Det er også mulig å få

fratrekk for de faktiske utgiftene ved salget, som for eksempel honorar til megler og skatt for økning av landverdi. På samme måte kan du trekke fra investeringer som du har gjort i boligen som utgjør en forbedring. Utskiftning av bygningselementer eller møbler betraktes ikke som sådan.

2. ØKNING AV LANDVERDI

Det skal også beskattes av økningen i verdi tomten din har hatt siden du kjøpte eiendommen. Denne skatten skal betales til kommunen, og beløpet avhenger av hvor mange år som har gått siden du overtok boligen, og den sammenlagte verdien av tomten og utbyggingen. Nyere dommer har imidlertid fastslått at denne skatten ikke gjelder når det ikke eksisterer gevinst ved salget. Spør rådgivere ved meglerkontoret hvis dette kan gjelde for deg.

- **Detaljert rapport om utgifter**

Hvis du ønsker kan meglerkontoret utarbeide en excel-rapport som inkluderer nettobeløpet du sitter igjen med ved et salg.

For at forhandlingene skal føre til det resultatet du ønsker deg er det helt klart viktig at megler-teamet må være kvalifisert, og at du som selger har tillit til jobben de gjør.

★★★★★ Anna Maria, Østerrike

Med dette brevet vil jeg takke hele Cárdenas-teamet for den profesjonelle hjelpen jeg har fått ved salg av min eiendom og i søken etter et leieobjekt.

Takk
Anna Maria

11. LYST TIL Å SELGE? VELG CÁRDENAS!



1

HOS CÁRDENAS KOMMER DU FØRST

- Vårt formål er å hjelpe deg
- Vi lytter til deg, og vi snakker ditt språk
- Vi tilbyr en objektiv markedsanalyse
- Du bestemmer salgsprisen



5 I 1: EN MEGLER - MANGE TJENESTER

1. Vi øker verdien på din bolig
2. Effektivt og moderne: slik er markedsplanen vi utformer for deg
3. Synliggjøring av din bolig i gjennom flere internasjonale markedsføringskanaler
4. Samarbeid med andre eiendomsmeglere øker sjansen for salg
6. Juridisk og skattemessig rådgivning

VI HAR ÅPEN DIALOG

- Vi holder deg informert om salgsprosessen, ned til hver minste detalj, inkludert utgiftene.
- Vi gir deg juridisk trygghet
- Profesjonell ansvarsforsikring og garantiforsikring. Få meglere sør på Gran Canaria kan tilby dette.





VI HAR ET SOLID TEAM

1. Hver eneste ansatt tilhører forskjellige avdelinger, basert på hva som er den enkeltes styrke:

- IT & Markedsføring
- Salg
- Utleie
- Kontraktingåelse
- Juss - og skatteavdeling
- Administrasjon
- Regnskap

2. Hos Cárdenas er rådgivning til selgere et spesialisert arbeidsområde som ikke blandes med rådgivning til kjøpere. En del av vårt team dedikerer seg fullt og helt kun til dette.

3. Vi har en egen avdeling for juridiske - og skattemessige tjenester, med personale utdannet innen jus og med master i skatterett.

4. Flerspråklig ledelses-team med universitetsutdannelse.

5. Konstant kursing for å forbli de beste. Kontinuerlig opplæring med en årlig investering på ca. 7.500 euro.



VI HAR FORPLIKTELSER

1. Vi er engasjerte

2. Vi gir alt

3. Vi forplikter oss til deg, og vi gjør det skriftlig



VI HAR STØTTE

Vi er medlem av følgende velrenommerte foreninger for eiendomsめglere

- ACEGI (Asociación Canaria de Empresas de Gestión Inmobiliaria)
- BOICAN (Bolsa de Inmuebles de Canarias)
- APEI (Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios)
- Lederteamet har CRS utmerkelsen (Certified Residential Specialists). Denne CRS utmerkelsen er den høyeste akkreditering for ledere og meglere i boligmarkedet, udelt av NAR (National Association of REALTORS®, USA)



STOL PÅ OSS!

Vårt team av fagfolk vil informere deg om de tjenestene vi vil stille til din disposisjon for å selge huset ditt til den beste prisen og på kortest mulig tid.



Toril og Kjetil, Norge ★★★★★

Tusen takk for veldig god hjelp ved kjøp av leiligheten på Guanabara Park.

Vi er veldig glade for at vi hadde deg som megler da vi følte oss trygge med din hjelp og oppfølging.

Toril og Kjetil

CÁRDENAS: NUMMER 1 BLANDT EIENDOMSMEGLERE SØR PÅ GRAN CANARIA



10 > SPRÅK



38 > ÅRS ERFARING



28 > EKSPERTER INNEN
EIENDOMSMEGLING



11 > BELLEVUE BEST
PROPERTY AGENT



31,5 K > BESØKENDE
PÅ NETT HVER MÅNED



5 K > FANS PÅ FACEBOOK



571 > ANBEFALINGER PÅ VÅR NETTSIDE
4,7 ★ > 126 ANBEFALINGER PÅ FACEBOOK



VÅRE KONTORER

Mogán

Puerto Rico

Main Office

Legal, tax & after-sales

Maspalomas

2.175
SOLGTE BOLIGER
110 I 2018

981
KUNDER I
SKATTEAVDELINGEN

2.609
UTLEIDE
BOLIGER
158 EN 2018



CÁRDENAS - DEN TRYGGESTE OG SMARTESTE MÅTEN
FOR KJØP OG SALG AV EIENDOM PÅ GRAN CANARIA



TAKK *for din oppmerksomhet*

CÁRDENAS - DEN TRYGGESTE OG SMARTESTE MÅTEN FOR
KJØP OG SALG AV EIENDOM PÅ GRAN CANARIA.

den mest anbefalte byrået på Gran Canaria

WWW.CARDENAS-GRANCANARIA.COM

info@cardenas-grancanaria.com · +34 928 150 650