

Snabbare och bättre försäljning med

homestaging



▲ Efter

▼ Före

Efter Ulf och Kickis homestaging höjde mäklaren priset på detta hus från 1 500 000:- till 1 650 000:-. Intresset blev enormt stort och efter en intensiv budgivning var huset sålt på en vecka till ett pris av 1 810 000:-.

Ett hem är alltid personligt. Det ska det vara. Men vid en försäljning vinner man på att plocka bort just den ombonade känslan och omvandla bostaden till ett kommersiellt objekt. Det är det homestaging handlar om.

Genom att ersätta hemmets personliga prägel med en stil som är så neutral att den passar alla smaker blir det lättare för spekulanterna att se bostadens potential menar Ulf Lindberg och Kicki Wellhag som homestagar genom firman [ki:work].

- De flesta spekulanter ser hemmet som det är och inte hur det kan bli.

Med homestaging menar Ulf och Kicki att säljarens möjligheter att få fler intressenter ökar, att affären oftast går snabbare och att man får ett bättre pris på sin bostad.

- Det är en vinna-vinnarlösning som alla parter tjänar på, säljare, mäklare och köpare.

Inte renovera men iscensätta

Att homestaga handlar mycket om att plocka bort personliga ting, att omstrukturera övermöblerade rum och att ta fram rymd, ljus och yta. I vissa fall behövs det målas om, en hallonröd hall tjänar på att neutraliseras eftersom hallen är det första som möter spekulanten och därför inte bör vara för personlig. Men homestaging handlar inte om att renovera utan om att iscensätta och lyfta fram bostaden med så små medel och kostnader som möjligt. I vissa fall är det lämpligt att använda rekvisita för att få fram önskvärd känsla, vilket också gäller tomma bostäder, ibland behövs det enbart möbleras om och ljussättas. Ulf och Kicki har många års erfarenhet av bland annat inredning,



dekoration, uppbyggnad av utställningar, försäljning och management och arbetar sedan förra året med homestaging genom mäklare.

- Det är en naturlig väg att gå eftersom största delen av hussäljare går genom fastighetsmäklare.

Än så länge är det framför allt mäklarna i storstäderna som anammat tanken med homestaging.

Men Kicki och Ulf tror bara att det är en tidsfråga innan detta blir en naturlig del av husförsäljningen.

Homestaging på flera olika nivåer

En homestaging kan i praktiken gå till på olika sätt beroende på förutsättningarna och hur långt säljaren vill gå med sin homestaging. Oavsett vilken variant säljaren väljer så inleds alltid processen med ett möte mellan Ulf, Kicki och säljaren i dennes bostad där man noga går igenom vad homestaging är och innebär. Säljaren kan sedan välja mellan allt från muntlig konsultation till en total homestaging. Vissa säljare väljer t ex att betala för en detaljerad åtgärdslista som de sedan själva tar itu med.

Varianterna är många och kostar allt från 1.400:- och uppåt beroende på uppdragets storlek. Homestaging är, precis som mäklararvodet, avdragsgillt och som med så mycket annat kan det vara väl investerade pengar att ta till professionell hjälp vid något så viktigt som hus- eller bostadsrättsförsäljning.

- Man blir lätt hemmablind så det är svårt att få ett riktigt bra resultat utan att ta in någon utifrån som ser det med andra ögon, menar Kicki.

Homestaging innebär:

För säljaren:

- att objektet tilltalar fler
- snabbare försäljning
- chans till högre försäljningspris

För köparen:

- större möjlighet att upptäcka bostadens potential
- se sitt framtida hem i bostaden

Det lönar sig att anlita mäklare

Nu när det är "säljarens marknad" lockar det kanske att sälja bostaden själv utan hjälp av mäklare. Ett beslut som är värt att tänka igenom mer än en gång. Undersökningar visar att man får ett betydligt högre pris för bostaden om denna säljs genom mäklare jämfört med om den säljs privat.

En undersökning gjord av VärderingsData i Kungsbacka 2003 visar att säljare som väljer att gå genom mäklare istället för att sälja privat i genomsnitt får drygt 20 % mer för sin villa.

Hur kommer det sig då att man, trots mäklararvodet, tjänar på att låta mäklaren sköta affären?

Framförallt handlar det om att mäklaren har kunskaper inom området som man som privatperson inte har. För att det ska bli en bra affär är det av största vikt att hitta rätt köpare. En mäklare har både resurserna och förmågan till detta. Med sin breda tillgång till olika kanaler som helsidiga tidningsannonser, annonsering på Internet, tydlig skyltning och egna listor och kontakter över aktiva spekulanter når mäklaren ut till fler och har större chans att göra en bra affär.

Att anlita mäklare innebär också en stor trygghet för både köpare och säljare eftersom mäklaren inte bara visar upp bostaden utan också tar hand om hela den omfattande administrativa delen av bostadsförsäljningen och dessutom har den viktiga helhetssynen genom hela processen.

Kunskapen om mäklarens roll och om hur viktig denna är, inte minst för bostadens prislapp, ökar hela tiden vilket också siffrorna i VärderingsDatas analys visar.

Trots att det är "säljarens" tider har andelen mäklarförmedlade fastigheter ökat successivt under senaste åren. När undersökningen gjordes 2003 var hela 80 % av överlåtelserna mäklarförmedlade. I Skåne var andelen till och med snäppet högre än i riket totalt, hela 85 %.

