

PRESSEMEDDELELSE

Mange salgsparete boligejere står selv i vejen for et attraktivt salg

Meldingen fra boligmarkedet er entydigt, at det går godt. Alligevel er der mange boligejerne, som får spændt ben for sig selv i processen. Men sådan behøver det ikke at være. Ekspert i boligoptimering, Kurt Skottenborg, fortæller:

- Et boligsalg handler meget om det visuelle. Derfor er det afgørende, at boligen fremstår pæn og ryddelig allerede i forbindelse med fotograferingen. Samtidig er det af stor betydning for et godt salg, at boligejeren selv tror på et salg. For hvis ikke boligejeren selv tror på projektet, så er det næsten umuligt at få vedkommende til at gøre det, der skal til for at få et attraktivt salg, fortæller Kurt Skottenborg.

Han forklarer videre, at det ofte er små ting, der kan gøre en enorm forskel.

- De fleste ved godt, at boligen skal fremstå pæn og ryddelig, så køber kan se sig selv i den og forestille sig livet i den nye bolig. Alligevel er det ofte her, det halter, og hvor man derfor kan sætte ind med få midler og stor effekt. Herudover overser mange betydningen af K3'ere i tilstandsrapporten. K3'ere er alvorlige, idet de kan skræmme potentielle købere væk. Men samtidig er en K3'er meget ofte let og relativ billig at få udbedret.

For Kurt Skottenborg er boligoptimering blevet en passion, efter at han i 2009 første gang hjalp trængte boligejere med at få solgt. Siden dengang har han arbejdet som virkelighedens 'I hus til halsen'-ekspert, hvor hans rolle er at rådgive sælgeren med, hvad de selv kan gøre for at få et attraktivt salg.

- For nogle handler det 'bare' om at få solgt efter at have været på boligmarkedet i årevis. Men jeg oplever stadig flere, som kontakter mig, inden boligen udbydes. Og det gør de for at få rådgivning til at få et mere attraktivt salg – i form af et hurtigere salg eller en højere pris, fortæller Kurt Skottenborg afslutningsvist.

Yderligere information

Skottenborg blev etableret af Kurt Skottenborg i 2009. Baggrunden var indehaverens interesse i at hjælpe folk, der havde svært ved at komme af med boligen. I starten var det også Kurt Skottenborg selv, der gennemførte de nødvendige udbedringer, mens han i de senere år har fokuseret sine kræfter på vejledningen.

Skottenborg arbejder med selve boligoptimeringen, mens salgsarbejdet er noget som enten sælger selv eller en ejendomsmægler står for. Desuden tilbyder han foredrag, hvor deltagerne kan nyde godt af hans mangeårige erfaring som virksomhedens 'I hus til halsen'-ekspert.

Hjemmeside: www.skottenborg.dk.

Facebook: www.facebook.com/skottenborgdk/

Kontakt

Kurt Skottenborg på 2758 9762

Foto Kurt Skottenborg