

Ny boligportal vil revolutionere boligmarkedet

Med en ny unik måde at handle boliger på vil portalen BoligRobotten.dk igen gøre det muligt for danskerne at købe og sælge boliger og dermed sætte skub i det kriseramte boligmarked

En ny boligportal vil nu puste liv i det stillestående boligmarked og igen sætte skub i handelen med boliger i Danmark. BoligRobotten.dk, som portalen hedder, udfordrer markedet på en helt ny og anderledes måde, og vil revolutionere den måde, danskerne handler boliger på i dag.

BoligRobotten, der åbner på nettet mandag, er et ambitiøst, dansk millionprojekt. Flere store samarbejdspartnere er koblet på til at rådgive boligejerne på BoligRobotten, blandt andre BRFkredit. BoligRobottens mission er at løse op for den gordiske knude på et fastlåst boligmarked, hvor alle venter på alle.

”Handelen med boliger herhjemme er stort set gået i stå. Meget få boligejere vil købe ny bolig før den, de bor i, er solgt, og det låser markedet. BoligRobotten er et nyt værktøj, der sætter system i bolighandlerne på tværs af ejendomsmæglerkæderne, og dermed bringer køber og sælger sammen,” siger adm. dir. i BoligRobotten, Lars Kristensen.

Nyskabende koncept

Det nyskabende ved BoligRobotten.dk er, at den, som den første portal i Danmark, vil rumme et samlet køberkartotek, altså en liste over samtlige potentielle boligkøbere i Danmark. Samtidig vil samtlige 60.000 ejerboliger til salg i Danmark findes på portalen, og dermed er forudsætningen skabt for samtidig køb og salg af boliger.

Princippet er, at den enkelte boligejer tilmelder sig BoligRobotten og her registrerer den bolig, man har til salg gennem sin ejendomsmægler. Samtidig registrerer man den bolig, man kunne tænke sig at købe. Boligejeren skal herefter lave en købsaftale på sin ønskebolig med den betingelse, at ens nuværende bolig skal være solgt inden endeligt køb af den nye bolig.

Ved hjælp af en indbygget matchmotor opbygger BoligRobotten herefter kæder bestående af købere og sælgere og sikrer, at alle i kæden får købt deres ønskebolig og samtidig får solgt deres nuværende bolig. Ifølge Lars Kristensen betyder disse matchkæder for boligejerne, at de vil øge chancen for at få solgt deres bolig, og at det vil ske betydeligt hurtigere, end tilfældet er i dag.

På tide med en ny æra

Siden 2006 er antallet af solgte boliger faldet støt, og de faldende boligpriser og den rekordlave rente har ikke ændret på tendensen. Over halvdelen af de cirka 60.000 danske familier, der har en bolig til salg, vil gerne købe en anden bolig. Men deres købekraft er låst fast til deres nuværende bolig, fordi de ikke kan sælge den.

”Det er på tide at indlede en ny æra på et lidt konservativt og kriseramte boligmarked. Stort set alle danskere er på internettet, og ved at udnytte de digitale muligheder her, kan vi hjælpe mange

boligejere ud af deres knibe og samtidig skubbe til dansk økonomi,” siger Lars Kristensen, der samtidig betegner BoligRobotten som et godt supplement til ejendomsmæglerens salgsapparat.

BRFkredit som partner

BRFkredit er med som partner og står klar på BoligRobotten.dk. Med 60 lokale rådgivere fordelt over hele landet, tilbyder BRFkredit boligkøberne hjælp til at få overblik over mulighederne og hjælp gennem boligkøbet.

”Ud over at boligejerne finder drømmeboligen, er der i konceptet tænkt ind, at boligsælgere får en vis garanti for, at deres nuværende bolig bliver solgt inden køb, og det er netop en af de største udfordringer, som mange boligejere har i dag – at de skal have solgt, før de kan købe ny bolig,” siger underdirektør i BRFkredit, Tom Palving.

Det er gratis at tilmelde sig BoligRobotten, og der forventes 10-15.000 tilmeldinger fra købere/sælgere allerede i løbet af årets første kvartal.

Få mere information og konceptbeskrivelse på www.boligrobotten.dk

Kontakt:

Adm. dir. i BoligRobotten, Lars Kristensen, mobil 20 33 69 11, mail: lk@boligrobotten.dk

Facts om det danske boligmarked:

1. Halvdelen af alle potentielle boligkøbere vil først have solgt en anden bolig, før de køber en ny. (Kilde: Epinion for Arbejdernes Landsbank)
2. Ca. 60.000 boligejere i Danmark har i øjeblikket deres bolig til salg. Over halvdelen af disse boligejere vil købe igen. (Kilde: Epinion for Arbejdernes Landsbank)
3. En undersøgelse fra EDC viser, at næsten 40 % af boligkøberne har oplevet, at den bolig, de havde besluttet sig for at købe, er blevet solgt til anden side.
4. I øjeblikket er renterne på boliglån historisk lave som følge af gældskrisen.
5. Det danske boligmarked er det mest fastlåste i Norden. I 95 procent af tilfældene har køberne solgt deres bolig, før de køber en ny. I Sverige er tallet til sammenligning 60 procent. (Kilde: Dansk Ejendomsmæglerforening).
6. Liggetiden for et enfamiliehus er i dag i gennemsnit 200 dage, 100 % højere end i 2006. (Kilde: Realkreditrådets boligmarkedsstatistik)
7. Siden sommeren 2011 har priserne på især enfamiliehuse og ejerlejligheder udvist et markant fald. For enfamiliehuse er priserne nu under niveauet i begyndelsen af 2009, som var det hidtidige lavpunkt efter finanskrisens start. (Kilde: Danmarks Statistik)
8. Nationalbanken skønner, at der i 2012 er udsigt til svagt faldende huspriser.