

MæglerMatch Markedsresearch

Det danske boligmarked er i konstant udvikling med skiftende udbud og efterspørgsel. Ved indgangen til september 2024 var der 36.997 villaer og rækkehuse til salg, en stigning på 15,4% sammenlignet med året før. Samtidig viser data fra Home, at hussalget er steget med 4,6% på årsbasis. Dette indikerer et marked i balance efter de udfordringer, som højere renter har medført.

Gennem research har vi identificeret flere fundamentale smertepunkter for boligsælgere:

- Manglende transparens omkring ejendomsmægleres prissætning og salære
- Udfordringer med forhandlingsprocessen og budrunder
- Traditionelle ejendomsmægleres høje salærer baseret på procentsatser
- Manglende data til kvalificeret beslutningstagning for sælgere
- Problemer med præsentation af boligen, hvilket påvirker salgbarheden
- Vanskeligheder ved at vurdere, om et salær er rimeligt og at sammenligne priser mellem mæglere
- Skabt mistillid grundet manglende gennemsigtighed i omkostninger
- Problemer med dårlig kommunikation, skuffede forventninger og utilstrækkelig mæglerindsats
- Alt for tidskrævende og svært at indhentning og sammenligning af tilbud fra flere mæglere

Disse udfordringer skaber et gunstigt miljø for innovative digitale løsninger, der kan demokratisere adgang til information og optimere salgsprocessen for danske boligsælgere.

MæglerMatch - Auktionsplatform for mæglertjenester

Idé Navn: MæglerMatch

En platform hvor boligsælgere kan liste deres ejendom og få ejendomsmæglere til at byde ind på salgsopgaven.

Problem/Smertepunkt: Boligsælgere mangler transparens omkring ejendomsmægleres prissætning og har svært ved at sammenligne forskellige mægleres serviceniveau og salærer direkte, hvilket gør det udfordrende at vælge den rette mægler til den rigtige pris. Mange vælger mægler baseret på "god kemi", eller dem de "kender" frem for faktabaserede beslutninger.

Målgruppe: Danske boligsælgere på tværs af alle boligtyper (villaer, rækkehuse, ejerlejligheder, sommerhuse) som ønsker at sikre den mest transparente og fair pris for ejendomsmægleren.

Foreslået Løsning (Micro SaaS): En digital platform, hvor boligsælgere kan oprette en profil med detaljer om deres ejendom (størrelse, beliggenhed, stand, osv.), og ejendomsmæglere kan derefter byde på og konkurrere om opgaven.

Derefter kan sælgeren sammenligne tilbud baseret på standardiserede kriterier (salær, markedsføringspakke, estimeret salgspris, salgstid). Platformen inkluderer ratings og reviews af mæglere, transparent visning af salærer og services, samt mulighed for direkte kommunikation.

Dertil kan AI også hjælpe med at analysere og sammenligne forskellige mæglertilbud for at identificere det bedste tilbud baseret på både pris og kvalitet.

Konkurrencesituation i DK: Baseret på research er der ingen direkte konkurrenter til denne specifikke løsning i Danmark. Eksisterende løsninger som Estaldo og Min Bolighandel tilbyder digitale ejendomsmæglerydelser, men ikke en budplatform.

Heltsolgt tilbyder rådgivning om valg af mægler, men ikke en automatiseret platform. Brikk nævnes som en digital ejendomsmægler med fokus på lavere salærer, men ikke som en platform hvor forskellige mæglere kan byde på opgaver.

Gapanalyse/Unikhed: Platformen udfylder et klart gap i markedet ved at vende dynamikken i relationen mellem sælger og mægler. I stedet for at sælgere skal søge efter mæglere,

konkurrerer mæglere om at tilbyde den bedste service og pris til sælgerne. Dette skaber et mere transparent og konkurrencedygtigt marked.

Mulig forretningsmodel: Det er fuldstændigt gratis for sælgere at bruge platformen, mens mæglere enten betaler en provision ved succesfuldt match eller som abonnement.

Markedspotentiale opsummering: Med knap 37.000 villaer og rækkehuse til salg i Danmark, er der et betydeligt potentielt kundegrundlag. Hvis platformen kan tiltrække blot 5-10% af disse sælgere, vil der være et solidt grundlag for en bæredygtig forretning. Platformens værdi vokser eksponentielt med antallet af deltagende mæglere.

Nøglefunktioner (MVP):

1. Auktionsplatform, hvor mæglere kan byde på salgsopgaver
2. Ratings og reviews-system for mæglere
3. AI-drevet matchmaking forslag mellem boligsælgere og ejendomsmæglere baseret på specialisering og tidligere resultater