

2026



Liebe

Boliger, der får
hjertet til at banke

Vores manifest



Læser du manifestet til ende, forstår
du, hvem vi er, hvad vi laver, og
hvorfor vi gør det.

Liebe vil *definere* *fremtidens* liebhaveri

Vores kerneværdier er **resultater** og **relationer**.

Resultater er den værdi, vi skaber i hver eneste handel. Relationer er måden, vi møder både sælger og køber på.

Vi gør vores værdier konkrete gennem tre principper:

PRINCIP 1



Viden

der kan dokumenteres



Vi er mægleren
med det unikke
perspektiv på branchen.

PRINCIP 2



Transparens

der kan ses



Vi er mægleren, der
giver kunderne fuld
transparens og indsigt.

PRINCIP 3



Handling

der kan mærkes



Vi er mægleren, der
følger op og følger til
dørs.



Før vi går videre, vil vi præcisere, hvad liebhaveri er for os:

- ☞ Liebhaveri handler ikke om pris, men om karakter. Det er de særlige kvaliteter, som arkitektur, beliggenhed, håndværk, historie - der giver et hjem sin sjæl.
- ☞ Derfor arbejder vi med hjem i mange udtryk og prisklasser. For os er et hjem ikke bare mursten men et sted fyldt med historier. Det skal forstås, passes på og deles videre med omhu.

Liebe kort fortalt



Vi formidler
liebhaverboliger mellem
sælger og køber i hele
Danmark.



Markedets *udfordring*

Liebhabermarkedet er præget af lukkethed.

Det skaber usikkerhed for både sælger og køber.

Vores tilgang er enkel, og derfor vil vores kunder opleve:

🔑 *Viden*, der kan dokumenteres

🔑 *Transparens*, der kan ses

🔑 *Handling*, der kan mærkes

Vi deler vores viden åbent, formidler ærligt og gør processen gennemskelig.

Den største luksus er at vide, hvor man står.

Vores vision

I 2024 kiggede vi på liebhavermarkedet og så et behov for fornyelse - og for en mægler, der kunne gå forrest.

Derfor skabte vi Liebe.



Vision

At sætte en ny retning for liebhaveri. Med åbenhed, faglighed og æstetik.

Mission

At hjælpe sælgere sikkert gennem salget af deres ekstraordinære hjem.

Principper

Viden, transparens og handling.



Lidt mere om vores *principper*





Viden der kan dokumenteres

Vi dokumenterer markedet gennem analyser, rapporter, webinarer, podcasts og cases.

Eksempler på vidensarbejde omkring boligmarkedet:



Webinarer

- 👉 Udviklingen på boligmarkedet: priser, efterspørgsel, udenlandske vs. danske købere.
- 👉 Finansiering for købere: faldgruber og optimale låntyper for liebhaverkøb.
- 👉 Sådan sælger du din liebhaverbolig: prissætning, markedsføring og valg af mægler.



Analyser

- 👉 Årsrapport for liebhavermarkedet: m²-priser i de dyreste områder og udvikling de seneste 10 år.
- 👉 Mest efterspurgte liebhaver-features for tiden: Pool, havudsigt, vinkælder, arkitektur, energimærke, smart home.
- 👉 Hvor lang tid tager et salg? Gennemsnitlig liggetid, by/land, før/efter homestaging.



Podcast

- 👉 Liebhaveri i Jylland vs. Sjælland
- 👉 Skatter og regler ved liebhaverkøb – sådan undgår du faldgruber.

*Viden er ikke et ekstra lag i vores
brand. Det er fundamentet.*

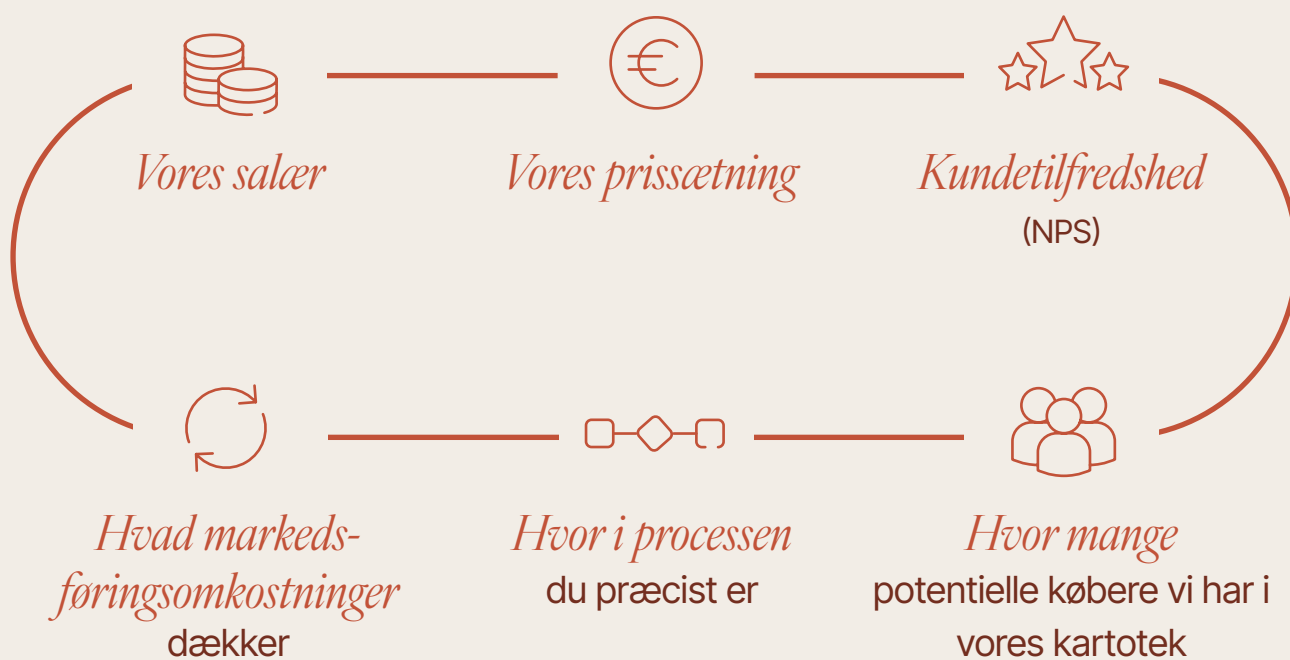




Troværdighed gennem transparens

Tillid opstår, når man forstår, hvad der foregår. Derfor viser vi helt enkelt, hvad tingene koster, og hvorfor. Hos os er der ingen overraskelser undervejs.

Vi er gennemsigtige med:



Ved at give klarhed på ovenstående punkter m.m. tror vi på, at gennemsigtighed ikke reducerer luksus. Det forstærker den.

*Når alt står klart, bliver store
beslutninger trygge, og store
drømme mere håndgribelige.*





Handling der kan mærkes

Vores viden skal omsættes til resultater. Vi handler målrettet, konsekvent og rettidigt.

Vi ved mere, og vi gør mere, af to særlige årsager:



Vores kultur

Vi gør, hvad vi siger.

Vi tager det personligt, når du viser os tillid. Derfor gør vi os umage fra start til slut. Ikke fordi vi skal, men fordi vi gerne vil. Vi tror ikke på korte løsninger, tilfældige vurderinger eller standardiserede processer. Vi tror på faglighed, dedikation og ejerskab i alt, vi gør.



En partner - ikke bare en mægler

Hos Liebe møder du en partner, der personligt står på mål
for dit forløb.

Som partnere arbejder vi for mennesker, ikke for provision. Vi vil være stolte af hvert eneste forløb, og du skal kunne mærke, at vi står ved din side hele vejen. Det forpligter - og det kan mærkes i alt fra vores forberedelse til den måde, vi følger dig hele vejen til mål.

I sidste ende er det den tryghed, der gør forskellen. Og det er den, vi bygger hele vores kultur på.



Sælger og køber skal kende til *prissætningen*

Når vi prissætter, er det ikke et skud i tågen. Når vi vurderer potentiale, er det ikke mavefornemmelser.

Derfor arbejder vi med en dokumenteret og transparent metode for prissætning af liebhaverboliger.

En metode, der kan forklares, diskuteres og efterprøves.



Liebes Prisformel™

Prisen på en liebhaverbolig opstår i spændingsfeltet mellem fakta og erfaring. Vores tilgang samler disse elementer i en dokumenteret metode, der sikrer at prissætningen hviler på mere end erfaring alene.

Vi prissætter ejendomme efter nedenstående unikke formel:

Ejendomspris =

Basispris + Liebhaver-tillæg + Grund-tillæg + Markedskorrektion + Ekspert-justering



Basisprisen

Tager udgangspunkt i faktiske handler og markedets aktuelle efterspørgsel.



Markedskorrektionen

Justerer prisen i forhold til den aktuelle markedsdynamik.



Ekspert-justeringen

Sikrer, at faglig erfaring og kontekst altid indgår, når data ikke står alene.



Liebhaver-tillægget

Indfanger de kvaliteter, der ikke kan aflæses af kvadratmeter alene. Arkitektur, materialer, renoveringsgrad og sjældenhed.



Grund-tillægget

Vurderer beliggenhed, omgivelser og dokumenterede merværdier som udsigt, natur og privatliv.

Vi viser ikke alle beregninger i manifestet. Ikke fordi de er hemmelige, men fordi overblik skaber forståelse. Ønsker du den fulde indsigt, kan du finde hele modellen, eksempler og forklaringer på vores hjemmeside.

*For os handler prissætning om én ting.
At du ved, hvad prisen bygger på.
Og hvorfor.*

Et salær, der er til at forstå

Når du sælger dit hjem, skal der ikke være tvivl om, hvad du betaler for. Derfor arbejder vi åbent med salær. Ikke fordi det er nemt, men fordi det skaber tryghed. Forskellen er, at mange holder det uklart. Det gør vi ikke.

1,5 % – 3 %

Liebhabermarkedet opererer i praksis inden for dette spænd.

Vores salær fastsættes ud fra to forhold:

- 🏠 Ejendommens pris
- 🔧 Hvor enkel eller kompleks salgsopgaven er

Prisen kombineret med salgsopgavens karakter afgør, hvor i rammen salæret placeres.



Ejendommens pris

Jo højere pris, desto lavere procent.
Det er enkelt og rimeligt.



Salgsopgavens karakter

Ikke alle boliger sælges under samme vilkår. Nogle har mange oplagte købere og en forudsigelig proces. Andre kræver mere rådgivning, længere tid og en mere strategisk indsats.

Ejendommens pris	Enkel	Afbalanceret	Kompleks
2,5-6 mio. kr.	1,7 - 1,9 %	2,1 - 2,3 %	2,6 - 2,9 %
6-12 mio. kr.	1,4 - 1,6 %	1,7 - 2,0 %	2,1 - 2,5 %
12-25 mio. kr.	1,2 - 1,4 %	1,3 - 1,6 %	1,7 - 2,0 %
25+ mio. kr.	1,0 - 1,2 %	1,2 - 1,4 %	1,4 - 1,8 %

Vi arbejder derfor med tre typer salgsopgaver:



Enkel

Mange relevante købere
og en klar salgsproces.



Afbalanceret

En mere selektiv
købergruppe og behov
for rådgivning undervejs.



Kompleks

Få købere og en mere
strategisk, ofte diskret
salgsproces.



"Vores tilgang er enkel. Du skal vide, hvad du betaler for. Du skal forstå, hvorfor, og du skal mærke, at indsatsen matcher opgaven".



Hvad vi lover — *til sælger*

Vi prissætter rigtigt fra start

Dit hjem fortjener en pris, der bygger på viden - ikke tilfældigheder.

Derfor bruger vi dokumenterede analyser og en tydelig metode til at fastsætte prisen, så du får et realistisk og stærkt udgangspunkt.

Det betyder i praksis:

- I. Klar vurderingsrapport og gennemskuelig prissætning.
- II. En konkret 30-90 dages salgsplan.
- III. Løbende markedsfeedback og anbefalinger, der er baseret på data - ikke mavefornemmelser.

Du ved altid, hvor du står

Tryghed opstår, når man aldrig er i tvivl om næste skridt.

Derfor får du faste opdateringer, tydelige nøgletal og adgang til alle relevante informationer undervejs.

Det betyder i praksis:

- I. Ugentlig status med de vigtigste KPI'er.
- II. Opfølgning efter hver fremvisning inden for 24 timer.
- III. Adgang til dit salgsboard med proces, dokumenter og status samlet ét sted.

Vi fortæller din boligs historie

Et liebhaverhjem skal opleves - ikke blot vises frem.

Vi formidler dit hjem med æstetik og respekt, så de rigtige købere forstår, hvad der gør det særligt.

Det betyder i praksis:

- I. Professionelle foto, film og plan-tegninger - godkendt af dig før lancering.
- II. Målrettet distribution på tværs af relevante kanaler.
- III. Aktiv købermatch via vores kartotek og personlige outreach.

Vi skaber momentum fra dag ét

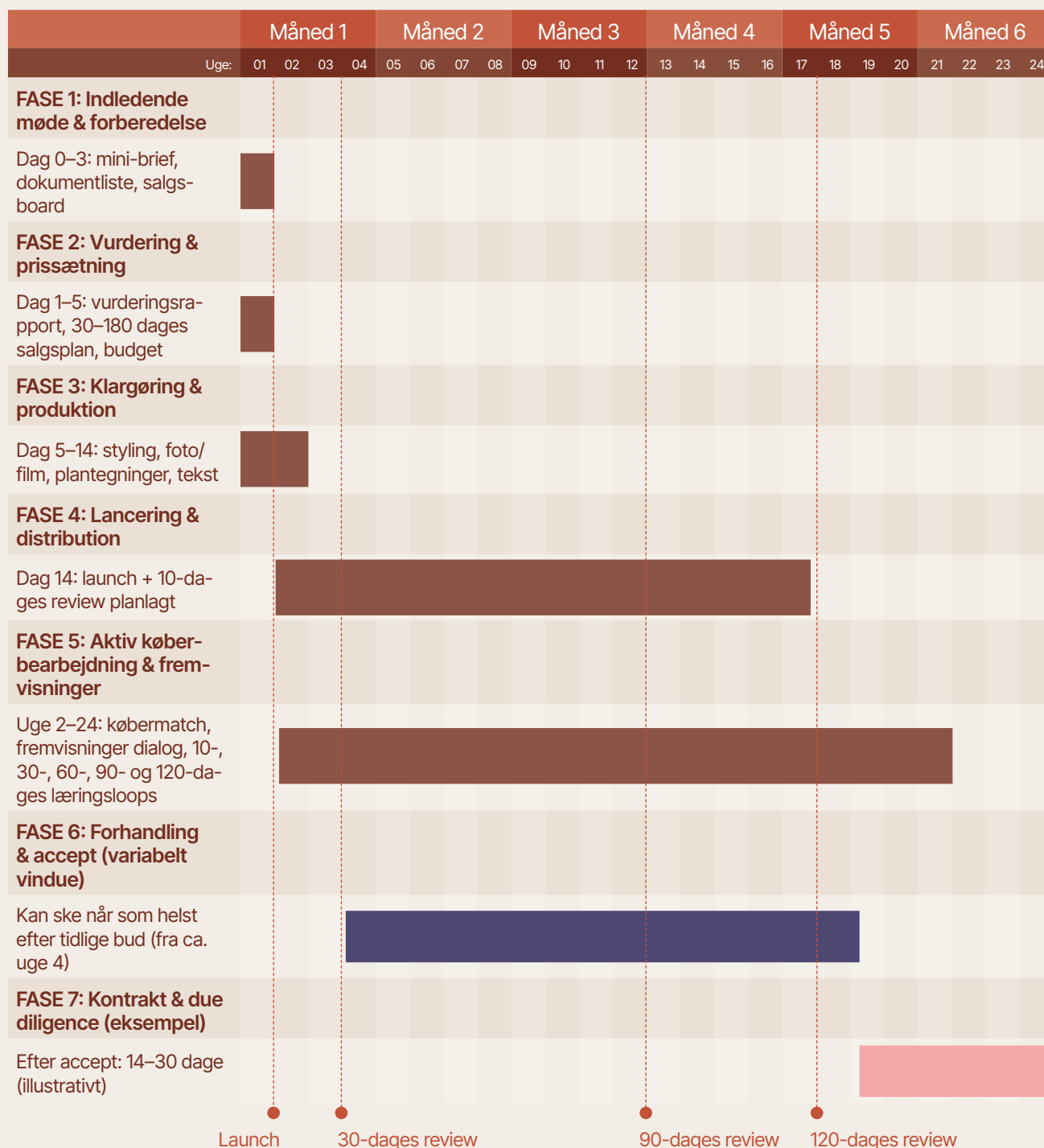
Et stærkt salg starter med tempo og de rette købere.

Vi arbejder datadrevet, følger tidlige signaler tæt og justerer strategien, når det styrker dit resultat.

Det betyder i praksis:

- I. Fokus på early-signal KPI'er (henvendelser, fremvisninger, engagement).
- II. Struktureret budproces med fuld gennemsigtighed.
- III. Fleksibilitet mellem åben markedsføring, anonymisering og off-market - afhængigt af, hvad der gavner dig mest.

Forløbet for *sælger*





Vil du vide mere?

Så passer vi godt sammen.



Book et uforpligtende møde

