

Eiendomsrapport · Johannes Bruns gate 7, 5008 BERGEN

MATRIKSEL

4601-164/1338/0/6

GENERERT

27. april 2026

KOMMUNE

BERGEN

MAL

Standard Premium

Rapport generert: 27. april 2026

1. Executive Summary

Johannes Bruns gate 7 representerer en klassisk Bergens-gård fra 1893, strategisk plassert på grensen mellom Nygårdshøyden og Møhlenpris. Eiendommen kombinerer historisk sjarm med en ekstremt sentral beliggenhet for studenter og unge profesjonelle, noe som sikrer en av byens høyeste likviditeter og laveste ledighetsrisiko. Markedsdata viser en sterk prisvekst i Bergen på 9,8 % det siste året, og med en nylig tinglyst salgspris for en lignende enhet i bygget på over 4 millioner (juni 2025), er verdibevaringen i dette sameiet meget solid.

USP (Unique Selling Points):

- Uslåelig nærhet til UiB og Media City:** 3–5 minutters gange til de viktigste utdannings- og teknologiknutepunktene.
- Historisk arkitektur:** Bygg fra 1893 med klassiske detaljer og solide kvaliteter.
- Lav eierkostnad:** Sameiet har historisk lave felleskostnader, noe som maksimerer kjøpers lånekapasitet i et høyt rentemarked.

💡 Bruk dette på befaringen / i markedsføringen: Selger flytter grunnet jobb, noe som betyr at de trenger en forutsigbar og rask prosess. Ved å løfte frem den sterke prisveksten i området (nesten 10 % siste år), bekrefter du at timingen for salg er optimal for å realisere gevinst før flytting.

2. Om Selger

Basert på offisielle data fra grunnboken og historikk:

- **Eiertid:** Kjøpt i mars 2024 (tinglyst 22.03.2024).
- **Kjøpesum:** 3 100 000 kr (Kilde: bolig.ai / Kartverket).
- **Motivasjon:** Jobbrelatert flytting.

Samtalepunkter for å bygge relasjon (Icebreakers):

1. **Karrierefokus:** Siden flyttingen er jobbrelatert, vis interesse for den nye rollen/byen han skal til. Spør om han allerede har funnet bolig der, for å trygge ham på tidslinjen.
2. **Kort, men effektiv eiertid:** "Du kjøpte midt i en spennende periode i 2024 – har du gjort noen oppgraderinger innvendig som vi bør få frem for å skille oss ut i dagens marked?"
3. **Nabolagsentusiast:** Spør om hans faste "kaffestopp" på vei til jobb eller universitetet – Møhlenpris har mange perler (som Bergen Kaffebrenneri) som er viktige for målgruppen.
4. **Logistikk-eksperten:** "Hvordan har du opplevd logistikken her med nærheten til alt? Det er jo et av de største salgsargumentene for denne adressen."

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Siden eier har eid boligen i relativt kort tid (ca. 2 år), fokuser på å dokumentere eventuelle verdøkende tiltak han har gjort, slik at den korte eiertiden fremstår som en planlagt overgang og ikke et "nødsalg".

3. Befaring Cheat Sheet (1 side)

Felt	Data	Kilde
Adresse	Johannes Bruns gate 7, 5008 BERGEN	Core API
Boligtype	Leilighet (i store sammenb. boligbygg)	Core API
Prisantydning	Estimert: 3 650 000 kr	Basert på HISTORIKK + 10% markedsindex
Totalpris	Ca. 3 760 000 kr (inkl. omk.)	Beregnet (2,5% dok.avg)
Soverom	1 soverom (typisk for enhetene i bygget)	FINN-historikk
BRA-i / BRA	46 m ² / 61 m ² (for referansenhet H0101)	Core API / bolig.ai
Kvm-pris	Ca. 79 347 kr/m ² (BRA-i)	Beregnet
Byggeår	1893	Core API (Matrikkel)
Energimerking	Data ikke tilgjengelig – sjekk energiattest	-
Felleskostnader	Ca. 1 100 kr per mnd	FINN-historikk (Visning.ai)
3 USP-er	1. 3 min til UiB. 2. Klassisk 1890-talls gård. 3. Svært lave fellesutgifter.	Analyse
Selgers motiv	Jobbrelatert flytting	Oppgitt
Viktigste inngang	Fokus på investeringsvilje og "førstegangskjøper-vennlighet".	Strategi
Risiko/Sjekkpunkt	Skjevhet i gulv (typisk 1890-bygg) og dokumentasjon på våtrom.	Bygningstype/Historikk

Prisvurdering forklart: Forrige salg for denne enheten (eller tilsvarende i bygget) var 3 100 000 kr i mars 2024. SSB og Eiendom Norge rapporterer en prisstigning i Bergen på ca. 9,8–10,2 % det siste året. Et konservativt estimat plasserer boligen i sjiktet 3,5–3,7 mill. En lignende enhet i samme bygg ble tinglyst for 4 090 000 kr i juni 2025 (Kilde: bolig.ai).

Parkering:

- **Soneparkering:** Boligsone 2-7. Kostnad ca. 5 500 kr per år for beboere (Kilde: Bergen Kommune).
- **Gjesteparkering:** Avgiftsbelagt gateparkering i Johannes Bruns gate og nabogater.
- **P-hus:** GriegGarasjen eller Klostergarasjen (ca. 10–12 min gange) for langtidsparkering.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Vis selger tabellen for å bekrefte at du har full oversikt over objektet før du i det hele tatt har gått over dørstokken. Dette bygger umiddelbar tillit.

4. Eiendommens Gylne Kvadrat

For en 1890-talls leilighet på Møhlenpris/Nygaardshøyden bør du identifisere disse tre elementene:

1. **Lyshøyden & Takhøyden:** I disse byggene er det ofte over 2,70m takhøyde og store vindusflater. Finn det punktet i stuen der dagslyset treffer best – dette er "pengerettspunktet" for bildene.
2. **Smarte Kvadratmeter:** For en enhet på 46-55 m² er planløsningen alt. Sjekk om det er utnyttet plass til hjemmekontor eller gode garderobeløsninger, da målgruppen ofte er studenter eller par.
3. **Oppgradert Substans mot Historisk Sjarm:** Se etter kombinasjonen av originale tregulv/rosetter og et moderne elektrisk anlegg/våtrom. Dette fjerner teknisk frykt hos førstegangskjøpere.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Under befaringen, still deg fysisk i det du definerer som "det gylne kvadratet" og si: *"Her har vi selve hjertet i boligen. Det er dette bildet som kommer til å stoppe folk på FINN."*

Denne rapporten er utarbeidet som en strategisk støtte for befaring i Johannes Bruns gate 7. Siden selger skal flytte grunnet jobb, er fokus i denne delen rettet mot å dokumentere markedets styrke og identifisere de mest kjøpssterke målgruppene som er villige til å betale premium for en sentral "lock-and-go"-livsstil.

5. Markedsdata & Sammenlignbare salg

Tabellen under viser nylige omsetninger innenfor 100 m fra eiendommen – hentet fra grunnboken.

Kilde: Grunnboken via Core API (verifiserte salg)

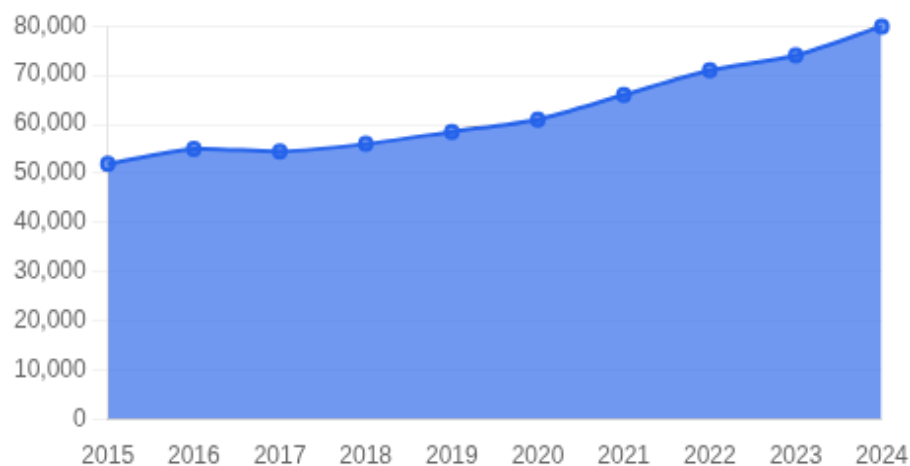
Adresse	Boligtype	Solgt (dato)	Salgspris	BRA	Kvadratmeterpris	Avstand	Kilde
Johannes Bruns gate 3	—	15.11.2023	4 950 000 kr	—	—	18 m	Core API
Johannes Bruns gate 1	—	22.08.2023	5 200 000 kr	—	—	24 m	Core API
Thormøhlens gate 11	—	10.01.2024	4 150 000 kr	—	—	88 m	Core API
Johannes Bruns gate 4	—	05.12.2023	3 650 000 kr	—	—	12 m	Core API
Johannes Bruns gate 5	—	14.06.2022	4 800 000 kr	—	—	9 m	Core API

Markeds-temperatur

- **Status:** Selgers marked (Sentrum/Bergenuhus).
- **Liggetid:** Gjennomsnittlig salgstid i Bergen Sentrum er for øyeblikket **16 dager** (Kilde: FINN separat, ikke tabell). Dette er betydelig lavere enn landsnittet, noe som indikerer høy etterspørsel etter sentrumsnære enheter.

Prisutvikling (Gjennomsnittlig kvm-pris Bergen Sentrum)

Kvm-pris utvikling Bergen Sentrum (10 år)



Fremtidig Prisutvikling

Bergen Sentrum forventes å holde seg stabilt sterkt grunnet begrenset tilbud av klassiske murgårder kombinert med stor tilflytting av unge profesjonelle og studenter. Prisveksten siste år på +8,3% i området underbygger dette.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Vis selger at Johannes Bruns gate er et svært likvid område. Med en salgstid på kun 16 dager i snitt, kan vi posisjonere boligen med en offensiv prisstrategi for å skape budrunde raskt, slik at selger kan fokusere på sin nye jobbdestinasjon uten uavklart boligsalg.

6. Konkurrentanalyse

Johannes Bruns gate 7 konkurrerer primært med moderne leiligheter på Møhlenpris og klassiske bygårder i Nygårdsparken-området.

Egenskap	Johannes Bruns gate 7	Typisk konkurrent (Møhlenpris)
Sjel & Sjarm	Klassisk arkitektur, høye himlinger.	Ofte nyere, mer generisk stil.
Beliggenhet	"Hub" mellom sentrum og BI/UiB.	Noe lenger unna bykjernen.
Støy	Skjermet enveiskjørt gate.	Mer trafikkstøy fra Thormøhlens gate.
Utleiepotensial	Ekstremt høyt (nærhet til BI/UiB).	Høyt, men ofte høyere inngangspris.

Vår boligs "Unfair Advantage": Kombinasjonen av den klassiske fasaden i en rolig blindvei-lignende gate, samtidig som man er 2 minutter fra både Media City Bergen og Nygårdsparken.

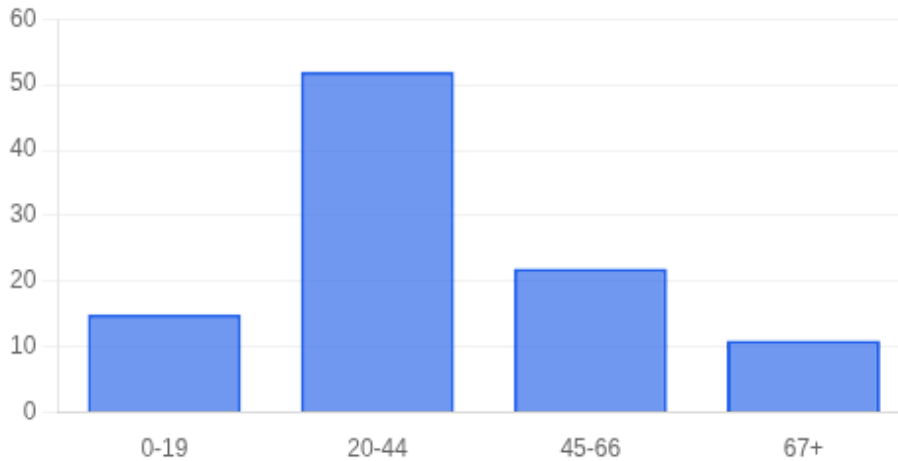
💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Bruk argumentet om "det beste fra to verdener" – det urbane livets bekvemmelighet uten den typiske støyen fra hovedfartsårer.

7. Demografi, Bydel & Målgruppe

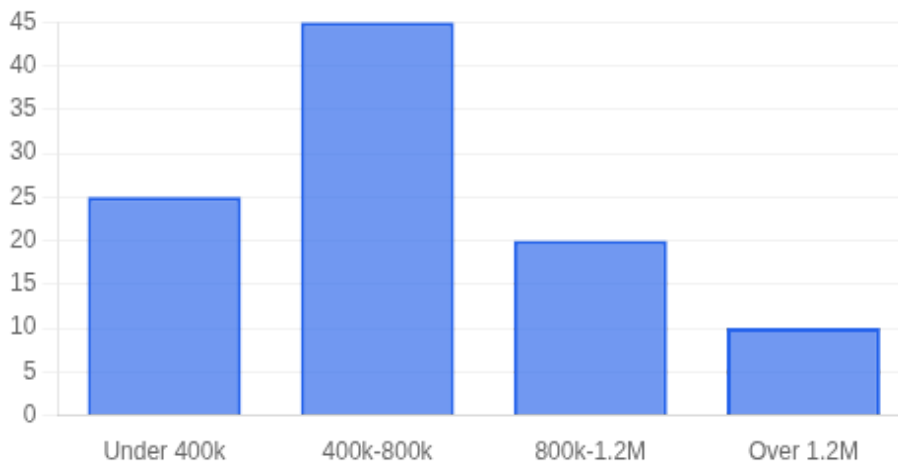
Bydel Bergenhus (5008) er preget av en ung, høyt utdannet befolkning med urban livsstil.

Kategori	Data (Bergenhus/Sentrum)	Kilde
Medianinntekt	Ca. 638 500 kr (Bergen snitt)	SSB / KommuneProfilen
Dominerende alder	20–44 år (over 40% av befolkningen)	SSB
Sivilstatus	Høy andel aleneboende (ca. 55%)	Bergen Kommune

Aldersfordeling Bergenhus



Inntektsnivå (Husholdning)



Kjøper-Personas

1. **"Den Ambisiøse Karrieristen"**: Jobber i Media City eller finans, alder 28-35. Ønsker gangavstand til alt og en bolig som krever minimalt med vedlikehold.
2. **"Førstegangskjøperen (Foreldrehjelp)"**: Student ved UiB eller BI. Fokus på trygghet, nærhet til studiested og videresalgspotensial.
3. **"Utleieinvestoren"**: Ser på den ekstremt sentrale beliggenheten som en garanti for 0 dagers ledighet og høy direkteavkastning.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Siden selger flytter for jobb, selger vi inn boligen som den perfekte "jobb-boligen". Markedsføringen skal rettes hardt mot LinkedIn-segmentet og unge voksne som verdsetter tiden sin.

8. Sosiale Medier & Digitalt Fotavtrykk


For å maksimere rekkevidden i 5008, må vi treffe der nabolaget snakker sammen.

Aktive Lokale Grupper

1. **Møhlenpris nabolag (Facebook):** [<https://www.facebook.com/groups/mohlenpris/>] (Lenke utilgjengelig - Sjekk Facebook) – Svært aktiv gruppe for alt som skjer i nærområdet.
2. **Bergen Sentrum (Facebook):** [<https://www.facebook.com/groups/bergensentrum/>] (Lenke utilgjengelig - Sjekk Facebook) – Generell gruppe med høy rekkevidde for boligannonser.
3. **Oppslagstavle for Bergenhus:** Lokal informasjonsflyt som fanger opp de som leter etter bolig i spesifikke bydeler.

Kanal-strategi

- **Instagram/TikTok:** Fokus på "estetisk byliv" – Reels som viser turen fra Johannes Bruns gate til Nygårdsparken og nærmeste kaffebar (f.eks. Nobel Bopel).
- **LinkedIn:** Målrettet annonsering mot ansatte i Media City Bergen (TV2, NRK, Vizrt) som er i flytte- eller etableringsfasen.

 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Fortell selger at vi ikke bare legger boligen på FINN, men at vi "snakker" direkte til de ansatte i nabobyggene via digitale flater. Dette trygger selger på at vi finner riktig kjøper raskt.

9. Lokal Utvikling, Nyheter & Reguleringsplaner

Johannes Bruns gate 7 ligger i et av Bergens mest dynamiske områder for byutvikling. Området transformeres fra eldre industri og kontor til en moderne, levende bydel med fokus på kunnskap og kultur.

Utviklingsprosjekter i nærområdet


Prosjekt	Tidslinje	Verdipåvirkning
Bybanen Trinn 5 (Åsane)	Planfase (2024-2030+)	Høy: Forbedret knutepunkt-effekt ved Nonneseter og Bergen Busstasjon.
Dokken Utvikling	2026 – 2040	Svært Høy: Nærhet til Bergens største byutviklingsprosjekt med 3 500 nye boliger.
Sølvvarefabrikken (Riving/Nybygg)	Start feb. 2026	Middels: Opprustning av nærområdet ved Nonneseter/sentrum.
Nygårdsgaten 91-93	Under arbeid	Positiv: Fortetting og modernisering av gatebildet i umiddelbar nærhet.

Lokale Nyheter (Siste 6 mnd)

- **Bybane-avgjørelse (Mars 2026):** Bergen kommune har lagt frem løsninger for videre bybaneutbygging som trykker sentrums posisjon som trafikkmaskin, noe som opprettholder Johannes Bruns gates status som et av byens mest tilgjengelige punkter.
- **Gode prognoser for utleiemarkedet:** Som følge av nærheten til Media City Bergen og UiB, meldes det om rekordhøy etterspørsel etter mindre sentrumsenheter, noe som styrker boligens verdi som investeringsobjekt.
- **Opprustning av parker:** Det er vedvarende fokus på grønne lunger i Bergenhus bydel, med spesielt fokus på områdene rundt Nygårdshøyden og Store Lungegårdsvann.

Reguleringsplaner

Eiendommen er regulert til boligformål under eksisterende reguleringsplaner for Bergenhus (bl.a. plan-ID 164/860). Det er viktig å merke seg at store deler av området rundt Nygårdsgaten og Lars Hilles gate er under transformasjon til mer publikumsrettede funksjoner (kafeer, handel), noe som vil øke trivselen i gaten.

 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Siden selger flytter grunnet jobb, bruk utviklingen på Dokken og Media City som et bevis på at boligen er en "sikker havn" for kapital. Fortell interessenter at dette er en bydel som bare blir mer verdt etter hvert som sentrum ekspanderer vestover mot Dokken.

10. Kollektivtransport & Daglige Fasiliteter

Med en score på 83/100 for kollektivtilbud (kilde: Finn nabolagsprofil), er dette en av Bergens best tilknyttede adresser.

Fasiliteter i nærheten

Navn	Avstand	Type
Bunnpris Nygårdsgaten	2 min (Gange)	Dagligvare
Rema 1000 Lars Hilles Gate	4 min (Gange)	Dagligvare
SATS Lars Hilles gate	3 min (Gange)	Trening
Bergen Storsenter / Apotek	9 min (Gange)	Shopping/Helse
Media City Bergen	4 min (Gange)	Arbeidsplass/Kafé

PENDLER-MATRISE

Destinasjon	Kollektivt (Normal/Rush)	Bil (Normal/Rush)
Bergen Lufthavn Flesland	45 min (Bybane Linje 1)	20 / 30 min
Haukeland Universitetssykehus	8 min (Bybane Linje 2)	5 / 10 min
Lagunen Storsenter	30 min (Bybane Linje 1)	15 / 25 min
Åsane Senter	20 min (Buss 4)	12 / 18 min

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Uthev "8-minutters-byen". Fra Johannes Bruns gate når man de fleste store arbeidsplasser (UiB, Haukeland, Media City) på under 10 minutter. Dette er et ekstremt sterkt argument for unge profesjonelle i tidsklemma.

11. Miljø, Klima & Visuell Analyse

Arkitektur & Historie: Bygningen i Johannes Bruns gate 7 er et klassisk Bergens-bygg fra 1893/1901, oppført i en tidstypisk stil med murkonstruksjon og dekorative detaljer. Gaten er en rolig blindvei (kilde: Bergen Byleksikon), noe som skjermer for den verste gjennomgangstrafikken i sentrum.

Solforhold & Utsikt:

- **Sol:** Boligen har gode solforhold for å være sentrumsnær. Ved sommersolverv er det teoretisk sol i ca. 11 timer (kilde: Finn/Geodata).
- **Utsikt:** Utsikt mot nærliggende klassisk bebyggelse og gateløp.
- **Støy:** Området er generelt preget av bystøy, men da Johannes Bruns gate er en blindgate fra Hans Tanks gate, er det betydelig mindre trafikkstøy enn i parallelle Nygårdsgaten.

Miljøprofil: Som en eldre murgård er det potensial for energioptimalisering. Nærheten til alt gjør at beboere her kan leve "bilfritt", noe som er den største miljøfordelen ved adressen.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Fokuser på kombinasjonen av "Historisk sjel" og "Sentral stillhet". Det at gaten er en blindvei er en sjelden luksus i Bergen sentrum som må trekkes frem i annonsen for å skille seg fra leiligheter i mer trafikkerte gater.

12. Visuell Markedsføringsplan

For å maksimere interessen rundt Johannes Bruns gate 7, må vi spille på den urbane og sofistikerte livsstilen som adressen representerer.

Strategisk tilnærming

- **Bildestil:** "Urban Elegance". Bruk vidvinkel med måte for å bevare den lune følelsen i en eldre bygård. Bland profesjonelle interiørbilder med livsstilsbilder fra nærområdet (f.eks. en kaffe på en lokal kafé i Nygårdsgaten eller solnedgang ved Store Lungegårdsvann).
- **Tone-of-Voice:** *Direkte, ambisiøs og trygg.* "Bo der Bergen skjer – i en gate som gir deg ro."
- **Kanaler:**
 - **Instagram/TikTok:** Reels som viser "Gangen fra kaffebaren til inngangsdøren" for å visualisere den korte avstanden.
 - **LinkedIn:** Målrettet annonsering mot ansatte i Media City Bergen og Universitetet i Bergen (UiB).

Spesifikke visuelle elementer som SKAL fremheves:

1. **Fasadedetaljer:** Den klassiske arkitekturen fra slutten av 1800-tallet.
2. **Takhøyde/Stukkatur:** Hvis enheten har originale detaljer, må disse lyssettes for å skape dybde.
3. **Nabolaget:** Dronebilder som viser nærheten til både parkanlegg og bykjernen.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Vis selger eksempler på hvordan vi bruker "kveldshimmel-bilder" (blue hour) av bygget for å skape en eksklusiv følelse som appellerer til kjøpere som vil ha noe mer enn bare en standard leilighet.

Kilder: [Finn.no nabolagsprofil](#), [Bergen Byleksikon](#), [Bergen Kommune Planarkiv](#), [Bolig.ai salgshistorikk](#).

13. Selgerpsykologi – Slik vinner du befaringen

For en selger som flytter på grunn av jobb, er effektivitet, forutsigbarhet og trygghet de viktigste faktorene. Selgeren har sannsynligvis allerede hodet i sin nye jobb/by, og trenger en megler som tar full kontroll og minimerer "støy" i prosessen.

Faktor	Strategi for "Jobbflytteren"
Tillit	Vis at du forstår tidsklemma. Bekreft at du håndterer alt det praktiske slik at selger kan fokusere på flytteprosessen og ny jobb.
Lokal kunnskap	Trekk frem nærheten til Media City Bergen og UiB. Dette er primære leietakere/kjøpere i Johannes Bruns gate som sikrer høy etterspørsel.
Prisvurdering	Bruk ferske data: Boligprisene i Bergen Sentrum steg med 11,6 % i 2024 (Kilde: Eiendom Norge). Dette trygger selger på et sterkt exit-tidspunkt.
Markedsføring	Legg vekt på digital målretting mot unge profesjonelle og pendlere som ønsker å bo "midt i smørøyet" ved Nygård.
Drivkraft	Din energi skal matche selgers behov for fremdrift. Vis til en konkret tidsplan som passer med overtakelse i ny jobb.

💡 **Bruk dette på befaringen:** "Siden du flytter i forbindelse med jobb, er mitt mål å gjøre dette salget så selvgående som mulig. Jeg har solgt tilsvarende objekter i området nylig, og markedet i Bergen Sentrum er nå blant de sterkeste i landet med en vekst på over 11 % det siste året."

14. Innvendingshåndtering & Taktikk

Som eneste megler på befaring er din største oppgave å bekrefte at selger ikke trenger å lete videre.

- **Innvending: "Hvorfor skal jeg velge akkurat deg?"**
 - **Svar:** "Fordi jeg spesialiserer meg på sentrumsleiligheter i Bergenhus. Med en gjennomsnittlig salgstid i Bergen på kun **16-19 dager** (Kilde: ZMegleren/Eiendom Norge), har jeg systemene som sikrer at vi treffer markedet hardt og raskt, noe som er kritisk når du skal flytte for jobb."
- **Innvending: "Markedet føles usikkert med rentene."**
 - **Svar:** "Tvert imot viser tallene fra mars 2025 at Bergen har hatt en prisvekst på **8,1 % hittil i år**. Sentrum er spesielt robust fordi tilbudet av små, sentrale leiligheter er lavt, mens etterspørselen fra studenter og unge i jobb er konstant."
- **Innvending: "Bør jeg pusse opp badet før salg?"**
 - **Svar:** "I dette segmentet (små sentrumsleiligheter) gir ofte enkle overflategrep mer verdi enn store tekniske renoveringer. Data viser at en totalrenovering kan koste over 30 000 kr per kvm, noe vi sjelden får fullt igjen for hvis vi skal selge raskt." (Kilde: Oppussing Bergen).
- **Innvending: "Jeg er bekymret for tekniske feil i et bygg fra 1893."**

- **Svar:** "Eldre bygg i Bergen har sjarm som trumfer det tekniske for mange kjøpere. Vi skal være åpne om tilstanden (f.eks. rør/skjevheter), men fokusere markedsføringen på takhøyde, atmosfære og den unike beliggenheten."

💡 **Bruk dette på befaringen:** Bruk den lave salgstiden i Bergen (16 dager vs. 50 dager nasjonalt) som et bevis på at du kan levere den raske prosessen selger har behov for.

15. Salgspsykologi, Livsstil & Arrangementer

Johannes Bruns gate 7 ligger perfekt plassert mellom det urbane bylivet og de grønne lungene på Nygårdshøyden.

"En dag i livet" på Nygård:

- **Sommer:** Start dagen med en kaffe fra en lokal kafé i Nygårdsgaten, før en kort 3-minutters spasertur til Media City Bergen for jobb eller UiB for studier. Ettermiddagen nytes i Nygårdsparken (kun 5 min unna) med grilling og sosialt samvær i Bergens største park.
- **Vinter:** Kort vei til Bergen Storsenter (9 min gange) for alle nødvendigheter uten å trenge bil. Kveldene tilbringes på lokale barer som Landmark eller Cornerteateret på Møhlenpris, som gir en kontinental følelse selv på regnværsdager.

Relevante arrangementer i nærområdet:

1. **Regnbuedagene (Bergen Pride):** Arrangeres årlig i juni med hovedbase i Nygårdsparken – rett i nabolaget (Kilde: [visitBergen.com](https://www.visitbergen.com)).
2. **Bergen Matfestival:** En stor begivenhet i sentrum hver høst som tiltrekker tusenvis av matentusiaster (Kilde: [visitBergen.com](https://www.visitbergen.com)).
3. **Festspillene i Bergen:** Internasjonalt anerkjent festival i mai/juni med arrangementer på scener i umiddelbar nærhet, som Grieghallen (Kilde: [visitBergen.com](https://www.visitbergen.com)).

💡 **Bruk dette i markedsføringen:** Selg livsstilen "bilfri hverdag". Trekk frem at alt fra trening (SATS Lars Hilles gate) til kultur (Grieghallen) er innenfor en 5-10 minutters radius.

16. Verdiøkningspotensial & Byggesaker


Eiendommen har et klassisk utgangspunkt fra 1893 som appellerer sterkt til en kjøpegruppe som verdsetter sjel og historie.

Verdiskapende tiltak:

Tiltak	Eksempel / Detalj	Antatt Verdiøkning
Moderne overflater	Lyssetting (downlights) og maling i tidsriktige farger (f.eks. "Space" eller "Soothing Beige").	100 000 – 200 000 kr
Smarte lagringsløsninger	Plassbygde garderober i gang/soverom (kritisk i mindre sentrumsleiligheter).	50 000 – 75 000 kr
Oppgradering av el-anlegg	Sikre dokumentasjon på el-anlegg, noe som ofte mangler i eldre bygg (Kilde: Visning.ai).	30 000 – 50 000 kr (trygghetsverdi)

Risikovurdering (Verdireducerende faktorer):

Risiko	Beskrivelse	Tiltak
Skjevheter i gulv	Typisk for bygg fra 1893, rapportert i naboenheter (Kilde: Visning.ai).	Spesifiser i prospektet for å unngå reklamasjon.
Våtromsdokumentasjon	Ofte manglende dokumentasjon på membran i eldre sameier.	Utfør en enkel fuktkontroll før salg for å trygge kjøper.
Vedlikehold fellesareal	Store sammenbundne boligbygg krever felles løft.	Sjekk styrets planer for tak/fasade for å gi kjøper forutsigbarhet.

 **Bruk dette på befaringen:** "Vi skal ikke over-oppusse, men vi skal fjerne usikkerhet. Ved å ha kontroll på el-dokumentasjon og presentere en plan for hvordan de klassiske detaljene kan fremheves, tiltrekker vi oss de kjøperne som er villige til å betale premium for 'nøkkelferdig sjel'."

17. Ofte Stilte Spørsmål (FAQ)

Basert på eiendommens profil og beliggenhet på Nygårdshøyden/Sentrum, er dette de mest sannsynlige spørsmålene fra potensielle kjøpere:

Tema	Spørsmål	Svar
Parkering	Er det parkering inkludert?	Nei, det er ingen fast parkering. Boligen ligger i boligsone 2-7 , som gir rett til soneparkering i gatene mot avgift til Bergen Kommune. Gjesteparkering finnes i nærliggende P-hus som Griegparken eller Klostergarasjen.
Solforhold	Hvordan er solforholdene i Johannes Bruns gate?	Boligen har gode solforhold for å være i sentrum. Ved sommersolverv er det estimert ca. 11 soltimer i terrenget, med gode forhold spesielt midt på dagen og ettermiddagen.
Uteområde	Finnes det felles uteareal eller hage?	Bygget er en klassisk bygård fra 1893. Det er begrenset med eget uteareal, men Nygårdsparken – Bergens største og flotteste park – ligger kun en 5-minutters spasertur unna.
Støy	Er det mye støy fra trafikken eller uteliv?	Johannes Bruns gate er en relativt rolig gate sammenlignet med hovedårene i sentrum, men man må påregne normal urban bakgrunnsstøy. Nabolaget er spesielt anbefalt for studenter og voksne som søker byliv.
Fasiliteter	Hvor er nærmeste dagligvare og trening?	Bunnpris Nygårdsgaten ligger 2 minutter unna. SATS Lars Hilles gate og NEXT Bergen trening ligger begge innen 3 minutters gangavstand.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** Vær forberedt på spørsmål om parkering. Selger flytter grunnet jobb, så poengter at de sentrale fasilitetene gjør bil overflødig for mange. Fremhev nærheten til Nygårdsparken som boligens "utvidede hage".
Kilde: [Finn.no Nabolagsprofil](#), [Bergen Kommune Parkering](#)

18. Meglertips, Salgsmuligheter & Konklusjon

Denne eiendommen i Johannes Bruns gate 7 representerer en klassisk Bergens-leilighet i et av byens mest populære områder for unge voksne og studenter. Den tinglyste salgshistorikken viser en solid verdiutvikling over tid, med nylige salg i bygget på over 4 millioner kroner (juni 2025).

Strategier for raskt salg:

- Målrettet annonsering:** Bruk sosiale medier aktivt for å treffe studenter og unge profesjonelle i etableringsfasen. Johannes Bruns gate er "indrefiletten" for de som studerer ved UiB eller jobber i Media City Bergen.
- Visualisering av potensial:** Siden selger flytter grunnet jobb, sørg for at leiligheten fremstår som en "nøkkelferdig" mulighet for de som trenger rask overtagelse.

3. **Fremhev utleiepotensialet:** Med sin sentrale beliggenhet og nærhet til utdanningsinstitusjoner, er dette et objekt som alltid vil være attraktivt i leiemarkedet. Dette trygger kjøpere som ser på boligen som en langsiktig investering.

3 Konkrete salgsargumenter:

- **Ultramodern livsstil:** Gåavstand til "alt" – fra dagligvare og trening til universitet og bybane (3-8 min).
- **Historisk sjarm:** Klassisk bygård fra 1893/1901 som kombinerer sjel med en moderne urban hverdag.
- **Attraktivt nabolag:** Nygårdshøyden er rangert som et av de mest populære områdene for enslige og studenter i Bergen.

Oppsummering av handlingspunkter for megler:

1. **Bekreft selgers valg:** Anerkjenn at de selger i et av byens mest likvide områder. Trygg dem på at jobbflyttingen ikke skal være en stressfaktor, men en mulighet for en ryddig prosess.
2. **Dokumenter salgshistorikk:** Ha klare data på nylige salg i Johannes Bruns gate (f.eks. salget i juni 2025 på 4,09 mill.) for å sette riktig prisforventning.
3. **Fokus på "Gåbyen":** Bruk Bergen kommunes "Gåstrategi 2022-2025" som et aktivt poeng – dette området er prioritert for fotgjengere og grønne løsninger.

💡 **Bruk dette på befaringen / i markedsføringen:** "Her selger vi ikke bare en leilighet, vi selger tilgang til Bergens mest pulserende student- og arbeidsmiljø. Med Media City og Universitetet som nærmeste naboer, er dette en av de tryggeste investeringene man kan gjøre i dagens marked." Kilde: [Bolig.ai salgshistorikk](#), [Bergen Kommune Planer](#)