

Ejendomsmægler, Juli Living, København

Deadline:

18-08-2026

Stærk mæglerfaglig profil søges til at drive vores salgsstrategi i vores Back Office team

I Juli Living er vi 5 engagerede og dygtige medarbejdere, og samarbejde og gensidig respekt er fundamentet i vores hverdag. I hele Juli Living i Danmark er vi 30 medarbejdere, som lægger stor vægt på at skabe en arbejdsplads, der er med til at forme fremtiden for ejendomsbranchen. Vi tror på, at trivsel og et godt arbejdsmiljø er nøglen til succes. Vi giver dig muligheden for at få indflydelse – både på at udvikle og optimere i forhold til vores salgsstrategi.

Contact person:

Catrina Thorning Kjeldsen

Job area:

Operations

Position type:

Full time

Om Juli Living

Juli Living er en selvstændig del af den førende ejendomsudvikler Urban Partners, som designer og udvikler boliger og miljøer for en bedre hverdag for dig, mig og kommende generationer. Vi arbejder målrettet på at levere boliger af høj kvalitet og yde en høj personlig kundeservice. Vi vil være tæt på vores kunder, og gøre en forskel på agendaen for bæredygtighed. Vi brænder for at gøre det nemt og bekvemt at bo hos os og at skabe en positiv oplevelse for vores beboere.

Area:

Corporate Functions

Arbejdsopgaver

Som ejendomsmægler hos Juli Living får du det overordnede ansvar for salget af vores projektsalg samt break-up cases, ejendomme hvor enhederne bliver frasolgt. Du bliver vores primære kontaktpunkt til eksterne mæglere og sikrer, at salgsprocesserne kører professionelt og resultatskabende. Stillingen kombinerer mæglerfaglig dybde med strategisk overblik og kræver, at du trives med en bred og varieret opgaveportefølje. Dine fokusområder vil hovedsageligt være følgende:

- Udvælge og samarbejde med eksterne ejendomsmæglere og motivere i samarbejdet til høj performance
- Foretage vurderinger og fastlægge udbudspriser
- Tage stilling til og rådgive om forbedringer, styling og præsentation af ejendommene
- Udarbejde og gennemgå købsaftaler, vedtægter, husordner og advokatskrivelser
- Medvirke ved stiftelse af ejerforeninger
- Afholde statusmøder, både internt og eksternt
- Ugentlig rapportering og sparring med Urban Partners Asset Management teams
- Holde overblik over opsigelser og tomgangsboliger
- Koordinere nøgleoverdragelser og dialog med administrator og viceværter
- Indhente priser og bidrage med input til prisfastsættelse og plantegninger
- Besvare spørgsmål fra mæglere og AM-teamet i forbindelse med opstart og budforhandlinger

Om dig

Det forventes, at du har solid erfaring med ejendomssalg og er bekendt med lovgivningen på området. Det er naturligt for dig at følge med i markedsudviklingen – herunder prisniveauer og tendenser på hele Sjælland. Du synes, det er sjovt at holde dig ajour, og du har øje for detaljerne – du ved præcis, hvad der skal til, for at en ejendom fremstår præsentabel og salgbar.

Derudover forventer vi, at du:

- Er en dygtig sælger, der er god til at sætte sig ind i kundens behov og ønsker
- Er vant til at arbejde selvstændigt og i højt tempo – uden at miste overblikket
- Motiveres af at lykkes både som hold og individ

- Er god til at se muligheder og finde løsninger for kunderne
- Løser dine opgaver professionelt og med godt humør
- Har stor faglig stolthed

Dine kompetencer inden for salg og ejendomsret kombineret med dine evner til at arbejde struktureret og professionelt med en bred portefølje, prioriteres højt. Din succes kommer af, at vores ejendomme opnår de bedst mulige resultater, og at samarbejdet med interne og eksterne parter fungerer optimalt.

Vi tilbyder

Du bliver en del af et ambitiøst team i en virksomhed i vækst, hvor der er højt til loftet og gode muligheder for personlig udvikling. Vores kontor ligger i skønne lokaler i Nordhavn tæt på metroen. Vi er en arbejdsplads med et unikt sammenhold, sociale- og faglige arrangementer og en fantastisk morgenmads- og frokostordning.

Sådan kommer du videre

Send din ansøgning og CV via ansøgningslinket senest den 18 august 2026. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Teamlead, Catrina Thorning Kjeldsen på cakj@urban.partners eller Head of Sales and Letting, Peter Fugl på pefu@urban.partners

Vi glæder os til at høre fra dig!