

# Mangelvare: De gode mæglere

Den seneste tid har der i medierne været en del fokus på boligejere, som vælger at sælge uden om en ejendomsmægler. Den praksis har sådan set altid været udbredt på andelsboligområdet, men de senere år har vi faktisk set den stik modsatte tendens; nemlig at flere og flere sælger deres andelsbolig via mægler.

Faktisk viser en ABF-undersøgelse, at 60 % af vores medlemsforeninger har solgt én eller flere boliger gennem en ejendomsmægler i 2012. Det er rigtig mange, og derfor er det også trist, at 30 % af dem oplever, at samarbejdet med mæglerne fungerer dårligt.

Undersøgelsen afdækker, at mæglerne fortsat mangler viden om andelsboligområdet, og at de ikke er godt nok 'klædt på' til at sælge andelsboliger. For en andelsbolig er ikke bare 85 kvadratmeter med praktisk spisekøkken, to stuer en suite, afhøvlende gulve og stuk. Det er også en andel i en forening og et socialt liv sammen med en række andre mennesker. Men det forsømmer mæglerne som oftest at videreformidle, og det lykkes dem at sælge boliger i foreninger, som de ikke har nogen viden om.

Et øget kendskab til foreningerne er en forudsætning for, at det er den rette køber, der står parat til at flytte ind. Det er ikke rimeligt, at man - når man køber andelsbolig via mægler - risikerer at købe 'katten i sækken', og ingen viden har om foreningen, fordi mægleren ikke forstår, at en andelsbolig er noget andet og mere end en ejerbolig.

”

**Det er ikke rimeligt, at man - når man køber andelsbolig via en mægler - risikerer at købe 'katten i sækken', og intet aner om foreningen, fordi mægleren ikke forstår, at en andelsbolig er noget andet og mere end en ejerbolig.**

Andelsboligområdet udgør en stadigt stigende andel af mæglerens forretningsområde og er tilmed et marked, vi som organisation oplever, at de går langt for at udvide. Derfor er jeg også helt uforstående over for, at mæglerne stadig mangler basal viden om området, og at Dansk Ejendomsmæglerforening ikke ser det som yderst magtpåliggende at få deres medlemmer gjort kvalificerede til at løse opgaven med at sælge andelsboliger.

Vi har helt sikkert brug for mæglere på andelsboligområdet. Brug for gode mæglere med netværk og lokalkendskab, men det må være et krav, at de kan kende forskel på en ejerbolig og en andelsbolig og reelt vide, hvad det er for en vare, de sælger. Sådan er det ikke lige nu. ■

LÆS TEMA FRA SIDE 8



Hans Erik Lund

LANDSFORMAND

**abf**

Din andel - vores kompetencer

MEDEMSBLAD FOR ANDELSBOLIGFORENINGERNES FÆLLESREPRÆSENTATION

NR. 2, MAJ 2013  
UDGIVET AF ABFNYT APS

FORSIDEN: BØRNEFAMILIE I A/B  
HYLDEGÅRDEN, ØRDRUP  
FOTOGRAF: JACOB NIELSEN

**ABF'S SEKRETARIAT &  
MEDELSRÅDGIVNING**  
VESTER FARIMAGSGADE 1, 8. SAL  
1606 KØBENHAVN V  
TELEFON: 33 86 28 30  
WWW.ABF-REP.DK  
ABF@ABF-REP.DK

**MEDELSRÅDGIVNING**  
MAN. - FRE. 9.00 - 14.00  
TELEFON: 33 86 28 30

**REDAKTION**  
JAN HANSEN (ANSVARSHAVENDE)  
LISE CLEMMENSEN (REDAKTØR)  
LINE KOLD

**LAYOUT:** ROBERT HAREN

**PRODUKTION:** DATAGRAF

**ANNONCER:** EKSTRØMS  
ANNONCE SERVICE:  
CARSTEN EKSTRØM  
TELEFON: 44 44 77 47  
ABFNYT@ANNONCE-SERVICE.DK

EFTERTRYK AF ARTIKLER  
OG BILLEDER I ABFNYT  
MÅ KUN FINDE STED EFTER  
FORUDGÅENDE AFTALE.

**FMK**

KONTROLLERET AF  
FAGPRESSEDENS MEDIE KONTROL  
OPLAG 93.669  
FOR PERIODEN  
1. JULI 2011 -  
30. JUNI 2012

