

Mægler eller selvsalg?

I det seneste år har flere og flere andelshavere valgt selv at finde en køber til deres bolig via én af de mange salgskanaler, der i dag findes på boligmarkedet. Tilsvarende har landets ejendomsmæglere kunne konstatere, at færre andelshavere ønsker salg via en mægler.

Jeg vil ikke gøre mig til talsmand for, om man som sælger skal vælge en mægler eller selv stå for arbejdet med at finde en køber. Valget for den enkelte må i sidste ende bero på, om man selv har ressourcer til at fremvise boligen og kan besvare spørgsmål fra købere. Men det er indlysende, at jo flere opgaver man selv kan løfte, desto lavere omkostninger vil der være ved et salg.

Omkostningerne ved et selvsalg er lavere end ved et mæglersalg, og har man emner på en venteliste, vil man som sælger helt kunne undgå mæglersalæret. Hertil kommer, at ventelister i mange andelsboligforeninger, især i storbyerne, igen er blevet attraktive for boligsøgende.

Det giver derfor god mening at drøfte brugen af ventelister i foreningerne. Giver foreningens vedtægter allerede i dag mulighed for at etablere ventelister, hvor folk får fortrinsret ved en ledig bolig? Hvem skal have mulighed for at skrive sig på venteliste? Jo flere muligheder ventelisterne indeholder, desto flere potentielle købere vil der være ved en ledig bolig. ABF's standardvedtæg-

”
Omkostningerne ved et selvsalg er mindre end ved et mæglersalg

ter indeholder af samme grund forskellige ventelistemodeller.

Har foreningen allerede indført en bestemmelse om ventelister i vedtægterne, men er der pt. ingen personer opskrevet eller interesserede i en bolig, kan det være en god idé at drøfte i foreningen, hvordan man igen kan få skrevet personer på listerne. Ventelister vil i mange foreninger fortsat være den hurtigste og billigste måde at få solgt sin bolig på.

Hører man til de sælgere, der fortsat mener, at en mægler er den bedste løsning, er der god grund til at forhøre sig hos flere mæglere, inden valget tages. Der er desværre fortsat mæglere, hvor salæret for at sælge en andelsbolig er eksorbitant, og på ingen måde står i rimelig forhold til det arbejde, som mægleren påtager sig ved et andelssalg.

I dette nummer af ABFNyt har vi valgt at sætte fokus på selvsalg og salg via en ejendomsmægler. Fordelene og ulemperne er trukket op. God læselyst. ■

LÆS MERE PÅ SIDE 20



Hans Erik Lund

LANDSFORMAND

abf

Din andel - vores kompetencer

MEDLEMSBLAD FOR ANDELSBOLIGFORENINGERNES FÆLLESREPRÆSENTATION

NR. 3, SEPTEMBER 2014
UDGIVET AF ABFNyt APS

FORSIDEN: JESPER OG CECILIE HAR FUNDET KØBER TIL DERES ANDELSBOLIG VIA FACEBOOK

FOTO: JACOB NIELSEN

MEDLEMSRÅDGIVNING

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

ABF'S SEKRETARIAT & MEDLEMSRÅDGIVNING

VESTER FARIMAGSGADE 1, 8. SAL
1606 KØBENHAVN V
TELEFON: 33 86 28 30
WWW.ABF-REP.DK
ABF@ABF-REP.DK

REDAKTION

JAN HANSEN (ANSVARSHAVENDE)
LISE CLEMMENSEN (REDAKTØR)
TROELS HALGREEN

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 MEDIEKONTROL
OPLAG 93.669
FOR PERIODEN
1. JULI 2011 -
30. JUNI 2012

