

Salgsprocedure

I bofællesskabet Vidjekær sælger foreningen selv sine andele, og nedenfor kan du læse om salgsprocessen, når et hus er til salg.

1. FØRSTE SKRIDT

- Sælger giver skriftlig besked til bestyrelsen om, at andelen er til salg.
- Bestyrelsen sørger for dateret opslag i fælleshuset vedr. internt salg i 10 hverdage.
- Sælger opfordres til at læse vedtægterne - minimum §§ 13 – 22 + "Salgsprocedure"
- Sælger skal sørge for, at al dokumentation for udgifter vedr. forbedringer er afleveret til bestyrelsen.
- Sælger skal sørge for, at Andelsboligbogen opdateres med de korrekte oplysninger vedr. andelen.
- Sælger skal sørge for energimærke (sælger afholder udgifter i forbindelse med energimærke).
- Bestyrelsen udleverer Vidjekærs standardkøbsaftale (ikke udfyldt) til sælger, så sælger har viden om, hvad købsaftalen skal indeholde. Sælger opfordres til at **gennemgå den udfyldte kontrakt med kassereren eller et andet bestyrelsesmedlem inden den underskrives af køber og sælger.**
- Bestyrelsen bestiller indvendigt syn hos uvildig synsmand. Sælger afholder udgiften til syn jævnfør vedtægterne. Den maksimale salgspris udregnes af bestyrelsen, når synsrapporten foreligger.

2. ANDET SKRIDT

- Bofællesskabet vedtager på et fællesmøde kriterier for (udvælgelsen af) købere jfr. vedtægterne.
- Når andelen, efter 10 hverdage, sættes offentligt til salg, kontaktes personerne på interesselisten om, at der er en andel til salg. De oplyses om, hvilke kriterier, der er fastlagt og om, at kriterierne er gældende i tre måneder.
- Når andelen sættes til offentligt salg, sørger sælger i samarbejde med salgsgruppen for annoncering, dels på Vidjekærs hjemmeside og Vidjekærs facebookside, dels andre sider som Boliga.dk via ABF's hjemmeside (ABF har særlig aftale med Boliga vedr. rabat) og bofællesskab.dk. Vidjekær betaler denne annoncering.
- Salgsgruppen består af to medlemmer valgt på generalforsamling og mindst to medlemmer udpeget på fællesmøde. Sælger er desuden medlem af salgsgruppen. Salgsgruppen står for:
 - a) Rundvisning i Vidjekær og præsentation af den ledige andel
 - b) Information om det daglige liv i bofællesskabet
 - c) Udlevering af relevant information om bofællesskabet: aktuelt budget, regnskab for de sidste to år, nøgleoplysningsskema for andelsboligforeningen, vurderingsrapport, energimærke, referater af de sidste to generalforsamlinger, udspecificeret husleje, vedtægter og Hvidbogen.

Salgsgruppen udpeger en kontaktperson for den andel, der er til salg.

3.TREDJE SKRIDT

- Interesserede købere kontakter salgsgruppen og aftaler 1. rundvisning i bofællesskabet og i den andel, der er til salg.
- Interesserede købere får tilsendt de relevante dokumenter nævnt under ("2.ANDET SKRIDT") pr. mail fra bestyrelsen.
- Interesserede købere opfordres til at undersøge deres økonomi ift. køb (erfaringsmæssigt er det en lang proces ift. banklån). Vi opfordrer køber til at tjekke lånemulighederne i flere banker, da der er stor forskel på dels udlånsrenten, dels bankernes syn på at give lån til andelsboliger.
- Sælger oplyser køber om max.prisen/salgsprisen for andelen.

4.FJERDE SKRIDT

- Vi inviterer interesserede købere til at deltage i fællesspisning i forbindelse med anden rundvisning, for at de kan få lejlighed til at tale med flere bofæller og få indtryk af noget af dagligdagen i bofællesskabet.
- Interesserede købere tilbydes evt. en samtale med kasserer, hvis der er brug for afklaring vedrørende økonomiske spørgsmål.

5.FEMTE SKRIDT

- Når køber er konkret interesseret (og kan fremvise dokumentation fra banken på forhåndsgodkendelse af lån), skal køber meddele dette til kontaktpersonen i salgsgruppen via mail. Pga den usikkerhed, der kan være ifm, om mails når frem, skal vi bede køber om at sikre sig ved at bede om kvittering fra modtager (kontaktpersonen).

6.SJETTE SKRIDT

- Når salgsgruppens kontaktperson har modtaget mail fra den interesserede køber formidles kontakt mellem køber og sælger, så parterne kan aftale overtagelsesdag og endelig pris.
- Hvis der er flere interesserede købere, har den, der først har afsendt sin mail, forstret til at forhandle med sælger ("først til mølle"-princippet).
- Kontaktpersonen varsler bestyrelsen om, at der er formidlet kontakt mellem sælger og køber.

7.SYVENDE SKRIDT

- Før udfærdigelse af købsaftalen skal køber have en samtale med bestyrelsen (minimum tre medlemmer jfr. vedtægterne §30) for at sikre, at Vidjekær så grundigt som muligt har orienteret om livet, samarbejdet, forpligtelserne osv. i bofællesskabet. Når samtalen er gennemført, kan parterne underskrive købsaftalen og bestyrelsen kan godkende salget ved underskrift.

8. OTTENDE SKRIDT

- Sælger har ansvar for at udfærdige købsaftalen på standardformular, som bestyrelsen har udleveret. Relevante tal og evt. andre oplysninger udleveres af bestyrelsen ligesom bestyrelsen står til rådighed med vejledning ved udfyldelse af kontrakten.
- Desuden, jfr. 1.Første skridt: Sælger opfordres til at **gennemgå den udfyldte kontrakt med kassereren eller et andet bestyrelsesmedlem inden den underskrives af køber og sælger.**
- Såfremt aftale om overdragelse af andelen indgås mere end 10 hverdage før overtagelsesdatoen, skal køber senest 15 hverdage efter aftalens indgåelse enten deponere overdragelsessummen eller over for sælger stille standardbankgaranti for overdragelsessummens betaling.
- Sælger kan anmode bestyrelsen om at få fremsendt bankgaranti, hvis det er nødvendigt.

Opdateret oktober 2024