

# Viborggade solgt!



*"Nogle har købt sommerhus og nogle har købt ny bolig. Dét der sker, når man har skrevet under er, at folk ringer og spørger, hvornår de kan få deres penge. De fleste har sat pengene i ny bolig, men en af mine venner har talt om at tage til Thailand et par år og realisere en gammel drøm om at være dykkerinstruktør ... for nogle mennesker er det jo næsten som at vinde i Lotto".*

Jacob Holm Hansen, Erhvervsforsker i Novo Nordisk, Ph.D.-studerende på Copenhagen Business School, tidl. bestyrelsesformand i andelsforeningen Viborggade 3-5.

I februar 2006 nedlagde andelsforeningen i Viborggade sig selv og solgte ejendommen. Motivet for at sælge var, at de fleste andelshavere ønskede at komme videre på boligmarkedet, men var låst fast i deres små andelslejligheder. I dag er langt de fleste flyttet i ny bolig:

"Der bor nogle pensionister, som aldrig nogensinde vil flytte, men majoriteten var jo unge mennesker. Fem af de tidligere andelshavere bliver boende. De har egentlig trukket det længste strå: De får pengene og har stadig boligen", fortæller den tidligere bestyrelsesformand, Jacob Holm Hansen, der har stået for hele processen med at få ejendommen solgt.

## Mange overvejelser

Når en andelsforening vælger at sælge deres ejendom, sker det altid efter et længere forløb i foreningen. Også i Viborggade var beslutningen om at sælge en konklusion, foreningen kom frem til efter mange overvejelser gennem længere tid:

"Vi har haft en del tanker omkring lejlighederne, deres størrelse og forskellige handelsværdi. På et tidspunkt overvejede vi en valuarvurdering i stedet for andelskronen. Vi havde i den forbindelse nogle ude, der vurderede ejendommen til nøjagtig samme pris som den offentlige vurdering, hvilket jo var at smide penge efter en ejendomsmægler, uden at vi fik noget ud af det", fortæller Jacob Holm Hansen smågrinende og fortsætter:

"Vi har også prøvet at undersøge, hvad det ville koste at forbedre ejendommen på forskellig vis, fordi lejlighederne er ret små. I den forbindelse kom vi ind på muligheden for at konvertere til ejerlejligheder. Det var desværre ikke muligt, da ejendommen ifølge loven skal være opført efter 1966. Det var helt klart en jagt efter penge eller efter at få noget mere ud af lejlighederne. Der var ca. 15-16 andelshavere, som ønskede at komme videre, men at have en andelslejlighed til ca. 85.000 kroner var ingenting at komme videre på, sådan som priserne på ejendomsmarkedet har udviklet sig. Et bestyrelsesmedlem fik så den idé, at vi muligvis kunne sælge ejendommen – og da det godt kunne lade sig gøre, begyndte vi at undersøge prisniveauet for sådan en ejendom som vores. Ganske uerfarne, som vi jo var på dette felt, begyndte vi med at kontakte en af de større mæglerkæder".

## Et stort ansvar som bestyrelse

Erhvervsmægleren vurderede ejendommen til en umiddelbart fornuftig pris og fandt hurtigt en køber fra deres køberkartotek. Selve salgsproceduren blev sat på skinner med fremvisning og forhandling, og alting var klar til en gennemførelse af handlen. Men sådan skulle det alligevel ikke gå. Andelsforeningen i Viborggade valgte at springe fra tilbuddet fra boligkædens køber og i stedet sælge deres ejendom gennem DN Erhverv, pga. en bedre pris, en god dialog og en bedre fornemmelse i maven. Jacob Holm Hansen fortæller:

"Jeg sad en dag derhjemme og undrede mig over, at mægleren ikke ville annoncere ejendommen. Jeg var i det hele taget blevet lidt betænkelig ved det hele, da jeg under en fremvisning tydeligt havde fornemmet, at mægleren og den potentielle køber var gode, gamle venner. Tingene skal være i orden, når man som bestyrelse skal stå for sådan en stor handel, der påvirker så mange

mennesker. Det skal ikke vise sig, at man bliver narret på nogen måde, eller at det ikke er foregået på en ordentlig måde. Som bestyrelse skulle vi jo både sørge for en god købsaftale og sørge for, at andelshaverne fik så mange penge ud af det som muligt. Da jeg derefter en dag så Jakob Dalhoffs annonce i Erhvervsbladet, så ringede jeg til DN Erhverv for at høre om deres vurdering. En time efter stod Jakob Dalhoff herinde og så på ejendommen. Han bekræftede mig i, at det var forkert, at ejendommen ikke var annonceret og han garanterede en bedre pris for ejendommen”.

#### Fakta om ejendommen

- En ejendom fra 1887 i pæn stand
- 20 lejligheder på hver ca. 40 kvm.
- Beliggende på Østerbro i København
- Ejendommen blev solgt for ca. kr. 21.000.000 i februar 2006
- Hver andelshaver får ca. kr. 850.000

En direkte og ukompliceret rådgivning

**D**N Erhverv udarbejdede derefter prospekt, annoncerede og fremviste ejendommen, og i løbet af en uge var ejendommen solgt til 21 mio. kroner, hvilket var over 3,2 mio. mere end det tilbud, andelsboligforeningen havde modtaget gennem den første mægler:

”Det var ganske imponerende, synes jeg. Den måde DN Erhverv håndterede sagen på, virkede i det hele taget mere professionel. Vi skulle trække oplysningerne ud af den første mægler, og de annoncerede den ikke. Det viste sig jo, at annoncering bar frugt frem for at hive en op af køberkartoteket”, kommenterer Jacob Holm Hansen.

For Jacob Holm Hansen har det haft stor betydning, at handlen er foregået på en sober og ordentlig måde, samt at han løbende har været i tæt kontakt med DN Erhverv. Han uddyber:

”Jeg havde en nem, direkte og ukompliceret kontakt til Jakob Dalhoff. Han var god til at følge op på tingene hurtigt, og det var rart. I stedet for at man skal igennem en receptions dame, der siger: ”Nej, de er ikke på kontoret før i næste uge” osv. Det er helt klart en fordel at have med en uafhængig mægler at gøre i forhold til de etablerede kæder. Det tænker folk måske ikke så meget over, men de etablerede kæder kan godt være et stort bureaukratisk system, hvor det kan være svært at komme igennem, og hvor de har deres faste procedurer”.

”En anden ting, der tiltalte os, var, at DN Erhverv også belyste hvilke problematikker, der var omkring et salg. Der kan være nogle ting, foreningen lige skal tænke over ... og dem synes jeg, at Jakob Dalhoff var god til at line op. For det er alligevel en større sag at sælge en andelsforening”, siger Jacob Holm Hansen.

DN Erhverv samarbejder med a4 Advokatfirma om bl.a. udarbejdelsen af købsaftaler, hvilket har spillet ind på andelsforeningens positive oplevelse af DN Erhverv:

”Når et advokatfirma også skriver under på det, så er det ligesom en form for kvalitetsstempel. Med DN Erhverv følte vi os i trygge hænder, og så skulle de oven i købet have et langt mindre honorar end den første mægler”, fortæller Jacob Holm Hansen tilfreds.

Spredt for alle vinde

**I** dag – et halvt år efter ejendommen blev solgt – er andelshaverne spredt for alle vinde, bortset fra de fem beboere, der bliver boende som lejere. Det er kun administrator der ved, hvor folk er flyttet hen, for det var ikke det sociale, der bandt dem sammen i foreningen ... det var de manglende muligheder.

## 7 gode råd til andelsbestyrelser fra Jacob Holm Hansen:

- 1) **S**tart med at afholde et par orienteringsmøder, så I kan se, om der er stemning for at undersøge et salg af ejendommen. Og vær klædt godt på til møderne, for I vil få mange spørgsmål, som ikke har med det økonomiske, men med det sociale og boligmæssige at gøre. Det er jo en stor beslutning at skulle hive teltpælene op, og det kan være svært for mange mennesker. Husk på, at ingen spørgsmål er for dumme eller for uvedkommende for sådan en handel, for er der bare én andelshaver, der stritter imod pga. utryghed eller lignende, så falder det hele på gulvet.
- 2) **F**å en godkendelse fra generalforsamlingen til, at I kan arbejde indenfor en bestemt beløbsramme. Ellers skal I rende tilbage til beboerne, hver gang I får et købertilbud.
- 3) **S**pil med åbne kort. Når I har en købsaftale, så distribuer den til ejendommens beboere, så de har mulighed for at læse hvert enkelt punkt. Den bliver jo i sidste instans meget vedkommende for dem. Det viste sig også, at adskillige af vores beboere havde tygget den fra ende til anden sammen med egne rådgivere. Det endelige antal øjne, der var på den købsaftale, var rigtig mange, hvilket gjorde, at vi var fælles om den endelige beslutning, og det er vigtigt.
- 4) **V**ær to-tre personer til at drive processen. Man bruger hurtigt meget tid på at tale med mæglere, banker, advokater, beboere m.m. Desuden er det godt at være flere til at tale med beboerne, da man ikke kan være lige afholdt af alle. Det er vigtigt at kunne skabe tillid i sådan en situation, og hvis en person ikke er på bølgelængde med en beboer, så kan det være, en anden er det.

- 5) **F**å kontakt til en uvildig rådgiver, som kan hjælpe jer med købsaftalen og evt. lejeaftaler.
- 6) **S**ørg for, at skrive nogle klausuler ind i købsaftalen om, hvorledes køber har mulighed for at tilbageholde penge og gøre indsigelser, men også hvordan køber skal vedligeholde ejendommen, mens beboerne stadig er der.
- 7) **S**ørg for, at I skal forhåndsgodkende en overgangsordning, hvis I skal være lejere i købers varetægt. Og sørg for, at det er andelsforeningen og foreningens rådgivere, der udfærdiger eventuelle lejeaftaler.

Interview og tekst ved:  
Kommunikationskonsulent Nenna Brinck, [www.nenna.dk](http://www.nenna.dk)