

Kære andelshaver i AB Telemarken,

Betragt dette dokument som en hurtig vejledning i hvordan du sælger din bolig.
På vores hjemmeside www.ab-telemarken.dk kan du under nyttig information finde en mere fyldestgørende gennemgang.

Ved salg skal du have foretaget et VVS-, el- og vurderingseftersyn.

Vi bruger pt. følgende fagfolk.

VVS: Per Blik; blikvvs@outlook.dk / 2232 6955

Vurdering: jbj@fokus2.dk / 8817 8701

El: Dahl-Service; info@dahl-service.dk / 3977 0202

Dem kontakter du først pr. mail for at aftale en tid I begge kan, således lejligheden kan efterses.
Derefter får du en vurdering/skøn af hvad det koster at bringe evt. ulovligheder og alm slidtage op til middelstandard.

Når alle relevante dokumenter er hjemtaget, skal du sende dem til Helle Scharla hos DEAS på hesc@deas.dk der står for det administrative.

Derefter laver DEAS overdragelsespapirerne på baggrund af dine kontaktoplysninger og købers kontaktoplysninger (adresse, mailadresse og telefon)

Vi foretrækker du bruger vores venteliste.

Har du beboet lejligheden i under 2 år SKAL du bruge ventelisterne.

Vi har 3 ventelister iht. vores lover og vedtægter.

I fald du benytter dem, bedes du gøre det på følgende måde.

Du får ventelisten ved henvendelse til bestyrelsen.

- Kontakt alle på venteliste 1 og giv ca. pris, størrelse og adresse.
Afvent 2 dage så de kan forberede sig. Høres intet gå til næste punkt.

- Kontakt alle på venteliste 2 og giv ca. pris, størrelse og adresse.
Afvent 2 dage så de kan forberede sig. Høres intet gå til næste punkt.

- Kontakt alle på venteliste 3 og giv ca. pris, størrelse og adresse. Afvent 2 dage så de kan forberede sig.

Alle salg foregår nu via nemid.

Det er formand og bestyrelsesmedlemmer, administrator og køber/sælger der underskriver på internettet. Derfor skal man ikke længere ned på kontoret ved salg.

Men I er stadig velkomne til at sige hej dernede :)

Vi har i kun sjældent oplevet at man ikke har kunnet sælge til ventelisten. Det er en stor fordel for dig gratis at målrette din andelslejlighed direkte til interesserede personer.

Ved salg på dba og lignende har vi oplevet mange henvendelser både ved mail, telefon og fysisk fremmøde, der kan være overvældende.

Samt det er vanskeligt at skille "skidt fra kanel" bland potentielle købere.

--

Med venlig hilsen

Bestyrelsen A/B Telemarken