

14. maj 2012



## Forkert udbudsstrategi kan være dyr for boligsælgere

Det er fortsat udfordrende tider på boligmarkedet, og det er uden tvivl en situation, som kan give anledning til hovedbrud for boligsælgere i forhold til at få lagt den rette strategi, som både sikrer en hurtig salgsproces og en fornuftig salgspris for boligen. Det helt store spørgsmål er, om man skal starte med en høj udbudspris, så der er plads til afslag, men hvor man risikerer at skræmme potentielle købere væk? Eller skal man stille en skarp udbudspris med risiko for, at køberne nærmest pr. automatik forventer et afslag, og man dermed sælger ”for” billigt? I sidste ende kan strategien uomtvisteligt få store konsekvenser for den endelige salgstid og salgspris.

I denne analyse har vi set nærmere på hvilken udbudsstrategi, der har tjent boligsælgere bedst på det seneste. Det er gjort via et dataudtræk fra home, der indeholder data for næsten 5.600 solgte huse siden 2011 og frem til april.

### Redaktion

Christian Hilligsøe Heinig  
chei@rd.dk

- Trods boligkrisen er det ikke usædvanligt, at boliger sælges hurtigt, og at de også sælges tæt på først udbudte pris. Der er dog store variationer på tværs af de solgte huse. I modsatte grøft ser vi således salgstider på mere end 1.000 dage og udbudspriser, der til en start er sat 40-50 % for højt i forhold til salgsprisen.
- Data bekræfter, at der er en tydelig sammenhæng mellem salgstid og graden af realisme i udbudsprisen. Huse, der sælges stort set uden nedslag, har gennemsnitlige salgstider på i underkanten af 100 dage, mens huse, hvor første udbudspris har været mere end 15 % højere end salgsprisen, gennemsnitligt set har haft en salgstid på over 200 dage.
- En hurtig salgstid er ikke det samme som en høj salgspris. Imidlertid viser det sig at de boligsælgere, der siden starten af 2011 har sat en skarp udbudspris, generelt set er blevet belønnet med en højere salgspris.
- Beregninger indikerer, at boligsælgere, der er startet 10-20 % højere ud end salgsprisen, er endt med at få mellem 100.000-200.000 kroner mindre i hånden for et gennemsnitligt parcelhus på 140 kvadratmeter i forhold til en skarp udbudspris. Der er usikkerhed forbundet med disse estimater, da vi ikke følger det ”samme” hus, men den overordnede konklusion synes robust.
- Det er ikke så overraskende igen. Med boligpriser, der er faldet overraskende kraftigt gennem 2011 og ind i starten af 2012, har man som boligsælger risikeret at halte efter markedsudviklingen, hvis man er startet med en for høj udbudspris.
- Med den udvikling vi ser på boligmarkedet over det kommende års tid, vil det stadig være vores generelle anbefaling til boligsælgere at sætte en skarp udbudspris fra første dag.

### Udgiver

Realkredit Danmark  
Strødamvej 46  
2100 København Ø  
Risikostyring og  
forretningsudvikling

### Ansvarshavende

Cheføkonom  
Christian Hilligsøe Heinig



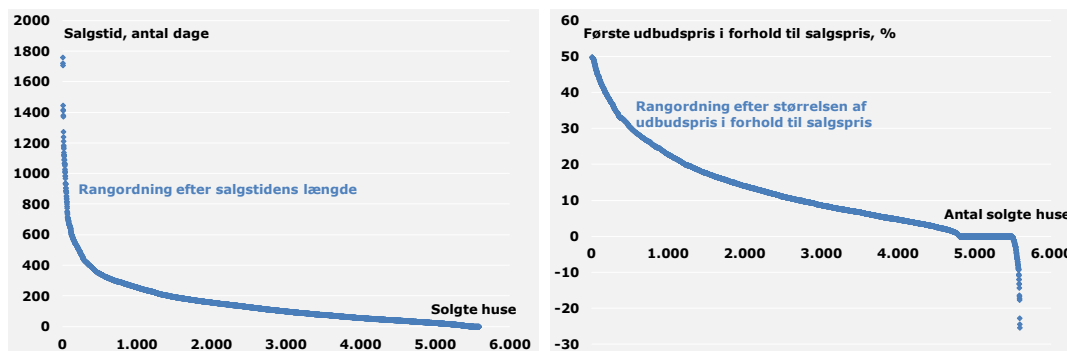
**Store variationer i udbudstider og udbudspriser på tværs af de solgte huse**

De officielle boligpristal fra Realkreditforeningen viser, at den gennemsnitlige salgstid for parcelhuse – altså perioden fra boligen bliver udbudt til salg, til den er solgt – er på 210 dage på landsplan, og at den første udbudspris, der sættes på boligen, er hele 16,4 % højere end den faktiske salgspris.

Gennemsnitstal er imidlertid ofte taknemmelige, og som tallene fra home afslører, så er der enormt store variationer i både salgstid og graden af realisme i først satte udbudspris. Ser vi på salgstiderne, så er der boliger med salgstider på mere end 1.000 dage, og der er også boliger, der bliver solgt nærmest samme dag, de bliver udbudt. Det samme brogede billede gør sig gældende for udbudspriserne – der er huse, der er blevet solgt, hvor udbudsprisen er startet 40-50 % højere end den endelige salgspris, og der er også boliger, der sælges til prisen eller endda dyrere end den først satte udbudspris. Udbudsrunder, hvor salgsprisen ender over udbudsprisen, finder altså fortsat sted i et ellers presset boligmarked – men selvfølgelig i markant mindre omfang end dengang boligpriserne steg med ekspresfart.

Som tallene viser, så kan man ikke med større præcision sige noget til kommende boligsælgere i forhold til hvor lang tid, det kommer til at tage at få solgt boligen. Ligeledes kan man heller ikke sige til kommende boligkøbere, at de som minimum skal have et afslag af en vis størrelse – der er store forskelle på tværs af markedet i forhold til hvor skarp en udbudspris, der er sat på den enkelte bolig.

Figur 1: Stor spredning i salgstider og udbudspriser



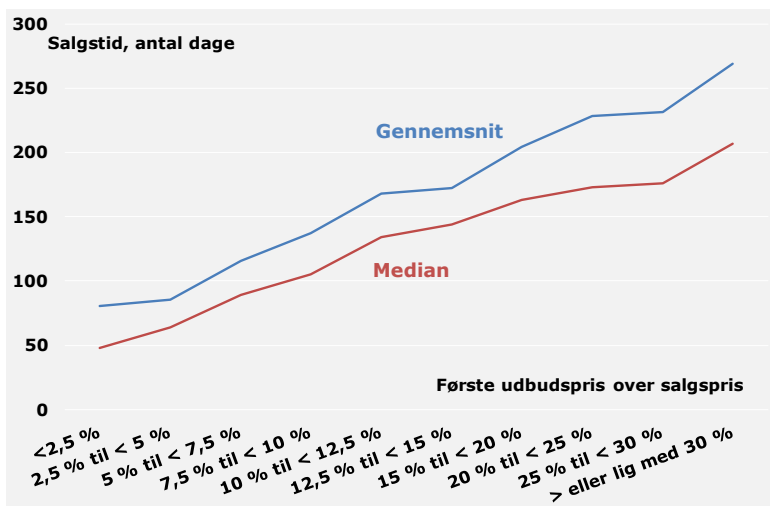
Kilde: home og egne beregninger

Note: De mest ekstreme observationer på udbudspriser i forhold til salgspriser er fjernet fra datasættet.

**Salgstiden afhænger i den grad af udbudsprisen**

Typisk vil man forvente, at jo højere man sætter sin udbudspris i forhold til et realistisk markedsniveau, desto længere tid vil salgsprocessen tage. Dette bekræftes i høj grad af homes data – huse, hvor første udbudspris har været mere end 15 % højere end salgsprisen, har gennemsnitligt haft en salgstid på over 200 dage, og har dermed mere end dobbelt så lang salgstid som huse, hvor første udbudspris ”kun” har været op til 5 % højere end endelig salgspris. Samme overordnet billede fremkommer også, hvis man benytter sig af medianværdierne, der tager den midterste værdi af datasættet, og dermed ”renser” for mere ekstreme observationer.

Figur 2: Salgstiden er stigende med graden af for højt sat udbudspris



Kilde: home og egne beregninger

### **Bliver tålmodighed i salgsprocessen belønnet med højere salgspris?**

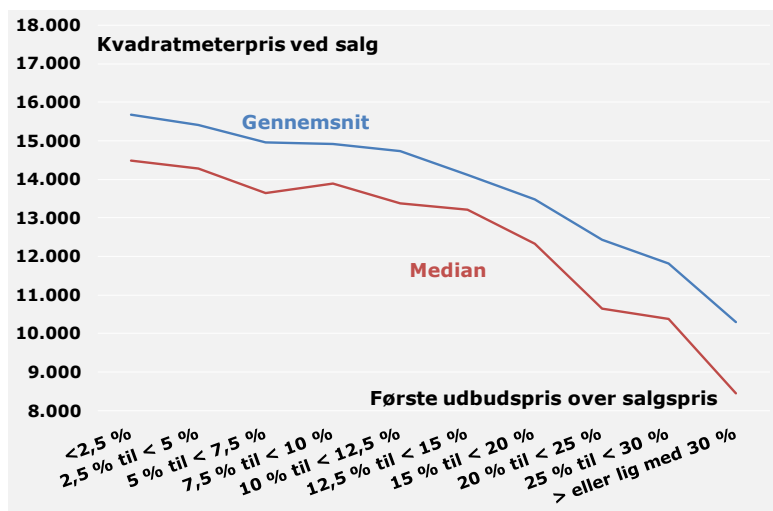
En hurtig salgstid er ikke altid det centrale ønske fra boligsælgers side. Ofte vil der i mindst lige så høj grad være fokus på, at få en så høj pris hjem som muligt for boligen. En typisk diskussion i forbindelse med et boligsalg vil derfor være, hvorvidt man har god tid i forbindelse med salget, og dermed har bedre luksus til at vente på, at den rigtige køber dukker op. Har man god tid tenderer første udbudspris til at blive sat højere end ellers. En anden diskussion, der har været på agendaen gennem de seneste år, har været, hvor stort et afslag man skal give plads til i sin udbudspris, da køberne kan have en indbygget forventning om at få et nedslag igennem.

Ovenstående diskussioner kan give anledning til grå hår på hovedet hos boligsælgerne, da ingen kender fremtiden og ingen med præcision kan udpege vinderstrategien. Ser vi igen på homes data, kan vi dog få en rimelig klar ide om hvilken salgsstrategi, der har virket bedst over de seneste kvartaler i relation til at få en god pris hjem for boligen. Ikke nok med at en skarp udbudspris har sikret en relativ hurtig salgsproces, så har det alt andet lige også sikret en højere kvadratmeterpris, jf. figur 3. Her ser vi en negativ sammenhæng mellem for højt sat udbudspris og endelig kvadratmeterpris. Udbudspriser, der blev sat op til 5 % for højt, endte gennemsnitligt med at give en salgspris på i omegnen af 15.500 kroner pr. kvadratmeter, mens udbudspriser sat 10-15 % for højt resulterede i kvadratmeterpriser på 14.000-15.000 kroner. Selv om man skal være varsom med at tolke for hårdt på disse tal, da de ikke dækker over præcis det samme hus, så indikerer beregningerne, at en skarp udbudspris gennemsnitligt set kan have sikret boligsælgeren for i omegnen af 100.000 til 200.000 kroner mere i salgspris for et gennemsnitligt parcelhus på 140 kvadratmeter.

At man ikke skal tolke for hårdt på figuren, da det ikke er den "samme" bolig der følges, understreges af, hvor meget kvadratmeterprisen dykker i forhold til, hvor urealistisk højt udbudsprisen sættes. Tolkes figuren bogstaveligt talt, så vil den endelige salgspris være 30 % - 40 % lavere ved udbudspriser sat 30% eller mere for høje end i forhold til en skarpt sat udbudspris. Det holder ikke vand. I stedet kan det måske skyldes, at en del billigere boliger hurtigt kan få et stort procentuelt afslag – 100.000 kroner i afslag vægter i sagens natur noget mere voldsomt, hvis

boligen koster 1 mio. kroner i forhold til 3 mio. kroner. Dermed kan udviklingen farves af blandt andet den regionale fordeling af boligsalget og forskelle i kvaliteten af boligsalget.

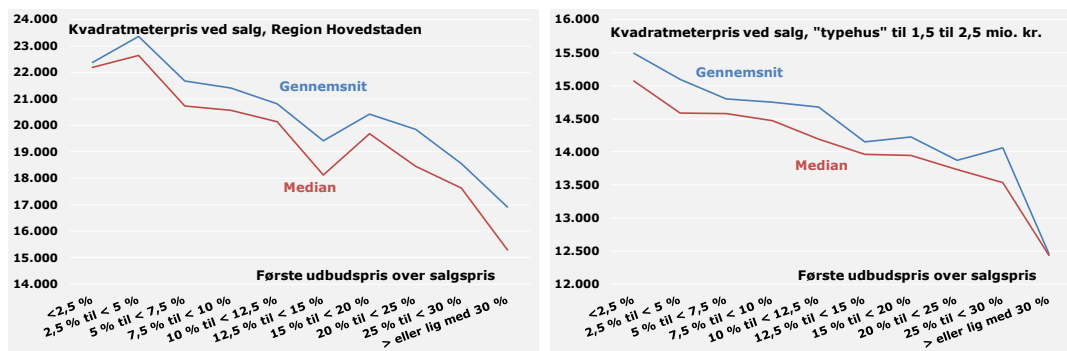
Figur 3: Skarp sat udbudspris har givet bedre salgspris



Kilde: home og egne beregninger

Dykker vi ned i tallene og begrænser data til Region Hovedstaden eller alternativt en form for typehus til en salgsspris på mellem 1,5-2,5 mio. kroner, så består den negative sammenhæng dog fortsat, jf. figur 4. For typehuset ser vi ligeledes, at udbudspriser, der er startet 10-20 % højere end salgssprisen, er endt med, at boligsælgeren af det gennemsnitlige parcelhus på 140 kvadratmeter har fået mellem 100.000-200.000 kroner mindre i hånden. Igen er beregningen mere illustrativ end faktisk for den enkelte boligsælger, men det fremstår som en robust konklusion, at boligsælgere siden 2011 generelt set havde været bedst tjent med en skarp udbudspris, som både ville have sikret dem en hurtigere salgstid og højeste salgsspris. Det er egentlig heller ikke så overraskende igen. Med boligpriser, der er faldet overraskende kraftigt gennem 2011 og ind i starten af 2012, så har man som boligsælger risikeret at halte efter markedsudviklingen, hvis man er startet med en for høj udbudspris. Den høje udbudspris har forlænget boligens salgstid, og i denne periode er markedspriserne faldet yderligere med i sidste ende negativ afsmittende effekt på ens egen salgsspris.

Figur 4: Stor spredning i salgstider og udbudspriser



Kilde: home og egne beregninger

Note: De mest ekstreme observationer på udbudspriser er fjernet fra datasættet.

**Skarp udbudspris stadig central for kommende boligsælgere**

En ting er, hvad der har været den rette strategi for boligsælgere på det seneste, noget andet er, hvad strategien bør være i den kommende tid. Med vores øjne bør fokus fortsat være på at få sat en skarp udbudspris fra start, der alt andet lige vil sikre større interesse omkring boligen og dermed få øget sandsynligheden for et salg. Boligpriserne står næppe foran en større optur over det kommende års tid, og man skal derfor ikke frygte for, at gå glip af en sådan gevinst ved en prissætning til aktuel markedspris. Ligeledes er det gennem de seneste år blevet markant lettere for boligkøberne at gennemskue, om boligen er blevet skarpt prisfastsat via den offentlige adgang til salgspriser på boligmarkedet. Det gør også, at man ikke nødvendigvis skal give afslag i udbudspris før salg. Endelig mindsker man også sin eksponering over for yderligere prisfald på boligmarkedet, da boligsalget alt andet lige kan forventes at tage kortere tid. Selv om det er vores forventning, at huspriserne vil stabilisere sig hen imod slutningen af i år, så er der en reel risiko for, at prisfaldene kan strække sig længere ud i horisonten. Denne risiko knytter sig især til den generelle økonomiske udvikling samt udviklingen i markedspsykologien på boligmarkedet.

*Realkredit Danmark har udarbejdet publikationen alene til orientering. Publikationen er ikke et tilbud om eller en opfordring til at købe eller sælge obligationer eller i øvrigt optage realkreditlån. Publikationens informationer, beregninger, vurderinger og skøn træder ikke i stedet for kundens egen vurdering af, hvorledes der skal disponeres. Efter Realkredit Danmarks opfattelse er publikationen korrekt og retvisende. Realkredit Danmark påtager sig dog ikke noget ansvar for publikationens nøjagtighed og fuldkommenhed eller for eventuelle tab, der følger af dispositioner foretaget på baggrund af publikationen.*