

19. marts 2012



Krisen kradser ikke i større stil hos sommerhusfolket

Højsæsonen for køb af sommerhuse står for døren. Ud fra de seneste syv års handelshistorik viser det sig, at handelsaktiviteten i 2. kvartal gennemsnitligt set løfter sig med mere end 30 % alene som følge af det traditionelle sæsonmønster. Denne tendens er ikke specielt svær at forklare – køberne vil gerne nå at overtage og måske endda sætte sit personlige præg på sommerhuset inden sommeren for alvor sætter ind, så de dermed kan nå at få glæde af sommerhuset i indeværende sæson.

I denne analyse har vi taget pulsen på sommerhusmarkedet og set nærmere på, hvad det er for et marked potentielle købere står over for. Analysens konklusioner er som følger:

Redaktion

Christian Hilligsøe Heinig
chei@rd.dk

- Krisen kradser ikke i større stil hos sommerhusfolket. Godt nok er friværdierne skrumpet med mere end 60 mia. kroner siden sommeren 2007, men sommerhusejerne er gennemsnitligt set stadig velpolstrede. Friværdien i det gennemsnitlige sommerhus er på landsplan på cirka 800.000 kroner, og belåningsgraden er relativt lav med blot i omegnen af 35 % af husets værdi.
- Der er store forskelle på tværs af sommerhuslandet, når vi ser på sommerhuspriser og friværdier. Sommerhuspriserne og friværdierne er størst i Varde Kommune (bl.a. Blåvand) og Frederikshavn (bl.a. Skagen). Her koster et gennemsnitligt sommerhus på 85 kvadratmeter tæt på 1,7 mio. kroner og den gennemsnitlige friværdi topper i Varde med næsten 1,375 mio. kroner.
- Kombinationen af velpolstrede sommerhusejere og historisk lave renter, der er med til at holde boligudgifterne nede, har betydet, at sommerhussælgerne tilsyneladende har større tålmodighed med at sælge huset i forhold til ejerboligmarkedet generelt. Vi ser i hvert fald, at både udbudstid og salgstid er længere end på ejerlejligheder og parcelhuse samt, at udbudspriserne sættes relativt højere i forhold til de faktiske markedspriser sammenlignet med ejerboligmarkedet.
- De generelt høje udbudspriser betyder, at potentielle købere skal se sig for i jagten på sommerhuset, da det giver en risiko for at købe for dyrt i forhold til de aktuelle markedsniveauer. Når det er sagt, er det dog vigtigt at gøre sig klart, at den drivende motivation ved sommerhuskøb som altid bør være nytteværdien af sommerhuset og ikke et større fokus på investeringsperspektivet.

Udgiver

Realkredit Danmark
Strødamvej 46
2100 København Ø
Risikostyring og
forretningsudvikling

Ansvarshavende

Cheføkonom
Christian Hilligsøe Heinig

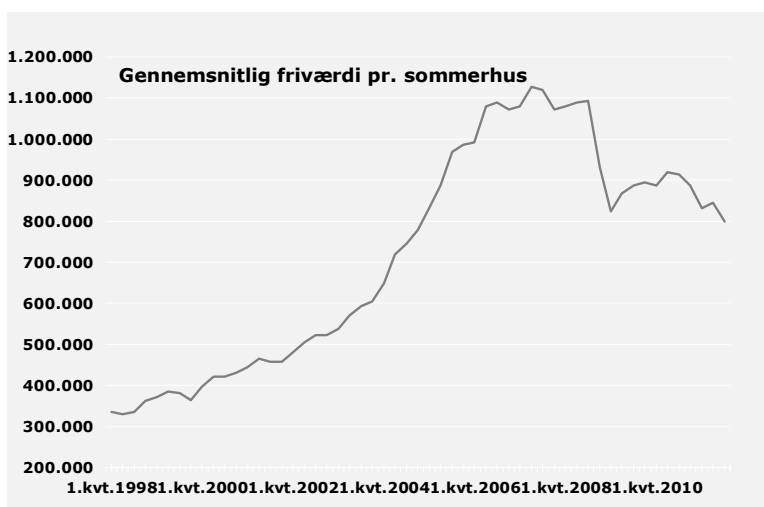


Trods betydelige prisfald på sommerhusmarkedet er sommerhusejerne velpolstrede

Sommerhusmarkedet har på linje med resten af boligmarkedet oplevet betydelige prisfald over de seneste år. I henhold til nyligt offentliggjorte tal fra Danmarks Statistik er sommerhuspriserne faldet med i omegnen af 25 % siden toppen tilbage i sommeren 2007 – og alene det seneste år har budt på prisfald på i omegnen af 8 %.

De store prisfald på sommerhusmarkedet har i sagens natur sendt sommerhusejernes friværdi på kraftig skrup. Friværdierne er blevet reduceret med mere end 60 mia. kroner svarende til næsten 330.000 kroner for den gennemsnitlige sommerhusejer. Dermed er den gennemsnitlige friværdi for sommerhusejerne skrumpet fra cirka 1.130.000 til 800.000 kroner, og vi skal tilbage til slutningen af 2004 for at finde tilsvarende niveauer for friværdien, jf. figur 1.

Figur 1: Friværdierne på sommerhusmarkedet på skrup – men fortsat store

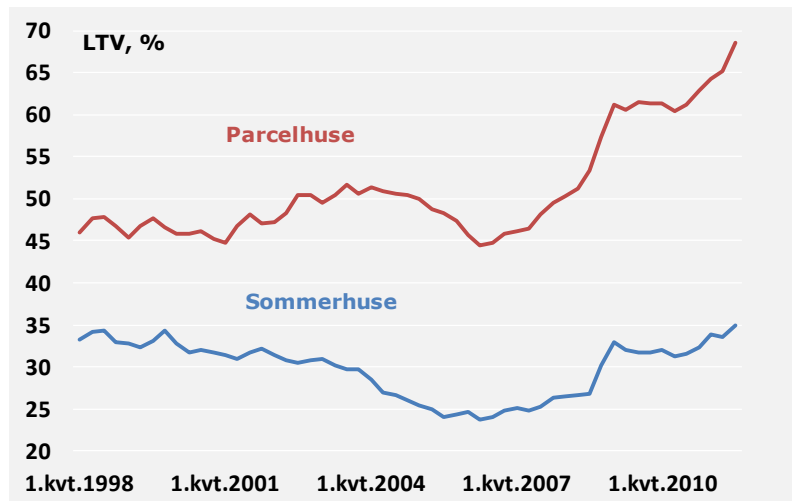


Kilde: Realkreditrådet, Nationalbanken, Danmarks Statistik og egne beregninger

Trods det markante indhug i friværdierne blandt sommerhusfolket, så kommer vi ikke udenom, at den gennemsnitlige sommerhusejer fortsat er særdeles velpolstret i en historisk sammenhæng. Ser vi på gældens andel af sommerhusets aktuelle værdi, så udgør belåningsværdien – både realkreditlån og anden finansiering – blot i omegnen af 35 %. Til sammenligning er denne værdi – den såkaldte LTV-værdi – på næsten dobbelt op blandt ejere af parcelhuse, jf. figur 2.

Den generelt lavere belåningsgrad i sommerhuse skyldes flere elementer. For det første er det kun muligt at låne op til 60 % af værdien af sommerhuset via realkreditten mod 80 % i parcelhuset. Den efterfølgende finansiering er typisk noget dyrere, og det øger incitamentet til en større udbetaling ved køb af sommerhus. Endvidere har en del sommerhuskøbere finansieret dele af sommerhuset via friværdi fra anden bolig. Det betyder også, at man så og sige kunstigt løfter friværdien i sommerhuset på bekostning af parcelhuset eller ejerlejligheden.

Figur 2: Lave belåningsværdier på sommerhusmarkedet



Kilde: Realkreditrådet, Nationalbanken, Danmarks Statistik og egne beregninger

Store forskelle i friværdierne på tværs af sommerhuslandet

Der er store forskelle på tværs af landet i de gennemsnitlige friværdier for sommerhusfolket. Nedenstående figur viser de gennemsnitlige friværdier for landets 15 største sommerhusområder, som sidder på en bestand af næsten 60 % af sommerhusene i Danmark. Den højeste friværdi finder vi i Varde Kommune, hvor sommerhusområder som eksempelvis Blåvand og Henne Strand befinder sig. Her er den gennemsnitlige friværdi pr. sommerhus næsten oppe på 1,4 mio. kroner. Herefter følger Frederikshavn Kommune – hvor Skagen blandt andet indgår – med en gennemsnitlig friværdi på 1,1 mio. kroner. I bunden af listen finder vi Frederikssund og Aalborg, hvor friværdierne er på mellem 450.000 til små 500.000 kroner.

Der er en ganske tæt sammenhæng mellem de højere friværdier på sommerhusmarkedet og prisniveauet i de enkelte kommuner. De dyreste sommerhuskommuner er også Varde og Frederikshavn, hvor 85 kvadratmeter sommerhus gennemsnitligt set koster tæt på 1,7 mio. kroner. I Aalborg, som er den billigste sommerhuskommune blandt de 15 kommuner, koster det gennemsnitlige sommerhus cirka 860.000 kroner, jf. nedenstående tabel 1.

Sammenhængen mellem høje friværdier og høje sommerhuspriser skal ses i lyset af førnævnte tendens til, at en del af låneoptagelsen sker i anden bolig. Derudover har der også været en mindre tendens til, at priserne i de dyreste sommerhusområder er steget en tand mere end i de billigste områder i dette årtusind.

Ud over at der er store forskelle i friværdierne på tværs af sommerhuslandet, så siger det selvfølgelig også sig selv, at der er store forskelle på tværs af de gennemsnitlige friværdier for sommerhusfolket i de enkelte kommuner.

Tabel 1: Gennemsnitlige friværdier og sommerhuspriser i landets største sommerhusområder

Sommerhuse	Pris for 85 kvm.	Gennemsnitlig friværdi 1.000 kroner
Frederikshavn	1.695	1.101
Varde	1.675	1.372
Gribskov	1.663	956
Hjørring	1.452	889
Jammerbugt	1.434	974
Ringkøbing-Skjern	1.433	1.002
Halsnæs	1.372	826
Syddjurs	1.320	861
Odsherred	1.198	697
Norddjurs	1.170	678
Bornholm	1.148	706
Guldborgsund	1.112	652
Kalundborg	1.015	587
Frederikssund	945	446
Aalborg	860	488

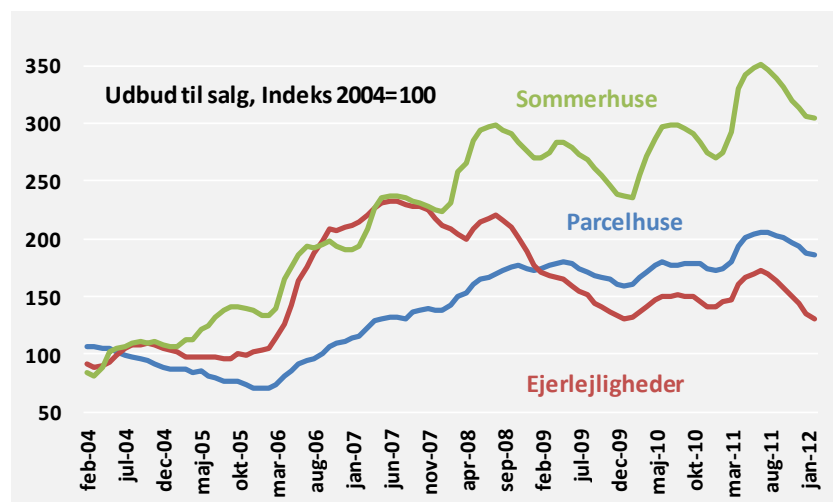
Kilde: Realkreditrådet og egne beregninger

Note: To kvartalers glidende gennemsnit er benyttet til beregningen af sommerhuspriserne

Tålmodige sælgere – krisen kradser ikke i større stil hos sommerhusfolket

Boligmarkedet er generelt karakteriseret ved stort udbud af boliger til salg og lange liggetider og salgstider. Sommerhusmarkedet er ingen undtagelse – rent faktisk har sommerhusmarkedet gennem de seneste år skilt sig mere negativt ud i forhold til resten af boligmarkedet på alle disse parametre. Den gennemsnitlige udbudstid for sommerhuse er på 437 dage mod mellem 250-300 dage for ejerlejligheder og parcelhuse, salgstiden er på cirka 260 dage mod 160-200 dage for ejerboligerne og endeligt er det samlede udbud af sommerhuse til salg steget med mere end 200 % siden 2004, mens stigningerne er henholdsvis små 90 % for parcelhuse og 35 % for ejerlejligheder, jf. nedenstående figur 3.

Figur 3: Udbuddet af sommerhuse til salg er vokset kraftigere end ejerlejligheder og parcelhuse



Kilde: Realkreditrådet og egne beregninger

Det kan umiddelbart indikere, at interessen for køb af sommerhuse er kølnet mere som følge af den økonomiske krise i forhold til ejerboliger, da sommerhuse har karakter af luksusgode frem for rent behovsdrevet. Det spiller formentlig en betydende rolle, men det kan også indikere, at prissætningen på sommerhusmarkedet i mindre grad er blevet tilpasset de aktuelle markedsniveauer. I hvert fald ser vi, at udbudspriserne set som gennemsnit er noget mere urealistisk sat på sommerhusmarkedet i forhold til ejerboligerne. Udbudsprisen for de boliger der rent faktisk sælges, er gennemsnitligt set startet ud med et niveau, der har været 15 % for højt. Det svarer til, at udbudsprisen for et 85 kvadratmeter sommerhus er sat hele 230.000 kroner over den endelige salgspris. Til sammenligning er første udbudspris små 10 % for høj på ejerlejligheder og 12,3 % for parcel- og rækkehuse.

Tabel 2: Urealistiske udbudspriser på sommerhusmarkedet mere udbredt

	Parcel-/rækkehus	Ejerlejlighed Procent	Fritidshus	Fritidshus Kroner for 85 kvadratmeter
Samlet nedslag	-12,3	-9,9	-15,0	-231.030
Forhandlingsnedslag	-5,4	-4,5	-6,8	-126.310

Kilde: Realkreditrådet og egne beregninger

For høje udbudspriser hæmmer direkte aktiviteten på sommerhusmarkedet ved at afskrække potentielle købere, og det gør også købsprocessen mere træg, da ejerne i en vis udstrækning skal ”modnes” før de er klar til at justere prisen ind efter mere realistiske markedsforhold. Det er i øvrigt også værd at bemærke, at det mere ”skjulte” nedslag i udbudsprisen – altså i de afgørende forhandlinger – faktisk er større end de løbende justeringer af udbudsprisen i udbudsperioden. Ud af det samlede nedslag på cirka 230.000 kroner kan godt 125.000 kroner henføres til de afsluttende forhandlinger mellem køber og sælger svarende til 6,8 %.

At udbudspriserne generelt sættes så højt på sommerhusmarkedet giver et billede af, at krisen indtil videre ikke kradser i større stil hos sommerhusfolket. Som tidligere nævnt har sommerhuse karakter af luksusgode, og det vil typisk være noget af det, man vil blive tvunget til at skære væk i tilfælde af økonomisk smalhals. De høje udbudspriser signalerer altså, at der er stor tålmodighed blandt sommerhussælgerne i forhold til at vente på – realistisk eller ej – at en potentiel køber er villig til at give en ”høj” pris eller alternativt, at boligmarkedet vender rundt og priserne begynder at stige. Denne store tålmodighed skal ses i lyset af de som set fortsat store friværdier i sommerhusene, en relativ lav ledighed i en historisk kontekst trods de seneste års mærkbare ledighedsstigninger og endelig spiller de historisk lave renter en vigtig rolle, da de er med til at holde de samlede boligomkostninger nede. Kombinationen af de lave renter og forhøjelsen af bundfradraget ved skattepligtig lejeindtægt fra 10.000 kroner til 20.000 kroner fra 2010 til 2011 har i det hele taget bevirket, at det er blevet markant lettere over de seneste år at få sommerhusøkonomien til at løbe fornuftig rundt via udlejning.

Hvor stiller alt dette potentielle sommerhuskøbere

De generelt høje udbudspriser betyder, at potentielle købere skal se sig for i jagten på sommerhuset, da det giver en risiko for at købe for dyrt i forhold til de aktuelle markedsniveauer. Det er dog vigtigt at understrege, at tallene for prisnedslag er gennemsnitstal, og der kan være stor spredning omkring disse nedslag. Nogle boliger sættes til en skarp pris uden betydende nedslag, mens andre ender med markant større nedslag end gennemsnittet. Som potentiel boligsøgende på sommerhusmarkedet skal man altså passe på med en eventuel automatreaktion, der tilsiger, at man som minimum skal have eksempelvis 15 % i nedslag på udbudsprisen – det kan i værste fald afskære en fra "drømmehuset", hvis det fra start er sat til en knivskarp udbudspris. I den henseende er det vigtigt for den potentielle køber at gøre sit hjemmearbejde ordentligt og se nærmere på den seneste tids salgspriser i området. Har der ikke været nylige salg i området kan man evt. fremskrive tidligere salgspriser med de officielle prisstatistikker for at få nogle brugbare pejlemærker.

Trods opfordringen til en kritisk tilgang til udbudspriserne er det vigtigt at gøre sig klart, at den drivende motivation ved sommerhuskøb som altid bør være nytteværdien af sommerhuset og ikke et større fokus på investeringsperspektivet. Det store udbud af sommerhuse til salg og et fortsat usikkert økonomisk klima giver en risiko for faldende sommerhuspriser over de kommende år.

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.