

**Redaktion**

Christian Hilligsøe Heinig  
chei@rd.dk



## Solgt til udbudsprisen – næppe!

- Det er fortsat svært at være boligsælger, og hele salgsstrategien kan hurtigt give grå hår i hovedet. Kun små 13% af parcelhusejerne er i stand til at få første udbudspris hjem ved et salg, mens sandsynligheden er dobbelt op for ejerlejligheder.
- Ejerlejligheder har faktisk oplevet en markant bedring over de seneste kvartaler – tilbage i slutningen af 2008 var det kun godt 10%, der holdt prisen fra start til slut mod nu næsten hver fjerde ejerlejlighed.
- Der har på denne front ikke været de store bedringstegn for parcelhuse, men vi har dog set, at de faktiske nedslag i udbudsprisen til endeligt salg er skrumpet. Afstanden mellem køber og sælger er dog fortsat stor og en hæmsko for aktiviteten på boligmarkedet.
- Mest overraskende viser det sig, at selv under de glade boligmarkedsdage måtte flertallet af boligsælgerne acceptere en lavere pris på parcelhuset. Ejerlejlighederne holdt dog bedre stand og cirka tre ud af fire ejerlejligheder blev solgt til første udbudspris.
- Under boligprisfesten var det i omegnen af hvert tiende boligsalg, der resulterede i en højere pris til sælger end oprindelig planlagt. Dette fænomen hører til sjældenhederne i dag, men der er faktisk boliger, der sælges til en højere pris end udbudsprisen. Det drejer sig om cirka to til tre boliger ud af hundrede solgte boliger.

Lige så spændende det er at gå på jagt efter en ny bolig, lige så frustrerende kan det være at skulle have solgt sin eksisterende bolig – især igennem de seneste års krisetider på boligmarkedet. Ud over den store usikkerhed omkring, hvor lang tid et salg af boligen vil tage, så er et af de potentielle frustrationspunkter, hvilken strategi man som boligsælger skal ligge for dagen. Det kan i sidste ende have en stor betydning for den endelige salgspris. Skal udbudsprisen sættes så højt, så der er plads til et betydeligt afslag ved salg, eller skal den sættes så skarpt, at flest muligt potentielle købere lokkes ud af busken? I førstnævnte tilfælde kan problemet være, at interessen for boligen bliver for lav, hvilket automatisk vanskeliggør et salg, og i det andet tilfælde kan det være, at der er en risiko for en for lav salgspris, da en potentiel køber automatisk forventer et betydeligt nedslag i prisen. Det er under alle omstændigheder svært at sige, hvad der er den bedste strategi for sælger, og meget vil afhænge af sælgerens tålmodighed, det økonomiske udgangspunkt – har man råd/lyst til at være tålmodig – og måske endda også af de bitte små tilfældigheder.

Ser man på de rå tal for boligmarkedet, så afspejler de i høj grad, at en sælger næppe skal forvente, at den aftalte udbudspris med mægler også ender med at være den endelige salgspris. Med udgangspunkt i salgsdata fra home, så blev kun små 13% af de solgte parcelhuse i 3. kvartal i år solgt til prisen, mens næsten hver fjerde lejlighed holdt prisen fra start til slut. Sandsynligheden for at få prisen hjem på ejerlejlighedsmarkedet er altså cirka dobbelt op i forhold til parcelhusmarkedet, og som nederste figur til højre også viser, så har vi set en markant bedring for ejerlejlighede-

**Udgiver**

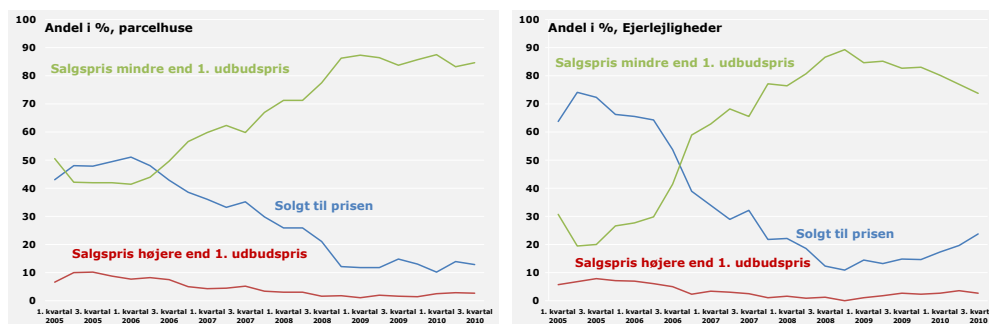
Realkredit Danmark  
Parallelvej 17  
2800 Kgs. Lyngby  
Risikostyring & funding

**Ansvarshavende**

Chefökonom  
Christian Hilligsøe Heinig

derne. Tilbage i 4. kvartal 2008 var det kun godt 10% af ejerlejlighederne, der blev solgt til den oprindelige udbudspris.

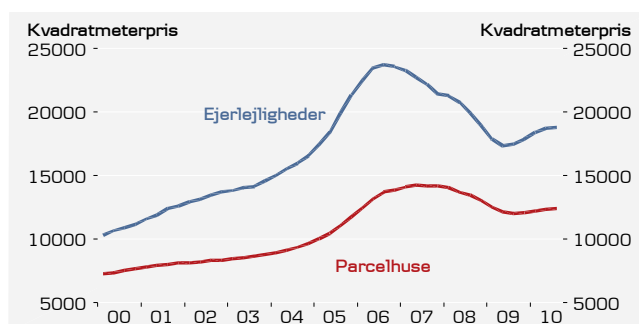
Figur 1: Solgt til udbudsprisen – en sjældenhed på dagens boligmarked, men også i de glade dage



Kilde: home og egne beregninger

Vi har også set, at de faktiske handlede priser på ejerlejligheder har klaret sig noget bedre end priserne på parcelhuse i denne periode. Siden 4. kvartal 2008 er priserne på ejerlejligheder faldet med 0,75% mod et fald på cirka 5% på parcelhuse, og over det seneste år er ejerlejligheder steget med næsten 8% i pris mod prisstigninger på små 3,5% på parcelhuse.

Figur 2: Ejerlejligheder har på det seneste vist bedre form end parcelhusene



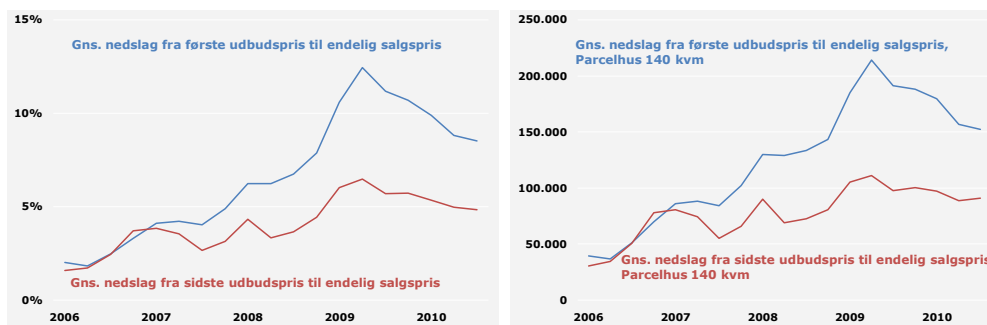
Kilde: Realkreditforeningen, Realkreditrådet og egne beregninger

Aktuelt er det som set relativt få huse og ejerlejligheder, der får sat en pris fra start, der sidder lige i skabet. Det er dog ikke en sjældenhed på boligmarkedet. Danskerne elsker tilsyneladende at kregle om boligprisen, og selv i de glade boligmarkedsdage i 2005 og 2006 var det ofte mere reglen end undtagelsen, at første udbudspris på parcelhuse ikke holdt vand. I 1. kvartal 2006 var det lidt mere end halvdelen af parcelhusene, der blev solgt til den udbudte pris, men ellers lå vi under 50% i samtlige andre kvartaler. Noget overraskende er det at konstatere, at mere end 40% også dengang måtte acceptere et nedslag i udbudsprisen – dog selvfølgelig i en helt anden størrelsesorden end nu, jf. figur 3. Endelig er det værd at bide mærke i, at der var en hel del af de solgte boliger, der blev solgt til en højere pris end udbudsprisen. Da det gik stærkest på boligmarkedet var det cirka hvert tiende parcelhus på landsplan, der blev solgt over udbudsprisen – altså eksempelvis via budrunder.

Selv om det virker som en verdensfjern tanke i disse tider, så er der faktisk også boliger, der sælges højere end den udbudte pris i dag – mellem to og tre ud af hundrede solgte parcelhuse oplever dette fænomen. Det samme gør sig gældende for ejerlejligheder. Tilbage i de gode tider var det også tæt på 10% af ejerlejlighederne, der blev solgt til ”overpris”, og dertil kom, at næsten 75% faktisk blev solgt til først udbudte pris. Det afspejler nok engang, at ejerlejlighederne oplevede en noget større boligprisfest end det brede parcelhusmarked, men det skal selvfølgelig også ses i sammenhæng med, at ejerlejlighederne i vidt omfang er centreret i og omkring København, hvor boligprisfesten var kraftigst.

Selv om der især på parcelhusmarkedet ikke er sket den store bedring over de seneste år i forhold til, hvor mange boligsælgere, der i sidste ende er tvunget til at give nedslag i prisen, så mærker boligsælgerne trods alt et mindre pres på prisen nu end i forhold til 2009. Tilbage i 2. kvartal 2009 havde en gennemsnitlig boligsælger fra start til slut måtte skære hele 12,5% af den første udbudspris til et salg var realiseret svarende til 215.000 kroner for et gennemsnitligt parcelhus på 140 kvadratmeter. Det var i 3. kvartal i år reduceret til 8,5% og godt 150.000 kroner – altså en reduktion af nedslaget på cirka 30%.

Figur 3: Prisnedslagene tager af i styrke – men stadig store



Kilde: home og Danske Bank

Mæglerne i samarbejde med boligsælgere er altså blevet noget skarpere på den første udbudspris, mens der er sket et lidt mindre fald i det endelige afslag fra sidste udbudspris til faktisk handel er indgået. Dette afslag er blevet reduceret med små 20% siden toppen fra cirka 110.000 kroner til 90.000 kroner for et gennemsnitligt parcelhus. At det sidste afslag i prisen har givet sig mindre end den samlede justering af udbudsprisen, vidner om, at boligkøberne i dag har en stor forventning om, at der skal gives et betydende nedslag i prisen, før en faktisk handel kan finde sted.

Trods bedringen på nedslagfronten, så vidner tallene samlet set stadig om, at der er lang afstand mellem køber og sælger, og at det er en vigtig forklaring på, at boligsalget trods bedring stadig forløber trægt i en historisk kontekst.

*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.*