

Høj udbudspris er gift for salget

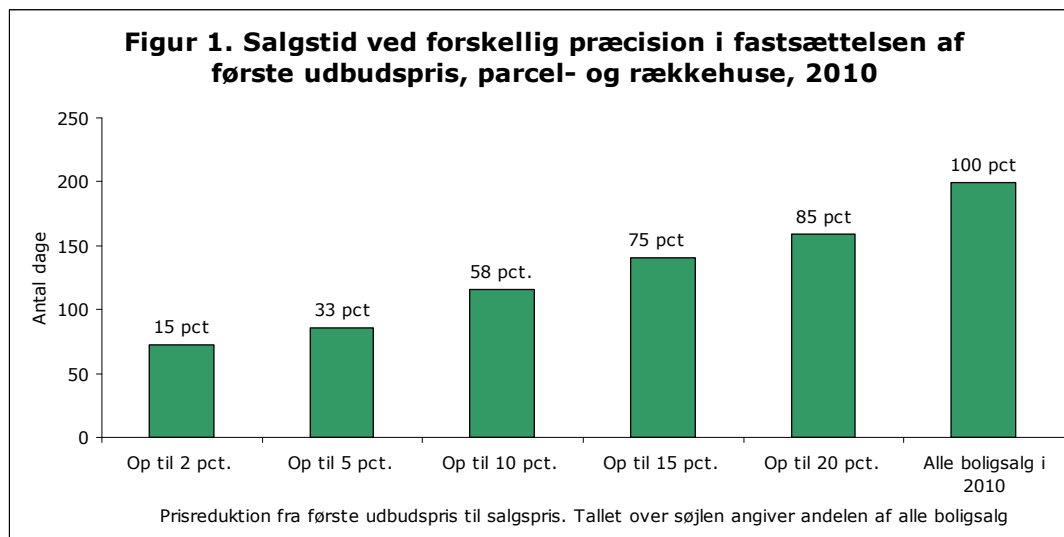
Det er en rigtig dårlig strategi at sætte udbudsprisen på sin bolig højt og så fire på prisen hen ad vejen. Det viser en analyse, som Realkreditforeningen har foretaget. Huse, der sættes ned i pris, får ikke en køber med et snuptag. Tværtimod tyder meget på, at prisreduktioner kan skræmme købere væk og forøge liggetiden markant. Overvej udbudsprisen nøje, lyder Realkreditforeningens råd.

I 2010 tog det i gennemsnit 200 dage at sælge et parcel- eller rækkehus, dvs. seks til syv måneder. Dette tal omfatter alle handler, og dermed også dem, der tog meget lang tid, fordi sælgerne havde urealistiske prisforventninger. Hvis man sætter en realistisk pris fra begyndelsen, kan boligen sælges hurtigere, men hvor stor er effekten?

Analysen der er baseret på et specialudtræk fra databasen bag boligmarkedsstatistikken leveret af e-nettet, peger på, at fordelene ved at sætte en realistisk pris fra begyndelsen er stor.

Hurtigere salg, hvis man rammer nogenlunde rigtigt

De sælgere, der formåede at ramme nogenlunde rigtigt med den første udbudspris, fik boligen solgt hurtigere. De, der ramte korrekt inden for en margen på 20 pct. - hvilket 85 pct. af sælgerne formåede – fik solgt boligen i løbet af 160 dage. De der ramte rigtigt inden for 10 pct. – 58 pct. af sælgerne - fik solgt boligen efter gennemsnitligt 116 dage, dvs. under fire måneder.



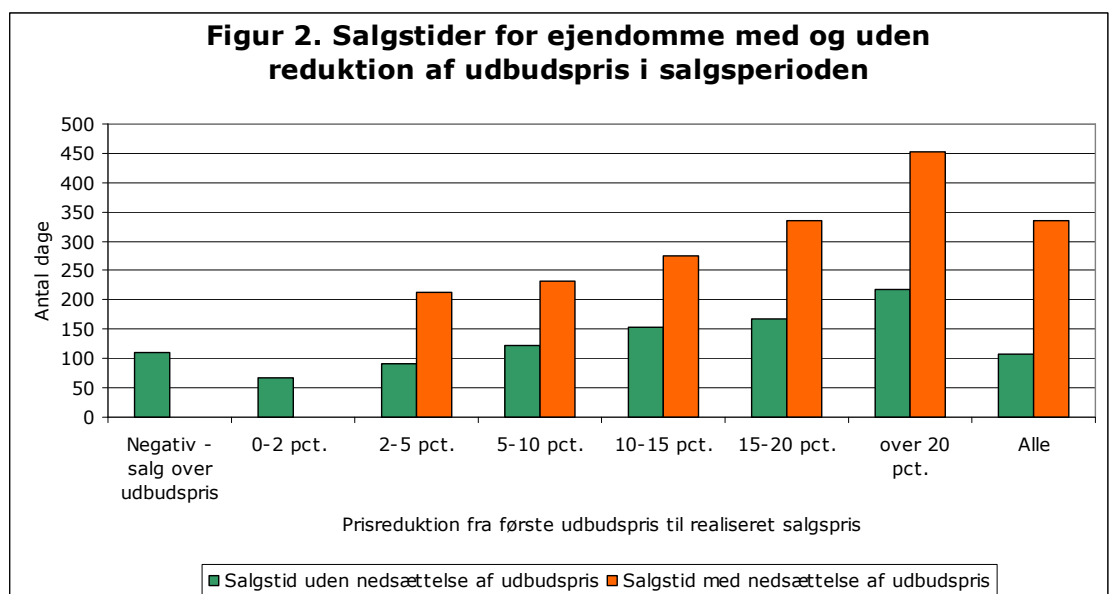
Langt de fleste sælgere i 2010 fik altså solgt deres bolig relativt hurtigt, hvis blot de formåede at ramme udbudsprisen nogenlunde rigtigt, og altså var villige til at slå af på prisen i det omfang, den var for højt sat. Dette til trods for, at 2010 var et relativt svagt år på boligmarkedet.

At prøve sig frem kan være problematisk

Som sælger gælder det om både at undgå at sælge for billigt, og undgå at køberne går uden om boligen, fordi den er for dyrt prissat. Er man i tvivl, kan det være en fristende strategi at ”prøve lykken” og sætte en relativt høj pris og se, om ikke der skulle komme en interesseret Liebhaber. Sker det ikke, kan man jo sætte prisen ned.

Faren ved denne strategi er imidlertid, at boligen kommer til at fremstå som mindre attraktiv, fordi den har været til salg længe. En prisnedsættelse signalerer også, at sælger og mægler ikke har været i stand til at sætte en fornuftig pris fra starten. Hvem siger så, at den nye, reducerede pris er passende? Med fremkomsten af diverse internetportaler i de senere år, er dette nu fuldstændig synligt for køberne, i modsætning til tidligere.

Det er ikke muligt at afgøre, om salgsforløbet har direkte betydning for den opnåede salgspris, idet man jo aldrig kan få opklaret, hvor meget en ejendom ville have indbragt, hvis udbudsprisen havde været lidt lavere fra begyndelsen. Det er imidlertid muligt at se, hvordan salgstiderne påvirkes, hvis udbudsprisen må reduceres under salgsforløbet. Her er konklusionen meget klar: Boligsalg, hvor udbudsprisen sænkes en eller flere gange i forløbet tager markant længere tid, jf. figur 2.

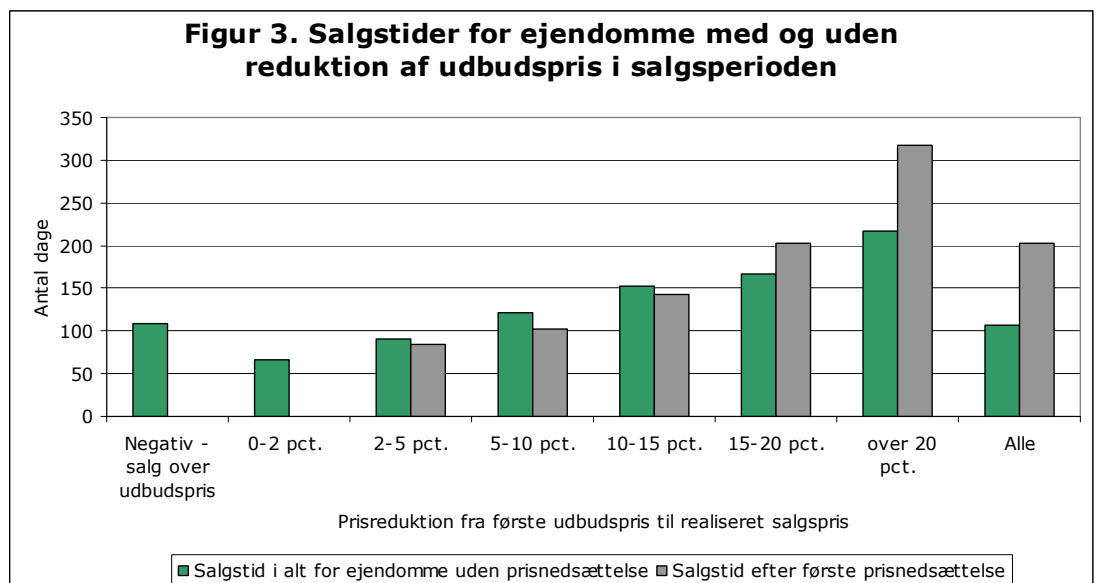


Ejendomme, der ikke sættes ned i pris i salgsperioden, sælges på gennemsnitligt 107 dage, mens det tager 335 dage i gennemsnit at sælge en ejendom, der må sættes ned i pris undervejs. En del af denne store forskel skyldes, at de ejendomme, der må sættes ned i pris, også er dem, der fra starten er udbudt til høje priser. Det viser sig imidlertid, at dette ikke er hele forklaringen.

Forskellen i salgstider genfindes nemlig, når man sammenligner ejendomme, med samme samlede prisreduktion, jf. figur 2. For ejendomme der sælges 10-15 pct. under første udbudspris, tager det fx 275 dage, hvis afslaget helt eller delvis sker i form af en eller flere nedsættelser af udbudsprisen, mens det kun tager 152 dage, hvis udbudsprisen er uændret i hele perioden, og afslaget alene gives i forbindelse med indgåelse af en købsaftale.

At sætte udbudsprisen ned er ikke at begynde forfra

Forskellen kan forekomme paradoksalt, for formålet med at sætte prisen ned er jo netop at tiltrække købere og fremskynde salget. Mindre markant bliver konklusionen ikke, når man betragter salgstiderne *efter første udbudsprisnedsættelse*, jf. figur 3. For ejendomme med en samlet prisreduktion på 10-15 pct. er salgstiden efter udbudsprisreduktionen omtrent den samme som hele salgstiden for de ejendomme, hvis udbudspris fastholdes.



En ejendom, hvis udbudspris nedsættes, sælges altså ikke i gennemsnit hurtigere end en tilsvarende ejendom, hvor den høje udbudspris fastholdes. Betragter man ejendomme med en samlet prisreduktion på over 15 pct. er salgstiden *efter* prisreduktionen *længere* end den samlede salgstid for ejendomme, hvis udbudsprisen fastholdes og afslaget først gives i forbindelse med salget.

Priserne sættes alligevel ned

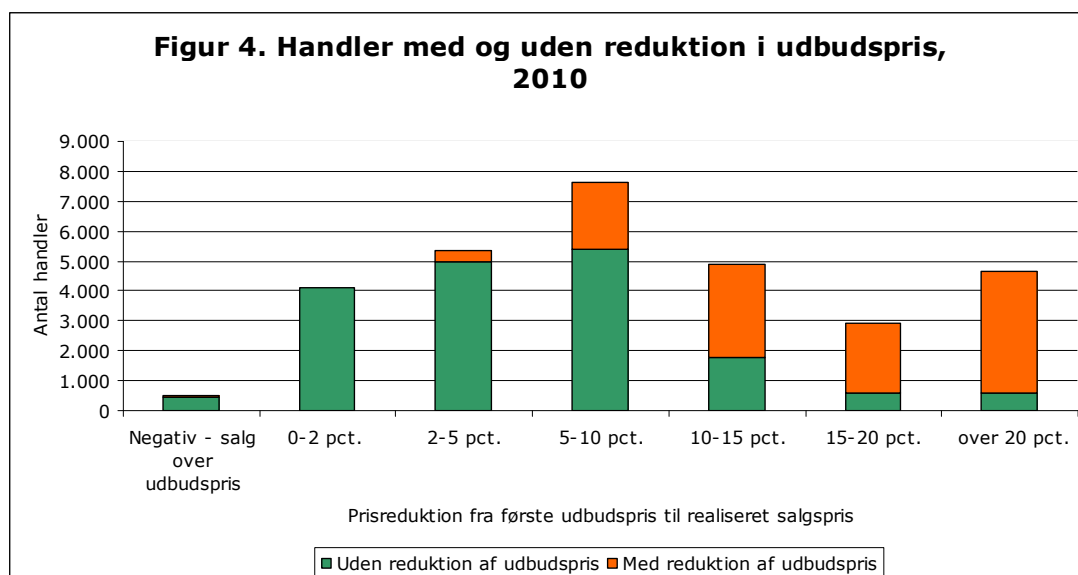
En prisreduktion signalerer til køberne, at man er mere fleksibel og forhandlingsvillig. Men samtidig siger man, at interessen fra andre købere ikke har været tilfredsstillende, og at man ikke har haft en korrekt vurdering af boligens værdi fra start. Signalerne er således blandede, og tallene peger på, at den salgsfremmende effekt af en prisreduktion er temmelig tvivlsom.

Dog kan man ikke se, om de ejendomme, der faktisk blev sat ned i pris, ville være blevet solgt og hvornår, hvis ikke prisen var blevet sat ned. Det kan tænkes, at salget i så fald ville have taget endnu længere tid, eller slet ikke ville have fundet sted. Tallene viser kun, at en prisnedsættelse ikke er en snuptagsløsning, der giver et hurtigt salg.

Alligevel er prisreduktioner undervejs i salgsforløbet ganske udbredte. Jo større samlet afslag, der gives i forbindelse med en handel, jo større er tilbøjeligheden til, at en del af reduktionen sker i løbet af salgsperioden. Blandt de handler der endte med priser 20 pct. eller mere under første udbudspris, var der i 87 pct. af tilfældene sket prisreduktioner undervejs i salgsforløbet, jf. figur 4.

Denne adfærd er næppe udtryk for nogen systematisk fejlvurdering fra sælgernes side. Snarere må det antages, at prisen sættes ned, fordi alternativet er værre. Fastholdes en meget høj pris, skræmmes køberne væk, og har boligen været til salg længe, signalerer en uændret pris urealistiske forventninger og ufleksibilitet.

Er man i den kedelige situation, at ens hus er udbudt til for høj en pris, og køberinteressen mangler, står valget altså mellem to ufordelagtige løsninger, og man må således vælge den mindst ufordelagtige.



Det mest fordelagtige er, som nævnt, hvis prisen kan sættes rigtigt fra start, og man derved kan styre uden om de vanskelige dilemmaer.

Karsten Beltoft: Overvej udbudsprisen nøje

"Analysens tal er meget markante. Fordelen ved at ligge tæt på den rigtige pris fra begyndelsen er stor. Som sælger vil man selvfølgelig gerne undgå at sætte prisen for lavt, for det giver jo et meget direkte tab. Men en høj pris kan altså også give vanskeligheder. At ramme rigtigt er selvfølgelig nemmere sagt end gjort, men analysen viser, at det er vigtigt at overveje udbudsprisen nøje," siger Karsten Beltoft, direktør i Realkreditforeningen, og tilføjer:

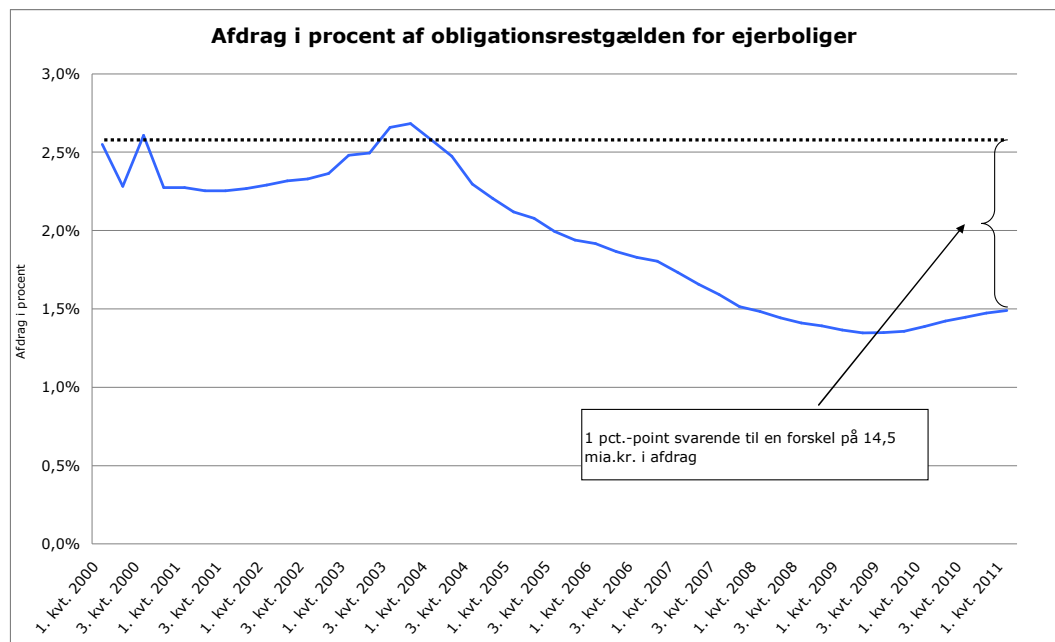
"Analysen bekræfter en anbefaling, der af og til lyder fra ejendomsmæglere om at sætte prisen rigtigt fra start. Sættes den for højt, havner man let i en blindgyde og må træffe et kedeligt valg mellem to ufordelagtige løsninger. Man må derfor fraråde sælgere at "prøve lykken" med en høj udbudspris i den tro, at man bare kan sætte den ned igen".

Mindre afdrag på realkreditgælden

Boligejerne afdrager lidt mindre på realkreditgælden end for 10 år siden. Forklaringen er afdragsfrie låns popularitet. Faldet i afdrag er dog beskedent – årligt cirka 20.000 kr. pr. boligejer, der har valgt et afdragsfrit lån.

Samlet set er afdragene i procent af den samlede realkreditgæld til ejerboliger faldet fra 2,5 pct. i begyndelsen af år 2000 til ca. 1,5 pct. i begyndelsen af 2011. Det vil sige, at boligejerne afdrager mindre end for 10 år siden, hvilket primært skyldes de afdragsfrie låns indførelse i 2003. Figur 1 viser udviklingen i afdrag i procent af restgælden til realkreditinstitutterne fra år 2000 og frem.

Figur 1



Hvis man forestiller sig, at boligejerne skulle afdrage 2,5 pct. af restgælden, som i år 2000, vil det svare til, at der årligt skulle afdrages 14,5 mia. kr. mere end de ca. 20 mia. kr. årligt, som boligejerne i dag afdrager på deres realkreditlån.

Den primære grund til, at boligejerne ikke afdrager samme andel som tidligere er, at fra 2003 fik boligejerne mulighed for at tage et afdragsfrit lån, og i dag er ca. 55 pct. af boligejernes restgæld optaget som afdragsfrie lån.

Hvis afdragsandelen skulle være opretholdt på niveauet fra før indførelsen af de afdragsfrie lån, kan man udarbejde forskellige forudsætninger for at få et mer-afdrag på 14,5 mia. kr. Hvis 55 pct. af boligejerne har et afdragsfrit lån, svarer det til ca. 700.000 boligejere, der vil skulle afdrage ca. 20.000 kr. hver for at komme op på mer-afdraget på 14,5 mia. kr. Et gennemsnitshus kostede ved udgangen af 2010 ca. 1.670.000 kr., og et eventuelt manglende afdrag svarer derfor til 1,2 pct. af husets værdi.

For den enkelte boligejer er ca. 20.000 kr. i gennemsnit et mindre beløb, men det er et afdragsbeløb, som skal betales hvert år. Det vil sige, at effekten af en 10-årig afdragsfri periode vil blive på ca. 200.000 kr. På længere sigt har selv mindre årlige afdrag en vis betydning for, hvor meget friværdi der er i boligen. Forudsat vel at mærke, at ejendomspriserne ikke stiger i de 10 år, hvor boligejeren har afdragsfrihed. Med hensyn til nutidsværdien af et afdragsfrit lån henvises også til artiklen i nyhedsbrevet: "Inflationen hjælper boligejere med afdragsfrie lån".

Beltoft: Der bliver i gennemsnit afdraget mindre på realkreditgælden

"Afdragsandelen er faldende for boligejerne. I år 2000 blev der afdraget ca. 2,5 pct. årligt af realkreditgælden. I dag er tallet faldet til ca. 1,5 pct., som skyldes, at over halvdelen af boliggylden i realkreditte er afdragsfrie lån med typisk 10 års løbetid", siger Karsten Beltoft, direktør i Realkreditforeningen.

"Da ca. 55 pct. af boligejerne har afdragsfrie lån i dag, ville en afdragsandel, svarende til før indførelsen af de afdragsfrie lån betyde, at de i gennemsnit skal afdrage ca. 20.000 kr. pr år. Det er jo egentlig et ret moderat beløb for at nå op på et samlet afdrag, som svarer til situationen før de afdragsfrie lån blev indført," siger Karsten Beltoft.

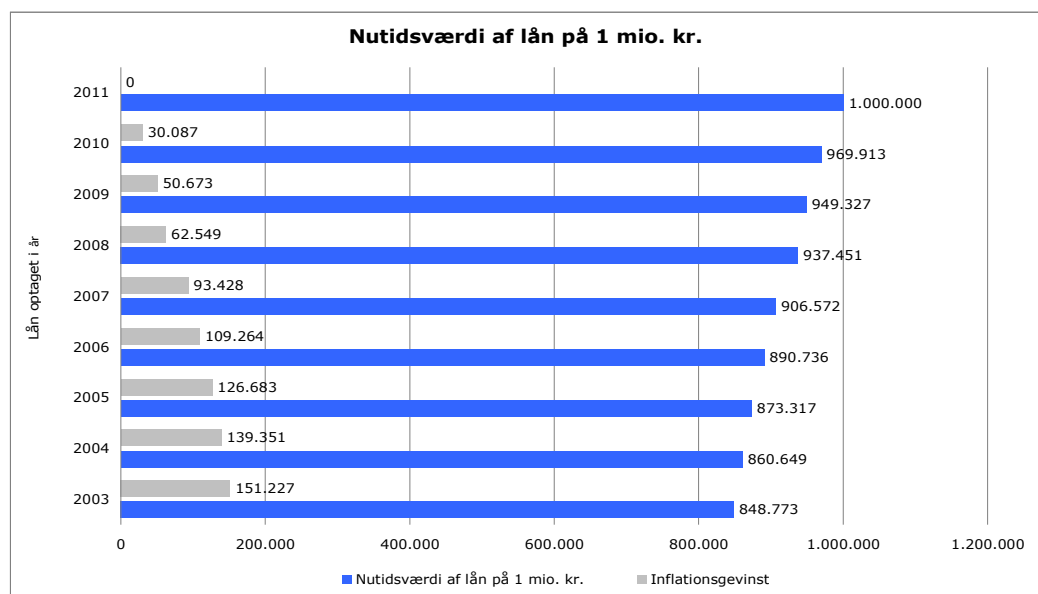
"Over 10 år bliver det alligevel til en del penge, som man ikke har afdraget på realkreditgælden, men det kan opvejes af, at man eventuelt har haft bankfinansiering, som man har afdraget på. Vi ser, at husholdningerne i disse år sparer mere op end tidligere, og det kan indikere, at nogle af de ikke-betalte afdrag bliver sparet op i banken eller på anden vis, og boligejerne får på den måde polstret sig, og vælger måske at holde opsparingen i likvide midler frem for i mursten," siger Karsten Beltoft.

Inflationen hjælper boligejere med afdragsfrie lån

De afdragsfrie lån blev indført i efteråret 2003, og det viser sig, at inflationen allerede nu har gjort værdien af gælden 15 pct. mindre end dengang, da lånet blev optaget.

Hvis man forestiller sig, at husejerne efter indførelse af de afdragsfrie lån lånte 1 mio. kr. i de respektive år, er realværdien af gælden i dag forskellig - selvom der ikke er blevet afdraget i perioden.

Figuren viser realværdien eller nutidsværdien i 2011 af et afdragsfrit lån på 1 mio. kr. afhængigt af optagelsestidspunktet. Et lån optaget i år 2003 vil i dag svare til, at man kun låner ca. 850.000 kr., da inflationen gør gælden mindre værd. Inflationsgevinsten er ca. 15 pct. for boligejere, der optog et lån ved udgangen af 2003, da gælden er mindre værd. I regnestykket er priserne fremskrevet med forbrugerpriserne for perioden 2003 og frem til maj 2011.¹



¹ For at gælden kan blive udhulet, kræver det også, at den reale disponible indkomst vokser over tid. Det er ikke med i denne analyse, men det kan blandt andet konstateres, at Danmarks Statistiks lønindeks for den private sektor viser en lønfremgang på 19,8 pct. fra 2005 til 2010, som er mere end inflationsudviklingen fra 2003 og frem til i dag. Indkomstkattellelserne og reallønsfremgang i perioden fra 2003 til 2010 indikerer, at boligejere i arbejde generelt har en højere real disponibel indkomst, end dengang de optog det afdragsfrie lån.

Inflationen gør gælden mindre værd i nutidskroner, og boligejere, der optog et afdragsfrit lån i efteråret 2003 på 1 mio. kr. har reelt fået værdiforringet deres gæld med ca. 150.000 kr. over ca. 8 år. De 150.000 kr. svarer til 15 pct. af lånesummen, hvilket er inflationens bidrag til, at gælden bliver mindre betydningsfuld, end dengang man optog gælden.

Beltoft: Inflation hjælper boligejere med gælden

"Afdragsfrie lån bliver ofte kritiseret, da der ikke afdrages på gælden de første 10 år. "Tiden læger alle sår", er et gammelt ordsprog, og det kan også anvendes på stiftet gæld. Inflationen så og sige æder en bid af gælden, så den ikke er samme byrde, som dengang man stiftede den," siger Karsten Beltoft, direktør i Realkreditforeningen.

"Boligejere der optog et afdragsfrit lån i perioden 2003-2005 har uden at gøre noget oplevet, at værdien af gælden er mindsket med 13-15 pct., siden de optog lånet. Inflationen hjælper ikke med at betale pengene tilbage, men værdien af gælden bliver lidt efter lidt reelt set mindre. Alt i alt er det et positivt bidrag til boligejere, der har optaget et afdragsfrit lån, og som også er bedre stillet ved pæne lønstigninger i de sidste 10 år, og senest fra 2010 har de fået del i indkomstskattelettelser ved forårspakken 2.0," siger Karsten Beltoft.

Udgiver:

Realkreditforeningen

Redaktion:

Martin Kjeldsen-Kragh
Flemming Dingsø Nielsen
Karsten Beltoft

Ansvarshavende redaktør:

Karsten Beltoft
kab@realkreditforeningen.dk
tlf. 33 70 11 11
www.realkreditforeningen.dk