

## Om forfatteren

Christian Larsen er født i 1974 og er selv husejer. Han har læst offentlig forvaltning på Aalborg Universitet og har en baggrund inden for jura og nationaløkonomi. Han har i en årrække arbejdet med forretningsudvikling i konsulentbranchen.



Christian Larsen

# Hvordan man gør en god hushandel



En guide til boligkøbere

# Hvordan man gør en god hushandel

## Hvordan man gør en god hushandel

Af Christian Larsen

© TURBINE forlaget 2012, Aarhus

1. udgave, 1. oplag

E-bogsudgave 2013

Omslag, layout og illustrationer: Pedersen & Pedersen

Forsidefoto: jeancliac, iStockphoto

Forlagsredaktion: Lisette Agerbo Holm

ISBN: 978-87-7141-235-2

Alle rettigheder forbeholdes  
[www.turbine.dk](http://www.turbine.dk)

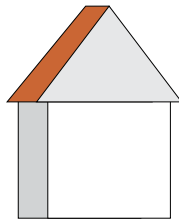
Det burde være sådan, at man som kommende husejer havde fuld klarhed over, hvad man gik ind til, når man skrev under på købsaftalen på sit nye hus. Realiteten er dog, at de fleste førstegangskøbere oplever en række mere eller mindre ubehagelige overraskelser i de første år efter at have købt hus.

Gennem de seneste år har der været en stigning i antallet af klager over banker, ejendomsmæglere, forsikringselskaber og byggesagkyndige, men meget ofte falder afgørelsen ud til den professionelles fordel.

Det viser først og fremmest, at nybagte husejere i mange tilfælde ikke kender omfanget af den risiko og det ansvar, som de selv påtager sig ved at skrive under på købsaftalen. Dernæst er det tydeligt, at mange boligkøbere har et urealistisk billede af, hvad man kan forvente af de professionelle rådgivere, man møder i bolighandlen.

Bogen forsøger at imødekomme dette problem ved at give kommende husejere et bedre indblik i, hvordan handlens professionelle aktører tænker, og hvilke forventninger man bør have til dem. Samtidig tegner bogen et realistisk billede af det ansvar og den risiko, man påtager sig ved at købe hus.

Bogen gennemgår de forskellige aspekter af en hushandel og dykker undervejs ned i en række af de helt centrale overvejelser, man som kommende husejere skal igennem. Formålet er at gøre det muligt for den ikke-professionelle køber at forstå og forholde sig til den stribe af komplicerede valg, der hører med til en hushandel, uden at man behøver at lægge hele sin økonomiske skæbne i hænderne på nogle rådgivere, hvis motiver det kan være vanskeligt at gennemskue.



# Indhold

## **Bolig for livet? 8**

- Om omkostningerne ved at købe og sælge fast ejendom 8
- Handelsomkostninger ved køb 9
- Handelsomkostninger ved salg 11
- Så stavnsbundet er man i praksis 12

## **Balance i økonomien 13**

- Om hvordan man undgår at købe for dyrt 13
- Hvad banken gør og ikke gør 13
- Lånebeviser 15
- Hvad koster huset? 19
- Budgetlægning 20
- Rådighedsbudgettet 20
- Faste udgifter 22
- Udgifts- og indtægtsstigninger 25
- Flyttebudgettet 26

## **Risikoen ved at blive husejer 27**

- Om hvordan man håndterer risikoen ved at eje 27
- Bygningen: Når vedligeholdelsen løber løbsk 27
- Nærområdet: Motorvej gennem haven 28
- Samfundsudviklingen: Når man ikke selv har valgt at sælge 29
- Man kan forsikre sig 31
- Villaforsikringen 33
- Ejerskifteforsikringen 33
- Ankemuligheder 39

## **Andre former for ejerboliger 41**

- Om villalejligheder, dødsboer med videre 41
- Villalejligheder og dobbelthuse 41
- Blandet bolig og erhverv 43
- Tvangsauktioner 44
- Dødsboer 45

## **Besigtigelse af huset og dets papirer 47**

- Om at kende husets behov, inden man skriver under 47
- Husets dokumenter 48
- Læs tilstandsrapporten rigtigt 53
- Energimærket 57
- Sundhedsattester og kvalitetsmærker 59
- Eltjekket 62
- Besigtigelse med bygningsrådgiver 63
- Forventninger og planer 63
- Funktionsforhold 64
- Vedligeholdelse på længere sigt 65

## **Forhandling 66**

- Om kunsten at opnå den bedst mulige aftale 66
- Ejendomsmægleren 66
- Kontantprisen 68
- Hvor står sælger? 71
- Hvad mæglere siger 72
- Gode råd om prisforhandling 74
- Overtagelsesdato 76
- Medfølgende inventar 77
- Rengøring og oprydning 77
- Købsaftalen 78

## **Finansiering 81**

- Om at vælge de rigtige lån og forstå ulemperne 81
- Boligfinansiering 81
- Valg af lån 85
- Fast eller variabel rente 86
- F, renteloft eller T? 91
- Afdragsfrihed eller euro? 92
- Udbetalingen 93
- Kurssikring og rentelåsning 93
- Omlægning af lån 96
- Overtagelse af sælgers lån 98

## **Efter underskrift 99**

- Om alt det man skal huske i sidste øjeblik 99
- Deponering 99
- Mellefinansiering 99
- Udarbejdelse af skødet 100
- Huset overtages 100
- Gennemgå huset med sælger 101
- Tinglysning 101
- Refusionsopgørelse 101
- Frigivelse af købesummen 102

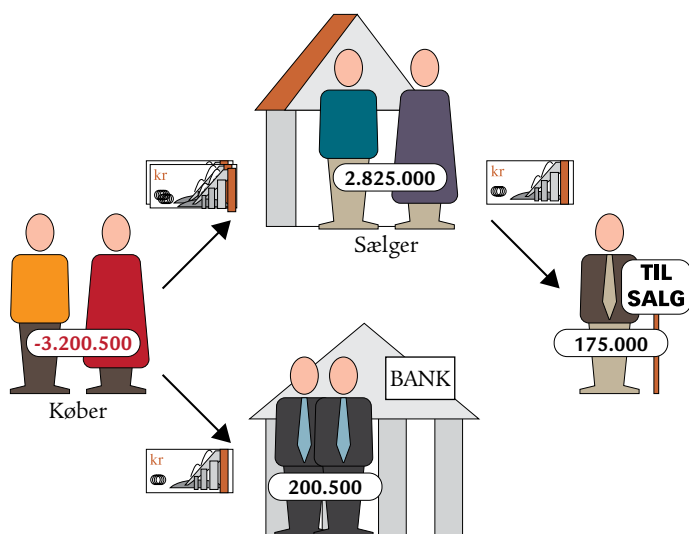
## **Huskøberens ordbog 103**

## **Noter 107**

# Bolig for livet?

## Om omkostningerne ved at købe og sælge fast ejendom

De fleste kender kontantprisen på deres hus, men hvor mange er egentlig klar over, hvad det har kostet **at købe** eller for den sags skyld **sælge huset**, når man medregner handelsomkostningerne?



Når en ejerbolig skifter ejer, vil købers og sælgers samlede handelsomkostninger typisk udgøre cirka 10 % af kontantprisen.

Det svarer – populært sagt – til, at man taber 10 % af husets værdi, i det øjeblik man underskriver købsaftalen, iberegnet at huset skal sælges igen på et senere tidspunkt.

I det følgende vil jeg se på, hvor disse omkostninger kommer fra, og hvilke konsekvenser det har for husejerens fremtidige muligheder for at skifte bolig, hvis det skulle blive nødvendigt af den ene eller den anden grund.

## Handelsomkostninger ved køb

Ud over de penge, man skal betale til sælger, skal man påregne at betale en mindre formue i handelsomkostninger, når man skal købe et hus.

Når man læser salgsopstillinger, vil man opleve, at den angiver to priser, nemlig en **kontantpris** og en **finansieret pris**. Kontantprisen indeholder alene det beløb, man betaler direkte til sælger, mens den finansierede pris tillige indeholder en del af handelsomkostningerne.

Som køber vil man typisk have følgende handelsomkostninger, som altså kommer oven i det beløb, man skal betale til sælger:

- Gebyr til tinglysning af lån
- Gebyr til tinglysning af skøde
- Stiftelsesprovision for lån til banken
- Kurtage og kurssikring
- Advokatsalær
- Præmie på ejerskifteforsikringen

Tinglysningen af skødet koster et startgebyr på 1.400 kroner + 0,6 % af ejerskiftesummen, mens tinglysningen af lånet koster 1.400 kroner + 1,5 % af lånesummen (fratrasket den del af lånet, man eventuelt måtte overtage fra sælger). Et fuldt belånt hus til 3 millioner kroner koster således 19.400 kroner i tinglysningsafgift for skødet og 46.400 kroner i tinglysningsafgift for selve pantebrevet, det vil sige i alt 65.800 kroner i tinglysningsgebyrer.

Udgifterne til advokathonorarer, stiftelsesprovision og ejerskifteforsikring vil typisk udgøre 1-2 % af kontantprisen.

I forhold til realkreditlånene vil der endvidere være omkostninger til kurssikring, ligesom man skal påregne et kurstab.

Kurstabet opstår, fordi man i realiteten låner et større beløb, end man får udbetalt. I bogens kapitel vedrørende finansiering er dette forklaret nærmere.

Kurstabets størrelse afhænger af kursen på de lån, man har valgt. Ved flekslån vil kurstabet typisk blot være nogle få promille, mens det ikke er ualmindeligt, at der ved fastforrentede lån er større kurstab. Et lån, der hjemtages til kurs 98, indebærer for eksempel, at man per million har en kurstabsomkostning på 20.400 kroner.

Når man kurssikrer, garanterer man sig blot imod **yderligere, uventede** kurstab – men ikke imod kurstab generelt. Kurssikring er en form for forsikringsaftale mellem kunde og bank, og det koster som regel et mindre gebyr plus et fradrag i kursen på obligationslånet, som afhænger af kurssikringsaftalens varighed. I eksemplet har jeg sat fradraget til 0,75 procentpoint, svarende til at der går 100 dage (godt tre måneder), fra at låneaftalen indgås, til huset overtages. Det vil sige, at prisen for at kurssikre et kurstab på 7.500 kroner per lånt million.

### Handelsomkostninger ved køb af en bolig til 3 millioner kroner

Post	Pris
Tinglysningsudgifter	65.000 kr.
Stiftelsesprovision, bank	11.000 kr.
Kurstab	61.000 kr.
Kurssikring	23.000 kr.
Kurtage og kurssikring	7.500 kr.
Advokatsalær	8.000 kr.
Ejerskifteforsikring	25.000 kr.
<b>I alt</b>	<b>200.500 kr.</b>

I mit eksempel når købers samlede handelsomkostninger altså op på at udgøre cirka 6 % af kontantprisen.

### Handelsomkostninger ved salg

Der er naturligvis også udgifter ved at sælge boligen igen. Sælger har typisk udgifter til:

- Ejendomsmæglersalær
- Annoncering
- Tilstandsrapport
- Energimærke
- Sundhedsattest
- Eltjekrapport

Salæromkostninger og annoncering ligger for et typisk hus i størrelsesordenen 3-5 % af kontantprisen svarende til 30-50.000 kroner per million. De øvrige omkostninger er som regel faste uafhængig af husets pris. I oversigten nedenfor ses et realistisk eksempel:

### Handelsomkostninger ved salg af en bolig til 3 millioner kroner

Post	Pris
Ejendomsmæglersalær + annoncering	145.000 kr.
Tilstandsrapport mv. (2011)	10.000 kr.
Nødvendig istandsættelse før salg	20.000 kr.
<b>I alt</b>	<b>175.000 kr.</b>

I eksemplet udgør salgsomkostningerne i alt cirka 6 % af kontantprisen.



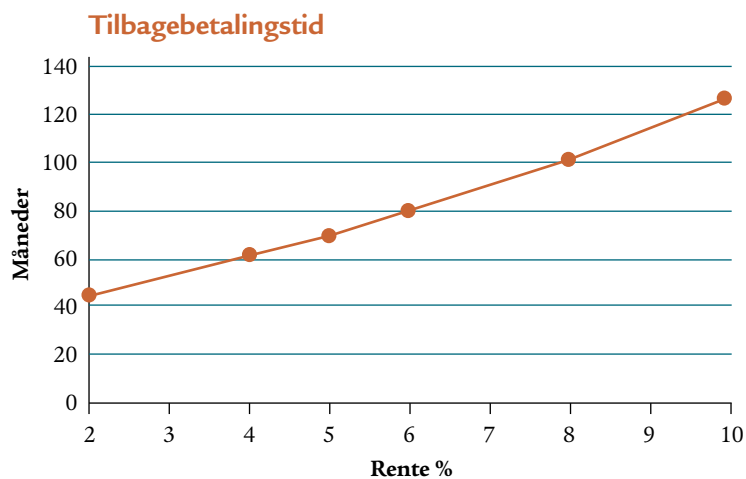
## Så stavnsbundet er man i praksis

Udbuddet af huse til salg er vokset med cirka 40 % fra 2007 til 2011. En af grundene er, at mange sælgere, der har købt inden for de senere år, ganske enkelt ikke har råd til at lade udbudspriserne følge med markedsudviklingen ned på grund af den restgæld, det vil efterlade.

Handelsomkostningerne er naturligvis en del af årsagen til dette problem i øjeblikket, fordi boligpriserne i bedste fald kun stiger langsomt. Prisudviklingen betyder, at der vil gå lang tid, inden handelsomkostningerne igen vil være dækket ind på grund af afdrag eller prisstigninger.

Hvor lang tid, man vil være bundet til sin nuværende bolig, vil først og fremmest afhænge af ens friværdi. Hvis man lægger en stor udbetaling og holder sig til lån med afdrag, vil bindingsperioden være betydeligt kortere, end hvis man køber uden udbetaling og i øvrigt vælger afdragsfrie lån.

Det er muligt at regne på, hvor lang tid det vil tage at afdrage en portion af gælden svarende til handelsomkostningerne. I grafen kan man aflæse tilbagebetalingstiden ved forskellige rentesatser.



Note: Renten i figuren skal forstås som den gennemsnitlige for banklån og realkreditlån. Eksemplets forudsætninger er i øvrigt, at lånet betales tilbage over 360 terminer (30 år), og at boligen er fuldt belånt fra starten af. Handelsomkostningerne er i eksemplet sat til at udgøre 12 % af kontantprisen.

## Balance i økonomien

### Om hvordan man undgår at købe for dyrt

Der er mange gode grunde til at indlede boligjagten med at prøve at opnå klarhed over, hvad man maksimalt kan give for sit nye hus, uden at det går alt for hårdt ud over ens levestandard. De fleste kommende boligejere vælger at rådføre sig med deres bank i forhold til dette spørgsmål.

Alligevel er det i mange tilfælde her, det går galt. Dels viser det sig ofte at være langt dyrere end forventet at vedligeholde og istandsætte drømmehuset, dels starter mange ud med en alt for optimistisk forventning til, hvad det kræver at bevare en fornuftig levestandard.

I dette kapitel vil jeg først og fremmest se nærmere på, hvorfor mange nye boligejere ender med en langt strammere økonomi end ventet, selvom de undervejs har rådført sig med banken. Dernæst vil jeg give nogle bud på, hvad man selv kan gøre for at undgå at havne i den situation.

### Hvad banken gør og ikke gør

Man skal forvente, at hele situationen omkring et boligkøb påvirker ens syn på, hvilke udgifter der er nødvendige for at opretholde en fornuftig levestandard. Ønsket om at kunne låne så meget som muligt, eller i hvert fald nok til drømmehuset, betyder i mange tilfælde, at hensynet til den langsigtede balance i privatøkonomien ikke får den nødvendige opmærksomhed.

Imidlertid skal man gøre sig klart, at det bliver hverdag igen en dag, og uanset om huset er nok så fantastisk, er der grænser for, hvor længe man kan leve af havregrød for at få råd til det.

Mange boligkøbere forventer, at bankrådgiveren i sidste ende vil sørge for, at der fortsat er balance i familiens økonomi, og at et »ja« fra banken derfor er en garanti for økonomisk bæredygtighed. Men det er ikke altid tilfældet. For det første kan det være svært for bankrådgiveren at vurdere bæredygtigheden i ens økonomi, hvis