

FORHANDLING
SÅDAN PRESSER DU PRISEN

**EKSPERTERNE
BEDSTE RÅD!**

Købet af et hus eller en lejlighed er den største handel, de fleste mennesker nogensinde foretager sig. Derfor gælder det om at undgå fejltagelser.

FÅ HUSET TIL

Når du skal købe en bolig, kan det være sin sag at overtrumfe den storsmilende ejendomsmægler og vende forhandlingen til din fordel.

Vi har talt med syv eksperter udi forhandlingens kunst, og **her får du deres tip og trick til, hvordan du får ønskeboligen til ønskeprisen.**

FORHANDLING
SÅDAN PRESSER DU PRISEN



**ENDNU FLERE
GODE RÅD**

DEN RIGTIGE PRIS

DEN INDLEDENDE RESEARCH

Klarlæg dine behov, undersøg markedet, og læg dig fast på en pris.

Når du har styr på dit økonomiske råderum, kan jagten begynde.

»Gør dig klart, hvad det helt nøjagtigt er, du går efter, inden du begynder at se på boligannoncer. Det nytter ikke noget, at du forelsker dig i et sødt, lille, stråtækt hus, der slet ikke opfylder dine krav om et større

soveværelse,« siger forhandlings-eksperten Jens Kittelmann.

Når du er blevet lun på en bolig, bør du lægge dig fast på en maksimal pris og holde dig til den hele vejen. Brug mulighederne på internettet. Her kan du både se liggetiderne, men også hvad boligen sidst blev solgt

for, og hvad lignende boliger i området koster. Det er altid et håndfast argument, at andre huse i samme stand, område og størrelse er billigere. Husk også på, at priserne er faldet drastisk siden 2007, og derfor skal boligen ikke koste så meget, som den blev handlet til på det

DET FØRSTE INDTRYK

Ignorer sælgerens trick

Mmm, duften af nybagte boller står imod dig, idet døren til drømmehuset slås op. Mægleren smiler. Der er ild i pejsen, friske blomster på spisebordet og badeværelset ser rigtig lækkert ud. Dette hus må du bare eje.

Her bør du tage en dyb indånding og slå koldt vand i blodet. De nybagte boller er i virkeligheden en teske kanel i ovnen, og det lækre badeværelse er malet over med en pensel, og inden længe begynder malingen at skalle af igen.

Husk altid på, at det er nemt at gøre et hus indbydende og beboeligt, mens det er knap så nemt at få prisen forhandlet ned efter at have optrådt over for sælger med stjerner i øjnene.

»Forsøg ikke at virke for overvældet eller interesseret, lige

meget hvor skøn du end måtte mene, at boligen er,« advarer Birgitte Brun, købermægler hos EDC.

BEGEJSTRING KOSTER DYRT

Også Jens Kittelmann råder dig til at holde følelserne i ro.

»Begejstrede mænd og koner betaler altid for meget for en bolig,« siger han.

Det er altid vigtigt også at lade sælger vide, at du har andre boliger i tankerne, råder Jens Kittelmann.

Ekspertene peger også på andre trick, som sælgerne forsøger sig med:

»Nogle sælgere sætter prisen højt, og så håber de bare på, at der kommer en idiot og køber huset,« siger advokat Finn Träff, der beskæftiger sig med ejendomshandel.

»Så skal du jo passe på, at det ikke er dig, der er idioten,« fortsætter han.

Et andet gammelt ejendomsmæglertrick er beskeden om, at adskillige andre købere nærmest står i kø for at skrive papirerne under. Dette kan være sandt, men også en lodret løgn.

»Du må aldrig lade dig presse til at købe et hus. Der skal nok komme et til, hvis det første bliver solgt,« siger Birgitte Brun.

BOLIGENS STAND

Brug tilstandsrapporten og energimærket i forhandlingen

Tilstandsrapporter er ofte fyldt med gode argumenter for, at prisen på boligen skal ned. Især tag og kælder er vigtige at gå igennem med et kritisk øje: Råd og svampeangreb er kostbare at udbedre. Og det er ikke altid til at se i tilstandsrapporten, hvis der ikke er en decideret skade, fortæller Ulrik Heilmann, der er direktør for Bolius.

»Vær opmærksom på, hvilken type tagbelægning huset har. Tagpap og eternitplader holder kun i 25-35 år, hvorimod teglsten holder mellem 55 og 80 år. Hvis taget står til at skulle udskiftes, skal du have et nedslag i prisen,« siger han.

Kloakken er måske ikke det første, du tænker på, men det er værd at få undersøgt dens stand. Mange kloakker er nemlig nedslidte, og er husets kloak i dårlig stand, bør du kræve prisnedslag som kompensation for, at du senere må reparere kloakken. Alligevel advarer Ulrik Heilmann imod at stejle over for hver eneste K3'er man møder i tilstandsrapporten. ,

»Defekte tagsten, manglende tagrender eller et ulovligt fejlstrømsrelæ, der kan udskiftes for få tusinde kroner, bør i sidste ende ikke være afgørende for, om du vælger huset,« siger han.

Når det kommer til energimærkingen, bør du se på de forbedringsforslag, som energikonsulentens foreslår, og tage dem med i forhandlingen om prisen.

Et tegltag holder i mere end 50 år, mens tagpap kun holder den halve tid.



KØB DEN GODE BOLIG

Men hvad er et godt køb?

Du skal kun give mange penge for den såkaldt gode bolig – den, du kan sælge senere til en ordentlig pris.

»Huse kan sagtens være en dårlig vare. Det kan være boligen med den mærkelige indretning med kun et børneværelse. Eller huset, der ligger ud til den trafikerede vej eller klos op ad en planlagt motorvej eller jernbane. Den bolig skal være billig, for der er stor risiko for, at du selv må sælge den billigt senere,« siger advokat Finn Träff.

Thomas Kildemoes, der er direktør for det internetbaserede ejendomsmæglerfirma

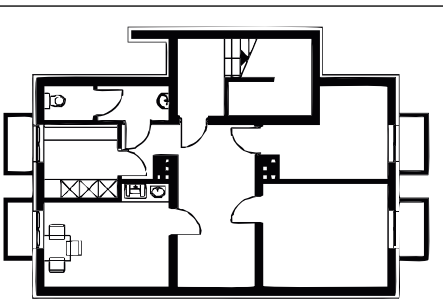
Bolig til Bolig, gør opmærksom på, at boligen bør være så praktisk så mulig.

»Den funktionelle bolig vil blive mere og mere efterspurgt. Fremtiden byder i stigende grad på familier med dine, mine og vores børn og måske endda et hjemmearbejdende medlem. Derfor vil der være brug for villaer med flere soveværelser eller i det mindste mulighed for at bygge dem og plads til hjemmekontoret,« siger Thomas Kildemoes.

»Lavenergiboliger er også værd at gå efter, da de fortsat vil blive mere efterspurgt,« siger Thomas Kildemoes.

Du kan nemlig være stensikker på, at de grønne afgifter vil blive ved med at stige i de kommende år, lyder det samstemmende fra forhandlingseksperterne.

◀ En håbløst indrettet bolig, der slet ikke er egnet til fremtidens familiemønstre med sammenbragte børn og måske endda en hjemmearbejdsplads, er et dårligt køb.



FÅ MERE FOR PENGENE

Prisnedslaget behøver ikke altid være kontant

I stedet for at lade forhandlingerne strande, udelukkende fordi du ikke kan blive enig med sælger om størrelsen af et nedslag i prisen, bør du også overveje se på, hvordan du får en god merværdi for den pris, du skal betale.

»Hvis der for eksempel står et sæt gode havemøbler eller en smart plæneklipper i skuret, kan du jo bede om at få dem med i købet,« foreslår forhandlingseksperter Keld Jensen fra MarketWatch.

Når det kommer til at inddrage den slags effekter i handlen, er det bedst, du forhandler direkte med sælger, da ejendomsmægleren sjældent har mandat til at råde over

og forhandle med haveredskaber, blomsterkrukker og lignende løsøre.

»Undersøg også altid sælgers baggrund. Hvis sælger er håndværker, kan du jo bede om at få udskiftet de gamle vinduer som en del af handlen. Og er sælger møbelhandler, kan du måske bede om en lækker sofa,« siger Keld Jensen.

Skal taget skiftes, kan du også bede om at få det gjort i stedet for at stå fast på et nedslag i prisen.

»Reelt skal du jo tjene mindst det dobbelte, før du kan skifte en tag til 100.000 kroner. Så hvis du kan få det gjort i stedet



▲ Hvis det er et mindre beløb, der skiller parterne i en bolighandel, så foreslår en forhandlingsekspert, at man eksempelvis lader løsøre som havemøbler indgå i handlen.

for et kontant nedslag på 150.000 kroner, har du stadig fået god merværdi for dine penge,« fastslår Keld Jensen.

HANDLEN AFGØRES

De sidste detaljer forhandles på plads

Når du sidder ved forhandlingsbordet med sælger, og det store slag skal slås, gælder det om at holde tungen lige i munden.

Afgiv dit bud på ejendommen, og husk at tage udgifter til el, varme og vand med i betragtningen. Hvis du vil have prisen ned, er det om at have de gode argumenter klar, lyder det fra Birgitte Brun fra ejendomsmæglerkæden EDC.

»Gode argumenter for et prisnedslag kan være, at der er høje forbrugsudgifter eller fællesudgifter, at sælger ønsker et hurtigt salg, at der er mange tomme boliger i området, eller at områdets generelle prisniveau er lavt. Men vær også opmærksom på begrænsninger i ejendommens servitutter – de kan betyde,

at du ikke må male i en bestemt farve eller bygge til,« siger købermægleren Else Boysen.

»Derudover er det vigtigt altid at holde en pæn dialog med sælger og ikke rakke deres ejendom ned,« siger Birgitte Brun.

Folk er mere imødekommende og vil hellere indgå i en forhandling om prisen, når det foregår på en fornuftig måde.

Jens Kittelmann foreslår en anden tilgang:

»Det kan også være en god strategi at åbne prisforhandlingen flere gange i løbet af hele processen og tage den i bidder. Hvis dit mål er at slå 200.000 kroner af prisen, så kan du jo begynde med at gå efter de 150.000 kroner i afslag, og så få resten eftergivet, når du fremlægger, hvad det vil

koste for dig at skifte køkkenet eller foretage en anden forbedring,« siger han.

Og har du ikke et argument på hånden, så skyd bare skylden på banken. Et »jamen, banken vil kun låne os så meget« er svært at argumentere imod. Men vær altid opmærksom på, at hvis du handler for meget, og det begynder at tangere krejleri – ja, så får du bare ikke den bolig.

Slutfasen af bolighandlen – inden købsaftalen skrives under – er sidste chance for at presse prisen.



DISSE FORHANDLINGSEKSPERTER HAR DELT UD AF DERES VIDEN



Ulrik Heilmann
Direktør for
boligsiden Bolius



Thomas Kildemoes
Stifter af det
internetbaserede
ejendomsmægler-
firma Bolig til Bolig



Finn Träff
Boligadvokat og
partner,
advokatfirmaet
FrølundWindsløv



Birgitte Brun
Købermægler,
EDC



Jens Kittelmann
Forhandlings-
ekspert og partner,
A-2



Keld Hansen
Forhandlings-
ekspert
MarketWatch



Else Boysen
Købermægler,
EB Privat Bolig