



PRESSEMEDDELELSE

14. september 2010

Analyse af 7.000 boligsalg:

Afslag i salgspriserne er under 6 pct.

For den optimistiske boligkøber er det ikke svært at finde næring til drømmen om store afslag i priserne, når man følger med i mediernes boligstof. Nu har EDC-kæden undersøgt 7.000 boligsalg gennemført i 2010, og analyseret forskellene mellem boligens seneste udbudspris og den pris, som boligen slutteligt blev handlet til.

Undersøgelsen er interessant fordi den følger køber og sælgers forhandlingsresultat i hver af de 7.000 bolighandler, hvor andre undersøgelser typisk kun beregner den gennemsnitlige udbudspris af hele udbuddet og sammenholder med den gennemsnitlige salgspris. Og tallene fra Danmarks største ejendomsmæglerkæde dokumenterer langt mere afdæmpethed i prisforhandlingerne end overskrifterne ofte giver udtryk for. I gennemsnit er der i de 7.000 bolighandler givet afslag på under 6 pct. af udbudsprisen, svarende til et økonomisk afslag på 90.692 kr.

EDC har i analysen undersøgt prisafslagene for de enkelte ejendomsstyper. Og selvom salget går mere trægt for helårsgrunde og fritidshuse end salget af villaer og rækkehuse, giver den længere salgstid ikke udslag i markant større afslag. Fritidshuse handles i gennemsnit til priser 6,9 pct. under udbudsprisen, mens køberne af helårsgrunde har fået afslag på 4,5 pct. Det er dog samtidig i kategorien for helårsgrunde at den største regionale rabat skal findes: På Fyn har det i 2010 været muligt at slå godt 10 pct. af prisen, mens nybagte grundejere i Hovedstadsområdet kun har opnået et gennemsnitligt afslag på 2,9 pct.

- Det vi ofte ser i medierne er enkeltsager, og ofte i den helt dyre prisklasse, som er sat flere millioner ned. Men det er jo ikke det, der præger hverdagen i de cirka 1.400 mæglerbutikker landet over, siger kommunikationskonsulent Birgitte Ringbæk fra EDC. - Samtidig er det ofte handleterne med de store afslag, som bliver fremhævet når mennesker mødes og der tales boligpriser, og det er alt sammen med til at give opfattelsen af, at der er større rabatter at opnå, end der i virkeligheden er.

Reelt er der i de 7.000 undersøgte handler fra 2010 opnået en rabat på 5,8 pct. for villa/rækkehuse, 4,4 pct. for ejerlejligheder, 6,9 pct. for fritidshuse og i gennemsnit 4,5 pct. for helårsgrunde.

Rabat i de fleste handler

EDC-undersøgelsen viser, at næsten 4 ud af 5 handler ender med et afslag i prisen, mens 19 pct. sælges til prisen. I 2010 er kun 2 pct. af boligerne solgt dyrere end prisen i salgsopstillingen.

- De fleste ejendomsmæglere har gennem de sidste par år haft en stor opgave i at overbevise boligsælgerne om nødvendigheden i at starte ud med en realistisk salgspris, frem for at prøve markedet af. Derfor er der generelt heller ikke så store afslag at komme efter hos sælgerne, siger Birgitte Ringbæk.

Yderligere oplysninger:

Birgitte Ringbæk, kommunikationskonsulent i EDC.

Tlf.: 33 26 77 60 / mobil: 61 20 50 09. E-mail: br.110@edc.dk

7.000 handler er undersøgt (solgt i 2010)	Andel af sager:
Handler med prisafslag	78,5 %
Solgt til prisen	19,3 %
Solgt dyrere end prisen	2,2 %
Total	100 %

Afvigelse i kroner:

Afvigelse i kroner	HT-området	Sjælland	Fyn	Jylland	Total
Villa/Rækkehuse	-148.076	-83.802	-91.179	-81.666	-95.504
Ejerlejligheder	-114.644	-59.589	-58.521	-54.430	-83.360
Fritidshuse	-104.303	-74.993	-121.263	-83.475	-85.807
Helårsgrunde	-62.324	-47.500	-75.833	-37.130	-42.501
Total	-131.565	-79.685	-88.789	-76.697	-90.692

Afvigelse i procent:

Afvigelse i procent	HT-området	Sjælland	Fyn	Jylland	Total
Villa/Rækkehuse	-4,9 %	-6,9 %	-6,4 %	-5,7 %	-5,8 %
Ejerlejligheder	-4,3 %	-5,8 %	-5,5 %	-4,1 %	-4,4 %
Fritidshuse	-8,3 %	-7,0 %	-7,7 %	-6,4 %	-6,9 %
Helårsgrunde	-2,9 %	-6,9 %	10,1 %	-4,5 %	-4,5 %
Total	-4,9 %	-6,8 %	-6,4 %	-5,5 %	-5,6 %

Kilde: EDC