

MISSION: IMPOSSIBLE ?

Hvordan kan en andel sælges, når andelsværdien er nul eller negativ? Her fortæller to ejendomsmæglere fra henholdsvis Århus og København om et marked, hvor der i de seneste år er blevet vendt op og ned på forudsætningerne.

Af Sandy Thorland / Fotos: Kissen Møller Hansen, Århus, og Poul Rasmussen, København

For nogle år siden syntes prisen på andelsboliger kun at kunne gå opad. Men så kom dykket. I visse tilfælde er andelsværdien gået i nul. Og nogle steder bliver andelsboligejere, der skal sælge, nødt til at betale køber for at overtage deres andel.

Statsaut. ejendomsmægler og markedsøkonom Martin Østengaard, der er indehaver af Andelsbutikken i København, forklarer lidt om, hvor det går skævt for en del sælgere af andelsboliger:

"Det er der, hvor man har købt dyrt ind, på toppen af boligmarkedet i slutningen af 2006 og i 2007-08. Da boligmarkedet var på sit højeste, lå også priserne på udlejnings- og investeringsejendomme højest. Når ejeren ville sælge sin udlejningsejendom, bevirkede tilbudspligten, at andelshaverne skulle have tilbudt deres boliger, inden ejendommen kunne sælges til andre, dvs. de havde en slags forkøbsret.

Beboerne stiftede en forening. Måske var det kun nogle af beboerne, der blev medlem af andelsboligforeningen, mens andre valgte at være lejere uden at være medlemmer. Andelsboligforeningen kan låne op til 80 pct. af andelsprisen. Dertil kommer andelshavernes indskud, der bliver til andelsboligforeningens egenkapital. Alt efter hvordan foreningen beslutter, at ejendommens værdi skal ansættes – på grundlag af anskaffelsesprisen, den offentlige vurdering eller en valuarvurdering, fremkommer maksimalprisen

for den enkelte andelslejlighed."

Og falder markedsprisen, falder værdien af andelskronen:

"Hvis indskuddet bliver 'spist op' af prisfald, kan andelsværdien falde til nul eller – og det lyder fuldstændig absurd – til under nul. Hvis andelshaveren er nødt til at sælge, f.eks. på grund af dødsfald eller skilsmisse, kan det ende med, at køber skal have penge af sælger for at overtage andelen og den dermed forbundne gældsforpligtelse. Når indskuddet er lavt eller måske endda negativt, er det højst sandsynligt, at boligafgiften er høj. Efterhånden, som gælden aftager, stiger andelskronen, som man også kan kalde andelsboligens friværdi.

De nyere andelsboligforeninger har ikke megen friværdi at 'spise' af, men det ændrer ikke mæglerens arbejde i forbindelse med et salg. Vi har solgt en andelsbolig, hvor vi fik værdien til at gå i nul, og vores salær var den pris, vi forlangte for andelen. Men vi har også måttet sige nej til opgaver, fordi vi vurderede at værdien ville gå under nul, og beboerne var så utilfredse, at de valgte at blive boende," fortæller Martin Østengaard.

Sælger betaler penge til køber

En af de få ejendomsmæglerforeninger, der har præsteret at sælge en andelsbolig med negativ værdi, er DanBolig i Århus City. Her fortæller indehaver, statsaut. ejendomsmægler Kristian Voldsgaard:

"Det handler om, at man laver et

regnestykke. Når man ved, hvad en tilsvarende ejerlejlighed koster, kan man lave en fordelingsnøgle, hvor man sammenholder lejlighedens værdi med fællesformuen. Det er svært at gennemskue prisen på en andelsbolig. Andelslejlighedens andel i fælleslånet sammenlignes med en ejerlejlighed. I dette tilfælde lå andelsboligen markant højere end ejerlejligheden."

Det betød i tørre tal, at sælger skulle have en kvart million kroner op af lommen for at komme af med sin andelsbolig.

Kristian Voldsgaard uddyber, at den bemeldte andelsboligforening var stiftet i 2006:

"Siden da er priserne på lejligheder faldet 25-30 pct., så en ejerlejlighed til 2,5 mio. kr. faldt til 1,75-1,9 mio. kr. Hvis andelslejligheden koster 2,5 mio., så er indskuddet 500.000 kr., og køber hæfter for 2 mio. kr. af fælleslånet. Men nu gør prisfaldet, at hele andelsindskuddet forsvinder.

Vi havde en sælger, som vi kunne forklare det. Maksimalprisen var 550.000 kr. Han havde købt andelen for 250-300.000 kr. halvandet år tidligere. Men dengang var han ikke klar over problematikken i ejendommen. Han havde mere fokus på, at der skulle indskydes forholdsvis lidt kapital, og at den månedlige ydelse til gengæld var høj.

Nu går boligens værdi i minus. Sælger skal have penge op af lommen for at komme af med sin andel med de høje månedlige ydelser."

Hvorfor købte køber lejligheden?





"Politikerne bør ophæve prismaksimeringsparagrafen i Andelsboligloven, nu hvor de fleste andelsboliger sælges på markedsvilkår. Hvis dette ikke sker, bør den offentlige ejendomsvurdering som minimum afskaffes, da den ofte både er fejlbehæftet og misvisende for værdien af en andelsforening," mener Martin Østengaard.



"Køber kunne godt se sig selv bo der gratis i to-tre år, hvilket svarede til det beløb, han fik af sælger for at overtage dennes gældsforpligtelser. Og så satte køber på, at andelsværdien igen ville stige."

Efter at køber og sælger begge har godkendt handelen, ligger den for øjeblikket til godkendelse hos andelsboligforeningen.

Derfor går det galt

Årsagen til, at sælgere af andelsboliger for tiden risikerer enten at få ingenting for deres andel eller endda at måtte betale køber for at overtage boligen, kan ifølge Kristian Voldsgaard bl.a. findes i de låntyper, andelsboligforeningerne har optaget:

"De gamle foreninger har typisk afdragsprofiler, så de nedbringer gælden. Flere nye har afdragsfrie lån. For mange andelsboligkøbere er det attraktivt at lægge et højt indskud og få en lav månedlig ydelse, idet de får rentefradrag for indskuddet. Det er ganske enkelt sjovere at lægge en million i udbetaling end at hænge på en høj månedlig ydelse på fælleslånet uden rentefradrag."

Han tilføjer, at der også i nogle andelsboligforeningers renteswaps kan ligge en grim overraskelse for både sælger og køber:

"Køber bør orienteres om renteswaps.

Det er en af grundene til, at det er så vigtigt at have en køberrådgiver. En andelsbolig er en investering. Folk tror, at de køber en bolig til 500.000 kr. og så bare skal betale et månedligt beløb. De tænker ikke over, at de hæfter for en del af fælleslånet."

At mange købere har set for lyst på de økonomiske betingelser i forbindelse med andelsboligen skyldes også manglende gennemskuelighed ved især nye andelsboligprojekter, påpeger Kristian Voldsgaard.

"Det, at boligydelsen har været angivet med udgangspunkt i et afdragsfrit lån, har fået den til at se kunstigt billig ud. Sådan er det ikke, hvis du køber en ejerbolig – her oplyses altid et fastforrentet lån med afdrag. Og hvis du er ejer, så kan du selv vælge din låntype – men er du andelshaver, er det andelsboligforeningen, der vælger låntypen, og din eneste chance for at få lånet lagt om, er din stemmeret. Mange, der købte en andelsbolig, følte, at det var en sikker investering. De var ikke blevet rådgivet godt nok. Mange har måske købt til maksimalprisen. Nu er de nødt til at tilpasse sig markedet. Man kan ikke nødvendigvis sammenligne sin andelslejlighed med naboens. Det kan man ved ejerlejligheder."

At manglende rådgivning, bl.a. om renteswaps, er en faldgrube for andelsboligkøberne, er Martin Østengaard

rørende enig i med sin århusianske kollega:

"Især nyere foreninger har gjort brug af renteswaps. Det er noget, smarte bankfolk har trukket ned over hovedet på andelsboligforeningerne uden at kende produktet til bunds. Med Erhvervs- og Selskabsstyrelsens nye rettesnor bliver det især vigtigt at underrette foreningerne om, at de skal tage højde for kursudsving undervejs i forløbet. En ændret kurs kan jo have væsentlig effekt på andelskronen. Swap'en kan udhule friværdien. Derfor er det så vigtigt, at nystiftede andelsboligforeninger modtager uvildig rådgivning. En bank har en vare på hylden, som den skal sælge. Det er ikke uvildig rådgivning.

Derfor anbefaler jeg helt klart nystiftede andelsboligforeninger: betal en advokat eller revisor for at være jeres uvildige rådgiver. Det er sundt fornuft. Det gælder også handel med andelsboliger i øvrigt, for der er flere ting, man skal være opmærksom på ved køb af andelsbolig, end når man køber en ejerbolig.

Nogle tror, det er nemt at sælge andelslejligheder, for der skal jo ikke skrives skøde, tinglyses og udarbejdes refusionsopgørelse som ved et køb af ejerbolig. Men vi synes, købet af en andelsbolig er mere nuanceret end købet af en ejerlejlighed. Vores købere køber



til de priser, de gør, fordi vi står inde for vores arbejde og kan dokumentere hele forløbet. Når vi går ind i en sag, opnår vi en bedre pris for sælger, end han ville kunne, hvis han forsøgte at sælge selv.”

Maksimalprisen er ikke en garantipris

Hvor prisen så lander, kan der ikke gives nogen fast formel for, men Martin Østengaard fortæller:

”Den almindelige finanskrise rammer andelsboligerne lige så hårdt som ejerlejlighederne. Forskellen er, at køberen af en andelsbolig er villig til at købe, hvis andelsboligens månedlige ydelse ligger cirka 15 pct. under den månedlige ydelse for en tilsvarende ejerlejlighed.

Nogle andelslejligheder sælger vi til maksimalpris. Ved foreninger, der har tiltrådt en upræcis høj vurdering, kan andelslejlighederne ende med at sælges til godt det halve af maksimalprisen. Det er derfor vigtigt at pointere over for sælgerne, at maksimalprisen ikke er en garantipris, men den højeste lovlige salgpris.”

Og hvad så, når det ser rigtig dystert ud?

”Vi er forpligtede til at undersøge, om handlen hænger sammen, altså om andelen er nødlidende og sælger dermed teknisk insolvent. Er dette tilfældet, må vi finde en sponsor, som sikrer, at hullet dækkes. Vi kontrollerer den tinglyste gæld i Andelsbogen, og om der er yderligere gældsbehæftelse. Sælgers bank skal erklære sig indforstået med at stå inde for et eventuelt underskud i forbindelse med salget, og hvis den ikke gør det – hvilket ikke er helt usandsynligt –, kan andelslejligheden i princippet ikke sælges i fri handel.

Sælger er derfor tvunget til at blive boende, med risiko for at komme på tvangsauktion. Sælger kan også risikere at blive ekskluderet fra foreningen, hvis sælger er i restance over for foreningen. Her går foreningen ind og sælger lejligheden til højst bydende ved et såkaldt eksklusionssalg.”

”Det er vigtigt at have en køberådgiver. Folk tror, at de køber en bolig til 500.000 og så bare skal betale et månedligt beløb. De tænker ikke over, at de hæfter for en del af fælleslånet,” siger Kristian Voldsgaard.

De offentlige vurderinger

Martin Østengaard håber, at der snart kommer fri prisdannelse for andelsboliger: ”Politikerne bør ophæve prismaksimeringsparagraffen i Andelsboligloven – nu hvor de fleste andelsboliger sælges på markedsvilkår,” siger han og fortsætter:

”Hvis dette ikke sker, bør den offentlige ejendomsvurdering som minimum afskaffes, da den ofte både er fejlbehæftet og misvisende for værdien af en andelsforening. Dertil kommer, at den offentlige vurdering på andelsforeninger allerede er forældet, når den offentliggøres. Man gik i gang med den, da man var færdig med seneste vurdering af villaer og ejerlejligheder, og dermed vil den være cirka et år gammel, når den offentliggøres til marts 2011. Dertil kommer, at en gennemsnitsvurdering på en computer hos SKAT ikke kan være så præcis og retvisende som en valuar, der har været på stedet og opfylder DE's krav.”

Heller ikke Kristian Voldsgaard er nogen stor tilhænger af de offentlige ejendomsvurderinger:

”De har banket andelsboligernes priser i vejret, men de er så varierende, at det er utroligt. Vi anvender den vurderingstype, som andelsboligforeningen har vedtaget at bruge. Vi skeler ikke til den offentlige vurdering, hvis foreningen har fravalgt at bruge den. Det er en valuarvurdering eller den offentlige vurdering, der bestemmer prisen. Og så går vi ind og ser på sammenlignelige ejerlejligheder – eller andre lejligheder, der er blevet solgt i foreningen.”

Fortrydelsesretten

Som bekendt skal køber som hovedregel betale sælger en procent af handelssummen i godtgørelse, hvis han inden for en uge efter købet fortryder. Men hvordan gør man, hvis handelssummen er negativ, dvs. sælger skal betale køber for at overtage andelsboligen?

Kristian Voldsgaard fortæller, hvordan han har løst det:

”Vi havde sat en kort frist på godkendelsen. Inden for denne frist havde sælger stadig mulighed for at søge en anden køber. Vi havde det sædvanlige advokatforbehold i aftalen. Hvis køber havde fortrudt, ville det ikke have udløst en godtgørelse.”

Sådan kan salæret beregnes

Når salgssummen er nul eller negativ, kunne de færreste ejendomsmæglere nok tænke sig at benytte den som grundlag for beregningen af deres salær. Men hvordan gør man så?

Martin Østengaard:

”Vi har i vores koncept en differentiering på, hvor mange værelser en andelslejlighed har. Så vi rubricerer salæret, alt efter, om der er et, to, tre eller fire+ værelser.”

Kristian Voldsgaard og hans team beregner salæret ud fra det arbejde, de forventer at skulle lægge i det enkelte emne:

”Dertil hører beliggenheden, andelsboligforeningens situation, boligens størrelse og en række andre faktorer. En stor andelsbolig kan være sværere omsættelig end en lille.”

Fremtiden

Hvor er andelsboligmarkedet på vej hen? Martin Østengaard fornemmer, at foråret får andelsboligkøbernes interesse til at spire, men han er ikke sikker på, at det varer ved:

”Og så ser jeg et uvejr – renten – i horisonten. En rentestigning vil få priserne til at falde. Om bunden er nået? Jeg ved det ikke, men håber det naturligvis. Der er blevet stiftet andelsboligforeninger i Danmark i næsten 100 år. Ved langt de fleste er der næsten ingen risiko, hvis de er veldrevne og har relativt lille gæld. Risikoen er ikke større end ved en ejerlejlighed.”

Kristian Voldsgaard vurderer, at banker skal vænne sig til tanken om tab på nogle andelsboliger:

”Bankerne har nok ikke set andelsboliger som noget, der var forbundet med en nævneværdig risiko.”

I Århus er priserne på andelsboliger faldet med 25-30 pct., siden de toppede. ”Der er andelshavere, som for et par år siden har lagt 20 pct. i indskud, men det er jo svært at forklare køber, hvorfor han skal give mere for en andelsbolig end for en ejerlejlighed. I de gamle foreninger går det, men problemerne i de nye er mere synlige, og de går først over, når der igen kommer prisstigninger. Nogle af de nye andelsboligforeninger har gjort gode køb, så det er ikke alle nye, der er i vanskeligheder. Nogle skal bare tilpasse sig markedet mere end andre,” konstaterer Kristian Voldsgaard.