

Børsen, 07.12.2006

## Danskere er nemme kunder

**Danske investorer i tyske ejendomme lader sig forblænde af priserne, der kun er lave set i forhold til det danske ejendomsmarked. Ofte betaler de alt for meget i forhold til virkeligheden på det tyske marked**

### Tyske Ejendomme

Mange danske investorer i tyske ejendomme betaler let 10-20 pct. for meget for ejendomme, der udbydes ved fremvisninger til en større skare af interesserede købere. Ofte ender det i en budkrig, der er unødvendig i et marked, hvor det reelt er vanskeligt at komme af med ejendommene. »Visse danske mæglere er med til at skabe et kunstigt sælgermarked hernede, hvor priserne skrues op selv om det ikke er nemt at sælge en lejlighed i Berlin,« forklarer den dansk-tyske advokat Hans-Oluf Meyer fra Berlin. Han fortæller, at priserne på berlinske ejerlejligheder er steget en del i løbet af det sidste år, og at det i første række skyldes investorer fra Danmark, Holland og Irland. Det skyldes under ingen omstændigheder øget investeringslyst fra tyskernes side. »Alle mæglere ved at danskerne er på markedet, og at de er nemme kunder. Danskerne kommer til Berlin og ser måske 10 lejligheder, og så sælges der – ofte uden forhandling om prisen. Danskerne er generelt mæglerens behagelige og nemme kunder « fortæller Hans-Oluf Meyer.

### Nedslag i prisen

I de sager, hvor han har været inden i billedet, har der været forhandlet pris i under halvdelen af tilfældene. I de tilfælde, hvor der har været handlet pris, har køber ikke opnået en reduktion på 5-10 pct., der ellers er et fornuftigt udgangspunkt i en forhandling efter Hans-Oluf Meyers opfattelse. »Det er et stort problem, at danskerne er forblændede af de lave priser. Mæglerne ved, at danskerne oplever priserne som lave i forhold til niveauet i Danmark, men spørgsmålet er, om de gør en god handel på det tyske marked,« siger Hans-Oluf Meyer. Han råder danskere til at bruge de rigtige rådgivere ved disse handler, da der ikke er en formaliseret uddannelse som ejendomsmægler i Tyskland. Mæglerne har ry som brugtvognsforhandlere, forklarer han.

### Manglende tid

På erhvervssiden – det vil bl.a. sige større ejendomsporteføljer – er der store problemer med at få tid nok til den juridiske gennemgang af ejendommene. I Tyskland kan fleremæglerne have samme ejendom i kommission, og derfor er der altid risiko for, at ejendommen pludselig er væk midt i den juridiske due diligence. De udenlandske investorer ryger ofte ind i budkrige, og den megen uro er med til at skabe et miljø for hurtige, men fejlagtige købsbeslutninger. Bl.a. afkastberegningerne er anderledes, og mange har ikke sat sig ind i den offentligretlige regulering. »Der er flere, større aktører, der har forkøbt sig. Ingen tvivl om det. De henholder sig bl.a. til en salgsoptilgning, der ikke holder vand. Jeg er overrasket over at se mindre investorer med en kapital på måske 20 mio. kr., der er i overraskende stor uvidenhed om forholdene,« siger Hans-Oluf Meyer.

Kurfürstendamm 57  
D 10707 Berlin

Fon + 49 (0) 30 3151 8969 0  
Fax + 49 (0) 30 3151 8969 9

[www.advokatfirma.de](http://www.advokatfirma.de)

## Lavere salær

Den dansk-tyske advokatmener desuden, at danskerne er alt for dårlige til at forhandle transaktionsomkostningerne – primært mæglersalæret. Som udgangspunkt ligger denne udgift på 6 pct. plus tyskmoms på 16 pct. – stigende til 19 pct. fra årsskiftet.

En undersøgelse i avisen Tagesspiegel viser, at denne udgift normalt kan handles ned til 4,25 pct. til 5,5 pct. Kun få danskere er klar over muligheden for forhandling.

Potentielle danske købere bombarderes for tiden af tyskemæglere, der ønsker at få afsluttet handleerne inden årsskiftet. Argumentet er bl.a., at den såkaldte erhvervsesafgift på 3,5 pct. af købesummen stiger med 1 pct. fra årsskiftet.

Hertil kommer momsstigningen. »Mange ellers usælgelige lejligheder forsøges prasket på danskere. I den situation er det klogest at vente med køb til den rigtige lejlighed er fundet. Antallet af mæglere som fremkommer med forkerte oplysninger, overstiger langt det lille antal seriøse mæglere, som så også er deres mæglerhonorar værd, vurderer Hans-Oluf Meyer.«

/ras/

Kurfürstendamm 57  
D 10707 Berlin

Fon + 49 (0) 30 3151 8969 0  
Fax + 49 (0) 30 3151 8969 9

[www.advokatfirma.de](http://www.advokatfirma.de)