

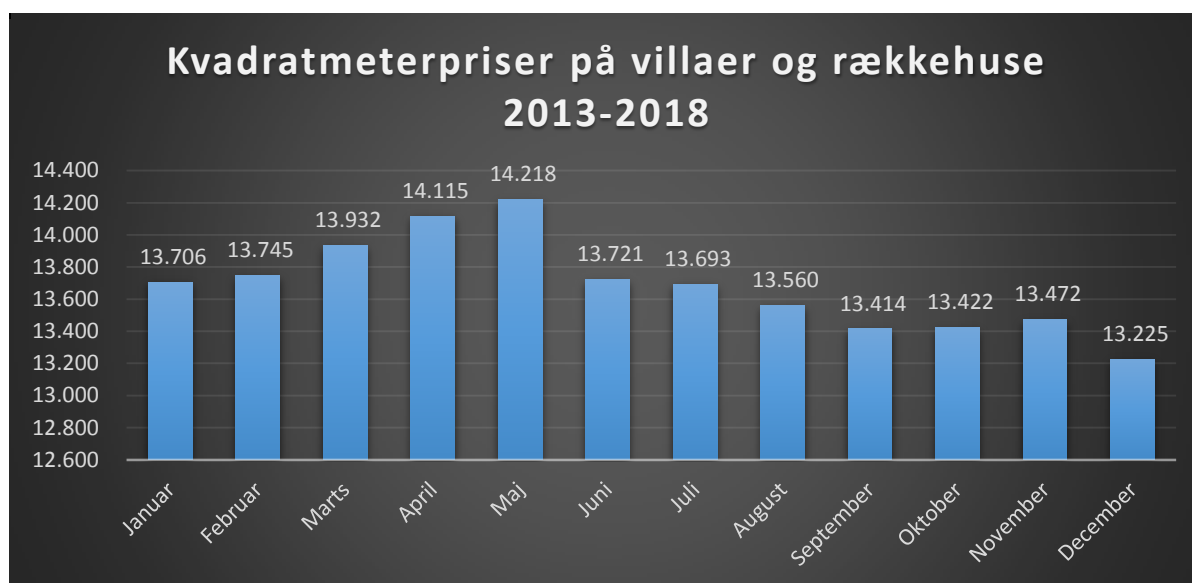
Køb villaen om efteråret – sælg om foråret

Villaer og rækkehuse handles til de laveste kvadratmeterpriser om efteråret og til de højeste om foråret. Det viser undersøgelse fra RealMæglerne.

Det har længe været god latin, at man skal købe sommerhuse i efterårs- og vintermånederne. Men en ny undersøgelse fra RealMæglerne dokumenterer, at det samme gør sig gældende, hvad angår villaer og rækkehuse.

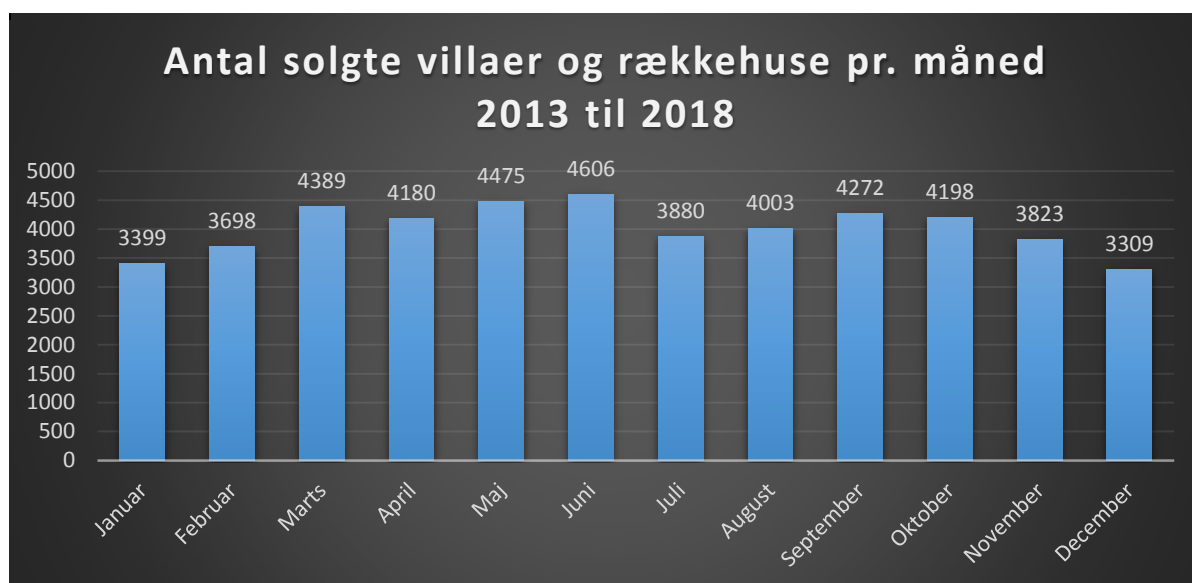
Går man med planer om at investere i en villa eller et rækkehus, skal man således ikke vente for længe med at trykke på knappen. I alle tilfælde ikke hvis man skal tro på undersøgelsen, som er udarbejdet på baggrund af data fra boligsiden.dk. En undersøgelse der viser, at der er penge at spare ved at købe villaen eller rækkehuset i løbet af årets sidste fire måneder fremfor årets øvrige otte måneder.

Ifølge undersøgelsen blev villaer og rækkehuse i gennemsnit handlet til en kvadratmeterpris på 13.414 kr. i september måned i perioden fra 2013 til 2018. Kun i december måned blev de handlet til en endnu lavere pris, med en gennemsnitlig kvadratmeterpris på 13.225 kr.



De højeste kvadratmeterpriser blev opnået i maj måned med en gennemsnitlig kvadratmeterpris på 14.218 kr. Eller næsten 1.000 kr. mere pr. kvadratmeter end i december måned, og godt 800 kr. mere end i september måned.

Forklaringen på den højere kvadratmeterpris i maj måned kan kun til dels forklares i en højere handelsaktivitet. For undersøgelsen viser, at selvom handelsaktiviteten er høj i maj måned, hvor kvadratmeterpriserne topper, er den endnu højere i juni måned, hvor priserne er lavere. Og handelsaktiviteten er næsten ligeså høj i september, hvor kvadratmeterprisen er meget lav.



Kilde: boligsiden.dk samt RealMæglerne og BoligOne

En del af forklaringen skal derfor givetvis også findes i mere psykologiske faktorer hos både købere og sælgere. "Når efterårets rusk og regn sætter ind forholder køberne sig ofte mere kritisk til husets eventuelle fejl og mangler end på en solfyldt maj dag, hvor man er mere tilbøjelig til at forestille sig selv siddende på terrassen med et glas koldt rosévin, end at fokusere på en utæt tagrende. Tilsvarende bliver sælgerne mere møre og forhandlingsvillige mod slutningen af året, hvis de gode forårs- og sommermåneder ikke har udløst det forventede salg. Og det kan influere på prisen", forklarer MDE Ejendomsmægler Kim K. Pedersen fra RealMæglerne.