

FORHANDLING AF LÅN: SÅDAN STÅR DU STÆRKERE

Lav bidragsats eller en mere lempelig afdragsordning på din ejendomsportefølje. Forhandlinger med bank eller realkreditinstitut kræver forberedelse for at opnå de bedst mulige betingelser. Få investeringsrådgiverens bedste råd.

Af Stine Rud Skov

1. DECEMBER 2021



Foto: skynesher, iStock

Forhandlinger om et mere fordelagtigt lån på din ejendom eller ejendomsportefølje er ikke en umulig opgave, men det kræver knofedt af dig som låntager. Står du over for en forhandling med et pengeinstitut, gælder det om at bringe dig selv i den bedst mulige position, fastslår Jens Erik Gravengaard, Partner og CEO hos Real Management. Siden finanskrisen i 2010 har han rådgivet en lang række danske og udenlandske virksomheder inden for blandt andet ejendomsbranchen om finansiering.

”Hvis du kan gøre bankens situation bedre – enten ved at komme med nogle ekstra sikkerheder eller skabe ekstra tryghed – så er der grundlag for at forhandle priser og vilkår. Ellers risikerer du at blive præsenteret for et standardprodukt til en standardpris,” siger Jens Erik Gravengaard.

Han giver følgende fire råd:

1. Synliggør dine værdier

Sørg for at få synliggjort de værdier, du har i den ejendom eller ejendomsportefølje, du ønsker at få belånt. Få også synliggjort, hvor kreditværdig du er.

I en lånesituation ønsker bankerne lavest mulig risiko. Det, du kommer til bordet med, kan være afgørende for, hvilken pris du får på dit lån.

Når du præsenterer din ejendom over for banken, så fortæl, hvordan ejendommen ser ud nu og her, men også hvilken plan du har for at holde den ved lige og opgradere den de næste fem til ti år.

Måske har du planer om at udskifte varmeanlægget, vinduer eller har andre tiltag på vej, der vil gøre ejendommen mere attraktiv. På den måde viser du banken, at du har et produkt, der ser fornuftigt ud, men også at du har tænkt over, hvordan du udvikler værdien af ejendommen.

2. Vis, at du har en stabil virksomhed

I en lånesituation afleverer kunden gerne sit regnskab for de seneste to til tre år. En låntager, der proaktivt gennemgår regnskabet med banken og forklarer de poster, der måske kan være spørgsmål ved, vil efterlade et godt indtryk. Fremhæv både ejendommens fortrin og udfordringer. Jo bedre man selv kan forklare banken de risici, der kan være forbundet med ejendommen, des bedre.

Er der tale om en erhvervsejendom, kan der måske være en økonomisk risiko forbundet med en opsigelse fra en lejer. Men det vil måske være muligt at opnå en højere leje ved genudlejning? Indiker over for banken, at der er fuldstændig styr på håndteringen af de risici, der er ved ejendommen.

Det vil også være en fordel, hvis man kan fremvise et sundt budget for sin virksomhed for de næste tre til fem år.

Vis banken, at du repræsenterer en virksomhed med en robust drift, hvor der ikke er noget, der kan ryste fundamentet. Det, bankerne kigger på i en lånesituation, er, om der er en risiko for, at noget på ejendommen eller hos kunden kan få økonomien til at køre af sporet.

3. Overvej, hvad der er vigtigst

Hvad er vigtigst for dig – prisen på lånet eller de vilkår, der følger med? Det er en overvejelse værd. På sigt kan det betyde mere for din virksomhed, at du har en lempelig afdragsordning med banken eller realkreditselskabet – end at du får forhandlet en stærk pris på lånet.

Mange kunder er tilfredse, hvis de kan få det beløb, de beder om, og den løbetid og afdragsprofil, de gerne vil have. Det kan være mere værd end at spare 0,2 procentpoint i bidragssats på lånet.

En anden vigtig faktor er renterisikoen, hvor der p.t. er en forskel på mere end 1,25 procentpoint mellem et lån med fem års rentebinding og et lån med 30 års fast rente.

Dette forhold er vigtigt at have med i sine overvejelser og har en langt større betydning for den samlede lønomkostning end marginaler og gebyrer.

4. Skru ned for belåningen

Hvis lånet ser for dyrt ud, så kan du overveje, om det er økonomisk muligt for dig at låne lidt mindre.

Overvej, om du kan nøjes med en belåning på 65-70 procent frem for 75-80 procent. Jo højere belåningsprocent en bank eller et realkreditinstitut giver, jo mere egenkapital skal de reservere, og det er dyrt for dem.

Sidst, men ikke mindst, så bør du forhandle med flere banker eller realkreditinstitutter, før du træffer dit endelige valg.

Hvad kan du typisk forhandle om?

Lånesagsgebyr

Når du optager et realkreditlån ved et realkreditinstitut, opkræver instituttet et lånesagsgebyr. Det koster typisk ikke alverden, og selvom man kan forhandle om gebyret, vil det ikke have den store betydning for den samlede pris på dit lån.

Ekspeditionsgebyr

Et gebyr, som bank og kreditforening typisk vil afkræve af dig i forbindelse med behandling af dit lån. Det er muligt at få et nedslag på en del af et kreditforenings- eller bankgebyr, men nedslaget vil have en meget lille betydning hen over lånets løbetid.

Bidragssats på et realkreditlån

Bidragssatsen er den post, der har størst betydning for den samlede pris på et lån. Bidraget dækker realkreditselskabets omkostninger ved at formidle lånet mellem långiver og låntager. Satsen kan forhandles – og jo bedre du er klædt på til en forhandling, jo bedre står du.

Marginalen på et banklån

Marginalen på banklånet kan ligesom realkreditlånet forhandles med banken. Også her gælder det om at være klædt på til forhandlingen.