

# PLUS

# Guide

April 2014 - Se flere guider på [bt.dk/plus](http://bt.dk/plus) og [b.dk/plus](http://b.dk/plus)

# Gør dit hus mere værd

**26**  
sider

**FÅ HUSET SOLGT**



● Få eksperternes råd til hvordan

# Gør dit hus mere værd

## INDHOLD:

|                                              |       |
|----------------------------------------------|-------|
| Gør dit hus mere værd.....                   | 4-5   |
| Kendismægler: Mormor-hygge hitter .....      | 6-8   |
| Ejendomsmæglerens 10 bedste salgstip .....   | 9     |
| Guide: Sådan gør du din bolig mere værd..... | 10-25 |
| Det betaler sig.....                         | 11-13 |
| Det er værd at overveje.....                 | 14-19 |
| Det kan ikke betale sig.....                 | 20-25 |



# PLUS

**PLUS** udgives af Berlingske Media, Pilestræde 34, 1147 København K, **Mail:** plus@bt.dk, **Web:** www.bt.dk/plus og www.b.dk/plus, **Ansv. chefredaktør:** Olav Skaaning Andersen, **Redaktør:** Mette Bernt Knudsen, **Bemærk:** Der kan være omtalt forhold, der ikke længere er gældende. Se udgivelsesdato på forsiden af publikationen.



# Gør dit hus mere værd



Få eksperternes råd til hvilke forbedringer, der betaler sig, hvis du vil øge boligens værdi - og hvad der er penge ud af vinduet

Af Louise Kastberg  
loka@bt.dk

**Nyt tag, ombygning af kælderen, energirigtige vinduer, en gang modehvid i hele hytten eller måske en carport nede fra det lokale byggemarked. Uanset om du skal sælge eller ej, kan du gøre meget for at hæve prisen på dit hus. Men vælg dine renoveringsprojekter med omhu, for langt fra alle investeringer betaler sig.**

Vi bliver bombarderet med boligprogrammer som DRs 'I hus til halsen' og TV3s 'Hjælp - mit hus skal sælges'. Budskabet er, hvordan man ved at investere lidt knofedt og penge kan øge husets værdi og fremme et salg. Men hvor skal man starte, og hvor langt skal man gå? BT har

spurgt en fagekspert fra Bolius Boligejernes Videnscenter og direktøren for ejendomsmæglerkæden Realmæglerne hvilke forbedringer, det bedst kan betale sig at investere i, og hvad der er spild af penge.

- Generelt ser vi, at mindre renoveringer som en gang maling på væggene eller gulvafhøvling ikke direkte gør huset mere værd, men til gengæld nemmere at sælge. Faktisk er det de færreste renoveringsprojekter, der betaler sig selv 100 pct. hjem, siger bygningskonstruktør Bjørn Bo Klahn, Bolius.

Realmæglerne kommer frem til samme konklusion i en ny undersøgelse foretaget blandt kædens mæglere. Så selvom det kan være fristende at peppe boligen op for at hæve prisen, skal man overveje nøje, hvad pengene bruges

til, advarer adm. direktør Niels Brandt.

- Et køkken er i høj grad et spørgsmål om smag, og i de fleste tilfælde kan det bedre betale sig at vælge en lavprisudgave, hvis man vil gøre sig håb om at tjene investeringen hjem. Det er jo ikke alle, der har brug for et designerkøkken til 150.000 kr. for at lave mad hver dag, siger han.

I det hele taget skal man ud fra en økonomisk kalkule holde sig fra luksus og dyre mærkevarer, medmindre man har planer om at blive boende i al evighed og gerne vil investere i øget livskvalitet. Eller huset ligger i et velhaverområde, hvor der er efterspørgsel på spabad, Volavandhaner og italienske klinker.

- Det er altafgørende for, hvilke forbedringer man skal kaste sig ud i, hvor i landet man bor. En tilbygning til et stort hus et sted i provinsen vil sjældent kunne svare sig, mens det kan være en rigtig god investering, hvis man har en villa på Frederiksberg, hvor kvadratmeterpriserne er skyhøje, siger Bjørn Bo Klahn.

Det handler i høj grad om efterspørgsel, da det f.eks. er markant nemmere at slippe af med en lejlighed i dårlig stand i København end i Slagelse. Han anbefaler derfor, at man går til sin lokale ejendomsmægler for at få en professionel vurdering af, hvad man helt præcist bør prioritere at gøre noget ved, og hvad der er spild af penge.

- Ofte er det en god idé at udskifte gamle vinduer og taget, da det er noget, mange købere går op i, er i orden. Men er huset i så dårlig stand, at en køber sandsynligvis bare vil rive det ned og bygge nyt, vil det jo være ærgerligt, hvis fru Jensen lige havde fået lagt nyt tag, siger Bjørn Bo Klahn.

Ifølge ham er noget af det værste, man kan gøre, at få anlagt gulvvarme i gamle huse, mens efterisolering er den bedste investering i øjeblikket. I takt med de stigende energipriser - og fokus på miljøet - er danskerne nemlig blevet langt mere bevidste om deres energiforbrug. Og det afspejler sig tydeligt i salgspriserne, hvilket energimærke boligen har.

- Efterisolér alle de steder, hvor det er nemt, f.eks. hvis du har et parcelhus med et koldt loft. Det er ikke særlig dyrt, men vil øge boligens værdi, da folk er villige til at betale mere for et

bedre energimærke, siger Bjørn Bo Klahn.

Energirenovering kan dog være en bekostelig affære, hvor besparelserne og en potentiel værdiforøgelse slet ikke står mål med investeringen. Så også her er det med at se sig for og eventuelt spørge en fagmand til råds. Er man brændt inde med en bolig, anbefaler de to eksperter, at man først og fremmest går efter de lavest hængende frugter. De fleste huse kan gøres mere attraktive ved hjælp af nogle simple virkemidler.

- Mange købere har svært ved selv at se mulighederne, så hvis huset er mørkt og overmøbleret, går de kolde med det samme. Det skal være let og luftigt, så mal alle væggene hvide, ryd op, smid ud og sørg for at få så meget lys ind som muligt, siger Bjørn Bo Klahn.

Og det burde langt flere gøre, påpeger Niels Brandt.

- Der er ingen tvivl om, at det gør en ejendom nemmere at sælge. Også den udvendige vedligeholdelse er vigtig. Eksempelvis viser vores undersøgelse, at det giver et væsentligt større udbytte at pudse facaden end at lave nyt køkken og bad, siger han.

Noget af det, folk går mest op i, er netop, at boligen fremstår velholdt.

- Hvis der er mange ufærdige ting, som skæve fliser og tapet, der hænger, så brug noget energi på at få det ordnet. Ellers vil en potentiel køber tænke, at man ikke har passet ordentligt på huset. Og folk kan generelt ikke overskue, hvis der skal gøres for meget, når de ser på hus, siger Bjørn Bo Klahn.





# Kendismægler: Mormor-hygge hitter

Ejendomsmægler Jesper Nielsen kommer med sine bud på, hvad boligkøbere går efter lige nu - og giver gode råd til, hvordan du trimmer dit hjem til et salg

Af Louise Kastberg  
loka@bt.dk

Det stringente sort-hvide look tilført farvestrålende loppefund i mormorstil er vejen frem, hvis du gerne vil have solgt boligen i en fart. Ejendomsmægler Jesper Nielsen, kendt fra tv-programmerne 'I hus til halsen' og 'Hammerslag' på DR1, giver her sit bud på, hvad køberne efterspørger netop nu.

- 1950'erne er på vej ind. Hvor det har været meget sort og hvidt, vil vi nu også have noget hygge, der vækker minder fra vores bedsteforældres hjem, siger Jesper Nielsen, der har sit eget ejendomsmæglerfirma af samme navn.

Før finanskrisen skulle det hele være nyt og voluminøst. Men i takt med at livremmen er blevet spændt ind i mange danske hjem, har indretningsstilen ændret sig. Det er blevet in at kombinere det nye med gammelt.

- Vi begynder at se tapeter igen og lidt flere farver som kontrast til det lyse og lette. Der er stadig mange stringente hjem, da det er det, flest kan lide. Men de bliver blødt op med udvalgte loppemarkedsfund og måske en enkelt gul væg. Krisen har gjort os mere kreative og fået os til at vende tilbage til det nære.

Det afspejler sig også i en anden af tidens tendenser. For nogle år siden skulle alle have et samtalekøkken med en kogeø. Nu går mange ef-



Ejendomsmægler Jesper Nielsen.

ter et stort 'hjerterum', der forbinder en børneafdeling i den ene ende af huset og en voksenafdeling i den anden.

- Det er en udvidelse af hele køkken alrum-tanken, hvor køkkenet nærmest bliver en integreret del af stuen og fungerer som boligens hjerte. Det er her, familien hygger sig, her man har gæster. At anrette maden pænt i køkkenet og servere det i spisestuen siger ikke den nye generation noget. Det er også sjældent, at de sætter sig ind i stuen og drikker kaffe med gæsterne, fortæller Jesper Nielsen.

Han anbefaler, at alle boligsælgere kaster et kritisk blik på deres hjem og giver det en overhaling både ude og inde, så det fremstår enkelt og ordentligt. Dog er der grænser for, hvor mange kræfter og penge, man skal investere i

A wide-angle photograph of an empty, bright room with white walls and a dark wood parquet floor. Large windows on the left side offer a view of the outdoors. The room is completely devoid of furniture and decor.

**FØR**

I stedet for at få en indretningskonsulent ud, er jeg begyndt at få boligerne indrettet digitalt. Det er sandsynligt ressourcebesparende frem for f.eks. at skulle ud og leje møbler, hvis boligen står tom. Skål huset henvende sig til en børnefamilie, kan vi lave en digital indretning, der passer til de behov, fortæller Jesper Nielsen.

The same room as in the 'FØR' image, but now fully furnished. It features a white round dining table with white modern chairs, a wooden rocking chair, and a white shelving unit. The room is decorated with a large abstract painting, a potted plant, and several modern pendant lights hanging from the ceiling. The floor remains the same dark wood parquet.

**EFTER**

at gøre boligen attraktiv.

Generelt er pladsbehovet blevet større, ikke mindst fordi mange familier i dag består af 'dine, mine og vores børn'. Derfor elsker vi værelser, ligesom gode, store rum er en attraktiv vare i dag. Men man skal ikke nødvendigvis selv begynde at bygge flere værelser for at ramme en speciel målgruppe, understreger kendismægleren.

- I stedet for at få indretningskonsulent ud, er jeg begyndt at få boligerne indrettet digitalt. Det er sandsynligt ressourcebesparende frem for f.eks. at skulle ud og leje møbler, hvis boligen står tom. Skal huset henvende sig til en børnefamilie, kan vi lave en digital indretning, der passer til de behov.

Jesper Nielsen oplever desuden en stigende tendens til, at særligt de unge køber for at river boligen ned og bygge et helt nyt, topisoleret nul-

energihus, der som navnet antyder producerer lige så meget energi, som det forbruger.

- Vi er blevet meget mere energibevindste, og det er også noget, boligkøbere vil gå mere op i fremadrettet. Det betyder, at de her gamle boliger med et varmeforbrug på 50.000 kr. om året, bliver mindre attraktive.

Selvom energirenovering er en god måde at fremtidssikre sin bolig, skal man ikke gøre det alene for at fremme et salg. Og én ting, man skal holde sig fra, er at installere solceller på et rødt eller gammelt og slidt tag.

- Mange vil gerne have solceller, men placeringen forkert kan de være skidt for prisen, da de skræmmer de mere end de gavner, siger Jesper Nielsen.





# Jesper Nielsens

## 10 BEDSTE salgstip



**1.** Førstehåndsindtrykket er det vigtigste, ligesom når man møder et nyt menneske. En god øvelse er at se på boligen med 'naboens' øjne.

**2.** Sørg for at husfacaden tager sig godt ud, at træværket ikke skrider på maling, at græsset er nyslået, at der er blomster i krukkerne - og gem børnenes hoppeborg og trampolin langt væk.

**3.** Det indtryk, man får, når man ser huset, skal også holde, når man kommer ind. Der må gerne være en rød tråd mellem det indvendige og udvendige.

**4.** Ni ud af ti potentielle købere vil kunne lide, hvis boligen er indrettet enkelt og let. Så har du en masse arvestykker, markante farver og tunge møbler, er det med at tone det ned.

**5.** Brug tid på generel vedligeholdelse. Mange boligejere tænker, at køberne sagtens kan se gennem fingrene med, at der mangler et pat tagsten og den nye carport kun er bygget halvt færdig. Men det kan de sjældent.

**6.** For mange købere har det også stor betydning, hvor meget vedligeholdelsesarbejde der skal lægges i boligen, og hvor mange penge man skal forvente at

bruge på det om året. Røde mursten og tegltag kræver f.eks. mindre vedligeholdelse end pudset facade og stråtag.

**7.** Når man sætter et hus på markedet, handler det om at tiltrække den rigtige målgruppe og sætte den rigtige pris. Det er ligesom et æbletræ - æblet skal se indbydende ud, men hvis det hænger for højt, opgiver folk på forhånd at få fingrene i det. Så det er med at hænge det der, hvor folk kan nå det.

**8.** Det typiske dilemma er, at man får tre mæglere til at komme med en salgspris, og så vælger mange den, der vurderer boligen højest. Men det kan være lige præcis de 150.000 kr. for meget, der gør, at huset ikke bliver solgt.

**9.** Tag den lokale mægler med på råd og sig, at det er vigtigt for dig, at boligen er eftertragtet. Mægleren ved, hvad der sælger i lige præcis dit område, så lyt til det.

**10.** Ikke alle har penge til at smide 150.000 kr. til forbedringer. Så gør det, du har råd til, og start med de billige løsninger, der syner af meget - få f.eks. køkkenlågerne malet hvide og skift bordpladen ud med en ny.

# GUIDE

## Sådan gør du din bolig mere værd

Her får du eksperternes råd til hvilke forbedringer, der betaler sig, hvis du vil øge boligens værdi - og hvad der er penge ud af vinduet.



*Kilde: Undersøgelse foretaget blandt mæglerne hos Real-mæglerne og Boligone, februar 2014*

## Ekstra badeværelse

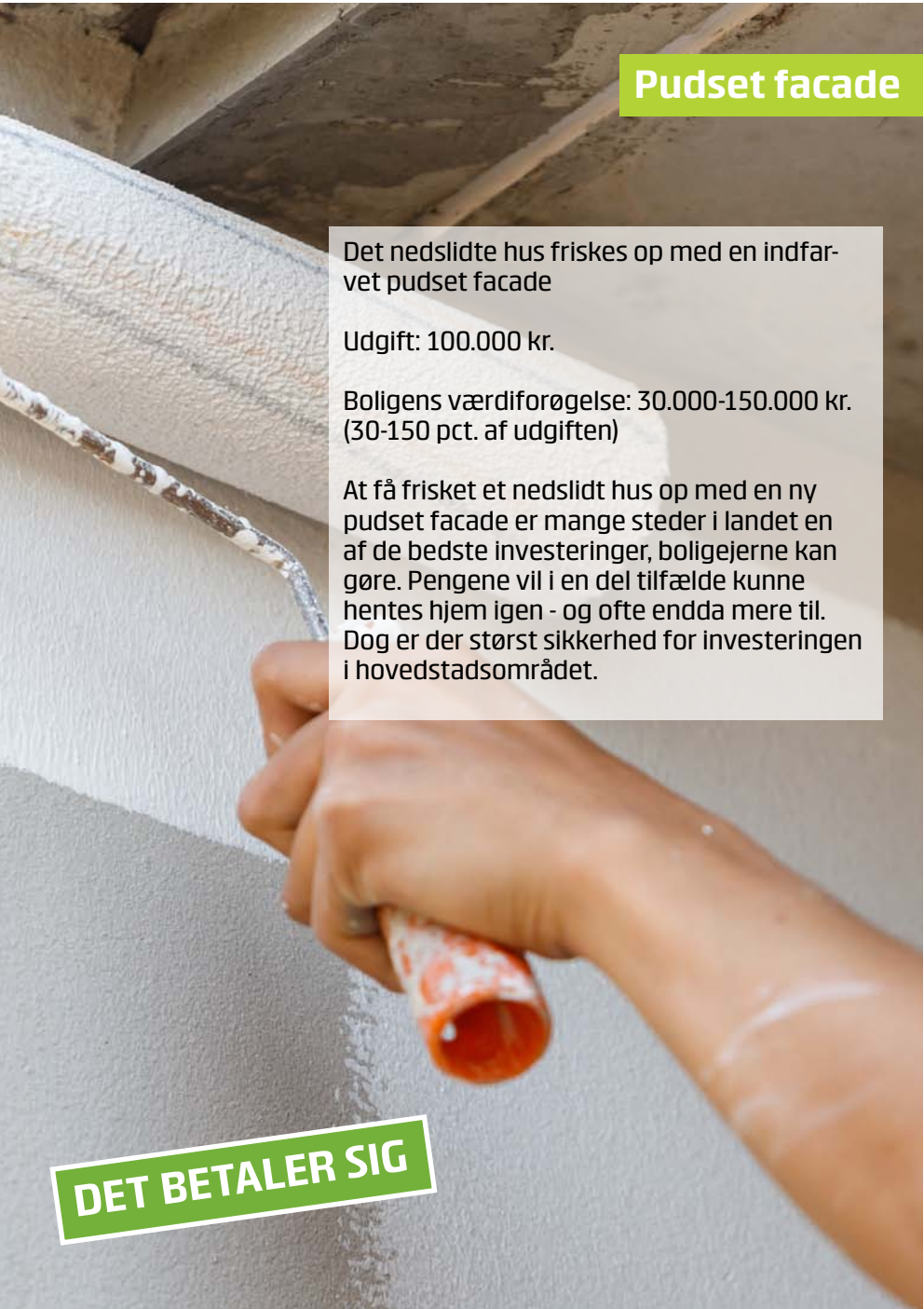
Et pulterrum på 15 kvm inddrages og ombygges til badeværelse nr. 2 i gennemsnitlige materialer.

Udgift: 200.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 100.000-300.000 kr.  
(50-150 pct. af udgiften)

Hvis boligen kun har ét badeværelse, kan det være en god investering at opføre et ekstra, da en typisk familie ofte har ønske om to badeværelser. Dog er det mest i hovedstadsområdet, at udgiften hertil kan overvæltet i prisen. I enkelte tilfælde kan det ligefrem være en overskudsforretning.

**DET BETALER SIG**

A close-up photograph showing a person's hand holding a roller with a red handle, applying a thick layer of white plaster to a wall. The wall has a rough, textured appearance. The roller is positioned diagonally across the frame, with the hand visible in the lower right corner. The background shows more of the wall and some structural elements.

## Pudset facade

Det nedslidte hus friskes op med en indfarvet pudset facade

Udgift: 100.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 30.000-150.000 kr.  
(30-150 pct. af udgiften)

At få frisket et nedslidt hus op med en ny pudset facade er mange steder i landet en af de bedste investeringer, boligejerne kan gøre. Pengene vil i en del tilfælde kunne hentes hjem igen - og ofte endda mere til. Dog er der størst sikkerhed for investeringen i hovedstadsområdet.

**DET BETALER SIG**



## Udnyttelse af kælder

En fugtig og ubrugelig kælder på 75 kvm gøres tør ved udvendig dræning og isolering og indrettes til tre brugbare rum, der dog ikke godkendes til beboelse.

Udgift: 150.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 37.500-300.000 kr.  
(25-200 pct. af udgiften)

Har man en dårligt udnyttet kælder, kan det være en god investering at gøre den brugbar - ikke mindst i hovedstadsområdet, hvor kvadratmeterpriserne er høje. Det er en relativ billig investering, som udløser meget ekstra plads. Og så betyder det mindre, om den lovligt kan anvendes til beboelse eller ej.

**DET BETALER SIG**



## Lavpris køkken

Det gamle, nedslidte køkken udskiftes med et lavpris køkken.

Udgift: 75.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 37.500-75.000 kr.  
(50-100 pct. af udgiften)

Hellere et nyt og billigt end et gammelt og nedslidt køkken. Generelt er det nemmere at få udgiften til mindre fornyelser hjem igen. Især i hovedstadsområdet oplever mange, at det betaler sig.

**VÆRD AT OVERVEJE**

## Lavpris badeværelse

Det gamle nedslidte badeværelse får nye klinker, sanitet og møbler i lavprissegmentet.

Udgift: 75.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 37.500-75.000 kr.  
(50-100 pct. af udgiften)

Små udskrivninger til badeværelser er en bedre investering end at give den fuld gas med luksusmærker og spa. Et nyt bad til 75.000 kr. kan derfor mange steder tjene sig selv hjem igen.

Men en overskudsforretning er det ingen steder i landet.

**VÆRD AT OVERVEJE**

## Lavpris tag

Det gamle nedslidte tag udskiftes med et nyt i lavprissegmentet (eternit, tagpap og lign.), som ikke nødvendigvis passer til husets stilart.

Udgift: 150.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 37.500-150.000 kr.  
(25-100 pct. af udgiften)

Et tæt tag er vigtigt. Og boligkøberne er ofte parat til at gå på kompromis med valget af materialer for til gengæld at få huset billigere. Det gør, at det er nemmere at tjene investeringen til et nyt tag hjem igen, hvis udgiften ikke er for høj.

**VÆRD AT OVERVEJE**

## Garage

Der opmures en garage på 30 kvm, der er tilpasset husets arkitektur.

Udgift: 200.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 50.000-200.000 kr.  
(25-100 pct. af udgiften)

Der er langt større chance for at hente investeringen hjem igen i form af stigende huspriser, hvis man ofrer de ekstra penge på at opføre en muret garage i stedet for en billig carport

**VÆRD AT OVERVEJE**



## Etablering af første sal

Der etableres en overetage på et hus i en arkitektur, der passer ind i husets stil i gode materialer.

Det samlede boligareal er 75 kvm og består af et badeværelse og to værelser.

Udgift: 1.250.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 250.000-1.250.000 kr. (20-100 pct. af udgiften)

Selvom udskrivningen er meget stor, kan investeringen i visse områder med høje kvadratmeterpriser godt hentes hjem igen. Som udgangspunkt gælder, at jo længere væk fra storbyerne, man kommer, jo sværere har investeringen ved at tjene sig selv hjem.

**VÆRD AT OVERVEJE**



## Udskiftning af vinduer

Boligens nedslidte vinduer udskiftes med topisolerede vinduer i en stilart, der passer til huset.

Udgift: 150.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 90.000-150.000 kr.  
(60-100 pct. af udgiften)

Nye vinduer er populære blandt boligkøbere. Hvis en bolig ikke har nye vinduer, skal den handles med så klækkelig en rabat, at det ofte svarer til hele udgiften ved at skifte vinduerne. Tendensen er landsdækkende.

**VÆRD AT OVERVEJE**

## Luksus køkken

Det gamle nedslidte køkken udskiftes med et luksuskøkken i bedste kvalitet og i tidløs stilart.

Udgift: 300.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 75.000-150.000 kr.  
(25-50 pct. af udgiften)

Dyre boliger har lettere ved at hente en større del af investeringen til et nyt luksuskøkken hjem igen.

Jo dyrere huset er, jo mere forventes det at indeholde et kvalitetskøkken. Men som udgangspunkt vil det være en dårlig investering, selv i de dyre geografiske områder.

**DET ER SPILD AF PENGE**

## Luksus badeværelse

Det gamle nedslidte badeværelse skiftes ud med et luksusbadeværelse med spa og med bedste materialevalg i tidløs stilart.

Udgift 400.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 80.000-160.000 kr.  
(20-40 pct. af udgiften)

Udgiften til luksusbadeværelser er generelt sværere at hente hjem igen end udgiften til nye køkkener, hvilket gælder i hele landet. Tendensen er desuden, at jo flere penge man smider i badeværelset, desto færre skal man forvente at få igen ved et salg.

**DET ER SPILD AF PENGE**



## Tag i topkvalitet

Det gamle nedslidte tag udskiftes med et nyt tag i bedste og dyreste kvalitet, der stilmæssigt passer til huset.

Udgift 500.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 100.000-300.000 kr.  
(20-60 pct. af udgiften)

Nyt tag over hovedet er påskønnet blandt boligkøbere. Men kun sjældent helt nok til, at boligejere kan få dækket deres udgifter ved et salg, hvis taget opføres i de dyreste materialer.

**DET ER SPILD AF PENGE**



## Carport

Der etableres en carport fra et byggemarked på 30 kvm i en stilart, der ikke passer til resten af huset.

Udgift: 50.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 0-25.000 kr. (0-50 pct. af udgiften)

Det er ikke ud fra ønsket om at gøre huset mere værd, at man skal opføre en billig byggemarkeds carport. Selvom udgiften er forholdsvis lav, giver carporten ingen eller kun ringe merværdi til boligen.

**DET ER SPILD AF PENGE**

## Tilbygning - udestue

Der opføres en uisoleret udestue fra et byggemarked på 25 kvm. Udestuen passer ikke ind i husets arkitektur.

Udgift: 75.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 0-18.750 kr. (0-25 pct. af udgiften)

Udestuer er helt ude i kulden i hovedstadsregionen og medfører kun sjældent en højere pris for boligen. Mange købere vælger som det første at rive udestuen ned. I provinsen kan den i visse tilfælde øge husets værdi, men aldrig nok til at hente investeringen hjem.

**DET ER SPILD AF PENGE**

## Tilbygning - havestue

Der opføres en isoleret og opvarmet havestue på 50 kvm i en arkitektur, der er tilpasset husets stil.

Udgift: 500.000 kr.

Boligens værdiforøgelse: 0-250.000 kr. (0-50 pct. af udgiften)

Generelt er investeringer, der øger boligarealet, gode. En decideret tilbygning i form af en havestue er dog en mindre god investering for tiden. Trenden er ikke til ekstra stuer. De ekstra kvadratmetre skal helst være i form af flere regulære værelser.

**DET ER SPILD AF PENGE**



# Få meget mere indhold på **PLUS** for 29 kr. per måned

Vi publicerer nye guider hver eneste dag året rundt om:

## Sundhed



## Privatøkonomi

## Slank



## Motion

## Rejser



Se mere  
på [bt.dk/plus](http://bt.dk/plus)  
eller  
[b.dk/plus](http://b.dk/plus)