



GoodLife Delsalg Notat

Boligen udgør for mange den største del af formuen – men kan være svær at få fat i

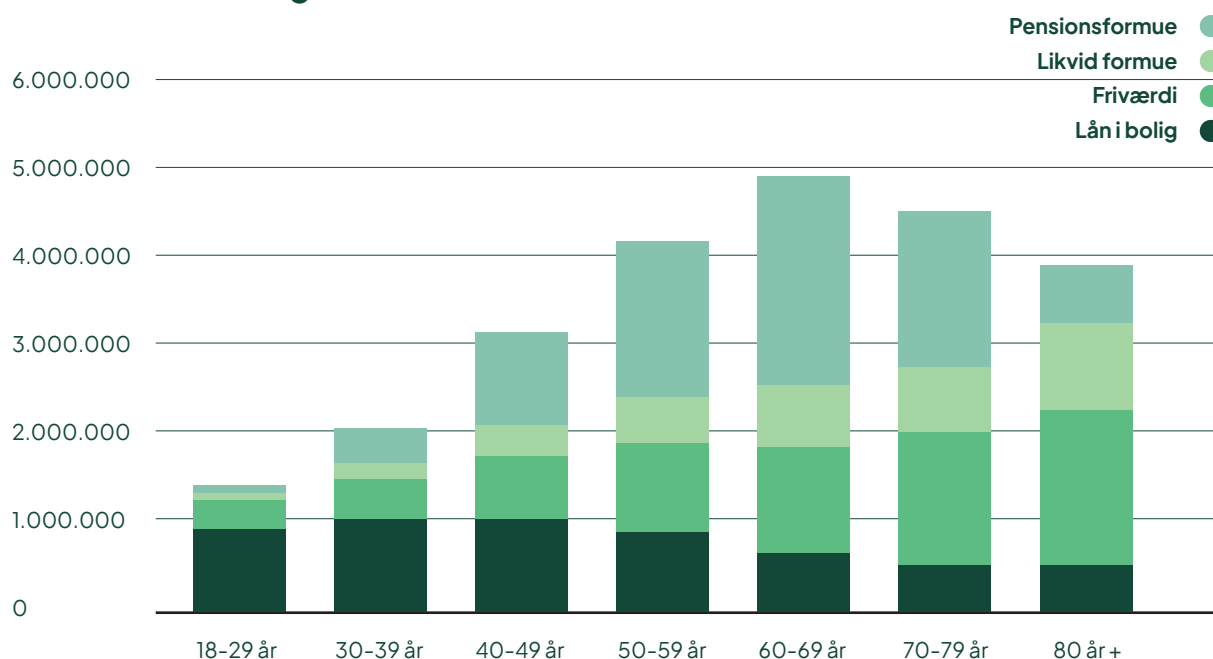
Mange seniorer og pensionister – især dem, der har boet længe i deres egen bolig – har over tid opbygget en stor friværdi. Nedbringelse af gæld og stigende ejendomspriser har medført, at boligen i dag ofte udgør en meget stor del af formuen for denne gruppe af mennesker.

Det paradoksale er, at mange alligevel har svært ved at få adgang til sin boligformue i det omfang, de ønsker. Traditionelt har man frigjort friværdien ved at optage nye lån eller omlægge eksisterende, hvis man ønskede at blive boende.

Danmark har et af Europas mest velfungerende lånemarkeder, og især realkreditlån er kendt for at være en effektiv og relativt billig finansieringsform. Men selv her støder mange på begrænsninger – især hvis indkomsten ikke er høj nok til at servicere ny gæld i det omfang, man ønsker.

Det er en udfordring, der særligt rammer pensionister, hvor indkomsten ofte falder betydeligt, mens boligformuen er høj. Resultatet er, at man i praksis kan være rig på mursten, men fattig på likviditet – og uden reel adgang til sine egne penge.

Stor uberørt boligformue blandt ældre



Note: Formuekomponenter for personer, der har formuetypen.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Hvad er sandheden?

Diskussionen om, hvorvidt man kan låne op i sin bolig som pensionist, vækker ofte stærke holdninger. Nogle rådgivere anbefaler, at man optager lån, mens man stadig er på arbejdsmarkedet – fordi det angiveligt bliver umuligt, når man først er gået på pension. Andre afviser det som en myte og mener, at det sagtens kan lade sig gøre at låne som pensionist.

Sandheden ligger – som så ofte – et sted midt imellem. Der er absolut pensionister, der kan låne. Især hvis gælden i forvejen er lav, og rådighedsbeløbet stadig opfylder bankens krav. Men der er også mange, som oplever, at det er vanskeligt eller umuligt at få adgang til deres friværldi i det niveau de ønsker – selv med en betydelig boligformue – fordi deres indkomst er for lav.

Selvom bankerne i nogle tilfælde kan fravige standardkrav til gældsservicering og lægge større vægt på sikkerheden i boligen, ser vi i praksis, at mange stadig afvises eller ikke kan få de lånestørrelser, de ønsker. Adgangen til boligens værdi er altså langt fra lige for alle – og især pensionister med lav løbende indkomst oplever, at døren til nye lån er smallere, end de troede.

Er optag af gæld altid den optimale løsning?

Ud over udfordringen med overhovedet at få godkendt nye lån, er det værd at overveje, om det altid er den mest hensigtsmæssige løsning. At optage ny gæld – særligt oven i eksisterende forpligtelser – kan hurtigt lægge pres på et i forvejen stramt budget. Det gælder især, hvis man ikke har mulighed for at låne yderligere til at dække de løbende ydelser.

Selvom lån kan være en billig finansieringsform, kan det i praksis føre til, at man tvinges til at skære ned på sit forbrug eller på sigt sælge boligen, når pengene er brugt, og afdragene stadig skal betales. Det kan altså ende med at begrænse friheden – ikke skabe den.





Delsalg er et nyt supplement til de eksisterende løsninger

Et delsalg giver en ny og enkel mulighed for at frigøre en del af den boligformue, man har opbygget over tid. Det er et alternativ til traditionelle løsninger, der kan skabe værdi og frihed for de boligejere, som ønsker adgang til deres friværdi – uden at optage ny gæld.

I stedet for lån og faste afdrag, bygger løsningen på principper fra udlejningsmarkedet. Du får udbetalt kontanter nu og bevarer fuld brugsret til din bolig. Du bliver boende, som du plejer, uden renter, afdrag eller månedlige forpligtelser. I stedet arbejder boligen for dig – ikke omvendt.

Delsalg er en tryk form for nedsparring, hvor du ikke skal sælge hele hjemmet eller flytte. Du slipper for krav til indkomst og kreditvurdering, og du bestemmer selv, hvordan pengene skal bruges. Til gengæld betaler du først senere – når du sælger boligen, eller vælger at købe andelen tilbage.

Det er en løsning skabt til at give økonomisk frihed, uden at det koster trygheden ved at blive boende. Og da du ikke er begrænset af lånegrænser og betalingsevne, kan du ofte frigøre en større del af din formue gennem et delsalg end ved traditionel belåning. Samtidig deler du risikoen – men bevarer friheden.

Delsalg er designet med fokus på målgruppen og deres livssituation

- **Undgå ny gæld**

Man får adgang til sin friværdis, uden at optage lån og uden at påtage sig løbende forpligtelser. Det giver økonomisk frihed uden renter og afdrag.

- **Lavere adgangsbarriere**

Delsalg kræver ikke høj indkomst eller traditionel kreditvurdering – boligen er det vi kigger på, ikke pensionen eller en lønseddel.

- **Højere kapitalfrigørelse på et tidspunkt hvor man skal huske at leve livet**

Man kan få en betydelig sum udbetalt, mens man stadig har helbred og overskud til at nyde livet og gøre de ting, man drømmer om.

- **Blive boende indtil man selv ønsker at flytte**

Man bevarer brugsretten til sit hjem og bestemmer selv, hvornår – eller om – man vil flytte. Der er ingen tvang.

- **Mulighed for at øge levestandarden gennem tidligere bundet formue**

Delsalg omdanner mursten til frihed, så man kan få råd til rejser, oplevelser, hjælp til børn eller et bedre hverdagsliv. Uden at bekymre sig om sin boligsituation.

- **Ingen løbende betalinger**

Der er ingen månedlig husleje eller faste gebyrer – man betaler først, når boligen sælges eller andelen købes tilbage.

- **Ingen refinansieringsrisiko når pengene er brugt**

Modsat ved optag af lån, skal man ikke bekymre sig om renter, udløb af afdragsfrihed eller at skulle optage ny gæld, når pengene slipper op.

- **Ansvarlig og professionel medejer**

Man får en professionel medejer med samme incitament som en selv – at sikre, at boligen har den højeste mulige brugs- og salgsværdi. Dertil og derfor får man også mulighed for råd og sparring omkring boligen.

Delsalg eller lån – samme formål, men to vidt forskellige løsninger

Et delsalg og et lån kan ved første øjekast ligne hinanden. Det er begge løsninger, der giver adgang til den opsparede formue man har opbygget i sin bolig. **Men i virkeligheden er de to meget forskellige – både i struktur, økonomisk betydning og i den risiko, man som boligejer tager.**

Når man optager et lån, påtager man sig ny gæld. Det medfører betaling af faste månedlige renter, og eventuelt afdrag, og et ansvar om at betale pengene tilbage – uanset om den økonomiske situation ændrer sig. Man skal leve op til krav om indkomst, rådighedsbeløb og kreditværdighed, og man kan derfor have svært ved at opnå den løsning, man ønsker.

Et delsalg indebærer ikke optag af gæld, og dermed heller ikke løbende belastning af rådighedsbeløbet. Man sælger blot en andel af sin bolig og får udbetalt et kontantbeløb ud fra ens egne ønsker. Til gengæld afgiver man en andel af boligens fremtidige værdi, som først falder til betaling, når man vælger at sælge sin bolig eller købe andelen tilbage.

En anden vigtig forskel er risikoen. Med et lån har man en stor risiko for at skulle flytte, når pengene er brugt op. Optag af yderligere gæld vil for mange være umuligt, og kan derfor have en massiv effekt på dagligdagsøkonomien og den levestandard man ønsker at have. Samtidig kan man ende i et tvangssalg, hvis økonomien skrider undervejs. Fx kan større stigninger i inflationen hurtigt sætte en under et pres man ikke tidligere forventede. **Delsalg indebærer ingen løbende betalinger og dermed heller ingen refinansieringsrisiko eller belastning af rådighedsbeløbet.**

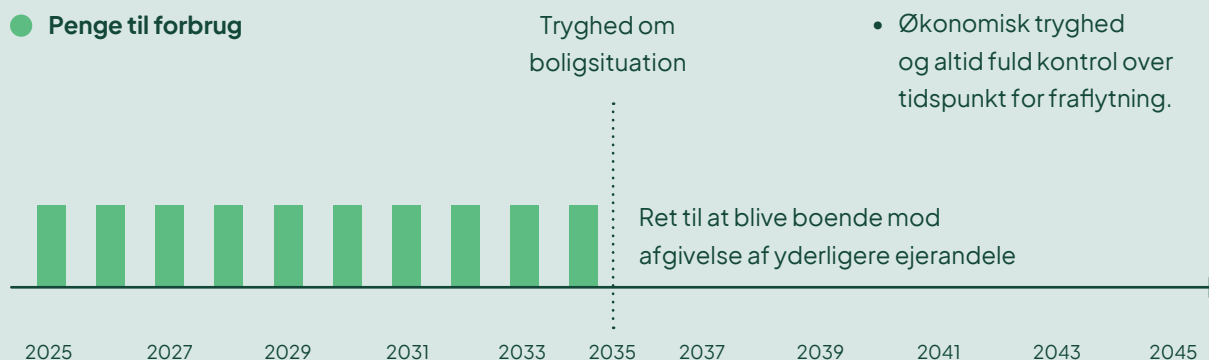


Forskellige løsninger til forskellige behov

Eksempel på løsning med en løbende udbetaling over 10 år.

Salg af boligandel til GoodLife

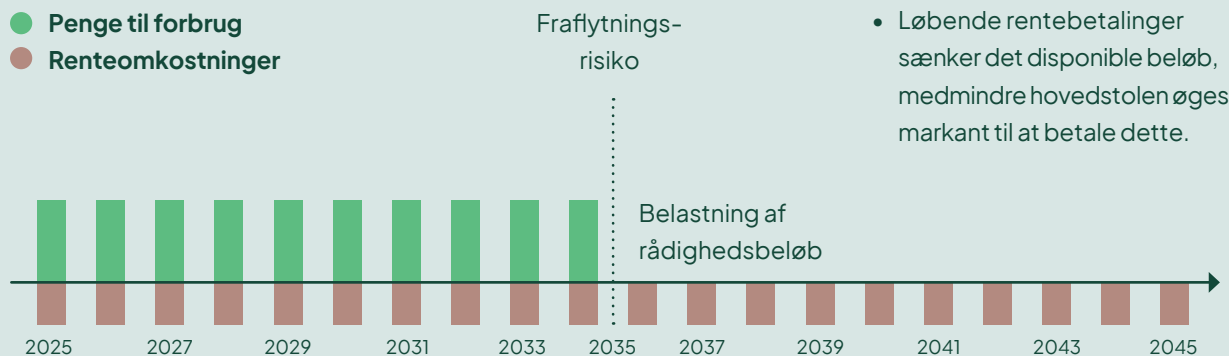
● Penge til forbrug



- Høj tilgængelighed uanset indkomst.
- Ingen likviditetsbelastning hverken under eller efter aftaleforløbet.
- Økonomisk tryghed og altid fuld kontrol over tidspunkt for fraflytning.

Optagelse af lån

● Penge til forbrug
● Renteomkostninger



- Stor sandsynlighed for fraflytning, frivilligt eller ej, når det lånte beløb er brugt eller afdragsfriheden udløber.
- Begrænset tilgængelighed ved lav indkomst og ofte lavt udbetalt beløb.
- Løbende rentebetalinger sænker det disponible beløb, medmindre hovedstolen øges markant til at betale dette.

Note: Løbetider og betalingsflows er forsimplede og illustrative.
Figuren viser effekten på rådighedsbeløbet undervejs i aftalen, og ikke den fulde omkostning.

Myter om delsalg

Man mister kontrollen over sit hjem

"Nej – man bevarer retten til at bo i og bestemmer over sin bolig, præcis som man gjorde før"

Ved et delsalg sælger man kun en økonomisk andel af boligen – ikke retten til at bo i den. Du bliver boende i dit hjem, og investoren har ingen adgang, ingen råderet og ingen indflydelse på, hvad du foretager dig i din bolig. Du bestemmer selv, hvornår boligen sælges, og du kan til enhver tid købe andelen tilbage, hvis du ønsker det.

Delsalg er kun for dem, der er økonomisk pressede

"Tværtimod – det er også for dem, der tænker langsigtet og ønsker økonomisk fleksibilitet og tryghed"

Selvfølgelig kan delsalg være en løsning ved en midlertidig økonomisk udfordring. Men det kan også være for at hjælpe sine børn, finansiere oplevelser mens helbredet er godt eller bare skabe luft i hverdagsbudgettet. Man bruger sin opsparede værdi i boligen mens man har glæde af den, frem for at lade den stå passivt frem til et fremtidigt salg.

Delsalg er bare et lån i forklædning

"Nej – At foretage et delsalg og optage et lån er to vidt forskellige ting"

Ved et lån forpligter man sig til månedlige betalinger og renter – uanset om sin økonomi ændrer sig. Et delsalg er ikke gæld, men et salg. Din bolig forbliver din, og du risikerer ikke at blive tvunget ud – du bestemmer selv, hvornår der afregnes, og du har intet at betale, før den dag du vælger at sælge eller købe din andel tilbage.

Det er alt for dyrt – Jeg afgiver alt for meget af min bolig

"Det afhænger af, hvilken værdi du får ud af penge nu – ikke kun hvad du mister senere"

Ja, man deler noget af boligens potentielle fremtidige værdistigning med en medejer. Men til gengæld får man kontanter i hånden nu uden yderligere belastning af sin hverdagsøkonomi. Delsalg handler derfor ikke om at give noget fra sig – det handler om at bruge det, man allerede har, på en måde der skaber værdi i livet. I stedet for at vente 10-20 år på en større friværdi man måske aldrig kan få glæde af.

Er delsalg en dyr løsning?

Når man sammenligner delsalg med lån, er det naturligt at kigge på prisen – altså, hvor meget man afgiver for at få adgang til sin friværdi. **Men det er også vigtigt at forstå, hvad man betaler for – og hvilke risici der følger med begge løsninger.**

Et lån er forventeligt billigere – men kun hvis man kan få det, og hvis boligpriserne udvikler sig positivt. Hvis priserne falder, kan det i virkeligheden blive dyrere at låne, fordi du stadig hæfter for lånet fuldt ud, mens værdien af dit hjem falder. I den situation bærer du hele risikoen alene. Ved et delsalg deler man derimod både op- og nedture med investoren. Men et lån kræver også faste betalinger af renter, og eventuelt afdrag, i mange år. Foretager man et delsalg, optager man ikke gæld: der er ingen renter, ingen løbende afdrag og ingen refinansieringsrisiko. Du får pengene nu – og betaler først, når boligen sælges, ved at dele en eventuel værdistigning.

Mange vælger også at flytte og bo til leje, fordi det giver fuld adgang til friværdien her og nu. Et valg som mange bliver anbefalet, og som mange tager. Men det valg har også en høj pris: Man afgiver hele boligens fremtidige værdistigning, og man mister retten til at blive boende i det hjem, man måske har haft gennem årtier.

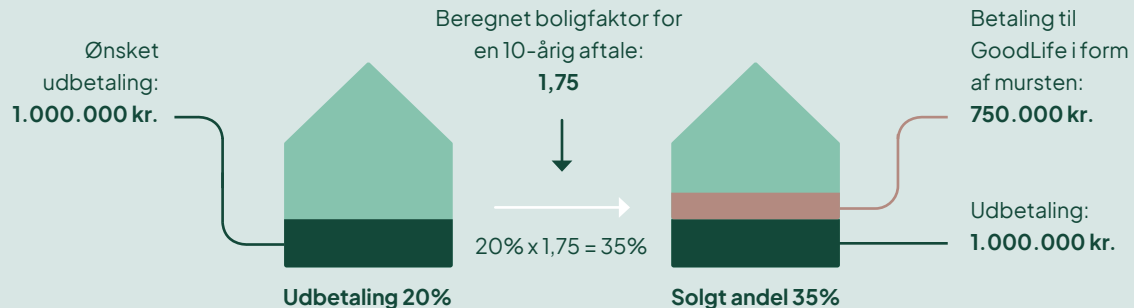
Et delsalg tilbyder en mellemvej: Man får udbetalt en del af sin friværdi nu, uden at optage gæld og uden at skulle flytte. Man sælger en del af sin bolig – men bevarer både brugsretten og kontrollen over hele boligen. Delsalg kan derfor være et mere balanceret valg, hvor man både får frigjort kapital og kan blive boende.

Også er det vigtigt at huske: Fremtidige boligpriser er umulige at forudsige. Boligpriserne vil med høj sandsynlighed stige – men de kan også falde. At lave et delsalg er lidt som at sælge en aktie: man låser en del af gevinsten i dag, hvor pengene kan gøre en forskel – i stedet for at vente og håbe på, at markedet stiger. Tilsvarende nedbringer man også sin pensionsopsparing, når man trækker den. Dermed prioriterer man blot penge at leve for nu, højere end det afkast, pensionsopsparingen kunne have givet. Det er ikke nødvendigvis et fravalg af fremtidig formue – men et tilvalg af forbrug og en øget levestandard.



Eksempel på omkostningsberegning

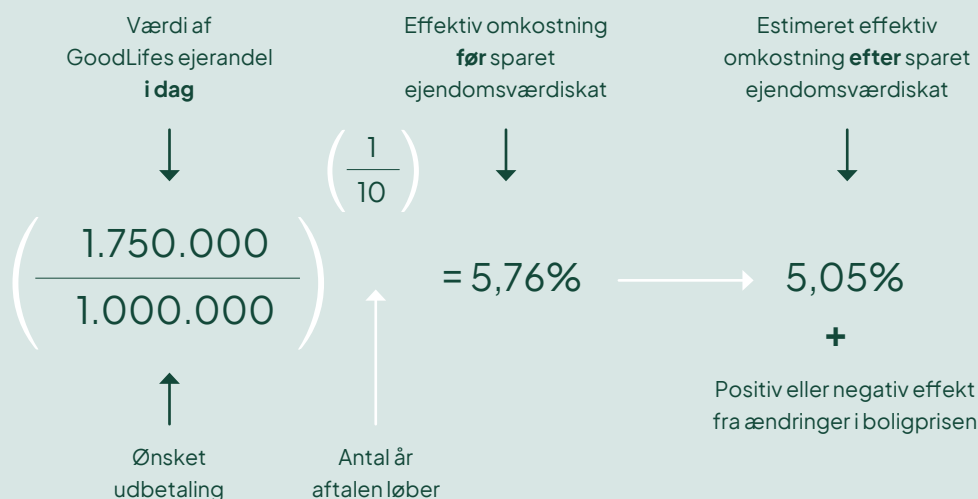
Omkostning ved delsalg (5 mio. boligværdi)



Hvorfor tillægges en boligfaktor? I stedet for at du skal betale leje eller andre omkostninger for den del, du har solgt, betaler du ved, at GoodLifes ejerandel er større end udbetalingen svarer til.

Er det dyrt? Et delsalg kan ikke direkte sammenlignes med et lån – men lad os alligevel prøve, med fokus på samlet tilbagebetaling. Hvis du vil bruge 1 mio. kr. og låner pengene afdragsfrit med en fast rente på 5,0 % (inkl. bidragssats) over 10 år, skal du låne omkring 1,8 mio. kr. for også at have penge til at dække renterne. I alt betaler du dermed lidt mere end 800.000 kr. i renter og skal efter de ti år tilbagebetale hele beløbet på 1,8 mio. kr., selvom du kun har brugt én million. Forskellen skyldes, at der skal lånes nok til, at du ikke har nogen løbende udgifter – ligesom du ikke har nogen løbende udgifter ved et delsalg.

Ækvivalent effektiv omkostning ved aftalens indgåelse



Den reelle effektive omkostning afspejler prisen for den andel af boligen, man vælger at sælge. Hertil kommer, at andelens værdi vil kunne stige eller falde over tid – en udvikling, som ikke indgår i den beregnede omkostning, men som er en væsentlig del af det, man frasælger. Det er derfor vigtigt at tage højde for dette fremtidige værdipotential og nøje overveje, om man er villig til at give afkald på en eventuel fremtidig gevinst på den solgte andel – ligesom når man fx sælger aktier fra sin pensionsopsparing. Man bør altid afveje sine muligheder og tage stilling til, hvorvidt denne løsning passer til ens behov og ønsker.

Note: Den viste aftale og den beregnede boligfaktor er et repræsentativt eksempel. Boligfaktoren beregnes individuelt fra sag til sag.

Opbygning af delsalg giver mulighed for at tilgå markant mere af sin friværld end ved lån

En af de væsentligste årsager til, at man ved delsalg ofte kan frigøre mere kapital end ved et lån, handler om, hvem der bærer risikoen ved fremtidige boligprisfald.

Ved et traditionelt lån er långiverne primært interesseret i, at boligens værdi dækker lånets størrelse – også i tilfælde af prisfald. Derfor kan de kun tilbyde lån op til et bestemt niveau af ejendomsværdien. Den del af friværdien, der ligger over dette niveau, forbliver utilgængelig – som en slags buffer mod tab. Risikoen herfra er boligejerens alene.

Ved et delsalg er logikken anderledes. Her sælger man en andel af boligen til en investor, som dermed også overtager en tilsvarende andel af både værdistigning og værditab. Det betyder, at hvis boligpriserne falder, er det ikke en selv, men investoren, der bærer tabet på den solgte andel. Allerede i det øjeblik aftalen indgås, tager investoren altså en aktiv rolle i at absorbere markedets fremtidige risiko.

Det er netop den risikodeling, der gør det muligt at udbetale et større beløb end gennem traditionelle lån. Fordi investoren er med til at tage tabet, hvis markedet går ned, behøver man ikke binde så stor en buffer i boligen, som ved et lån. Man kan derfor realisere en større del af sin opsparede værdi – uden at påtage sig hele usikkerheden selv. Og man har mulighed for at løfte sin levestandard markant mens man kan blive boende i sin bolig.

Eksempel på løsning ved høj eksisterende gæld



Dorthe (74) og Bo (72) bor i en ejerbolig vurderet til 5 mio. kr.

De har et realkreditlån på 2,5 mio. kr. uden afdrag, og med en restløbetid på 25 år.

De har opbygget en betydelig friværld på 2,5 mio. kr., men på grund af en belåning på 50% i dag, har de svært ved at tilgå deres resterende boligformue.



Dorthe og Bo får delsalgs-løsning hos GoodLife

Løsningen indbefatter:

Salg af 34% af deres bolig til GoodLife – uden ny gæld og uden at betale løbende renter og afdrag. Til gengæld får de en månedlig udbetaling på **10.000 kr.** i udbetalingsperioden på **10 år**.



Dorthe og Bo kan nyde økonomisk frihed her og nu

De ved, at det betyder, at deres boligformue bliver mindre, når boligen en dag sælges. Det er et bevidst valg at omsætte en del af friværdien til livsglæde og frihed i dag, frem for at lade værdierne stå bundet i mursten – og risikere, at tiden løber fra dem.



Overvejelser og muligheder

Når man har opsparet stor friværdi i sin bolig, men har behov for økonomisk frihed, står man ofte overfor et vigtigt valg: Skal man optage lån, lave et delsalg, sælge og flytte – eller blot blive boende og undlade at handle? Hver løsning har sine fordele og ulemper – og den rigtige beslutning afhænger af din økonomi, livssituation og personlige præferencer.

1. Optage et lån

Et lån kan være en god løsning, hvis du har et højt rådighedsbeløb, og gerne vil blive boende i din bolig, samt have den fulde glæde af eventuelle fremtidige værdistigninger. Men det indebærer betaling af renter og muligvis afdrag – og det kan være svært at blive godkendt til den løsning man ønsker.

2. Lave et delsalg

Et delsalg er en gældsfri måde at få adgang til pengene i boligen på. Det giver økonomisk fleksibilitet uden månedlige betalinger, men til gengæld afgiver du en andel af den fremtidige værdi. Til gengæld kan du blive boende i dit eget hjem – uden at afgive kontrollen.

3. Sælge og flytte / Bo til leje

At sælge og flytte kan være en god løsning, hvis du ønsker at skifte bolig alligevel – eller har brug for at frigøre hele friværdien. At flytte og bo til leje vil også betyde, at en høj lejebetaling løbende vil æde af opsparingen, og du oftere vil løbe ”tør” langt tidligere end ved et delsalg.

4. Gøre ingenting

At blive boende og ikke gøre noget, kan være det rigtige, hvis du har råd til det – men det betyder også, at du ikke får adgang til dine penge og må leve med begrænset rådighed.

Sammenligning af muligheder

Overvejelse	Optage et lån (Realkredit / prioritetslån)	Lave et delsalg	Sælge og flytte / bo til leje	Gøre ingenting
Økonomisk råderum øges	Ja	Ja	Ja	Nej
Påvirkning af rådighedsbeløb	Ja (Renter og afdrag)	Nej (Afgivelse af mursten)	Ja (Lejebetalinger)	Nej
Bevare hjemmet	Ja	Ja	Nej	Ja
Risiko for afslag	Mellem til høj (Ved lav indkomst eller høj eksisterende gæld)	Lav	Ikke relevant	Ikke relevant
Fleksibilitet og tryghed	Lav til moderat	Høj	Lav (Kræver fraflytning)	Høj (Hvis økonomien rækker)
Kapitalmængde til frigørelse	Lav til mellem	Mellem til høj	Høj (Hele friværdien)	Nej
Krav til indkomst	Ja	Nej	Nej	Nej
Etableringsomkostninger	Lave til moderate	Ingen (Afholdes af GoodLife)	Høje (Mægler, flytning mm.)	Ingen
Samlet omkostningsniveau	Lav til moderat (Afhængig af løsning)	Moderat til høj (Afhængig af fremtidig værdistigning)	Høj (Salgsomkostninger og lejebetalinger)	Ingen

Vær altid forberedt og undersøg dine muligheder, inden du vælger en nedsparingsløsning

At få adgang til den opsparing, du har opbygget i din bolig, kan give stor frihed – men det er også en beslutning, der kræver omtanke. Her er tre vigtige trin, du bør følge, før du vælger, hvordan du vil nedspare.

1. Afdæk dine behov og ønsker

Start med at spørge dig selv: Hvorfor ønsker jeg at nedspare? Er det for at få mere luft i hverdagen, hjælpe børn, renovere hjemmet – eller sikre økonomisk tryghed videre i alderdommen? Jo klarere du er omkring dine behov og livsmål, desto bedre kan du vælge den rigtige løsning.

2. Overvej alle dine muligheder

Der findes flere måder at tilpasse sin hverdag og økonomi på: optage lån, foretage et delsalg, sælge og flytte eller blot at blive boende og bruge lidt mindre. Det er vigtigt at kende fordele og ulemper ved hver løsning – ikke kun økonomisk, men også risikomæssigt. Overvej, hvad der passer bedst til din livssituation – både nu og senere.

3. Søg uvildig rådgivning

Før du træffer beslutningen, så opsøg altid rådgivning – snak fx med en økonomisk rådgiver eller et familiemedlem. Det giver ro og tryghed at få sparring fra andre. Især fra nogen der har erfaring, og forstår din livssituation.

Ved at følge disse tre trin står du stærkere i beslutningen – og sikrer, at din nedsparing sker på en måde, der giver mening både økonomisk og personligt.

-
- 1 Vi har hverken krav til din indkomst eller formue.
Det er din bolig, vi kigger på.
 - 2 Du bestemmer altid over hele boligen,
og hvor længe du vil blive boende.
 - 3 Du skal ikke have penge op af lommen til hverken
leje eller andre omkostninger.
 - 4 Du får skattefrie udbetalinger i dag, over tid
eller en kombination. Det er dit valg.
-

Vi samarbejder med:



Finansrådgiverne