

Forhandlingsguide

5 ting mange andelshavere goer for at soenke renten

Denne guide er almen information — ikke finansiel raadgivning.

Tal altid med din bank eller en uafhaengig raadgiver.

Vi foretager ikke kreditvurdering.

Vores data fra 900+ andelshavere viser at hver 3. kan spare tusindvis af kroner om aaret ved at forhandle sin rente. Denne guide giver dig de konkrete trin.

Hvornaar er det et godt tidspunkt at forhandle?

Der er tre tidspunkter hvor mange andelshavere oplever at banken er mere aaben for forhandling:

Tidspunkt	Hvorfor
Nationalbanken aendrer renten	Din variable rente boer foelge med — ring og spoerg
Du har vaeret kunde i 2+ aar	Banken ved du er passiv. Du har forhandlingskraft.
Du har tilbud fra en anden bank	Det staerkeste kort. Bankens vil matche for at beholde dig.

47% af andelshavere i vores data har ikke forhandlet i over et aar. Hvis du er en af dem, har din bank sandsynligvis ikke justeret din rente — selvom markedet har aendret sig.

5 ting mange andelshavere goer

1. Find dit udgangspunkt

Mange starter med at faa overblik over deres egne tal: rente, laanebeloeb, restloebetid og hvornaar de sidst forhandlede. Paa tjekdinrente.dk kan du se praecis hvor du ligger i forhold til andre andelshavere.

2. Indhent et tilbud fra en anden bank

Mange andelshavere ringer eller skriver til 2-3 andre banker og beder om et tilbud. De behoever ikke skifte — de skal bare have et tal at forhandle med. Fokuser paa banker der er aktive inden for andelsboliglaan.

"Hej, jeg har et andelsboliglaan paa [beloeb] kr. med [loebetid] aars restloebetid. Hvad kan I tilbyde mig i rente?"

3. Ring til din bank — ikke skriv

Erfaringen fra mange andelshavere er at forhandling er mere effektiv mundtligt. Det kan være en god ide at forberede sig: kend gennemsnittet (3,81% ifølge vores data) og dit bedste alternative tilbud.

"Jeg har været kunde hos jer i [X] aar, og min rente er [din rente]%. Jeg har fået et tilbud fra [bank] på [lavere rente]%. Jeg vil gerne blive, men I skal matche det."

4. Vær konkret og rolig

Mange nævner deres konkurrerende tilbud og hvor længe de har været kunde. Bankens rådgiver har ofte mandat til at sænke renten 0,25-0,50 procentpoint uden at spørge chefen. Hvis de siger nej, beder nogle om at tale med en der kan beslutte.

5. Følg op skriftligt

Naar I er enige, beder mange om den nye rente på skrift. De noterer datoen — og sætter en paamindelse om at tjekke igen om 12 måneder. Banker justerer sjældent af sig selv.

Hvad viser vores data?

Baseret paa 900+ afidentificerede besvarelser fra andelshavere:

Kategori	Rente
Alle andelshavere (gennemsnit)	3,81%
Forhandlede inden for 6 mdr	3,63%
Ikke forhandlet i 1+ aar	~3,9-4,1%
Typisk forskel ved forhandling	0,2 - 0,5 pct.point

Paa et laan paa 1,4 mio. kr. svarer 0,45 procentpoint til ca. 6.300 kr/aar — eller over 60.000 kr over 10 aar. Det er vaerd at bruge 30 minutter paa en telefonsamtale.

tjekdinrente.dk — Uafhaengigt rentetjek for andelshavere

Denne guide er baseret paa afidentificerede, selvoplyste data fra andelshavere. Tallene er vejledende og udgoer ikke finansiel raadgivning. Vi foretager ikke kreditvurdering og har ikke adgang til dine faktiske laanevilkkaar.

Data opdateret: april 2026