



**Utgångspris och slutpris:
En studie av "lockpriser" vid försäljning av bostadsrätter**

av

Rosane Hungria Gunnelin och Hans Lind

**Avd f Bygg- och Fastighetsekonomi
Institutionen för Fastigheter och Byggande
KTH**

Stockholm 2008

Förord

Upprinnelsen till denna rapport var att avdelningen för Bygg- och Fastighetsekonomi vid Kungl. Tekniska Högskolan i Stockholm kontaktades av Mäklarsamfundet med en förfrågan om avdelningen kunde göra en utredning om utgångspriser och slutpriser på bostadsrätter. Bakgrunden var den heta debatten om s.k. ”lockpriser” under de senaste åren. I dagsläget, med en svalare bostadsmarknad, kanske debatten har tonats ner något, men det är likväl av stort intresse att närmare undersöka prissättningsmetoderna.

De huvudsakliga syftena med studien var att kvantifiera förekomsten av lockpriser genom att mäta relationen mellan annonserat pris och det slutliga priset att undersöka hur mäklare resonerar när de sätter utgångspriset och hur de ser på lockpriser, dvs. i vilken grad det faktiskt förekommer lockpriser och om det i så fall har haft negativa konsekvenser för deras sätt att arbeta och för aktörerna på bostadsrättsmarknaden. Vidare ville vi få mäklarens synpunkter på tänkbara åtgärder för att minska användandet av lockpriser.

Vi vill speciellt tacka Claudia Wörmann, Lars Kilander, Anders Hallberg, Peter Lundell och Berndt Ringdahl som bidrog med information och intressanta diskussioner kring utredningen. Vi vill även framföra ett stort tack till samtliga mäklare som deltagit i studien.

Stockholm februari 2008

Rosane Hungria Gunnelin

Hans Lind

Sammanfattning

Under senare år har s.k. "lockpriser" inför försäljning av främst bostadsrätter diskuterats flitigt i media. Syftet med denna studie är att kartlägga förekomsten av "lockpriser" och diskutera tänkbara orsaker till uppkomsten av lockpriser och hur mäklare och säljare resonerar beträffande prissättning på bostadsrätter. Tänkbara åtgärder diskuteras också liksom sambandet mellan försäljningsmetod och konjunkturläge.

Studien omfattar dels en empirisk analys av utgångspriser och försäljningspriser i Västerås och Stockholms innerstad för att kvantifiera förekomsten av lockpriser och dels intervjuer av mäklare verksamma i dessa geografiska områden för att få deras syn på prissättningsmekanismer och problematiken med lockpriser.

Huvudresultaten från denna studie kan sammanfattas i följande punkter:

- Det har varit betydligt större skillnad mellan slutpris och utgångspris i Stockholm jämfört med Västerås. I Stockholms innerstad var den genomsnittliga skillnaden, under tidsperioden januari 2007 – oktober 2007, 28 % - 35 % beroende på stadsdel. I Västerås var skillnaden i genomsnitt ca 10 %.
- Skillnaden mellan slutpris och utgångspris sjönk i Stockholms innerstad från september i takt med att marknadsläget försämrades. I november var skillnaden ca 10 %. I Västerås däremot låg skillnaden på en konstant låg nivå under hela undersökningsperioden.
- En majoritet av de tillfrågade mäklarna i Stockholm ansåg att nedkyllningen under senaste del av året var en självreglering av marknaden.
- Mäklarna menade att aktörer på marknaden (köpare och säljare) lär sig ganska snabbt förhållandet mellan utgångs- och slutpris så att ett lågt utgångspris troligen har lite betydelse om man vet var slutpriset kommer att hamna i. Nya aktörer på marknaden kan däremot vilseledas.

När det gäller tänkbara åtgärder betonas särskilt att köpare och säljare har tillgång till information om priser vid nyligen genomförda transaktioner för liknande bostäder och att försäljningsmetoden är klart angiven. Någon form av sanktion för budgivare som inte fullföljer kan också diskuteras.

Studien pekar också på att "lockpriser" delvis är ett resultat av en "spelsituation". När priserna går upp vågar inte en enskild mäklare höja priset eftersom den mäklarens priser då kan verka högre än andra mäklares. På motsvarande sätt följer utgångspriserna inte med ned när priserna faller. Utgångspriserna svänger mindre än slutpriserna pga. detta.

När det gäller sambandet mellan försäljningsmetoder och konjunkturläge betonas att det vid en nedåtgående marknad finns en risk att när ett objekt kommer ut på marknaden kanske ingen vill börja bjuda för man är osäker på hur mycket priset fallit. Den förste budgivaren riskerar att lägga ett bud som är högre än de fallande men osäkra marknadsvärdet. Budgivningen riskerar att stanna av. I detta läge kan det vara rationellt att gå ut med ett fast pris.

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	5
1.1 Bakgrund och syfte.....	5
1.2 Avgränsningar	5
1.3 Metod och data	6
1.4 Begreppet lockpris.....	6
2. Förhållandet mellan utgångspris och slutpris.....	7
2.1 Inledning.....	7
2.2 Resultat.....	7
3. Resultat från intervjuerna	10
3.1 Förhållande mellan utgångspris och slutpris	10
3.2 Vilka åtgärder kan vidtas mot förekomst av lockpriser?.....	11
3.3 Förtroendet för mäklarkåren.....	11
4. Analys och slutsats	14
4.1 Inledning.....	14
4.2 Hur skadligt egentligen är lockpriser?	14
4.3 Tänkbara åtgärder mot lockpriser	15
4.4 Lockpriser ur ett spelteoretiskt perspektiv	15
4.5 Försäljningsmetod och konjunkturläge	16
Referenser.....	18
Bilaga 1 Frågor till mäklare	19

1. Inledning

1.1 Bakgrund och syfte

Under de senaste åren har det varit flera debatter i media om fastighetsmäklares agerande och om försäljningsmetoderna för bostadsrätter och egnahem. Det har handlat om oklarheter när det gäller budgivning, t ex förekomst av bulvaner, och att försäljningen sker under stark tidspress vilket kan leda till att köpare inte agerar helt rationellt. En särskilt uppmärksammas fråga har varit att de priser som anges i bostadsrättsannonser ligger långt under de priser som slutligen betalas. Dessa låga annonserade priser har kallats "lockpriser" och i debatten har det antytts att de låga priserna i annonserna kan locka spekulanter som egentligen inte har råd med en så dyr bostad, men som pga. de låga priserna börjar bjuda och sedan stressas att bjuda mer än de egentligen borde. Ett mer korrekt pris i annonsen skulle leda till att de aktuella hushållen

Det primära syftet med denna studie är att undersöka förhållandet mellan utgångspris och slutpris på bostadsrätter samt att undersöka hur mäklare och säljare resonerar beträffande sättande av utgångspris. Vidare finns det avslutningsvis en diskussion om problemet med lockpriser och tänkbara åtgärder, samt om hur försäljningsmetoderna påverkas av läget på marknaden, dvs. om priserna är på väg uppåt eller nedåt.

Studien försöker svara på följande frågor:

- Hur förhåller sig slutpris till utgångspris?
- Finns det skillnader mellan olika delmarknader och objekt?
- Ser relationen annorlunda ut än i tidigare studier?
- Hur resonerar mäklare/säljare när de sätter utgångspriset?
- Vilka åtgärder kan vidtas om man vill påverka marknadens funktionssätt,

1.2 Avgränsningar

Studien har begränsats till två delmarknader - Stockholms innerstad och Västerås. Tanken bakom detta är att dels få med den hetaste marknaden där priserna stigit kraftigt dels få med en lite lugnare marknad för att se om marknadsläget och marknadsutvecklingen påverkar förekomsten av "lockpriser".

En viktig avgränsning är att vi enbart ser på den faktiska relationen mellan annonserat pris och slutpris. Vi har inte ambitionen att besvara frågan om lockpriser (låga annonserade priser) leder till högre priser på fastigheten. Orsaken till att vi inte försöker besvara den frågan är att man då måste kunna säga något om *vad priset skulle ha varit* om man satt ett högre utgångspris. Den vanliga strategin för att besvara den frågan är att se på slutpriset på liknande fastigheter som åsatts ett högre utgångspris. Problemet är att detta högre utgångspris kanske sammanhänger med svåridentifierade egenskapsskillnader mellan objektet och i lägre grad på grund av lockpris. Kort sagt: Det är mycket svårt att på ett strikt sätt avgöra om observerade prisskillnader mellan liknande objekt sammanhänger med skillnader när det gäller utgångsprisets nivå eller på skillnader i egenskaper mellan lägenheterna. Enligt tidigare studie, ledde ett högre begärt pris till en högre köpeskilling (Björklund *et al.*, 2006), men även

den studien har metodproblem eftersom den bygger på en jämförelse mellan begärt pris och ett uppskattat marknadsvärde. Brister i skattningen av marknadsvärdet kan påverka resultatet.

1.3 Metod och data

Denna studie baserar sig dels på en kvantitativ analys av utgångspriser och slutpriser dels på en intervjustudie genomförd med mäklare i Stockholm och Västerås.

Två olika datakällor användes i den kvantitativa studien dels från Mäklarstatistik och dels från Hemnet. (www.hemnet.se) databaser. Från Mäklarstatistikens databas hämtades information om adress, köpeskilling (slutpris) och lägenhetsattribut för bostadsrätter. Från Hemnets databas hämtades information om begärt pris (utgångspris) och adress för de lägenheter som utannonserats på Hemnet. Data inhämtades för tidsperioden januari – oktober 2007. Data från de båda databaserna matchades så att begärt pris kunde kopplas till slutpriset för den aktuella fastigheten. Efter bortsortering av felaktiga observationer eller observationer där väsentliga data saknades kvarstod 4 250 av totalt 5 629 observationer. Av dessa var 623 från Västerås.

Intervjustudien omfattade 10 intervjuer - fem från Stockholm och fem från Västerås. De flesta intervjuer genomfördes på mäklarens kontor men några genomfördes per telefon. I bilagan finns det frågeformulär som användes. Mäklarsamfundet hjälpte till med att få fram namn på mäklare att intervjua. Eftersom antalet intervjuer är litet är syftet inte att kunna göra mer bestämda påståenden om hur mäklare i allmänhet ser på lockpriser utan syftet var främst att få en grov bild av tänkbara förklaringar till det som kommit fram i den kvantitativa studien.

1.4 Begreppet lockpris

Enligt Fastighetsmäklarlagen 12 § ”skall en fastighetsmäklare utföra sitt uppdrag omsorgsfullt och i allt iakttä god fastighetsmäklarsed. Mäklaren skall därvid tillvarata både säljarens och köparens intresse. Vid marknadsföringen av sina förmedlingsobjekt har en mäklare en skyldighet att ange korrekta uppgifter om objektet. Om en mäklare i marknadsföringen anger pris på sina objekt som väsentligt avviker från det som bedöms som det marknadsmässiga priset kan det bl.a. leda till att intresserade kunder vilseleds. En sådan prissättning vid marknadsföringen innebär att fastighetsmäklare åsidosätter såväl sin omsorgsplikt som god fastighetsmäklarsed.” (Fastighetsmäklarnämnden, 2006, s.50).

Det kan naturligtvis diskuteras vad som ska menas med att priserna "väsentligt avviker från det som bedöms som det marknadsmässiga. I fortsättningen kommer vi att utgå från att om avvikelserna är 25 % eller mer så är det en "väsentlig" avvikelse.

2. Förhållandet mellan utgångspris och slutpris

2.1 Inledning

Ett av målen i studien var att mäta den genomsnittliga skillnaden mellan utgångs- och slutpris på bostadsrättsmarknaderna i Stockholms innerstad och Västerås för att kunna kvantifiera påståenden om lockpriser i den allmänna debatten.

Studieperioden omfattar 1 januari, 2007 – 31 oktober, 2007. Eftersom graden av lockpris kan vara kopplad till ”temperaturen” på fastighetsmarknaden har studieperioden indelats i perioder med fyra veckor i varje period (sista perioden består dock bara av ca 3 veckor), totalt 10 perioder.

2.2 Resultat

Nedan visas i *Tabell 1* genomsnittlig procentuell skillnad mellan utgångspris och slutpris¹, genomsnittligt pris per kvadratmeter, samt antal observationer under studieperioden för olika stadsdelar i Stockholm innerstad samt hela Västerås kommun.

I tabellen framgår att med den definition som presenterades ovan förekom lockpriser i alla tre stadsdelarna i Stockholms innerstad. Lockpriser i denna mening förekom inte på marknaden i Västerås, mer än möjligen i enstaka fall.

	Vasastan - Kungsholmen	Södermalm	Östermalm	Västerås
Mellanskillnad (ut- och slutpris)	35,0 %	35,8 %	28,1 %	10,4 %
Kr/kvm	53 500	50 100	56 200	10 300
Antal observationer	1 575	1 271	781	623

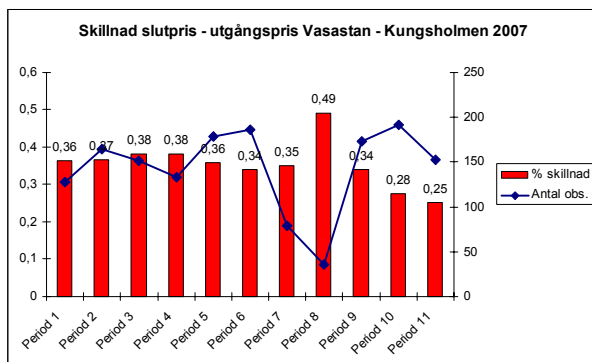
Tabell 1: Genomsnittlig procentuell skillnad mellan utgångspris och slutpris, genomsnittligt pris per kvadratmeter samt antal observationer för tidsperioden januari – oktober 2007 för olika stadsdelar i Stockholm innerstad samt Västerås.

Skillnaden mellan utgångs- och slutpris är lägre på Östermalm jämfört med övriga stadsdelar i Stockholm. En förklaring som framkommit i intervjuresultaten från två av Stockholmsmäklarna var att lockpriser inte bedömdes fungera på samma sätt på Östermalm. Det kan t ex bero på att det är en annan kundkrets som letar efter lägenheter på Östermalm (antagligen med högre inkomst) för vilka ett lågt pris kan tolkas som en ”dålig” lägenhet, och kanske också en kundkrets som är mer välinformerad.

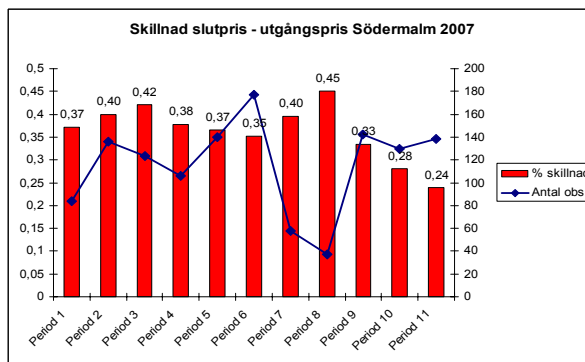
¹ Kvoten mellan slut- och utgångspris:

$$Kvot = \frac{Slutpris}{Utgångspris} - 1$$

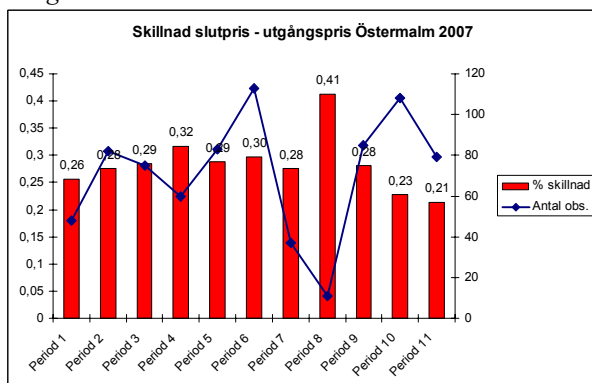
I Figur 1a – 1d visas procentuell skillnad mellan utgångs- och slutpris samt antal sålda bostadsrätter i Vasatan-Kungsholmen, Södermalm, och Östermalm, liksom genomsnittlig prisutveckling.



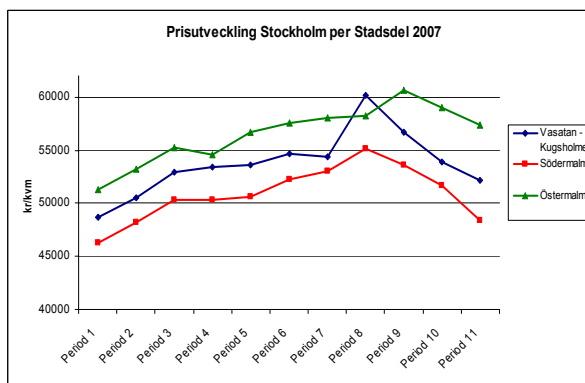
Figur 1a: Procentuell skillnad mellan utgångs- och slutpris samt antal bostadsrätter till salu i Vasatan-Kungsholmen.



Figur 1b: Procentuell skillnad mellan utgångs- och slutpris samt antal bostadsrätter till salu i Södermalm.



Figur 1c: Procentuell skillnad mellan utgångs- och slutpris samt antal bostadsrätter till salu i Östermalm.



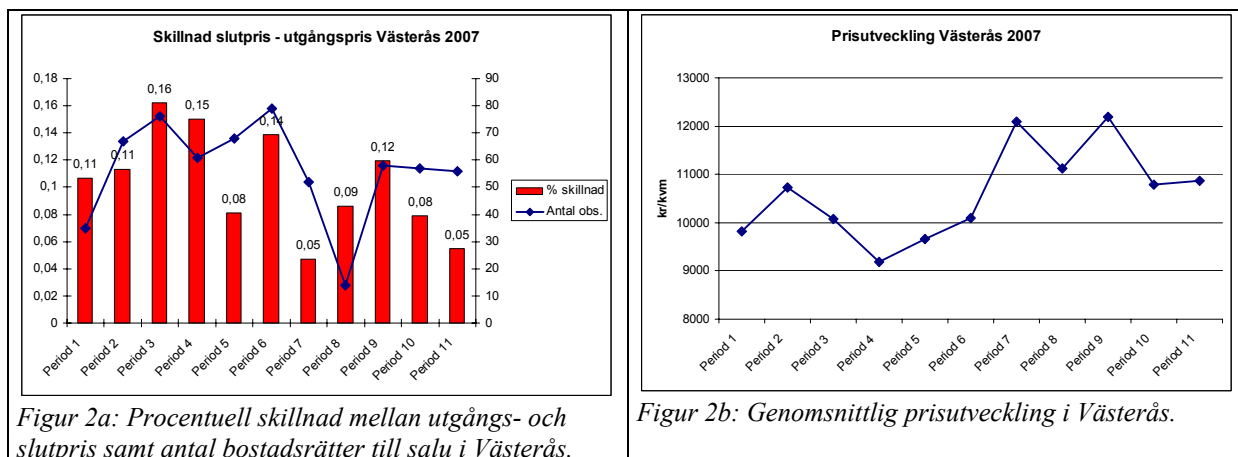
Figur 1d: Genomsnittlig prisutveckling i Vasatan-Kungsholmen, Södermalm samt Östermalm.

Ett mycket intressant resultat är sambandet mellan prisutvecklingen och gapet mellan utgångspris och slutpris. Fram till period 8 (sommaren 2007), när priserna steg, fanns en tendens till att gapet mellan utgångspris och slutpris ökade. När den genomsnittliga prisnivån föll under hösten 2007 minskade också gapet mellan utpris och slutpriset. "Lockpriser" användes i allt mindre utsträckning. Den fallande kvoten mellan utgångs- och slutpris fr.o.m. Period 9 kan tolkas som en effekt av den allt svalare bostadsmarknaden. Viktiga faktorer bakom detta prisfall var enligt mäklarintervjuerna:

- 1) Låneräntan ökade markant.
- 2) Förändringar i fastighetsbeskattning (reavinstskatt) fr.o.m. 1 januari 2008 som gjorde det lönsamt för alla som hade planerat att flytta inom en kort framtid att sälja sin bostad innan årsskiftet. Med andra ord, utbudet av lägenheter² har ökat kraftigt under hösten 2007, vilket rimligen bidragit till att pressa priserna nedåt.

² Det är viktigt att påpeka att studien inte kunde fånga antal lägenheter som inte har blivit sålda alls.

I Figur 2a och 2b visas procentuell skillnad mellan utgångs- och slutpris samt antal bostadsrätter som såldes, liksom genomsnittlig prisutveckling för objekten i Västerås.



Marknaden i Västerås har varit mycket olik den i Stockholm med en betydligt lägre kvot mellan utgångs- och slutpris samt betydligt lägre pris per kvadratmeter på bostadsrätter. Man kan heller inte se samma tydliga trender när det gäller kvoten mellan utgångs- och slutpris. Det behövs data för en längre period för att se om de låga kvoterna under period 10 och 11 var rent slumpmässiga eller början på en nedåtgående trend som i Stockholm.

3. Resultat från intervjuerna

3.1 Förhållande mellan utgångspris och slutpris

Svaren från mäklarna från Stockholm skiljer sig ganska mycket från Västeråsmäklarnas eftersom, enligt Västeråsmäklarna, bostadsrättsmarknaden aldrig har varit så het som den var i Stockholm.

Om vi börjar med en sammanfattning av svaren från Stockholmsmäklare anser alla att marknadsläget förändrades kraftigt i början av oktober 2007. Frågorna från Del 1 i enkäten ställdes därför om mäklarnas åsikter före och efter den perioden.

Perioden före oktober 2007

Före oktober brukade mäklarna i Stockholm använda utgångspris under marknadsvärdet. Fem av de fem Stockholmsmäklarna angav att utgångspriset låg i intervallet 30-40 % under bedömt marknadsvärde. En av mäklarna har även påpekat att skillnaden mellan utgångs- och slutpris berodde på lägenhetens storlek, dvs. att för smålägenheter (1:or och 2:or) var skillnaden 20-30 % medan skillnaden för större lägenheter (3:or uppåt) låg i intervallet 30-40 %.

Det har enligt mäklarna varit så de sista 3 åren³, men under hösten 2007 minskade skillnaden markant. Detta stämmer också väl överens med att alla mäklare anser att marknadsläget har betydelse för förekomsten av ”lockpriser”, dvs. hösten 2007 när det var stort utbud och svårt att sälja ville mäklarna hellre ge en korrektare signal beträffande objektets marknadsvärde vid sättande av utgångspris. Ett viktigt motiv till ”lockpriser” var åtminstone inledningsvis att ett lågt utgångspris lockade till sig fler spekulanter. Senare blev lockpriset ett ”nödvändigt ont” eftersom alla gjorde det, och den som inte gjorde så fick betydligt färre spekulanter. Tre av fem Stockholmsmäklare ansåg att ett lägre utgångspris, före nedkylningen i oktober, ledde till ett högre slutpris. En av mäklarna ansåg dock att detta var ett fenomen främst innanför tullarna i Stockholm. I förorterna däremot berodde det mer på just vilken förort det var fråga om. I vissa förorter var fenomenet lika kraftigt som i innerstan medan i andra var det betydligt mindre skillnad. Två av mäklarna tyckte att ett lågt utgångspris ledde till ett högre slutpris i vissa fall. Det handlade mest om en konkurrenssituation mellan objekten. Vissa lägenheter, dvs. attraktiva lägenheter, var inte i behov av att annonseras med ett lågt utgångspris för att ”locka” fler spekulanter.

För Västeråsmäklarna har utgångspriset under hela undersökningsperioden legat ca 0-10 % under marknadsvärdet och ingen stor förändring har skett fr.o.m. oktober.

Perioden efter oktober 2007

Skillnaden mellan utgångspris och bedömt marknadsvärde har i innerstaden sjunkit kraftigt. Tre mäklare anser att det nu är 0-10 procent skillnad och två att det är 10-20 procent skillnad. Tre av de fem intervjuade Stockholmsmäklarna anser nu att det bästa sättet att få ”rätt person” till ”rätt lägenhet” är att sätta ett tämligen korrekt utgångspris, dvs. man sätter utgångspriset för att ge de potentiella köparna en så korrekt signal som möjligt om fastighetens

³ Siffrorna i Wilhelmsson (2008) pekar dock på att det förekommit även tidigare.

marknadsvärde. En av mäklarna anser dock att det är en stor spridning mellan olika mäklarfirmor och att vissa fortfarande använder kraftiga lockpriser. Tre av fem Stockholmsmäklare anser dock att ett lågt utgångspris i dagsläget inte leder till ett högre slutpris. Två av dem betonade att det vi ser är en självreglering av marknaden. Två andra anser däremot att förhållandet mellan utgångs- och slutpris inte har förändrats mycket; återigen handlar det fortfarande om konkurrenssituationen mellan objekten.

Fyra av de fem Västeråsmäklarna anser inte att någon förändring har skett under hösten och att "lockpriser" är ett Stockholmsfenomen, även om det faktiskt är så att man ligger mellan 0-10 procent under bedömt marknadsvärde. En av dem ansåg dock att en liten prissförändring har skett fr.o.m. augusti 2007. En betonade att, (inom 0-10 procent intervallet) så styr delmarknaden (utgångs) prissättningen och två av mäklarna ansåg att utgångspris kan ligga över bedömt marknadsvärde.

3.2 Vilka åtgärder kan vidtas mot förekomst av lockpriser?

Västeråsmäklarna hade inte så mycket funderingar kring detta. De ansåg att det är ett Stockholmsproblem och att det är Stockholmsmäklarnas sak att lösa. Två av mäklarna anser att statistik som visar skillnaden mellan utgångs- och slutpris är väldigt viktig, först och främst för att med konkreta data bevisa skillnaderna mellan olika regioner, men även för att ge både kunder och mäklare en ökad trygghet när det gäller snittresultat på försäljningar.

De fem Stockholmsmäklarna hade lite olika åsikter om problemet. En ansåg att det var svårt att lösa och jämförde med t.ex. Bukowski. Hur skall man kunna stoppa de som vill bjuda högre? Det är helt enkelt ibland väldigt svårt att sätta rätt pris. Mäklaren kan verkligen tro att ett visst pris är korrekt, men sedan drar budgivningen iväg om det är två eller fler budgivare som har bestämt sig för att köpa till varje pris. Denne föreslog dock att man kanske skulle kunna ha en maxgräns för skillnaden mellan startpris och slutpris.

Två av mäklarna tycker att det är en kompetensfråga. Bättre utbildning av mäklarna i värdering kan få effekt. En ansåg att det kan behövas en lagändring så att kännbara straff kan utdelas. Denna mäklare ansåg att det idag, tillfälligt pga. den svalare marknaden, är en självsanering av marknaden. En annan mäklare ansåg också att en lagändring behövs, fast i detta fall med en förändring i bostadsauktions regler, genom att göra budgivningen bindande.

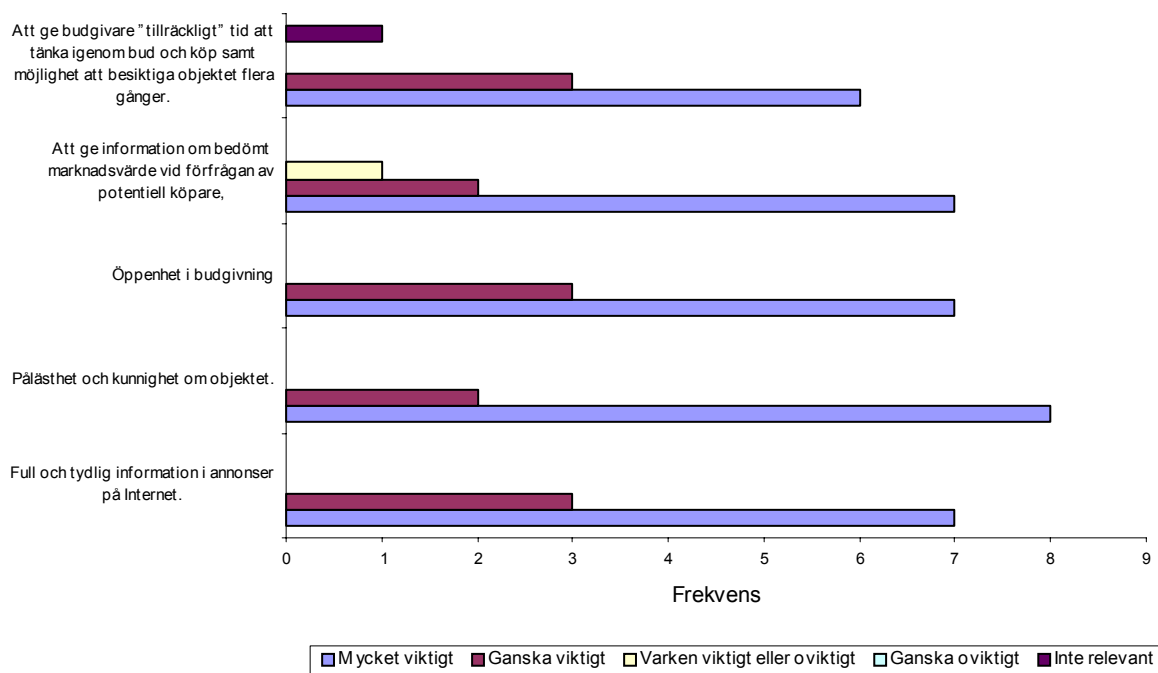
3.3 Förtroendet för mäklarkåren

Åtta av de tio mäklarna ansåg att lockpriser har skadat mäklarkåren. Två av Västeråsmäklarna tycker att Västeråsmäklare har skadats av debatten om lockpriser i Stockholm p.g.a. närheten mellan båda städerna. De flesta hushållen i Västerås läser tidningar som lägger större vikt på Stockholmsnyheter och därför tror de att samma saker händer i Västerås som i Stockholm. Nedan redovisas i figur 3a och 3b mäklarnas svar på frågorna om viktiga punkter för att skapa förtroende för mäklarkåren hos köpare samt säljare.

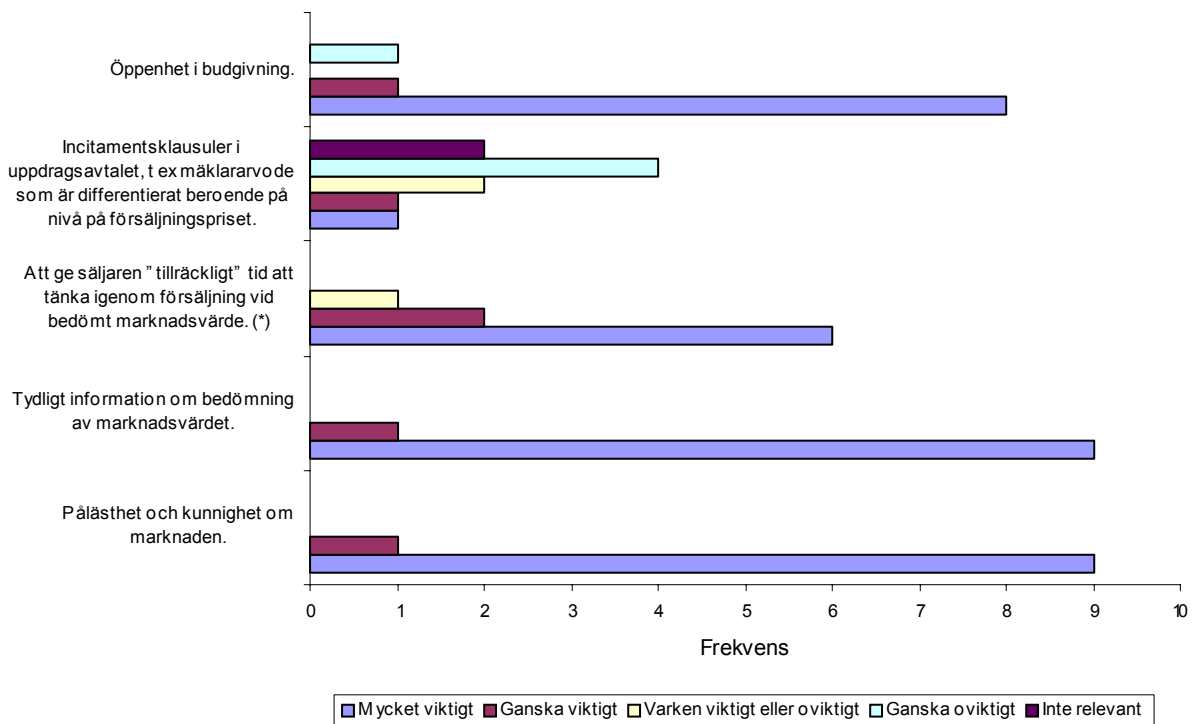
Det kan noteras att samtliga punkter som togs upp när det gällde att skapa förtroende hos köpare bedömdes som mycket viktiga: att köparen har tid att tänka igenom bud, att det ges information om bedömt marknadsvärde, att det är öppenhet i budgivningen, att mäklaren är kunnig och påläst, samt att det ges full och tydlig information i annonser.

När det gällde att skapa förtroende hos säljaren framkom dock att de flesta inte bedömde det som viktigt med starkare incitamentsklausuler.

Figur 3a: Hur viktiga anser du att följande punkter är för att skapa förtroende hos köpare?



Figur 3b: Hur viktiga anser du att följande punkter är för att skapa förtroende hos säljare?



(*) En mäklare har inte svarat.

På frågan om mäklarens beteende gentemot köparna på en visning och under budgivningen påverkades av att köparna är potentiella kunder när de skall sälja så sade mäklarna ett entydigt nej. En mäklare sa dock att när denne var ny och oerfaren så var det ett sätt att få fler objekt för försäljning. Mindre mäklarfirmor kanske också kan påverkas lättare. Stora firmor får objekt ändå.

4. Analys och slutsats

4.1 Inledning

I detta avslutande kapitel ska vi diskutera följande frågor:

- Lockpriser har kritiserats mycket under senare år, men hur skadliga är de? Under vilka förutsättningar har de negativa konsekvenser för marknaden.
- Givet att utgångspris som avviker mycket från slutpris inte är önskvärda, vilka åtgärder kan tänkas?
- Lockpriser framställs i regel som något som den enskilda mäklaren väljer för att vinna fördelar. Av intervjuerna framgår dock att det finns starka beroendeförhållanden mellan vilka priser som olika mäklare sätter. Mäklarna befinner sig i en "spelsituation" och detta illustreras nedan i avsnitt 4.3.

Avslutningsvis diskuteras sambandet mellan utvecklingen på marknaden och vilka försäljningsmetoder som är vanliga på marknaden.

4.2 Hur skadligt är egentligen lockpriser?

Under 2007 ökade antalet ärenden till Fastighetsmäklarnämnden (FMN) med 36 % till 371 stycken (E24 Bostad, 2008). Att utgångspriserna har legat omkring 40 % under slutpriserna fram tills början av hösten i Stockholm kan tyda på att mäklarna kunde ha använt sig av mindre etiska försäljningsmetoder (Lind, 2006).

Invändningen mot att lockpriser skulle vara skadligt är dock att det inte är svårt att få tag på information gällande vilka priser som nyligen betalats och vilka genomsnittspriser som råder på olika marknader. Dessutom kan den som vill kontakta en mäklare och fråga eller följa en budgivning på nätet. Enligt mäklarna lär köparna sig ganska snabbt mellanskillnaden på utgångs- och slutpris om man är aktiv på marknaden.

I vissa teoretiska modeller spelar utgångspriset ingen roll alls för slutpriset. Om köparna har en klar uppfattning om hur mycket de är villiga att betala för en lägenhet, så kommer priset vid en auktion att helt styras av den som har den näst högsta betalningsviljan (se Azasu 2006 för en översikt.) Det är ju när budgivningen kommer precis över den nivån som auktionen tar slut eftersom det bara är en person kvar.

Man kan alltså hävda att det bara är om köparen inte är så väl informerad, t ex är ny på marknaden, och om personen är sådan att den "dras" med av en intensiv budgivning och inte kan hoppa av i tid som drabbas mest av lockpriser. Det har gjorts ett par empiriska studier om det finns prisskillnader mellan olika grupper av köpare (Wilhemsson, 2008; Clauretie och Thistle, 2007). Ett resultat från den första studien är att köpare som tidigare varit med i flera budgivningar tenderar att betala ett lite högre pris. Utbildningsnivå spelar också en viss roll, men det förefaller inte vara några stora skillnader i genomsnittligt pris som olika grupper av köpare betalar.

Det kan också noteras att om budgivarna associerar ett lågt utgångspris med sämre kvalitet hos objektet så borde lägre utgångspris leda till lägre pris.

4.3 Tänkbara åtgärder mot lockpriser

Om man vill bidra till en bättre fungerande marknad där aktörerna agerar mer rationellt kan man tänka sig en rad allmänna åtgärder (se Lind 2006), t ex:

- Standardiserade besiktningar.
- Information om priset i nyligen genomförda transaktioner.
- Bindande bud och bindande erbjudande, dvs någon form av ekonomiska sanktioner om man inte fullföljer ett lämnat bud eller drar tillbaka ett objekt efter en budgivning.
- Tydliga försäljningsmetoder, t ex explicit auktionsförfarande med i förväg bestämda tidsintervall innan en auktion avslutas, fast-pris modeller eller mer sofistikerade varianter med budgivning men där det också finns ett acceptpris som alltså innebär att om någon förbinder sig att betala det priset så avslutas auktionen.

Metoden för och tidpunkten när boendekostnadskalkyler görs kan också behöva ses över.

Andra förslag i debatten är t ex att mäklaren ska ange marknadsvärdet på objektet. Problemet med det förslaget är att det är svårt att bestämma värden och att det alltid är en relativt stor spridning i priser runt värdet. Det talar för att man ska ange priserna i verkliga transaktioner istället för marknadsvärden. På den kommersiella fastighetsmarknaden har man också observerat fall där objekt sålts för väsentligt högre belopp än det marknadsvärde som angetts i den senaste årsredovisningen.

4.4 Lockpriser ur ett spelteoretiskt perspektiv

Varför har nivån på lockpriserna utvecklats på det sätt som beskrevs ovan. Varför ökade gapet mellan utgångspris och slutpris fram till sommaren 2007 för att sedan falla?

En möjlig "spelteoretisk" förklaring framkommer från mäklarintervjuerna. Låt oss för enkelhets skull anta att det bara finns två mäklarföretag - A och B - och att de agerar oberoende av varandra.

Antag att vi startar med en situation där utgångspris är 1 milj och slutpriset är 1,1 milj. Gapet mellan utgångspris och slutpris är 10 %. Plötsligt stiger emellertid efterfrågan och mäklarna bedömer att det nu går att sälja lägenheten för 1,3 miljoner. Mäklare A funderar nu på vilket pris denne ska begära. Ska man ligga kvar på 1 miljon eller öka utgångspriset till 1,2 miljoner?

Konsekvenserna för Mäklare A beror emellertid av vad Mäklare B gör och Mäklare A gör följande konsekvensanalys för egen del.

	Mäklare B har kvar sitt utgångspris	Mäklare B höjer sitt utgångspris
Mäklare A har kvar sitt utgångspris	Mäklare A behåller sin del av marknaden	Mäklare A får fler kunder eftersom vissa tror att Bs objekt blir dyrare
Mäklare A höjer sitt utgångspris	Mäklare A minskar sin andel av marknaden	Mäklare A behåller sin andel av marknaden.

Analyserar man denna matris så finner man att vad än Mäklare B gör så är det bästa för Mäklare A att behålla sitt utgångspris. Detsamma gäller ur Mäklare Bs perspektiv. I denna modell ändras alltså inte utgångspriserna även om förväntade marknadspriser ändras. Vi kan se detta som att de begärda priserna inte följer med i marknadsprisernas svängningar, pga av det är den rationella strategin för en enskild mäklare som inte kan samordna sitt beteende med andra mäklare. Ur marknads synvinkel kunde det vara klargörande om utgångspriserna höjdes direkt när marknaden gick upp, men detta är en farlig strategi för den enskilde mäklaren. Mäklarna kan alltså förväntas "lagga" marknaden och det blir också så att utgångspriserna svänger mindre än slutpriserna. Om priserna på marknaden faller kan det också vara riskfyllt att sänka priset på ett begärt objekt eftersom det kan tolkas som att objektet är sämre än konkurrentens objekt.

Det finns en berömd oligopolmodell - Sweezys "kinked demand curve" - som leder till prisstelhet på en marknad med få företag därför att företagen är rädda att andra företag matchar en prissänkning men inte en prishöjning. I det läget är det givet vissa antaganden bäst för företaget att hålla fast vid sitt pris. Spelteorimatrisen ovan pekar på att en liknande mekanism kan leda till "stelhet" när det gäller utgångspriser, vilket just för de konsekvenser som vi observerat på Stockholmsmarknaden, dvs att gapet mellan begärt pris och slutpris ökar när priserna stiger och sjunker när priserna faller.

Slutsatsen av detta är att lockpriser inte behöver vara någon medveten strategi för mäklarna utan något som de "tvingas till" när de inte kan samordna sitt beteende.

Detta talar också för att marknaden skulle må bättre av mer prisinformation och mer standardiserade regler för var budgivning ska börja så att utgångspriset får en allt mindre roll. För småhus skulle en enkel regel vara att budgivning alltid startar vid taxeringsvärde - endast om det finns ett acceptpris eller ett fast pris skulle en prisangivelse behövas.

4.5 Försäljningsmetod och konjunkturläge

Som beskrivs i Azasu (2006) finns det studier från Australien som pekar på att auktionsförfaranden är vanligare i uppåtgående konjunkturer, medan fastpris blir vanligare när marknaden vänder nedåt. Även detta kan man förstå med hjälp av spelteori och modeller över hur auktioner fungerar⁴.

När marknaden är på väg uppåt och det finns förväntningar om stigande priser kan man tänka sig att när personer ser andra bjuda högt så drar de slutsatsen att priserna kanske är på uppgång. Därför ökar de det belopp som de nu kan tänkas betala jämfört med vad de tänkt sig från början. De inser att de inte kommer att få tag i något önskvärt objekt till den prisnivå de ursprungligen trodde på. Auktionen sprider information om att "andra" verkar vara beredda att betala relativt mycket och då reviderar alla sina max-bud uppåt.

Vid en nedåtgående marknad kan det på motsvarande sätt bli nedåtgående spiraler med prisförväntningar. Ett objekt kommer ut men ingen vill börja bjuda för man är osäker på hur mycket priset fallit. Den förste budgivaren riskerar att lägga ett bud som är högre än det fallande men osäkra marknadsvärdet. Budgivningen riskerar att stanna av. I detta läge kan det vara rationellt att gå ut med ett fast pris. Processen avslöjar då inget om andras betalningsvilja

⁴ Se även litteraturen om sk price-discovery.

och den som väntar med att slå till riskerar att inte få objektet. Särskilt om det finns aktörer på marknaden som inte insett att marknaden är på väg nedåt - eller helt enkelt är trötta på budgivning och vant sig vid relativt höga priser - kan det gå att få ett relativt sett högre pris genom att gå ut med ett fast pris på en nivå som bara är lite lägre än de priser som noterades på toppen av konjunkturen.

Referenser

AZASU, S, (2006) "*Auctions in the real estate market - a review*". Avd. för Bygg- och fastighetsekonomi, Institutionen för Fastigheter och Byggande, Kungl. Tekniska Högskola, Working Paper nr. 55.

BJÖRKLUND, K., Dadzie, J. & Wilhemsson, M. (2006). "*Offer price, transaction price and time-on-market*". Property Management, Vol. 24, No. 4, s. 415-426.

CLAURETIE, T. M. & Thistle, P. D. (2007). "*The Effect of Time-On-Market and Location on Search Costs and Anchoring: The Case of Single-Family Properties*", Journal of Real Estate Finance and Economics, Vol. 35, s.181-196.

E24 BOSTAD (2008-01-07), "*Fler klagomål på mäklare*",
http://www.e24.se/pengar24/bostad/artikel_178593.e24 (Hämtade 2008-02-08).

FASTIGHETSMÄKLARNÄMNDEN (2006), Årsbok 2006,
http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/pdf/fmn_arsbok_2006_prel.pdf (Hämtade 2008-01-31).

LIND, H. (2006). "*Transparenta och effektiva försäljningsmetoder för småhus och bostadsrätter*", Avd. för Bygg- och fastighetsekonomi, Institutionen för Fastigheter och Byggande, Kungl. Tekniska Högskola, Uppsats nr. 37.

WILHEMSSON, M. (2008), "*Evidence of Buyer Bargaining Power in the Stockholm Residential Real Estate Market*", Working Paper.

Bilaga 1 Frågor till mäklare

DEL I – Förhållandet mellan utgångspris och slutpris

1. Hur förhåller sig i genomsnitt ert utgångspris till er bedömning av marknadsvärdet?

Utgångspriset ligger:

- 0-10% under marknadsvärdet
- 10-20% under marknadsvärdet
- 20-30% under marknadsvärdet
- 30-40% under marknadsvärdet
- mer än 40% under marknadsvärdet

2. Hur resonerar mäklaren när denne sätter utgångspriset?
Sätts utgångspriset:

- a) I syfte att få så många som möjligt till visningen?

Ja. Nej.

Motivering:

- b) För att ge de potentiella köparna en så korrekt signal som möjligt om fastighetens marknadsvärde?

Ja. Nej.

Motivering:

c) Med hänsyn till marknadsläge (uppåtgående, nedåtgående eller stabilt)

Ja. Nej.

Motivering:

d) Utifrån konkurrensituationen bland mäklarna, dvs. man känner sig t ex tvungen att sätta ett pris under bedömt marknadsvärde för att objektet inte skall ratas av köparna (dvs. färre kommer till visning) till förmån för andra objekt med lägre utgångspris?

Ja. Nej.

Motivering:

e) Utifrån köparens uppfattning om fastighetens marknadsvärde?

Ja. Nej.

Motivering:

3. Hur har skillnaden mellan utgångspris och bedömt marknadsvärde förändrats

a) hösten 2007 jämfört med våren 2007

- skillnaden har ökat markant
- skillnaden har ökat något
- skillnaden har minskat något
- skillnaden har minskat markant

b) hösten 2007 jämfört med för 2-3 år sedan

- skillnaden har ökat markant
- skillnaden har ökat något
- skillnaden har minskat något
- skillnaden har minskat markant

4. Leder ett lågt utgångspris (i relation till mäklarens bedömning av marknadsvärdet) till ett högre slutpris?

- Ja
- Nej

Om svaret är ja, är skillnaden beroende av:

- Delmarknad
- Pristrend:

Uppåtgående: _____

Nedåtgående: _____

Stabil marknad: _____

- Antal personer på visningen

Motivering:

5. *Finns andra faktorer än de ovan nämnda som påverkar utgångspris och slutpris? Vilka? Hur? Varför?*

6. Hur skulle man kunna lösa problemet med förekomsten av ”lockpriser”?

DEL II – Förtroendet för mäklare

4. Upplever du att lockpriser har skadat kundernas/allmänhetens förtroende för mäklarkåren?

Ja. Nej.

Motivering:

5. Hur viktiga anser du att följande punkter är för att skapa förtroende hos köpare?

	Mycket viktigt	Ganska viktigt	Varken viktigt eller oviktigt	Ganska oviktigt	Inte relevant
Full och tydlig information i annonser.					
Pålästhet och kunnsighet om objektet.					
Öppenhet i budgivning (t ex genom att alla bud och budgivare (kodat) redovisas tydligt på internet eller över telefon).					
Att ge information om bedömt marknadsvärde vid förfrågan av potentiell köpare					
Att ge budgivare ”tillräcklig” tid att tänka igenom bud och köp samt möjlighet att besiktiga objektet flera gånger.					

6. Hur viktiga anser du att följande punkter är för att skapa förtroende hos säljare?

	Mycket viktigt	Ganska viktigt	Varken viktigt eller oviktigt	Ganska oviktigt	Inte relevant
Pålästhet och kunnsighet om marknaden.					
Tydlig information om bedömning av marknadsvärdet.					
Att ge säljaren ”tillräcklig” tid att tänka igenom försäljning vid bedömt marknadsvärde.					
Incitamentsklausuler i uppdragsavtalet, t ex mäklararvode som är differentierat beroende på nivå på försäljningspriset.					
Öppenhet i budgivning (t ex genom att alla bud och budgivare (kodat) redovisas tydligt på internet eller över telefon).					

7. Påverkas ditt beteende gentemot köparna på visningen och under budgivningen av att de är potentiella kunder när de skall sälja?

Ja. Nej.

Motivering:
