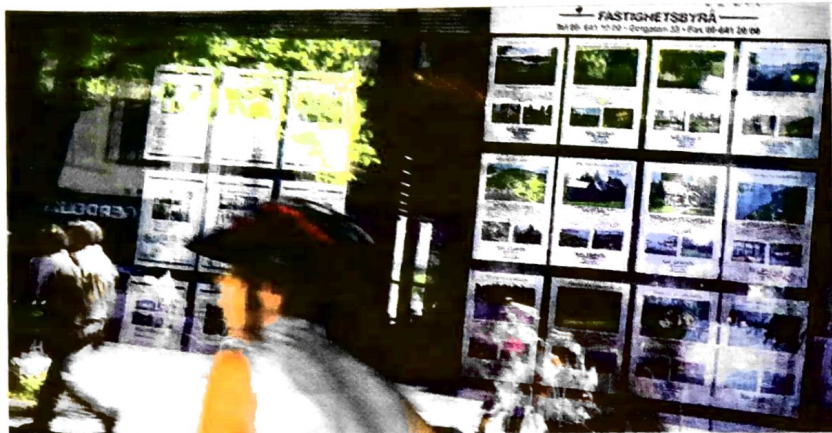


Stockholm

Bostadsmarknaden.



Färre intresserade kom på visningarna när man använde så kallat accepterat pris.

Foto: Åsa Westerlund/TT

Fakta. Accepterat pris

- Accepterat pris är ett begrepp som mäklare införde under 2011 och 2012. Priset står för det lägsta försäljningspris en säljare kan tänka sig sälja för.
- Införandet ledde till att färre spekulanter läste bostadsannonserna på nätet och färre personer kom också på visningarna.
- Samhällskostnaden för lockpriser vid bostadsförsäljning beräknas kosta samhället cirka 250 miljoner kronor årligen.

Källa: Anders Österling

Färre spekulanter ger större risk för säljare

Lockpriser på bostäder kostar samhället 250 miljoner kronor per år, införandet av accepterat pris fungerade inte och budgivningarna slår nya rekord. En ny analys från Stockholms universitet undersöker vad som hände.

Hanna Mellin
hanna.mellin@dn.se



● Accepterat pris, begreppet som infördes under 2011 och 2012 av mäklarna själva, ledde inte till förändringar av bostädernas slutpriser, det påverkade inte heller försäljningstiden. Däremot blev konsekvenserna att färre spekulanter läste enskilda annonser på nätet och gick på visningarna. Det är slutsatsen av en ny studie av Anders Österling, doktorand i nationalekonomi vid Stockholms universitet.

– Jag gjorde en statistisk analys där jag jämförde centrala Stockholm, Storstockholm och Göteborg och vad som hände på marknaden efter att accepterat pris införts på respektive ställe och tidpunkt. Jag fann att när utgångspriset ökade, i och med att man satte ett så kall-

lat accepterat pris, så föll alltså efterfrågan på bostäderna, det kom färre personer på visningarna men ändå påverkades inte slutpriserna. När utgångspriset ökade föll efterfrågan. Hur fungerar det?

– Ja, det är inte helt lätt. Jag gjorde en matematisk modell för att förstå det själv. Så länge det finns tillräckligt många intresserade spekulanter så är förväntat slutpris i princip oförändrat, även om antalet spekulanter minskar, säger Österling.

Österlings modell kan även förklara varför lockpriserna, det vill säga att sätta ett relativt lågt pris som utgångspunkt för en budgivning, återvände trots att man börjat med accepterat pris.

– När antalet spekulanter minskar ökar risken att en försäljning misslyckas – även om slutpriset inte påverkas i någon större utsträckning. Om försäljningen uteblir får mäklarna inte betalt, därför är det bättre för de enskilda mäklarna att använda lockpriser. Risken att förlora sin mäklarlicens är mindre än vinsten av ett lockpris helt enkelt, säger han.

Anders Österling.
Foto: SU

Enligt Österlings analys så landar samhällskostnaderna av lockpriser, för köparna, på ett belopp om cirka 250 miljoner kronor per år för Stockholm och Göteborg. Kostnaderna uppstår då köparna förlorar onödig tid i processen.

– Tiden som bostadsköparna behöver lägga på sökningar och gå på visning skulle kunna användas till annan samhällsnytta som arbete, träning, vila eller nöjen, säger Anders Österling.

Vad skulle vara ett rättvist system för att köpa och sälja bostäder?

– Det är svårt att uttala sig om och kräver en gedigen analys. Min forskning visar att om mäklarna frivilligt sätter utgångspriset nära förväntat marknadspris så är det bättre för köparna och har inte någon större negativ effekt för säljarna. Men skulle man exempelvis tvinga säljarna att sälja för utgångspriset, vilket ibland förs fram som en lösning på lockprisproblemet, är det troligt att vi hamnar i en marknad där folk sätter jättehöga utgångs-

priser som man sedan förhandlar ner ifrån, liknande den i London och New York. En sådan process tar sannolikt mycket längre tid att genomföra, vilket troligtvis är negativt för både köpare och säljare. Skulle man i stället göra budgivningen bindande så kanske folk inte vågar lägga några bud alls och marknaden tvärdör – vilket heller inte är "jackpot", säger Anders Österling.

Fastighetsmäklarna har tagit fram ett nytt koncept "statistiskt jämförelsepris" med syfte att motverka de negativa effekterna av lockpriser. Konceptet utvärderas fortfarande. Hur skulle det fungera?

– Om enskilda mäklare har möjlighet att påverka det statistiska jämförelsepriset exempelvis genom att påverka valet av jämförelseobjekt, så finns risken att det kommer gå samma öde till mötes som accepterat pris, alltså sluta fungera och ebbas ut efter en tid. Samtidigt behöver man påverka urvalet om man vill ta hänsyn till saker som mött och balkong, faktorer som kan påverka slutpriset markant, säger Anders Österling.

Fyra frågor.



Foto: Hanna Persson/TT

"Högsta pris uppnås med auktion"

1 Hej Alexander Norén, författare till bostadsboken "Hög på hus" som driver bloggen med samma namn. Vad tycker du om Österlings analys?

– Det var inte konstigt att accepterat pris slutade fungera så länge det var en fortsatt het bostadsmarknad med budgivningarna som regel.

2 Varför?

– Jo, för att lockelsen att hoppa av från överenskommelsen är för stor för säljare och mäklare. De vet av erfarenhet att högsta pris uppnås med hjälp av auktion, genom budgivning. Anledningen till att accepterat pris ändå inte gav lägre priser, beror på att det just fortsatt var en stark efterfrågan. Så länge du i slutändan har de som kämpar om objektet när det sitt marknadspris.

3 Vad tror du om pilotprojektet med statistiskt jämförelsepris som påbörjades i juni?

– Det kan vara mer till nytta för köparna än "accepterat pris" (om det innebär vad jag tror, att man räknar fram ett snittpris per kvadrat för jämförbara objekt). Men då måste det sättas en standard som alla mäklare följer slaviskt, för att det inte ska bli som att jämföra päron med äpplen med apelsiner, som det blev med halvmesyren "accepterat pris" som förvirrade köparna.

4 Vad skulle vara ett rättvist system för att köpa och sälja bostäder?

– Det jag tror är mest fair för alla är ett standardiserat auktionsförfarande kombinerat med köpguider à la "statistiskt jämförelsepris" som fingervisning om vartåt det borde landa +/- 10 procent. Då får säljare chansen att få så bra betalt som möjligt, samtidigt som nybörjare på köpsidan slipper springa på visningar i onödan.

Hanna Mellin



MITSUBISHI OUTLANDER PLUG-IN HYBRID SVERIGES MEST POPULÄRA SUPERMILJÖBIL

- Förmånsvärde från 971 kr* • Snabbbladdning 30 minuter
- Fyrhjulsdrift • Upp till 52 km på el • Upp till 800 km räckvidd

AKALLA Hedin Bil	HANINGE J BIL	LÄNNA Länna Bilcenter	SALTSJÖ-BOO Dahlbacka Bil
SEGELTORP Hedin Bil	TÅBY J BIL	VALLENTUNA Vallentuna Motor	VÄLLINGBY J BIL

*Värde beräknat enligt 1,6 t/100 km och 134 kWh/km, CO₂ 42 g/km. *För värde netto per månad vid 50 % marginalskatt. Sveriges mest sålda supermiljöbil 2013-2015

MITSUBISHIMOTORS.SE

2016-08-27

2 300 KVADRATMETER.

2195kr/mån
3635kr/mån

Vi tror på riktigt bra service. Det gäller både dig och din bil.
Kronåsvägen 2-4 | 0771-900 100 | Kista | upplandsmotor.se

Nr 18/2015

ŠKODA FABIA

STYLE COLOUR CONCEPT

Pris 154 700 kr

TSI 90hk fr. 136 900 kr

SIGN&DRIVE
fr. 1595/mån inkl service

ŠKODA Stockholm
www.skodastockholm.se