

Studie: Lockpriser är tillbaka för att mäklarna tjänar mer på det

Uppdaterad 11 augusti 2016 14:41 · Publicerad 11 augusti 2016 11:41

En forskningsartikel slår fast att accepterat pris gav färre visningar och färre klick på nätet.



Fler går på visning med lockriser.

Accepterat pris skulle minska problemet med lockpriser - vilket det också gjorde - men följden blev att färre klickade sig in på annonserna på nätet och att färre gick på visningarna.

**MÅLA MED
BETONGTAKSFÄRG!**

LÄS MER HÄR

HAGMANS
BÄST PÅ YTTAN

- **En teoretisk** modell, där mäklaren sätter optimalt utgångspris där risken av att förlora sin fastighetsmäklarlicens vägs mot den högre provision som kan uppstå vid många budgivare, kan förklara resultaten. Dessutom kan modellen förklara varför accepterat pris inte fungerade i längden; det är helt enkelt ofta mer lönsamt för de individuella fastighetsmäklarna att använda lockpriser än att sätta utgångspriset nära bostadens marknadsvärde, säger Anders Österling, doktorand i nationalekonomi vid Stockholms Universitet.

Det är han som genomfört studien. Resultatet av den visar dock att slutpriserna och försäljningstiderna till syvende och sist inte påverkats negativt av accepterat pris. Det enda som visar sig är en något lägre sannolikhet för en genomförd försäljning överlag. Därmed vinner mäklarna och säljarna på lockpriser eftersom det ökar chansen att bostaden säljs, medan köparna förlorar på det eftersom de får svårare att filtrera ut de bostäder de faktiskt kommer att ha råd att köpa.

att mäklarna tjänar mer på det än på ett normalt försäljningsfall. Detta innebär att de tjänar mer på att sälja ett hus för ett lågt pris än på att sälja ett hus för ett normalt pris.

- **En enkel** överslagsanalys av samhällskostnaderna av lockpriser, för köparna, landar på ett belopp om ca 250 miljoner kronor per år för Stockholm och Göteborg, säger Anders Österling.

Studien är endast genomförd på försäljningar av bostadsrätter, huruvida siffrorna stämmer för hus är därmed oklart.