

December 2017

# SNS ANALYS

nr 45

## Lockpriser på bostadsmarknaden

**L**ÅGA UTGÅNGSPRISER och skenande budgivning framställs ofta som ett problem på den svenska bostadsmarknaden. Den bakomliggande idén är att köpare ska lockas att köpa bostäder de inte skulle ha köpt om de hade utannonserats med utgångspriser nära marknadsvärdet.

Förekomsten av ”lockpriser” har kritiserats från olika utgångspunkter. Bland annat står det i strid med marknadsföringslagen. Men vilka är de egentliga effekterna av lockpriser? Vem är vinnare och vem är förlorare?

”Accepterat pris” infördes 2011 och var mäklarbranschens försök att självreglera bort lockpriserna. Tanken var att sätta ett utgångspris i linje med mäklarens värdering av bostaden och inte lägre än vad säljaren var villig att acceptera.

Genom att analysera effekten av införandet av accepterat pris på bostadsmarknaden får vi ett direkt mått på hur lockpriser påverkade bostadsmarknaden. Det visar också i vilken utsträckning lockpriser var en medveten strategi från fastighetsmäklarna.

### ACCEPTERAT PRIS HÖJDE UTGÅNGSPRISERNA.

På grund av att accepterat pris infördes ökade utgångspriserna med cirka 15 procent, och skillnaden mellan utgångspris och slutpris minskade drastiskt. Att fastighetsmäklarna frivilligt lyckades avskaffa lockpriser visar att de tidigare avsiktligt använt lockpriser. Att använda lockpris är rationellt för mäklarna eftersom sannolikheten för negativa påföljder är liten.

**FÄRRE BESÖKARE.** När accepterat pris infördes – och lockpriser avskaffades – föll antalet besökare både till online-annonserna (med över hälften) och till de faktiska visningarna (med en fjärdedel).

### SLUTPRIS OCH FÖRSÄLJNINGSTID

**OPÅVERKADE.** Bostädernas slutpris och försäljningstid påverkades däremot inte genom införandet av accepterat pris. Vem den slutliga köparen är påverkas inte heller av om marknaden använder lockpriser eller bygger annonseringen på marknadsvärden.



#### FÖRFATTARE

Anders Österling, postdoktoral forskare i nationalekonomi vid Stockholms universitet.  
E-post: AndersOsterling@gmail.com



**SNS ANALYS** En stor del av den forskning som bedrivs är vid sin publicering anpassad för vetenskapliga tidskrifter. Artiklarna är ofta teoretiska och inomvetenskapligt specialiserade. Det finns emellertid mycket forskning, framför allt empirisk och policyrelevant sådan, som är intressant för en bredare krets. Målet med SNS Analys är att göra denna forskning tillgänglig för beslutsfattare i politik, näringsliv och offentlig förvaltning och bidra till att forskningen når ut i medierna. Finansiellt bidrag har erhållits från Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse. Författarna svarar helt och hållet för analys, slutsatser och förslag.



*Lockpriser  
vanligt förekommande.*

Utgångspriser långt under bostadens marknadsvärde – lockpriser – har varit vanligt förekommande i Sverige under i princip hela 2000-talet. De har vållat stor uppmärksamhet i medierna och framställs ofta som ett problem med följande argumentation. Lockpriser ger felaktig information om bostadens värde med syfte att locka – lura – fler presumtiva köpare till internetannonser, bostadsvisningar och budgivningar. Fler budgivare får budgivningarna att skena, vilket driver upp slutpriserna.<sup>1</sup>

### Accepterat pris

I ett försök att få bort lockpriserna införde Mäklarsamfundet något som kallades accepterat pris, se ruta. Accepterat pris infördes först i Stockholms innerstad i augusti 2011, vid efterföljande årsskifte i resterande delar av Stockholms län och ytterligare ett år senare i Göteborg. Det var frivilligt för fastighetsmäklarna att tillämpa rekommendationen om accepterat pris. Rekommendationen innebar att fastighetsmäklare för alla nya bostäder som de lade ut till försäljning skulle ange att utgångspriset var ett ”accepterat pris”, samtidigt som de skulle sätta utgångspriset inom ramen för bedömt försäljningspris. Försäljningsreglerna förändrades inte på något annat sätt; exempelvis blev fortfarande varken köparna eller säljarna bundna av sina bud innan köpekontraktet var påskrivet.

*Accepterat pris  
skulle få bort  
lockpriser.*

*Lockpriser kan  
vara vilseledande  
prisupplysning.*

### Vad är en fastighetsmäklare?

Fastighetsmäklare är personer som yrkesmässigt förmedlar bostadsrätter och fastigheter. Fastighetsmäklarna ska vara registrerade hos Fastighetsmäklarinspektionen. För att bli registrerad måste mäklaren ha ”tillfredställande utbildning”, vilket i praktiken innebär att hen genomgått en tvåårig högskoleutbildning inom fastighetsmäkleri.

Det vanligaste kontraktet mellan fastighetsmäklare och säljare innebär att säljaren betalar provision till mäklaren. Typiskt sett stipulerar avtalen att ju högre slutpris som erhålls, desto mer betalt får mäklaren. Om det inte blir någon affär – oavsett anledning – får mäklaren inte betalt alls. Mäklaren har i sådana fall lagt tid, energi och pengar på en försäljning, utan att få någon ersättning av sin kund. Se också rutan på nästa sida, som problematiserar relationen mellan mäklare och säljare.

En svensk fastighetsmäklare ska ta tillvara både köparens och säljarens intressen, och ska i allt sitt arbete iaktta god fastighetsmäklarsed.<sup>2</sup> Det innebär att fastighetsmäklaren är skyldig att utöver fastighetsmäklarlagen följa annan tillämplig lagstiftning. Lockpriser anses vara en sådan vilseledande prisupplysning vid marknadsföring av bostäder som strider mot marknadsföringslagen.<sup>3</sup> Om någon part misstänker att en fastighetsmäklare använder lockpriser kan anmälan göras till

1. Se till exempel Gunnelin och Lind (2008), Mäklarstatistik (2016) eller Österling (2017).

2. 8 § fastighetsmäklarlagen (2011:666).

3. Se exempelvis regeringens proposition 2010/11:15, s. 33.

## Mäklarsamfundets definition av accepterat pris

Mäklarsamfundet förklarade för köpare och säljare vad accepterat pris var på följande sätt: Accepterat pris innebär att priset som anges i bostadsannonsen ligger på en nivå som säljaren är villig att acceptera som slutpris. Om flera bud finns kan dock budgivning förekomma och priset bli högre. Säljaren och mäklaren kommer gemensamt fram till nivån på det accepterade priset som även ligger inom ramen för mäklarens värdering av bostaden.

Även om ett Accepterat pris är angett, råder enligt lag alltid fri prövningsrätt för säljaren vilket innebär att denne har rätt att själv välja om bostaden ska säljas, till vem och till vilket pris.

Källa: [www.maklarsamfundet.se](http://www.maklarsamfundet.se).

## Incitamentsproblematiken med fastighetsmäklare

Förhållandet mellan bostadssäljare och fastighetsmäklare är ett klassiskt så kallat principal-agent-förhållande med informationsasymmetri. Säljaren (principalen) anlitar en mäklare (agenten) för att sälja sin bostad.

Det finns två stora källor till informationsasymmetrier. För det första vet inte säljaren hur hårt mäklaren arbetar för att sälja bostaden. För det andra vet inte säljaren hur duktig mäklaren är eller hur uppdaterad mäklaren är på rådande marknadsförhållanden.

Fastighetsmäklarens incitament är direkt beroende av det avtal som träffats med säljaren. I det vanliga mäklarkontraktet får den enskilde fastighetsmäklaren relativt lite betalt för extra säljarbete, efter att den prisnivå där säljaren kan tänkas sälja har uppnåtts. För säljarens del är det givetvis bra om mäklaren anstränger sig för att få in ytterligare bud och ett högre säljpris. Även med en aggressiv provisionsstege – säg 10 procent över ett bedömt marknadsvärde – är det inte säkert att fastighetsmäklaren tjänar på att ägna tid åt just denna affär. Det kan i stället vara mest lönsamt för mäklaren att fokusera på nästa affär, när mäklaren tror att säljaren blivit nöjd.

Att säljaren vill sälja dyrt, men fastighetsmäklaren snabbt, är en välkänd följd av felriktade incitament.<sup>1</sup> För mäklare som inte driver eget företag går dessutom en betydande del av provisionen till företaget som anställer dem, vilket leder till ytterligare försvagat incitament för fortsatt säljarbete efter att säljaren blivit nöjd.

1. Se till exempel Yavas (2007), Ehrlich (2013), Han och Strange (2014) samt referenser i dessa.

Fastighetsmäklarinspektionen, som då kan upp-  
rätta ett tillsynsärende och granska fastighets-  
mäklarens förehavande och tidigare affärer.

### Lockpriser

Figur 1 visar genomsnittliga utgångspriser och slutpriser för Stockholms innerstad från 2006 till 2014.<sup>4</sup> De genomsnittliga utgångspriserna ligger alltid under slutpriserna. I mitten av 2007 använde fastighetsmäklarna en prisstrategi som genererade ett slutpris cirka 30 procent över utgångspriset.<sup>5</sup> Slutpriserna föll drastiskt i mitten av 2008 – när finanskrisen grasserade som värst på andra sidan Atlanten – men utgångspriserna föll inte i samma utsträckning. Under åren 2009–2010 och första halvan av 2011 var lockpriser vanliga igen, men när eurokrisen var i full blom 2011 hände något.<sup>6</sup>

4. Accepterat pris infördes först i Stockholms innerstad – ett område som innehåller väldigt få villor, varför analysen här baseras på data från bostadsrättsförsäljningar.

5. Gunnelin och Lind (2008).

6. Irländska statsobligationer hade sina högsta räntenivåer sommaren 2011, spanska vintern 2012 och grekiska våren 2012.

De genomsnittliga slutpriserna föll med 5–10 procent under våren 2011. När accepterat pris hade införts steg däremot utgångspriserna, till skillnad från vad som hände vid finanskrisen. Skillnaden mellan utgångspris och slutpris var liten under ett drygt år, varefter de successivt ökade igen.

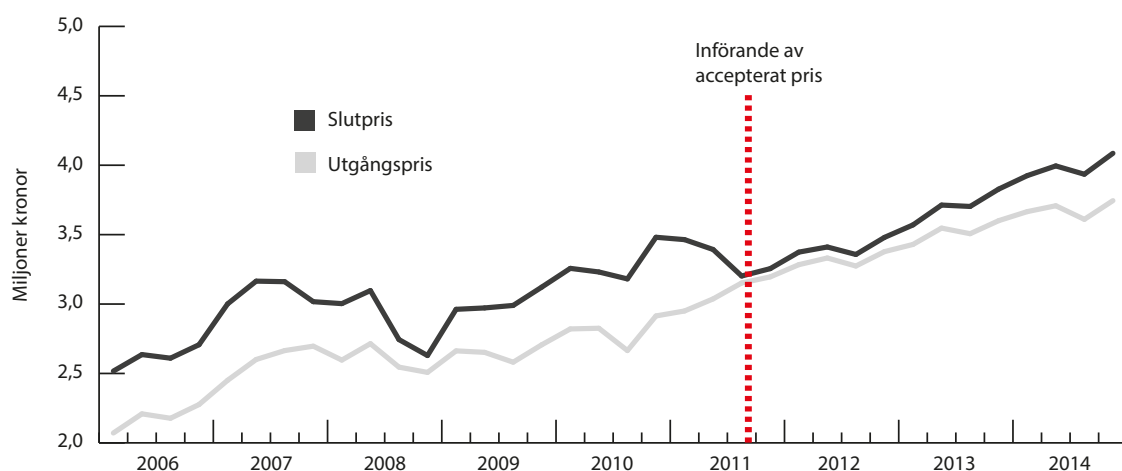
Figur 2 visar hur ofta fastighetsmäklare anmälts till Fastighetsmäklarinspektionen för ”pris i marknadsföring (lockpris)”. Den vänstra bilden visar hur antalet anmälningar som andel av totalt antal fastighetsmäklare varierar över tid. År 2008 fanns det 6 042 registrerade fastighetsmäklare i Sverige, varav 18 (0,3 procent) anmälades för lockpriser. År 2015 var motsvarande siffror 6 833 registrerade mäklare, varav 105 (1,5 procent) anmälades för lockpriser. I takt med att skillnaden mellan utgångspris och slutpris ökade från lägstanivån vid finanskrisen, ökade både antalet och andelen anmälda mäklare från 2008 till 2010. När accepterat pris infördes 2011 föll slutpriset i relation till utgångspriset, och så även andelen anmälda

*Accepterat pris ledde till högre utgångspriser.*

*105 mäklare anmälda för lockpriser.*

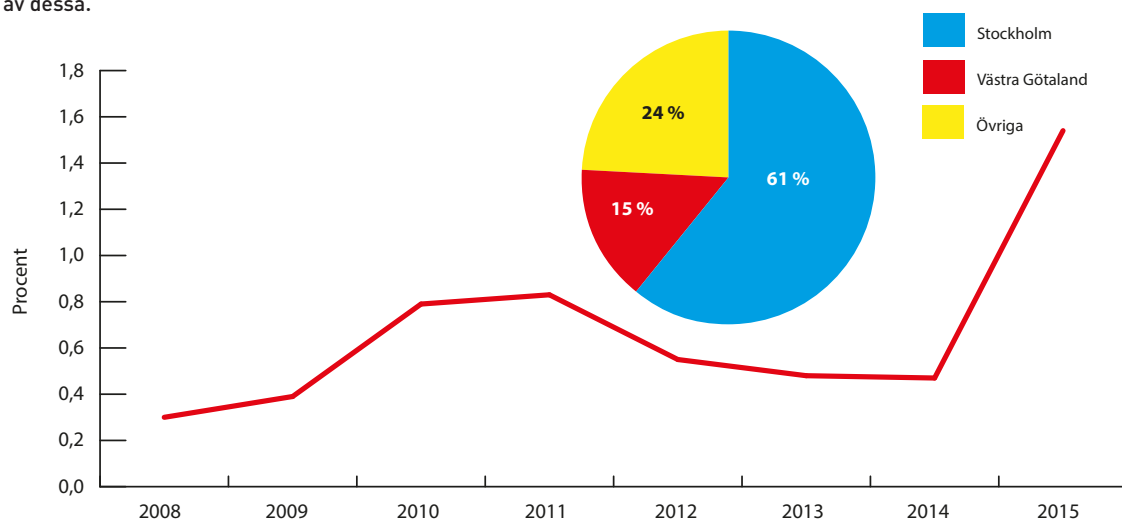


Figur 1. Genomsnittliga utgångs- och slutpriser för bostadsrätter i Stockholms innerstad. Röd streckad linje markerar införandet av "accepterat pris".



Källa: Österling (2017).

Figur 2. Anmälningar till Fastighetsmäklarinspektionen (% av antal registrerade mäklare) samt geografisk fördelning av dessa.



Källa: Fastighetsmäklarinspektionen.

mäklare till Fastighetsmäklarinspektionen. År 2015 var lockpriser åter vanliga och andelen anmälda fastighetsmäklare rekordhög.

Cirkeldiagrammet i figur 2 visar hur anmälningarna fördelade sig geografiskt under 2015. Föga förvånande har Stockholm, som har störst skillnad mellan utgångspris och slutpris och även flest fastighetsmäklare, flest anmälningar. Västra Götaland, med Göteborg som huvudort, står också för en relativt stor andel.

*Flest anmälningar i Stockholm.*

## Effekten av lockpriser

Det finns två vedertagna teorier om utgångsprisets effekt på slutpriset. Dessa pekar åt olika håll. Amos Tversky och Daniel Kahneman presenterade 1975 en teori om *anchoring* (på svenska ungefär förankringsteorin).<sup>7</sup> Förankringsteorin, som numera är en välkänd psykologisk företeelse, innebär att individer ger den första siffran de uppfattar i ett givet sammanhang ett normerande värde, och att det

7. Tversky och Kahneman (1975).

därför är möjligt för exempelvis en fastighetsmäklare att styra en bostadsförsäljning genom att sätta utgångspriset ”rätt”. Vid bostadsförsäljningar brukar förankringsteorin tillämpas så att man sätter ett högt utgångspris på bostäderna. Köparna, tänker man sig då, kommer att uppfatta denna bostad som värdefull varför de blir villiga att betala mer än om utgångspriset varit lägre.

Namnet på den motsatta teorin, *bidder's curse*, översätts i det här sammanhanget bäst med budgivarens förbannelse.<sup>8</sup> Till stöd för denna teori ligger observationen att människor ofta är beredda att betala mer för en vara om den säljs på auktion än om den säljs till fast pris. Tillämpat på bostadsmarknaden innebär teorin att konkurrenssituationen, tävlingen, mellan intressenter kommer att resultera i ett högre slutpris. Om ett utgångspris som är betydligt lägre än det förväntade slutpriset dessutom kan locka fler intressenter att delta i budgivningen, förstärks denna effekt ytterligare.

Det är komplicerat att analysera hur lock-

priser påverkar bostadsmarknaden. För det första vill man jämföra en lockprismarknad med en normalprismarknad, ”allt annat lika”. Om man jämför olika objekt inom en viss marknad har man också intern konkurrens: lägenhet A tävlar med lägenhet B om en begränsad mängd köpare. Den konkurrenssituationen är sannolikt av mindre intresse för politiker och övriga beslutsfattare. Dessa är i stället intresserade av hur en marknad med lockpriser ter sig jämfört med en marknad utan lockpriser.

I min doktorsavhandling<sup>9</sup> söker jag svar på frågan hur bostadsmarknaden skulle förändras om samtliga aktörer på marknaden över en natt övergav lockpriserna och började annonsera ut nya bostäder med utgångspris nära det förväntade marknadsvärdet. Genom att använda ett så kallat naturligt experiment tillses att allt annat är lika, varför det är trovärdigt med en kausal tolkning av resultaten (se ruta om korrelation och kausalitet) – det enda som har förändrats är utgångspriset.

*Förankringsteorin.*

*Budgivarens förbannelse.*

8. Malmendier och Lee (2011).

9. Österling (2017).

## Korrelation och kausalitet

Vid dataanalys är det viktigt att skilja på korrelation och kausalitet. Korrelation innebär att två variabler samvarierar. Kausalitet innebär att den ena variabeln påverkar den andra variabeln. Korrelation är enkelt att skatta, medan kausalitet är svårare.

Även om utgångspriset är (positivt) korrelerat med slutpriset innebär det inte nödvändigtvis att ju högre utgångspris, desto högre slutpris. Om så hade varit fallet hade alla använt oändligt höga utgångspriser. Sannolikt är det andra faktorer som påverkar både utgångspris och slutpris på liknande sätt. Dessa faktorer kan verka både på mikro- och makronivå.

Exempel på korrelation i mikro: Lägenhet A har en stor balkong i söderläge med fin utsikt, lägenhet B har en fransk balkong i norrläge som tittar rakt in i en vägg. Allt annat lika kommer lägenhet A betinga ett högre utgångspris och ett högre slutpris än lägenhet B. Det finns en positiv korrelation mellan utgångspris och slutpris.

Exempel på korrelation i makro: Vi ser i figur 1 att utgångspriser och slutpriser ökar och faller ungefär samtidigt (sommaren 2011 undantaget) – utgångspriser och slutpriser är korrelerade. Denna korrelation kan uppstå för att utgångspriserna påverkar slutpriserna, för att slutpriserna påverkar utgångspriserna eller för att utgångspriser och slutpriser är oberoende av varandra – men beroende av någon annan faktor (exempelvis bostadsbristen).



### Accepterat pris som ett naturligt experiment

Inom nationalekonomi är det vanligt att försöka särskilja kausalitet från korrelation genom att använda naturliga experiment, särskilt i situationer där vanliga experiment inte är praktiskt genomförbara. Med hjälp av ett naturligt experiment söker man dela upp ett datamaterial i flera grupper, där vissa grupper så gott som slumpmässigt genomgått en förändring – en behandling – medan andra grupper kan användas som kontrollgrupper.

I min avhandling använde jag införandet av accepterat pris som ett naturligt experiment för att studera hur lockpriser påverkar bostadsmarknaden. För att utreda den kausala effekten av lockpriser på bostadsmarknaden utnyttjar jag det faktum att införandet av accepterat pris skedde vid olika tidpunkter i olika regioner, det vill säga de genomgick en behandling vid olika tidpunkter. Genom att använda något som kallas skillnad-i-skillnad-analys (se ruta) är det då möjligt att skatta effekten av lockpriser på relevanta variabler från bostadsmarknaden. Jag studerar effekten på utgångspris, hur bostadsaffärerna påverkas samt hur köpare, säljare och fastighetsmäklare påverkas.

Analysen grundar sig i huvudsak på data-analys. Jag har samarbetat med fastighetsmäklare – både stora och små – för att samla in mer detaljerade data än vad som finns att tillgå hos till exempel Lantmäteriet och Mäklarstatistik. Det innebär att jag – förutom all standard-information som datum för affärens genomförande, storlek, adress med mera – har anonyma ID-nummer för de olika fastighetsmäklarna (så jag kan ”kontrollera” för att mäklare är olika duktiga). Dessutom vet jag hur många som besökte

annonsen på internet, som kom på visningarna och som deltog i budgivningen (så jag kan säga något om efterfrågan på en viss bostad). Jag vet också utgångspris, slutpris, huruvida bostäderna annonserades med ”accepterat pris” eller ej samt köparnas och säljarnas ålder.

### Vad är effekten av lockpriser?

Figur 3 visar hur några grundläggande variabler förändrats över tid för två av de tre regionerna: Stockholms innerstad och Göteborg. Graferna visar hur genomsnittsvärdena förändras över tid, efter att jag har kontrollerat för observerbara karaktäristika om bostäderna. Nivån för var och en av variablerna är normaliserad till noll i januari 2010. Det vi ser i figurerna kan formaliseras genom den empiriska metod som kallas skillnad-i-skillnad-regression. Regressionerna<sup>10</sup> ger uppskattningar av hur stor den kausala effekten av lockpriser är, och sannolikheten att effekten skiljer sig ifrån noll.

Effekterna av införandet av accepterat pris kan delas in i fyra grupper:

#### 1. Utgångspriser

Figur 3 A visar andelen lägenheter som annonseras med accepterat pris. I januari 2010 användes accepterat pris för cirka 5 procent av annonserna, och detta var relativt konstant under 2010 och första halvan av 2011, varför kurvan rör sig kring nollstrecket. När den stora reformen sker i Stockholms innerstad ökar andelen till nästan 100 procent. Samma mönster går att skönja för införandet av accepterat pris i Göteborg vid årsskiftet 2012/2013.

<sup>10</sup>. Dessa visas inte här, men återfinns i Österling (2017).

*Införandet av accepterat pris som ett naturligt experiment.*

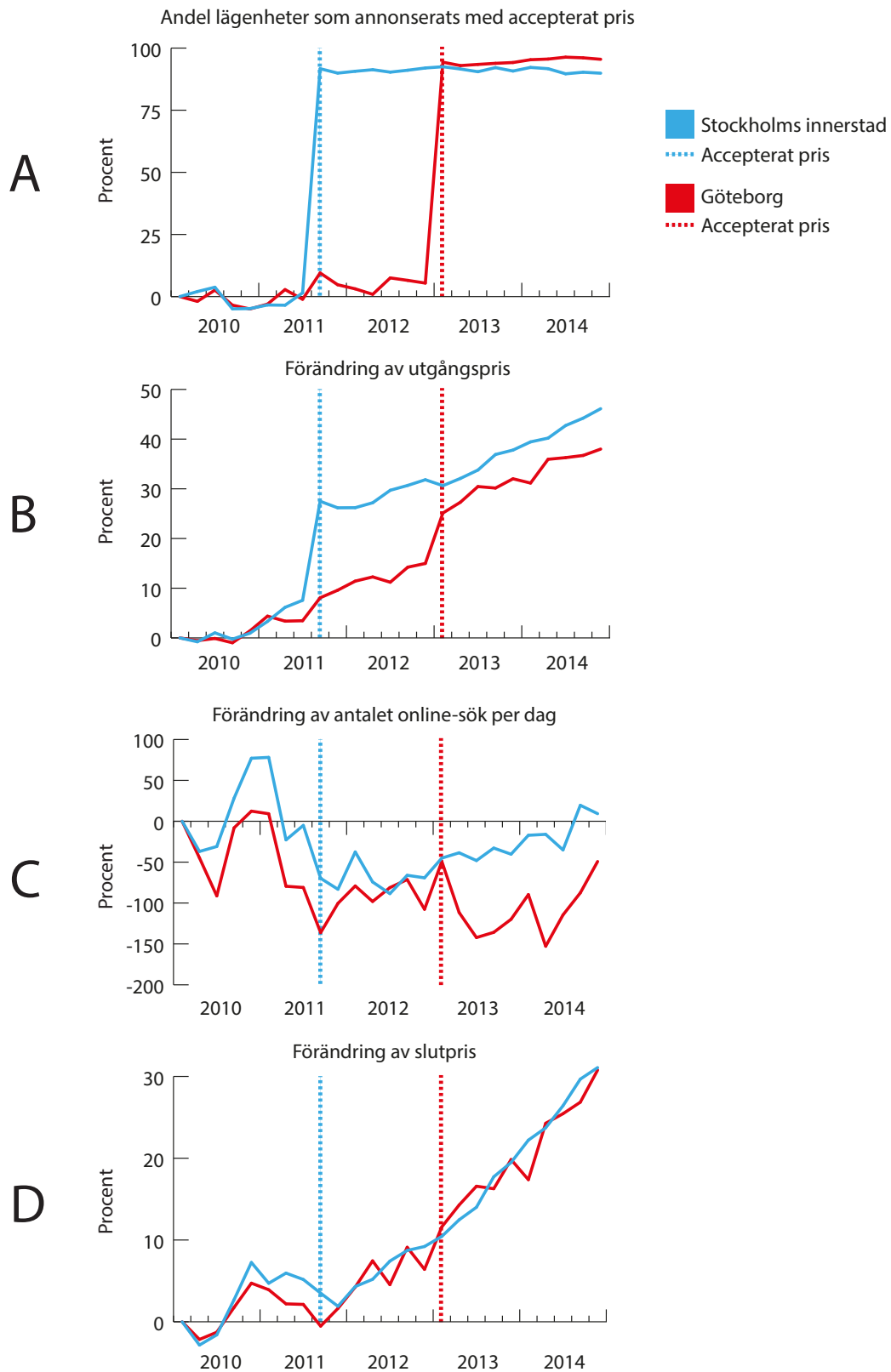
*Nästan samtliga annonser använde accepterat pris direkt efter införandet.*

## Skillnad-i-skillnad-analys

De två vanligaste sätten för att jämföra hur en variabel (utgångspriset) påverkar en annan variabel (slutpriset) är tidsserieanalys och tvärsnittsanalys. Tidsserieanalyser analyserar förändringar över tid, och tvärsnittsanalyser analyserar förändringar mellan grupper.

Skillnad-i-skillnad-analys jämför skillnaderna i förändring av en variabel över tid mellan olika grupper. Genom att jämföra skillnader i förändring mellan grupper slipper man många av de problem som har att göra med att även andra faktorer förändras över tid, eller att grupperna skiljer sig åt på ett sätt som är svårt att mäta.

Figur 3. Trender över tid för Stockholms innerstad och Göteborg. Samtliga serier är justerade för att börja på 0 i januari 2010. De streckade linjerna markerar införandet av accepterat pris i regionen.



Källa: Egna beräkningar.



Figur 3 B visar hur utgångsprisets nivå förändras över tid. Utgångspriserna för Stockholms innerstad och Göteborg rör sig parallellt, med undantag för reformdatumet för de respektive områdena, då vi ser en stor ökning. Vi såg ovan att nästan samtliga mäklare bytte till accepterat pris vid reformen, och ser här att de även höjde utgångspriset. Regressionerna skattar att införandet av accepterat pris gjorde att utgångspriset ökade med 15 procent, allt annat lika. Skillnaden mellan utgångspris och slutpris minskade markant. Detta är i sig ett slående faktum då det betyder att mäklarna avsiktligt använde lockpriser före reformen. Att mäklarna använder lockpriser med flit kan förefalla vara ett starkt påstående, men det kan styrkas av mäklarnas egna uttalanden i tidigare forskning.<sup>11</sup> En möjlig förklaring är att mäklarna bedömer att den förväntade kostnaden för att bli fälld för lockpriser är så pass låg att den inte överstiger nyttan av att använda lockpriser.

### 2. Besök av köpare

Figur 3 C visar hur antalet annonsvisningar på internet per dag varierar över tid. Före reformen i Stockholms innerstad är skillnaden gentemot Göteborg stor. Efter reformen i Stockholms innerstad, när endast Stockholms innerstad är "behandlad", är skillnaden mellan regionerna liten. Efter Göteborgsreformen, när bägge regionerna är behandlade delar sig linjerna igen, och mönstret återgår till hur det såg ut innan något område var behandlat. Motsvarande mönster syns för antalet besökare på visningarna (ej i figur). Regressionerna ger att antalet annonsvisningar per dag föll med mer än hälften (-55 procent), medan antalet besökare till lägenhetsvisningarna föll med en fjärdedel (-24 procent). Dessa effekter är stora i jämförelse med tidigare forskning.<sup>12</sup> För besöksantal är mönstret således det exakt omvända mot utgångspriser i figur 3 B. Även antalet budgivare föll drastiskt på grund av införandet av accepterat pris. En del av effekten

på antalet budgivare kan vara rent mekanisk: det första budet ligger ofta nära utgångspriset, och ju högre utgångspris, desto mindre plats för många bud före ett givet slutpris.

### 3. Bostadsaffären

Figur 3 D visar hur det genomsnittliga försäljningspriset varierat över tid. Stockholms innerstad och Göteborg rör sig i princip parallellt hela tiden. Det går inte att se någon effekt av reformen, varken i Stockholms innerstad eller i Göteborg. Att avskaffandet av lockpriser inte har någon effekt på slutpriset är väldigt stabilt för olika typer av regressionsmodeller och antaganden. Det är också ett förvånande resultat som motsäger tidigare beteendevetenskaplig forskning.<sup>13</sup>

En liten men robust effekt av avskaffandet av lockpriser finns däremot på andelen tillbaka-dragna (misslyckade) försäljningar. Dessa ökar med cirka 3 procent, men från väldigt låga nivåer (endast några få procent av försäljningarna togs tillbaka innan accepterat pris infördes). Detta är i linje med tidigare forskningsresultat som finner att lockpriser endast har en marginellt positiv effekt på sannolikheten för att en försäljning ska bli av.<sup>14</sup>

Avskaffandet av lockpriser påverkar heller inte försäljningstiden. Detta är det minst robusta resultatet, i vissa modeller verkar det som att ett avskaffande av lockpriser ökar försäljningstiden med cirka fyra dagar.

### 4. Affärens parter

Avskaffandet av lockpriser leder inte till att fastighetsmäklarna visar lägenheterna fler gånger. Inte heller påverkas vilka köpare och säljare är, mätt efter deras ålder.

Resultaten från skillnad-i-skillnad-regressionerna är överlag väldigt robusta. Resultaten förändras inte om vi väljer att använda så kallad *repeat sales*-analys (som jämför till exempel prisutvecklingen på en bostad som sålts flera gånger), eller om vi använder data från Valueguard AB som innehåller cirka 80 procent av samtliga affärer som gjorts på marknaden.

11. Gunnelin och Lind (2008).

12. Till exempel fann Han och Strange (2016) i en enkätundersökning att en sänkning av utgångspriset med 10 procent minskade antalet budgivare med 4 procent.

13. Se exempelvis Tversky och Kahneman (1975), Malmendier och Lee (2011) samt Einav med flera (2015).

14. Se Guren (2016).

*Utgångspriset ökade med 15 procent.*

*Ingen effekt på slutpriset.*

*Antalet annonsvisningar föll med mer än hälften.*



### Hur kan vi förstå effekten av accepterat pris?

De empiriska resultaten är inte uppenbart lätta att förstå: En bostadsmarknad med lockpriser genererar fler spekulanter till annonser på internet och bostadsvisningar, men varken slutpriserna eller försäljningstiden påverkas. Det visar sig att en så kallad sök- och matchningsmodell kan förklara detta.

Modellen innehåller en säljare, vars enda roll är att sätta ett reservationspris under vilket hen inte kommer att sälja lägenheten. Modellen innehåller vidare en fastighetsmäklare som sätter ett utgångspris, och många presumtiva köpare. En bostadsförsäljning har följande steg.

#### 1. Förberedande steg

Presumtiva köpare lär sig sin egen budget (de får ett lånelöfte från en bank). Alla köpare är olika och har därför olika budgetar. Säljaren sätter sitt reservationspris under vilket hen inte vill sälja, och fastighetsmäklaren sätter ett utgångspris.

#### 2. Under online-sök

Tidigare forskning visar att merparten av köparna filtrerar på utgångspris när de söker bostad.<sup>15</sup> Köparna använder en tumregel för att välja vilka lägenheter de ska studera på nätet: De använder annonsheidsidornas filtreringsmöjligheter för att välja att endast titta på bostäder som de har råd att köpa till utgångspris. Att filtrera sin sökning på ett utgångspris som inte nödvändigtvis har med marknadsvärdet att göra är inte fullt rationellt. Men om man som köpare inte hinner titta på samtliga annonser måste man välja något sätt att slippa se de bostäder man inte har råd med. Utgångspriset är den bästa möjligheten för presumtiva köpare att minska antalet bostäder att behöva studera.

#### 3. Efter online-sök

Vissa köpare gillar inte vad de ser på internetannonsen. De kanske inte tycker om utsikten eller planlösningen, och är därför inte intresserade av att köpa lägenheten. De som gillar vad de ser på internetannonsen måste besluta huruvida de ska gå på lägenhetsvisningen eller inte. Detta beslut fattar köparna fullt rationellt, och tar

då hänsyn till följande faktorer: 1) Hur många som tittat på annonsen för att få en uppfattning om intresset från övriga köpare för just denna lägenhet. 2) Hur stor deras egen budget är för att köpa bostaden. 3) Hur budgivningen går till. 4) Hur hög kostnaden är att gå på visningen (man kan varken arbeta eller sola i en park när man går på bostadsvisning). Köparna väger sannolikheten för att de ska vinna budgivningen mot alternativkostnaden att inte kunna göra andra saker. Det rationella visar sig vara för köpare med budget över en viss nivå, en tröskelnivå, att gå på visningen. De med budget under tröskelnivån har däremot så liten sannolikhet att vinna budgivningen att de i genomsnitt skulle förlora på att gå på visningen.

#### 4. Vid visningen

På visningen får presumtiva köpare se bostaden på riktigt, och kan bilda sig en uppfattning om hur mycket de tycker den är värd. Sedan agerar de rationellt och optimalt i en budgivning, vilket följer av standardresultat för budgetbegränsade auktioner.

### Fastighetsmäklarens roll i bostadsförsäljningen

Mäklarens ansvar gentemot säljaren är att attrahera så många intressenter som möjligt, så att slutpriset maximeras. För att samtidigt tillvarata köparens intressen måste mäklaren följa såväl god marknadsföringssed som fastighetsmäklarsed.

När fastighetsmäklaren sätter utgångspriset<sup>16</sup> i modellen beaktar hen provision (intäkt) från aktuell försäljning och från framtida försäljningar. Mäklaren får en provision som beror av slutpriset, men om högsta bud hamnar under säljarens reservationspris sker ingen försäljning och mäklaren blir utan arvode (enligt de vanliga faktiska fastighetsmäklarkontrakten). Om mäklarens avsteg från god sed (i modellen genom att använda utgångspriser långt från förväntat slutpris) leder till att hen fälls av Fastighetsmäklarinspektionen kan hen bli avre-

*En sök- och matchningsmodell kan förklara effekterna.*

15. Se Piazzesi, Schneider och Stroebel (2015) samt Rae och Sener (2016).

16. Att utgångspriset i modellen bestäms av fastighetsmäklaren och inte av säljaren, beror på att fastighetsmäklaren är den som har något att förlora på att använda lockpriser. Resultaten ändras inte kvalitativt om man låter säljaren ha viss makt över hur utgångspriset bestäms.



gistrerad och får då inte längre verka som fastighetsmäklare. Fastighetsmäklare som avviker från ”god sed” riskerar således att förlora framtida intäktsmöjligheter.

Den förväntade kostnaden för fastighetsmäklaren av att använda lockpriser ges av sannolikheten att förlora mäklarlicensen multiplicerat med framtida intäktsbortfall på grund av den förlorade mäklarlicensen. Fastighetsmäklaren agerar helt rationellt i modellen, och väger den förväntade kostnaden av olika nivåer på utgångspriset mot förtjänsten av densamma. Förtjänsten av lockpriser kan komma från två håll. För det första ökar sannolikheten för en misslyckad försäljning något när man avskaffar lockpriser. Eftersom mäklaren endast får betalt efter en genomförd försäljning är det kostsamt för mäklaren när en försäljning misslyckas. För det andra kan kontraktet mellan mäklare och säljare påverka mäklarens intäkter. Om mäklaren får högre provision för en försäljning till ett pris ovanför utgångspriset kommer ett lägre utgångspris att öka mäklarens intäkt även om slutpriset inte förändras.

### Vad sök- och matchningsmodellen säger om lockprisens effekt

Sök- och matchningsmodellen kan förklara hur lockpriser kan ha en stor negativ effekt på antalet presumtiva köpare men inte på transaktionerna. Vid ett lågt utgångspris dyker bostaden upp i många bostadsköparens filter; annonsen får alltså fler besök på nätet än vid ett högre utgångspris. Detta ser alla köpare. Att gå på visning innebär dock en större kostnad än att titta på annonsen, och endast de köpare som förväntas ”tjäna” mer på att gå på visningen än vad alternativkostnaden uppgår till kommer att vilja gå på visning.

Det som skiljer köparna från varandra är deras budget. Ett modellresultat är att en tröskelnivå uppstår för köparnas budgetar. Intresserade köpare med en budget som överstiger tröskelnivån förväntar sig att tjäna på att gå på visning, men inte de med budget under tröskelnivån. Detta innebär att ju högre tröskelnivå, desto färre köpare med låg budget. Eftersom endast köparna med de två högsta betalningsviljorna påverkar slutpriset kom-

mer ett bortfall av lägre betalningsviljor inte att påverka försäljningen; varken slutpris eller vem som i slutändan köper bostaden; se ruta ”Auktionsteori”.

## Vad kostar lockpriserna samhället?

Givet resultaten ovan finns det två intressanta sätt på vilket lockpriser kan åsamka samhället kostnader. Dels kan lockpriserna påverka hur mycket tid köparen behöver ägna åt för att hitta rätt objekt: allt annat lika är det bättre för samhället om bostadsköpsprocessen tar mindre tid i anspråk. Dels kan lockpriserna påverka själva allokeringen – vem som köper vilken lägenhet. Om lockpriser förändrar allokeringen kan det innebära att folk som köper bostad med lockpriser är lite mindre, eller mer, nöjda med sin bostad än de som köper utan lockpris.

Eftersom jag inte hittar någon empiriskt robust effekt på vare sig slutpris eller försäljningstid tycker jag att det är ointressant att analysera vilka eventuella kostnader dessa kan ha för samhället.<sup>17</sup>

### Vad kostar bostadssökandet?

Lockpriser innebär att bostadsköpare måste titta på fler bostäder, både på nätet och på visningar. Den genomsnittliga bostadsannonseringen i Stockholms innerstad har cirka 4 000 online-visningar, och sjunker med 55 procent (2 200 besök) när lockpriser avskaffas. Den genomsnittliga bostaden har cirka 24 besökare till visningen, vilket sjunker med 24 procent (6 stycken) när lockpriser avskaffas. Ungefär 26 000 bostäder säljs årligen i Stockholms innerstad. Omräknat innebär det att lockpriser genererar cirka 57 000 000 extra online-besök

17. Tidigare forskning visar att en effekt på slutpris inte kostar samhället någon större summa eftersom det är ett nollsummespel; se Bajari, Benkard och Krainer (2005). Om jag hade hittat att lockpriser påverkade slutpriser i stor utsträckning hade det varit motiverat att fundera kring eventuella fortplantningsmekanismer av prisförändringarna mot till exempel hushållskonsumtion; se Campbell och Cocco (2007). En eventuell effekt på försäljningstid skulle kunna vara en kostnad för både säljare och köpare. En ökad tid på marknaden är dåligt för en ivrig säljare. En längre tid på marknaden skulle kunna vara bra för köpare som kommer att ha mer tid att fatta beslut, och detta skulle vara särskilt sant på en snabb marknad där en bostad sannolikt kommer att säljas några dagar efter visning.

*Ingen robust effekt av lockpriser på slutpris eller försäljningstid.*

## Auktionsteori

Bostadsförsäljningar i Sverige sker ofta i ett auktionsformat med stigande högsta bud som är synliga för alla intressenter, en så kallad engelsk auktion.<sup>1</sup> En budgivare lägger ett första bud och andra budgivare höjer budet successivt. Marknadspris har uppnåtts när ingen köpare längre vill bjuda högre än aktuellt högsta bud.

I en andraprisauktion vinner den som bjuder högst, men den behöver bara betala det näst högsta budet, därav namnet andraprisauktion.

I en andraprisauktion är det bäst för presumtiva köpare att lägga sitt bud på en nivå som motsvarar den egna betalningsviljan. Om man bjuder högre än sin betalningsvilja är det möjligt att man blir tvingad att köpa bostaden till ett högre pris än man är villig att betala eller, om man hoppar av, att man får dåligt rykte och inte anses som en trovärdig budgivare vid nästa auktion. Om man bjuder lägre än sin betalningsvilja är det möjligt att man inte får köpa bostaden även om den säljs till ett lägre pris än man varit villig att betala för den.

Låt oss utgå från att alla köpare har individuella, av varandra oberoende och hemliga ”värderingar”, eller betalningsviljor, för bostaden. Grundläggande auktionsteori kan då visa att en engelsk auktion ger samma resultat som en andraprisauktion med hemliga bud. I medierna kan man ibland få uppfattningen att ”skenande budgivning” är dåliga eftersom köpare driver upp priset på en bostad redan genom att de är med och bjuder på den.<sup>2</sup> Även om det kan upplevas som att många budgivare driver upp priset, stämmer det inte med den redovisade grundläggande teorin. Ett enkelt exempel kan förtydliga.

### Exempel när antalet budgivare inte påverkar slutpriset

*Få köpare:* Mahmoud och Agneta är båda intresserade av en viss lägenhet som har ett utgångspris på 4 000 000 kronor. Mahmoud är villig att betala 4 500 000 kronor för lägenheten och Agneta 5 000 000 kronor. Bägge känner till reglerna för budgivningen och inser att det är smartast att höja budet med ett öre. I budgivningen kommer Agneta och Mahmoud att bjuda över varandra om vartannat. Mahmoud kommer att stanna vid 4 500 000. Agneta kommer vinnande ur budstriden och köper lägenheten för 4 500 000,01 kronor.

*Många köpare:* Lägenheten, Mahmoud, och Agneta är som ovan. Men nu är även Calle intresserad av att köpa lägenheten, för 4 450 000 kronor. Calle, Mahmoud och Agneta budar nu om vartannat, Calle stannar vid 4 450 000 kronor, Mahmoud vid 4 500 000 kronor och Agneta blir vinnaren. Antalet budgivare har ökat med 50 procent, men slutpriset är oförändrat, eftersom budgivarna med de två högsta betalningsviljorna är desamma.

1. I Nordamerika sker som mest cirka 30 procent av försäljningarna med stigande priser, resterande sker omvänt: säljaren sätter ett högt utgångspris och köparna förhandlar ned slutpriset med säljaren; se Han och Strange (2014). Även i England är detta omvända förfarande vanligt. Där är det genomsnittliga utgångspriset 5 procent högre än det genomsnittliga slutpriset; se Merlo, Ortalo-Magné och Rust (2015).

2. Se exempelvis SVT Nyheter (2015), Öjemar (2013) och Privata Affärer (2015).



*Lockpriser genererar många extra besök både online och på visning jämfört med accepterat pris.*

och 156 000 visningsbesökare per år. Summan av motsvarande siffror för Storstockholm (exklusive Stockholms innerstad) och Göteborg är 50 000 000 online-besök och 120 000 visningsbesökare.

För en enkel kostnads kalkyl av detta extra bostadssökande behöver vi uppskatta hur mycket tid varje online-besök och visning tar i anspråk, och vad denna tid är värd. Jag har utfört ett enkelt experiment som studerar hur länge bostadssökare tittar på bostadsannonser.<sup>18</sup> De intervjuas sedan om hur lång tid de uppskattar att det skulle ta dem att skaffa sig en uppfattning om bostadens värde (gå på visningen, lära sig om föreningen, läsa årsredovisning, prata med styrelse och mäklare etc.). Genomsnittstiderna är tre minuter för att titta på en bostadsannons och fyra timmar för att forma sig en värdeuppskattning. Den totala extra tidsåtgången på grund av lockpriser kan således uppskattas till 6 500 000 timmar per år.

Att värdera det extra bostadssökandet som lockpriser förorsakar är komplicerat. Vissa människor finner nöje i att drömma sig bort med hjälp av bostadsannonser medan andra avskyr det. Man surfar efter bostäder både på arbetstid och under ledighet,<sup>19</sup> medan visningar framför allt sker på helger och kvällar. Vissa människor värderar sin fritid väldigt högt medan andra värderar den lågt. Ett pris på fritid är priset för att köpa en extra semesterdag, så kallad löneväxling. Enligt fackförbundet Unionens kollektivavtal kostar detta 5,4 procent av månadslönen, och en timme kostar således cirka 0,675 procent av månadslönen. Medianlönen i Sverige är 29 300 kronor före skatt, cirka 22 000 kronor efter skatt. Under dessa förutsättningar kostar en timmes extra semester cirka 150 kronor per timme.

En samhällskostnad för lockpriser kan uppskattas genom att kombinera detta timpris om 150 kronor med den extra tidsåtgången om 6 500 000 timmar per år. Kostnaden blir då knappt 1 miljard kronor per år, vilket motsvarar ungefär 0,71 procent av värdet av de bostäder som säljs.<sup>20</sup>

18. Österling (2017)

19. Hellekant (2015).

20. Jämför exempelvis med Anenberg och Bayer (2013)

### Vem köper bostad med lockpriser?

En auktion tillser normalt att den som är villig att betala mest för en vara också blir köparen; se ruta "Auktionsteori".<sup>21</sup> Lockpriser påverkar antalet spekulanter på en bostad, och potentiellt även vem köparen är.

I min avhandling har jag tillgång till födelsedatum på samtliga bostadsköpare.<sup>22</sup> Ibland är det en köpare, ibland är det par som köper tillsammans och ibland hjälper en förälder ett ungt par att köpa bostad. Oavsett hur köparnas åldrar kombineras går det inte att hitta någon statistiskt signifikant effekt av införandet av accepterat pris på köparnas ålder. I modellen finns inte köparnas ålder, men väl deras budget – och budget kan tänkas vara korrelerad med ålder – men inte heller här uppstår någon effekt av reformen.

Slutpriset är ett indirekt mått på vem köparen är. Om slutpriset påverkas av accepterat pris vet vi att någon av köparna med högsta betalningsviljan har förändrats; se ruta "Auktionsteori". Men varken i den empiriska analysen eller i den teoretiska modellen uppstår någon effekt på slutpriset av att accepterat pris införs.

På samma sätt finner jag att säljarens ålder, och typen av bostad som säljs (yta, läge etc.) är oförändrade av accepterat pris. Slutsatsen är att lockpriser inte påverkar vem som köper eller säljer bostad.

### Potentiella botemedel för lockpriser

Skenande budgivning framställs ofta som ett problem och beror på att budgivningen börjar långt under en bostads marknadsvärde, varför det finns stort utrymme för bud innan marknadsvärdet uppnås. Ofta börjar budgivningen vid utgångspris. Att mäklarna med flit sätter ett utgångspris långt under marknadsvärdet är orsaken till skenande budgivning. Ett antal

som studerar under vilka förutsättningar det är optimalt att sälja en existerande bostad innan man köper en ny och finner att välfärdseffekterna av ett optimalt val skulle vara cirka 0,21 procent av försäljningspriset.

21. Den är därmed Pareto-optimal; se exempelvis Milgrom och Weber (1982).

22. Österling (2017).

*Lockpriser kostar en miljard kronor per år.*

förslag har förts fram som lösningar. Nedan diskuterar jag några förslag med utgångspunkt i den sök- och matchningsmodell jag beskrivit ovan.

### Inför bindande bud

Med dagens svenska lagstiftning är ett bud på en bostad inte bindande. Köparen kan dra tillbaka sitt bud när som helst utan någon kostnad. På motsvarande sätt kan säljaren dra tillbaka bostaden utan kostnad, och utan att behöva betala något mäklararvode. I andra delar av världen är bud bindande för köpare och/eller säljare.

För att motverka att priser trissas upp av oseriösa budgivare, och för att kyla av eskalerande budgivning, har flera fastighetsmäklare på senare tid framfört förslag om att bud ska vara bindande i ett dygn eller två.<sup>23</sup> Men vad händer när budens bindningstid går ut?

Antingen kommer budet att ligga kvar, men inte längre vara bindande. I så fall bör detta tydligt kommuniceras till samtliga presumtiva köpare. Eller så dras budet automatiskt tillbaka

ka så fort det inte längre är bindande. Köparen måste i så fall lägga ett nytt bud om hen fortfarande är intresserad av bostaden. Oavsett hur det fungerar kommer det ställa till med ytterligare komplikationer för köpare och säljare. Rimligtvis kommer den som har det högsta budet att justera sitt bud nedåt om det näst högsta budet förfaller (antingen försvinner eller slutar vara bindande). Om sannolikheten ökar för att det högsta budet kommer att minska i framtiden kommer det att göra säljarens problem (se ruta) ännu svårare – och beroendet av råd från fastighetsmäklaren mycket större.

Hur bindande bud skulle påverka bostadspriserna går inte att veta utan att först analysera förslaget i detalj. Om bindande bud skrämmer bort någon av de två högsta budgivarna kan det leda till att priset faller. Men om köparen inte vill sälja till ett lägre pris kommer bostaden att ligga ute till försäljning en längre tid. Ju längre en bostad ligger ute till försäljning, desto fler köpare har tid att titta på bostaden, och desto högre sannolikhet att någon blir så förtjust i bostaden att hen är villig att betala mer för den. Detta argument tar inte höjd för eventuellt

*Hur få bort skenande budgivning?*

*Bindande bud i ett till två dygn?*

23. Se till exempel Yttergren (2017).

## Säljarens problem

Om antalet budgivare förändras för en viss lägenhet kan köparen med den näst högsta betalningsviljan ändras. Då ändras även slutpriset för lägenheten. Eftersom inte alla presumtiva köpare ser en bostad exakt samtidigt (någon kanske är på semester, eller bara letar bostäder på helgen) kommer slutpriset att förändras över tid. Säljarens problem är att välja *när* hen ska sälja; ska hen acceptera det högsta budet och sälja till den som just nu har högsta betalningsviljan, eller ska hen vänta längre och hoppas på att köpare med högre betalningsvilja dyker upp? Om säljaren väntar för länge kanske köparen med högst betalningsvilja tappar intresset för bostaden.

Ett välkänt scenario är att en intressent lägger ett högt bud vid en förhandsvisning. Budet är endast giltigt fram till ordinarie visning. Säljaren har då att ta ställning till sannolikheten för att detta blir det högsta budet, och förväntat slutpris om hen väljer att inte ta detta bud. Detta är ett extremt komplext beslut för säljaren, som ofta vänder sig till fastighetsmäklaren för råd. På grund av felriktade incitament mellan säljare och fastighetsmäklare är det dock inte säkert att det då ligger i mäklarens intresse att ge ett korrekt råd till köparen.



negativt signalvärde av att en bostad legat ute till försäljning länge, vilket är ett vanligt resone-mang på marknaden.

### Tillhandahåll statistiska bostadsvärderingar

För att ge köpare en bättre indikation på en bostads värde kan aktörer på bostadsmarkna-den ge köparen statistiska värderingar tidigare i köpprocessen. Det skulle minska den onödi-ga sökkostnad som lockpriser skapar. Dessa värderingar görs av statistiska algoritmer som baseras på tidigare försäljningar. Eftersom algoritmerna inte har komplett information om hur tidigare bostäder såg ut, kan värderingen ibland avvika ganska mycket från det egentliga marknadspriset. Så är även fallet om en värde-rad lägenhet skiljer sig mycket mot de tidigare lägenheter som sålts i närområdet. Jag känner till två tidigare försök till statistiska bostads-värderingar som är värda att belysa, en från Fastighetsmäklarförbundet och en från Booli.

*Statistiskt jämförelsevärde* fördes fram av Fastighetsmäklarförbundet, en branschorgani-sation för fastighetsmäklare. Grundidén är att underlätta för köparna genom att tillhan-dahålla en oberoende bostadsvärdering, sam-tidigt som låga utgångspriser agerar starthjälp för budgivningarna. Den oberoende värdering-en görs till exempel av Valueguard AB. Enligt Fastighetsmäklarförbundet ska värderingen finnas ”bland bifogade dokument i mäklarens digitala presentation av bostaden”.

För att statistiskt jämförelsevärde ska ha någon effekt på marknaden krävs enligt analy-sen ovan att bostadsköpare enkelt ska få denna typ av information, och gärna kunna filtrera på bostäder efter deras statistiska jämförelsevär-de när de söker bostad på nätet. Så är inte fallet med det statistiska jämförelsevärdet.

Bostadssöksajten booli.se har intro-ducerat något de kallar värdeindikationer. Värdeindikationen beräknas på ett liknan-de sätt som statistiskt jämförelsevärde. För att råda bot på lockpriser är Boolis värdeindika-tion bättre än statistiskt jämförelsevärde av två anledningar. För det första är värdeindika-tionen lätt tillgänglig på booli.se, när man väl klickat sig vidare från söksidan. För det andra är den tillgänglig för samtliga bostäder (och är

inte ett strategiskt val av mäklaren). Booli skul-le dock kunna öka nyttan av sin värdeindika-tion på två sätt. Dels genom att göra den till en filtrerbar parameter (för närvarande går det endast att filtrera på utgångspris), dels genom att göra den tydligt synbar i listan av objekt innan man behöver klicka sig in i detaljerna på en viss bostad.

En klar nackdel med statistiska värdering-ar är att de är just statistiska och baseras på tidi-gare försäljningar i området. Om en specifik lägenhet avviker markant från tidigare sålda lägenheter kommer algoritmen inte att kunna ta hänsyn till dessa avvikelser. Antingen för att den inte vet hur den ska ta hänsyn till dem eller för att den inte vet att de skiljer sig: om de tidi-gare lägenheterna hade balkong i norrläge utan utsikt, och denna lägenhet har en stor terrass i söderläge kan de se exakt lika ut för algoritmen, men betinga helt olika marknadsvärden. En partiell lösning kan vara att använda informa-tion om hur lägenheten låg i pris när den köptes av den som nu ska sälja. Genom att ta hänsyn till eventuell depreciering och investeringar kan man relativt enkelt få en statistisk värde-ring som sannolikt ger en bättre uppskattning om bostadens värde. Ett annat förslag är att låta fastighetsmäklaren uttala sig om värderingen och om hur lägenheten skiljer sig från genom-snittslägenheterna som ingått i beräkningen av värdeindikationen.

### Använd oberoende värdering som utgångspris

Om målet är att ge köparna en realistisk upp-skattning om en bostads försäljningspris torde följande process kunna fungera bra:<sup>24</sup>

1. Använd en algoritm för att beräkna statis-tiskt marknadsvärde.
2. Ta fotografier av och förbered försäljnings-prospekt för lägenheten.
3. Utse 3–5 oberoende fastighetsmäklare som ”värderingsmäklare”. Baserat på fotografi-er, prospekt och statistiskt marknadsvärde

24. En sådan process är relativt enkel att implementera och skulle till exempel kunna skötas via en automatisk koppling till Fastighetsmäklarinspektionen, eller någon av bransch-organisationerna/dataleverantörerna/mäklarsystemsleve-rantörerna.

*Statistiska jäm-förelsevärden?*

*Värdeindikatio-ner?*

kan de relativt snabbt med hjälp av sin fingertoppskänsla för marknaden bilda sig en uppfattning om bostadens försäljningspris. Genomsnittet av dessa oberoende mäklares värderingar utgör bedömt marknadsvärde för bostaden.

4. Annonsera bostaden med statistiskt marknadsvärde som utgångspris, så att det är enkelt för köpare att direkt bilda sig en uppfattning om bostadens värde.
5. Betala arvode. När bostaden har sålts får den säljande mäklaren betala arvode till värderingsmäklaren. Ju närmare slutpriset värderingen var, desto högre värderingsarvode.

Detta skulle inte behöva kosta säljaren något extra. Genom att ge mäklarna en alternativ inkomstkälla kan de sänka sina vanliga arvoden. Eftersom mäklarna kan värdera bostäder när de inte har egna bostäder att sälja kommer de att få jämnare intäkter. För en erfaren mäklare tar det inte mycket tid i anspråk att göra en värdeuppskattning för ett objekt som de har all information om.

### Använd proaktiv tillsyn av fastighetsmäklare

Enligt sök- och matchningsmodellen uppstår lockpriser för att den förväntade kostnaden för fastighetsmäklarna av att använda lockpriser är för liten. Antingen är straffet för fastighetsmäklare av att använda lockpriser för lågt, eller så är sannolikheten för att åka fast för liten (eller båda). Om Fastighetsmäklarinspektionen började arbeta proaktivt i sin tillsyn, snarare än att vänta på anmälningar, skulle sannolikheten att bli anmäld för användningen av lockpriser öka drastiskt.

Alla mäklare har i dag tillgång till verktyg för att beräkna ett statistiskt pris för en bostad. Eftersom mäklarna vet i vilket skick lägenheten är, om den har balkong, fin utsikt, och hur många intressenter som fanns på marknaden förra veckan, torde de merparten av gångerna kunna avgöra huruvida en lägenhet är bättre eller sämre än genomsnittslägenheten i området. De borde således kunna avgöra om den är mer eller mindre värd än det statistiska priset. Med dagens tek-

nik och tillgängliga data är det fullt möjligt för Fastighetsmäklarinspektionen att jämföra hur samtliga mäklare i Sverige sätter utgångspriser i relation till både ett statistiskt jämförelsevärde och slutpriset. En enkel algoritm skulle kunna identifiera vilka mäklare som systematiskt sätter utgångspriser som avviker från dessa och ge Fastighetsmäklarinspektionen huvuddelen av den information de behöver för att bedöma huruvida en fastighetsmäklare använt lockpriser eller bara haft otur. En sådan algoritm skulle även plocka upp utgångspriser över marknadsvärdet, inte enbart under.

Antagligen går detta att implementera redan i dag, med rådande lagstiftning. Möjligen skulle en lagändring som kräver att mäklarna själva lämnar in data till Fastighetsmäklarinspektionen underlätta arbetet i det långa loppet. Givetvis bör man informera mäklarkåren om en sådan tillsynsförändring i god tid så att den hinner ställa om från lockpriser. Man bör även informera köpare och säljare så att dessa kan justera sina förväntningar på förhållandet mellan slutpris och utgångspris.

## Vad händer på bostadsmarknaden?

Accepterat pris fick planerad effekt: utgångspriserna ökade och lockpriserna avtog. Minskade lockpriser ledde till färre intresserade bostadsköpare – både som tittade på nätet och som kom på visningar. Men det påverkade varken slutpris eller försäljningstid. Fastighetsmäklarna föredrar att använda lockpriser eftersom de i genomsnitt, genom det sätt på vilket de konstruerar sin provision, tjänar på att använda lockpriser, samtidigt som risken är låg för att drabbas av disciplinär påföljd.

Nyhetsflödet nu under hösten 2017 har varit fyllt av rubriker om en sprickande bostadsbubbla. Det går att läsa att bankerna blivit restriktivare i sin utlåning, att utbudet av bostäder och försäljningstid ökar och att priserna faller.<sup>25</sup> Hur förklarar man detta?

Bankerna har så klart en viktig funktion. Om de plötsligt inte lånar ut till någon som tidigare skulle fått lån så kommer betalningsmög-

25. Se till exempel Hellekant (2017).

*Flera oberoende värderingar som utgångspris?*

*Proaktiv tillsyn för att upptäcka lockpriser?*

*Är det en bostadsbubbla som spricker?*



ligheten att falla, och även priserna. En mindre uppmärksammas mekanism kan också bidra till prisfall. Om bankernas stramare kreditgivning innebär att de som tänker flytta behöver sälja sin bostad innan de köper ny, snarare än att köpa först och sälja sen, kommer utbudet av bostäder och försäljningstiderna att öka, och priserna falla. När priserna nått den nivå som gäller när gemene man säljer innan de köper nytt, kommer priserna sluta att falla.<sup>26</sup> Det är inte en bostadsbubbla som spricker, utan en naturlig priskorrigeringsmekanism på grund av att många säljare väljer att sälja innan de köper nytt, snarare än tvärt om. Denna effekt är oberoende av andra förändringar på marknaden, såsom stort utbud av nyproduktion.

Det finns flera anledningar till att användningen av lockpriser sannolikt avtar när slutpriserna slutar stiga. Det första skälet är helt mekaniskt. Utgångspriset baseras ofta på statistiska verktyg vars data släpar efter några veckor, och bostaden säljs ytterligare några veckor senare. Om marknaden stiger från det att referensförsäljningarna för algoritmerna görs till dess att bostaden säljs, innebär det att den ser ut att ha använt lockpris i större utsträckning. Om marknaden faller ser det ut som den använt lockpris i mindre utsträckning.

Ett annat skäl kan vara att säljarnas reservationspris helt plötsligt spelar större roll. I en stigande marknad är de flesta säljare nöjda med sitt pris – det kanske är det högsta som någonsin uppnåtts i fastigheten. Men i en fallande marknad har de i stället den senaste försäljningen i fastigheten färskt i minnet, och vill inte sälja billigare än till det priset. Med accepterat pris utfäste mäklarna att utgångspriset inte var lägre än det pris som säljaren var beredd att sälja för. Om en viss andel av mäklarna fortfarande håller fast vid att utgångspriset ska vara minst säljarens reservationspris, kan utgångspriserna öka när slutpriserna faller.

Ett tredje skäl kan vara att säljarna byter strategi för sin försäljning i och med att de byter från att köpa först till att sälja först. Om man redan köpt en ny bostad har man sannolikt bråttom att sälja sin gamla, varför det är viktigt att få ut så mycket som möjligt av de intressen-

ter som nu finns på marknaden. Men om man ska sälja innan man köper kan säljarna i stället använda ett högre utgångspris och vänta in rätt köpare.

Valet att sänka utgångspriset beror på både utgångspris och slutpris. Om slutpriserna har fallit, men utgångspriserna ökat, är det sannolikt att fler säljare väljer att sänka sitt utgångspris. Om slutpriserna stått stilla hade vi sannolikt sett fler sänkningar av utgångspriserna nu än för ett år sedan, just eftersom utgångspriserna ökat. Att vi nu ser nyhetsrubriker som att var tionde bostad måste sänka sitt utgångspris är således inte så alarmerande som tidningarna vill få det till.

## Referenser

- Anenberg, E. och Bayer, P. (2013). "Endogenous sources of volatility in housing markets: The joint buyer-seller problem". Working Paper nr 18980, National Bureau of Economic Research.
- Bajari, P., Benkard, C. L. och Krainer, J. (2005). "House prices and consumer welfare". *Journal of Urban Economics*, 58(3): 474–487.
- Campbell, J. Y. och Cocco, J. F. (2007). "How do house prices affect consumption? Evidence from micro data". *Journal of Monetary Economics*, 54(3): 591–621.
- Ehrlich, G. (2013). "Price and time to sale dynamics in the housing market: The role of incomplete information". Congressional Budget Office. 10 juni.
- Einav, L., Kuchler, T., Levin, J. och Sundaresan, N. (2015). "Assessing sale strategies in online markets using matched listings". *American Economic Journal: Microeconomics*, 7(2): 215–247.
- Gunnelin, R. H. och Lind, H. (2008). "Utgångspris och slutpris: En studie av 'lockpriser' vid försäljning av bostadsrätter". Avd f Bygg- och Fastighetsekonomi, Institutionen för Fastigheter och Byggande, Kungliga Tekniska högskolan.
- Guren, A. M. (2016). "House price momentum

Användningen av lockpriser avtar när slutpriserna slutar stiga.

Det kan bero på eftersläpande data ...

... större roll för det pris säljarna vill ha ut ...

... och ändrad strategi till att sälja först och köpa sedan.

26. Se till exempel Moen, Nenov och Snickers (2015).



- and strategic complementarity". Boston University.
- Han, L. och Strange, W. (2014). "Bidding wars for houses". *Real Estate Economics*, 42: 1–32.
- Han, L. och Strange, W. (2016). "What is the role of the asking price for a house?". *Journal of Urban Economics*, 93: 115–130.
- Hellekant, J. (2015). "Svenskar världens värsta bostadsknarkare". *Svenska Dagbladet*, 25 december.
- Hellekant, J. (2017). "Trögt för lyxlägenheter: Priser 10 procent lägre". *Svenska Dagbladet*, 12 oktober.
- Malmendier, U. och Lee, Y. H. (2011). "The bidder's curse". *American Economic Review*, 101(2): 749–787.
- Merlo, A., Ortalo-Magné, F. och Rust, J. (2015). "The home selling problem: Theory and evidence". *International Economic Review*, 56(2): 457–484.
- Milgrom, P. R. och Weber, R. J. (1982). "A theory of auctions and competitive bidding". *Econometrica*, 50(5): 1089–1122.
- Moen, E., Nenov, P. och Sniekers, F. (2015). "Buying first or selling first in housing markets". Discussion Paper nr 10342, Centre for Economic Policy Research.
- Mäklarstatistik (2016). "Nya året inleds med små rörelser på bostadsmarknaden", Pressmeddelande 12 december.
- Piazzesi, M., Schneider, M. och Stroebe, J. (2015). "Segmented housing search". Working Paper nr 20823, National Bureau of Economic Research.
- Privata Affärer* (2015). "Här skenar budgivningarna mest". 24 augusti.
- Rae, A. och Sener, E. (2016). "How website users segment a city: The geography of housing search in London". *Cities*, 52: 140–147.
- SVT Nyheter (2015). "Bostadsmarknaden fortsatt het". 14 oktober.
- Tversky, A. och Kahneman, D. (1975). "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases". S. 141–162 i Wendt, D. och Vlek C. (red.), *Utility, Probability, and Human Decision Making*. Dordrecht-Holland: D. Reidel Publishing Company.
- Yavas, A. (2007). "Introduction: Real estate brokerage". *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 35(1): 1–5.
- Yttergren, I. (2017). "Mäklarna: Inför tydligare regler vid budgivningar". *Dagens Nyheter*, 4 augusti.
- Öjemar, F. (2013). "Allt fler skenande budgivningar". *Dagens industri*, 22 december.
- Österling, A. (2017). *Housing Markets and Mortgage Finance*. Stockholm: Stockholm University.