



AVDELNINGEN FÖR EKONOMI
Kandidatuppsats

Husköparens betalningsvilja

Författare: Therese Brandt
Emma Österlund

Handledare: Lars Steiner

Höstterminen 2010

1. SAMMANFATTNING

Titel: Vilka faktorer påverkar husköparens betalningsvilja?

Nivå: C-uppsats i ämnet företagsekonomi

Författare: Therese Brandt och Emma Österlund

Handledare: Lars Steiner

Datum: 2011-01-11

Syfte: Syftet med denna uppsats är att analysera vilka faktorer som påverkar en konsuments betalningsvilja vid köp av en fastighet. Detta ska vi ta reda på genom att se det ur ett perspektiv utifrån köpare av småhus.

Metod: Metoden som används är en kvantitativ metod, denna metod ligger sedan som underlag till analysen. Analysunderlaget består av primärdata från fallstudien som grundas på enkäter som blivit utskickade till nyblivna husägare. Själva essensen i undersökningen består av att undersöka vilka faktorer som påverkar huspriserna mest, men undersökningen syftar även till att försöka svara på frågor som; Vad påverkar huspriser? Hur påverkar det? Vilka relationer finns mellan de olika faktorerna? Och slutligen, Vad påverkar husköparnas betalningsvilja?

Resultat & slutsats: Resultatet från enkätundersökningen visar att husköpare i första hand tar hänsyn till läget på fastigheten, därefter följer pris, storlek och ränta. Inför ett husköp påverkar inkomsten hur betalningsmöjligheterna ser ut. Slutsatsen är att vi som från början tänkte analysera hur räntan påverkar huspriserna är glada att vi tänkte om eftersom alla prioriterade räntan väldigt lågt. Vi har även funnit att det finns genuskillnader gällande vad som prioriteras vid ett stundande husköp.

Förslag till fortsatt forskning: Det hade varit intressant att gå djupare in i ämnet med hjälp av fler respondenter. Köparna tyckte att läget var det som ökade betalningsviljan mest och läget är ett väldigt diffust begrepp eftersom det är väldigt personligt vilket läge man föredrar.

Nyckelord: Huspriser, ränta, kvantitativ metod, husköpare, betalningsvilja.

2. ABSTRACT

Titel: What factors affect a consumers willingness to pay for real estate?

Level: Term paper C-level in business economics

Author: Therese Brandt och Emma Österlund

Instructor: Lars Steiner

Date: 2011-01-11

Purpose: The purpose of this paper is to analyse what factors that affect a consumer's willingness to pay when they are buying real estate.

This will be investigated by looking at the purpose from a perspective based on the consumer's point of view.

Method: The investigation and analysis is based on a quantitative method. The analysis is based on raw data from the case study presented in the paper. This is based on an survey that was conducted on consumers who recently bought a real estate. The core of the study is to investigate what affects the real estate prices and the consumer's willingness to pay. Other questions we aim to answer is; What affects real estate prices? How does it affect them? What relations can be found between the different factors? And finally, what affect the consumer's willingness to pay?

Results & conclusions: The results of the survey show that consumers first take the placing of the house in consideration when they are considering to buy a real estate, then they look at the price, size and interest rate. Before buying a real estate the income affects the payment option the most. Another interesting finding is that there is a difference in prioritizing between sexes. In the beginning of this investigation the purpose was to investigate how the interest rate affected the real estate prices. After a while we realized this was not a good purpose and therefore the purpose was changed. After conducting this investigation we can that the interest rate is not a fact that is prioritized by the consumers and therefore the original purpose would not have been interesting to investigate.

Proposed further research: It would have been interesting to go deeper into the analysis by getting more responses from consumers. The buyers considered the placing of the real estate was the most important fact when they were house hunting. "Placing" is a very fuzzy concept because it is personal witch placing a consumer prefers, therefore it would have been interesting to investigate what placing that is mostly preferred in Sweden.

Keywords: Real estate, interest rate, quantitative method, willingness to pay.

Innehållsförteckning

1. SAMMANFATTNING	2
2. ABSTRACT	3
3. SYFTE OCH PROBLEMFÖRMULERING	5
3.1 Problemformulering	5
3.2 Syfte	5
3.2.1 Perspektiv	5
3.2.2 Avgränsningar	6
3.2.3 Disposition	6
4. METOD	7
4.1 Val av metod	7
4.2 Val av analysmetod	8
4.3 Litteratur och källor	8
4.4 Källkritik och felkällor	9
5. BAKGRUND	10
5.1 Fakta kring utvecklingen av huspriser i Sverige	10
5.2 Räntan	12
5.3 Bolånetak	12
5.4 Andra faktorer	13
6. FASTIGHETSVÄRDERING	14
6.1 Värderingsprocessen	14
6.2 Värderingsmetoder	16
6.2.1 Ortprismetoden	16
6.2.2 Produktionskostnadsmetoden	16
6.2.3 Marknadssimulering	17
7. BETALNINGSVILJA	19
8. RESULTAT OCH ANALYS	20
8.1 Analys av: Vad tar konsumenter hänsyn till?	20
8.2 Analys av: Vad påverkar konsumenters betalningsmöjligheter?	22
8.3 Analys av: Vad ökar betalningsviljan?	24
8.4 Analys av: Vad sänker betalningsviljan?	26
8.5 Diskussion	28
9. SLUTSATS	30
10. REFERENSER:	32
Bilaga 1:	34

3. SYFTE OCH PROBLEMFORMULERING

3.1 Problemformulering

Bomarknaden är en komplex marknad som påverkas av ett flertal faktorer till exempel vad konsumenterna tror om framtiden, lånevillkor, konjunkturen, skatter och räntan.

Valet att äga sin bostad är ett av de största valen vi gör i våra liv. Bomarknaden påverkas därför i stor grad av vad konsumenterna tror om framtiden, om de resterande faktorer som finns uppräknade ovan och hur de agerar därefter samt vilka villkor konsumenterna har när de ska köpa hus eller bostadsrätt.

Sedan den 1 oktober 2010 ändrade riksbanken lånevillkoren från att man fått låna 90 % av fastighetens värde till att man får låna 85 %. Exakt vilka effekter detta kommer ge på bostadsmarknaden vet man inte med säkerhet än, men man förväntar sig att det kommer leda till en lite ”svalare” bostadsmarknad eftersom många inte längre har råd med kontantinsatsen och därför måste låna även till den. Som räkneexempel kan man visa att en bostad som kostar 3 000 000 kr tidigare hade en kontantinsats på 300 000 kr och idag ligger den istället på 450 000 kr. Den höjningen, om man räknar med ett blancolån, som idag har en effektiv ränta på ca 6,49%, skulle innebära en merkostnad på 9735 kr per år och 811 kr i månaden enbart i räntekostnader, sedan tillkommer amortering.¹

Konjunkturen påverkar också bostadsmarknaden. Det har märkts tydligt under de senaste åren genom svalare intresse för bostäder samtidigt som utbudet, speciellt på mindre orter, har ökat då många tvingats flytta för att söka jobb. Även här ser man då att konsumenternas beteende har stor betydelse, om konsumenterna tror på bättre tider och inte låter sig påverkas så mycket av en lågkonjunktur hålls marknaden relativt stabil, men om konsumenterna blir försiktiga försämras bostadsmarknaden.

En annan faktor som påverkar bostadsmarknaden är skatter, tillsammans med nästa faktor bestämmer skatterna hur mycket konsumenterna får över i plånboken och därmed även hur benägna de är att konsumera och då även hur bostadsmarknaden i övrigt mår.

Den sista faktorn är räntan. Räntan bestämmer hur mycket det kostar att låna pengar och därför även hur mycket husköparen kan låna.

3.2 Syfte

Syftet med denna uppsats är att analysera vilka faktorer som påverkar en konsuments betalningsvilja vid köp av småhus.

3.2.1 Perspektiv

Syftet kommer att uppfyllas genom att se problem och frågeställningar ur en husköparens perspektiv.

¹

<http://www.nordea.se/Privat/L%c3%a5n+och+krediter/L%c3%a5n+utan+s%c3%a4kerhet/Priser+och+r%c3%a4ntor/201684.html>

3.2.2 Avgränsningar

Vi kommer att begränsa oss till den svenska marknaden, och då småhus. Detta gör vi för att det är svårt och kräver för stor omfattning att analysera marknader utanför Sverige samt att det inom Sverige finns många olika typer av fastigheter. Eftersom ett husköp är det största, och många gånger viktigaste, inköpet en privatperson genomför under sin livstid finner vi det mest intressant att analysera bomarknaden. På grund av sekretess har vi även fått begränsa urvalet av de tillfrågade personerna i vår intervju till personer i vår närhet.

3.2.3 Disposition

- Vi inleder uppsatsen med en sammanfattning för att läsaren lätt ska kunna få en överblick av vad arbetet handlar om.
- I kapitel tre presenteras sedan syftet där vi valt att ge en bakgrund till det problem vi kommer att behandla, och utifrån detta presentera problemformulering, syfte samt avgränsningar.
- Under kapitel fyra, metoddelen, kommer vi beskriva hur datainsamlingen har gått till, samt litteraturen som används och mer detaljer kring vilken metod som tillämpas och hur analysen gått till.
- Bakgrunden, kapitel fem, beskriver de fakta vi fått fram genom trovärdiga källor.
- Kapitel sex handlar om fastighetsvärdering, där vi beskriver hur värderingsprocessen går till när man ska fastställa en fastighets värde.
- I kapitel sju presenteras sedan den empiri som kommer att ligga till grund för analysen.
- Arbetet summeras i kapitel åtta genom att presentera en slutsats, våra referenser i kapitel nio samt en bilaga med de frågor som skickats ut till nyblivna husägare.

4. METOD

4.1 Val av metod

Vi har valt att använda oss av en kvantitativ metod som underlag till vår enkät. Vi har genomfört en fallstudie där själva analysunderlaget består av primärdata.

Det betyder att vi valt att göra en intervju i form av en halvstrukturerad enkät där de tillfrågade får använda sig av sina egna ord och skalor för att svara på frågorna.² Denna typ av enkät ger oss kvalitativ data som är lätt att analysera. Själva essensen i vår undersökning består av att undersöka vilka faktorer som påverkar huspriserna mest, men vi kommer även svara på frågor som; Vad påverkar huspriser? Hur påverkar det? Vilka relationer finns mellan de olika faktorerna? Och slutligen, Vad påverkar husköparnas betalningsvilja?

Inledningsvis ber vi om några basfakta om den tillfrågade personen som är av hermeneutisk natur, det vill säga de syftar till att nå en ökad förståelse för den tillfrågade personens situation.³ Detta görs för att vi i analysen ska kunna presentera statistik som rör exempelvis kön eller åldersgrupper. Eftersom vi ställer frågorna skriftligen har vi tyvärr inte möjlighet att ställa följdfrågor, så vi får istället ställa frågor som har en följdfråga i direkt anslutning.

Denna metod valdes eftersom den är den bästa när man vill undersöka ett samband som kan kopplas till en stor grupp människor genom stickprov. Gruppen vi undersökt är inte stor, men eftersom gruppen med husköpare i Sverige under ett år är stor så valde vi därför denna metod. Denna typ av metod kräver att den eller de som ska analysera materialet är väl insatta i den teoretiska bakgrunden i ämnet. För att förbereda oss för analysen har vi därför studerat olika värderingsmetoder som används vid fastställning av värde eller pris på en fastighet. Då analysen kommer gälla småhus har vi även studerat annonser på hus för att själva kunna jämföra och förstå skillnader i prissättning.

För att skapa ett bra underlag till analysen har vi valt att skicka ut enkäter till en grupp människor i vår närhet, som just köpt hus. Vi skickade ut totalt 21 stycken enkäter och fick, efter påminnelser, 11 stycken åter. Eftersom kontaktuppgifter till personer som köpt hus är belagda med sekretess och därför inte får lämnas ut av mäklaren har enkäterna skickats ut till personer i våra umgängeskretsar, men ändå är i olika skeden av livet och bosatta på olika orter i Sverige. De svar vi fått anser vi är representativa för den tillfrågade gruppen, men kan inte härledas till generella åsikter som förekommer i hela populationen i Sverige.

Frågorna i enkäten konstruerades på ett sätt som gjorde att de gick snabbt att svara på frågorna. Detta för att öka deltagandet bland de tillfrågade, men ändå ge oss den information om köparnas beteende och värderingar som var nödvändig för att göra en korrekt analys.

I frågeformuläret bad vi personerna beskriva sin livssituation för att lättare kunna sortera den data vi får fram. Vidare ber vi dem ange vad de köpt för hus, nybyggt eller begagnat, samt om det ligger på landet eller i en stad. Med den informationen kan man gå lite djupare in på likheter och skillnader i prioriteringar och åsikter angående fastigheter beroende på om man

² Patel, (2003:78)

³ Patel, (2003:81)

bor på landet eller i en stad. De resterande frågorna är konstruerade efter en ordinalskala⁴ där de tillfrågade ombeds rangordna vad som var speciellt viktigt när de letade bostad och vad som kunde påverkat priset i någon riktning. Frågorna som är ställda enligt ordinalskala är konstruerade så att de ska kunna hjälpa oss att svara på vårt huvudsyfte med denna undersökning, det vill säga vad som påverkar betalningsviljan mest. Vi har valt att använda i stort sett samma alternativ både i frågorna om vad som påverkar betalningsviljan positivt och vad som påverkar den negativt. Detta för att det finns ett begränsat antal huvudfaktorer som påverkar en husköparens beslut, dessa tas upp i avsnittet *Bakgrund* nedan, och för att vad som påverkar en individs betalningsvilja positivt kan påverka en annans negativt.

Man kan kolla på validiteten i ett insamlat material. Validitet står för relevans och giltighet, detta innebär att det är rätt begrepp som mäts som har för avsikt att mätas. Man granskar sedan och ifrågasätter det insamlade materialet så att det är hög validitet som upprätthållits. När man kollar på validiteten är det en prövning om de slutsatser som genererats från en undersökning eller inte.

Reliabilitet står för trovärdighet och tillförlitlighet. Detta kan man definiera som att man måste kunna lita på den datainsamling som gjorda. När man ska se över reliabiliteten tar man hänsyn till tre faktorer vilka är: om stabiliteten påverkar måttet, genom att frågan ställs om det resultat som presenterats är hållbart över tid. Den interna reliabiliteten då frågan är om de indikatorer som utgör en skala eller ett index är pålitliga. Till sist ser man över internbedrömmarrelabilitet som kan påverka tillförlitlighet genom att flera observatörer kan vara inblandade och då finns risk att deras subjektiva bedömningar påverkar resultatet⁵.

Frågorna är formulerade utifrån det syfte som presenteras tidigare i arbetet. Även frågor som är relevanta och intressanta för att skapa en helhetsbild av situationen och de tillfrågade har innefattats i enkäten.

Frågorna finns bifogade i bilaga 1.

4.2 Val av analysmetod

Vi kommer utföra en analys av det insamlade materialet genom att först presentera syftet med undersökningen, sedan redogöra för den teori vi haft tillgång till som kommer grunda analysen på. Efter detta redogörs vilket resultat våra enkäter gett genom statistisk data och sedan slutligen genom analys av utfallet. Statistiken är framtagen genom att vi summerat graderingarna för varje alternativ och sedan dividerat på det totala antalet poäng som vi fått fram på den frågan. Detta för att läsaren lättare ska kunna hänga med i vår analys samt dra egna slutsatser.

4.3 Litteratur och källor

De rent teoretiska avsnitten i arbetet är baserat på källor i tryckt form eller källor med mycket hög trovärdighet. Vi har granskat alla källor och endast använt oss av dem som känns seriösa

⁴ Patel, (2003: 111)

⁵ Bryman & Bell, (2005)

och riktiga hela arbetet igenom för att kunna göra en så korrekt analys som möjligt i slutet av arbetet.

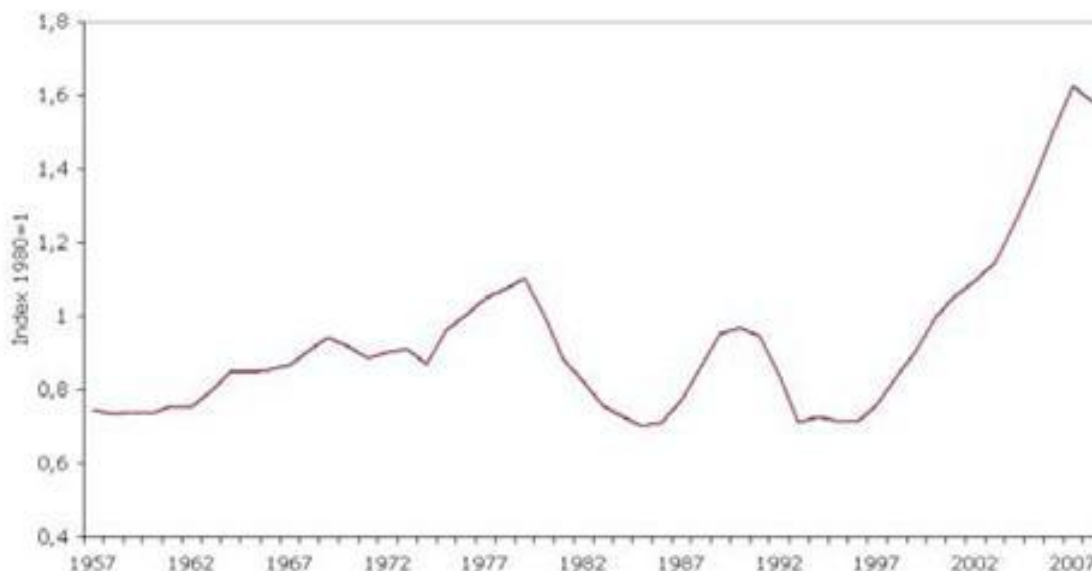
4.4 Källkritik och felkällor

Eftersom bomarknaden förändras mycket och ibland väldigt fort har vi använt oss av en del källor från internet för att kunna ta del av så aktuella uppgifter som möjligt, då främst statistisk information. Vi är medvetna om att internet som faktabas inte är optimalt men valde ändå att använda internet till stor del för att internet ger de mest aktuella uppgifterna om statistik inom ämnet.

5. BAKGRUND

5.1 Fakta kring utvecklingen av huspriser i Sverige

Sedan 1950-talet har huspriserna i Sverige genomgått tre olika perioder, se figur 1. Efter minst två utav perioderna har det skett prisfall. Perioden som pågår nu är den som haft längst stigande prisuppgång sedan början av 2000 talet⁶.



Figur 1: Husprisutvecklingen i Malmö, Göteborg och Stockholm sedan 1950-talet

Fastighetspriserna har under åren 2005 - 2009 ökat kraftigt och det har blivit en form av bostadsbubbla⁷. En bostadsbubbla uppstår när huspriser sjunker markant och husägarna får svårt att betala sina lån. Husprisutvecklingen i de tre storstäderna Malmö, Göteborg och Stockholm har utsatts för en mycket stor prisutveckling. I nedanstående tabeller redovisas utvecklingen som skett, det som studerats är K/T, det vill säga köpesumman dividerat med taxeringsvärdet. Under september 2009 till augusti 2010 har prisutvecklingen varit 9 % i Stockholm⁸, 8 % i Göteborg samt⁹ 5 % i Malmö¹⁰.

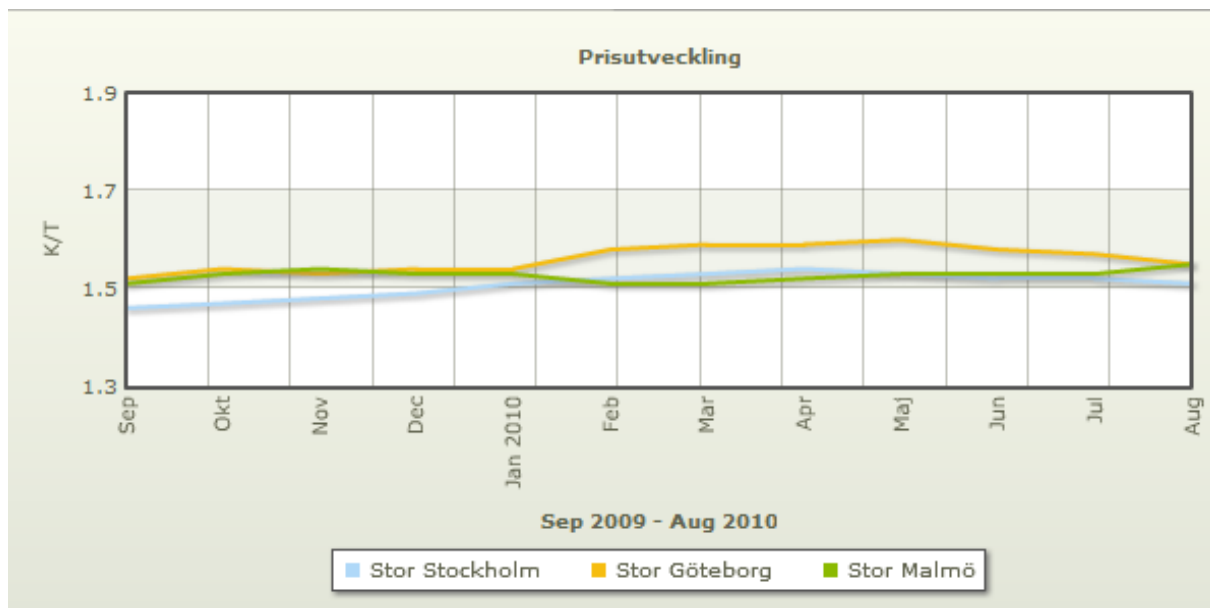
⁶ http://www.bkn.se/upload/Marknadsrapport/Marknadsrapport_dec08.pdf

⁷ http://www.ssd.scb.se/databaser/igraph/MakeGraph.asp?onpx=y&pxfile=tmp2010104961112BO0501K2.px&PLanguage=1&menu=y&gr_type=1

⁸ <http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20Stockholm&Months=24&LK=3001&Extra1=8888&Extra2=8888&Typ=Villor&Ant=1375>

⁹ <http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20G%C3%B6teborg&Months=24&LK=4001&Extra1=8888&Extra2=8888&Typ=Villor&Ant=865>

¹⁰ <http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20Malm%C3%B6&Months=24&LK=5001&Extra1=8888&Extra2=8888&Typ=Villor&Ant=670>



Figur 2: Prisutvecklingen i de tre storstäderna år 2009-2010¹¹

Färskast siffror från augusti 2010 visar att villapriserna börjar sjunka i stor-Göteborg och detta kan vara ett tecken på en dämpad bostadsprisutveckling.

Tabell 1: Månadsstatistik villapriser augusti 2010¹² :

Bostadsrätt	Villa					
Villor	Ant.Obj	Kr/kvm	Ksum	K/T	PU1	
Riket	2692	16068	1988	1,58	-1%	
Stor Stockholm	429	29554	3721	1,53	4%	
Stor Göteborg	166	22884	2976	1,53	-2%	
Stor Malmö	182	22126	2990	1,57	2%	

¹¹

<http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20G%C3%B6teborg&Months=12&LK=4001&Extra1=3001&Extra2=5001&Typ=Villor&Ant=865>

¹² <http://www.maklarstatistik.se/usercontrols/moreinfo/MonthStatisticDetail.aspx?Typ=Villormanad>

5.2 Räntan

Marknadsräntorna är de räntor som förväntas påverka huspriserna. Det är riksbanken som sätter reporäntan och utifrån den ser man sambandet mellan reporäntan och marknadsräntan. Riksbanken fastställer en inlånings- och en utlåningsränta och mellan dem ligger reporäntan vilket illustreras i tabellen nedan.

De korta marknadsräntorna styrs genom att riksbanken styr dagslåneräntorna. Dagslåneräntan är den räntan som styrs från en dag till en annan¹⁴. Bankerna behöver jämna ut sina underskott samt överskott och använder sig då av Riksbankens dagslåneräntor. Dagslåneräntan är ungefär densamma som reporäntan eftersom den befinner sig mellan inlåningsräntan och utlåningsräntan.

5.3 Bolånetak

För att stoppa den kraftiga prisutvecklingen som skett beslutade Finansinspektionen (FI) att införa ett bolånetak. Från och med 1 oktober 2010 får man inte låna mer än 85 % av bostadens marknadsvärde¹⁵. Vissa banker erbjuder blacolån men det blir mycket dyrare för kunden.

För att öka konsumentskyddet och stävja en osund utveckling på kreditmarknaden inför FI nya regler från 1 oktober 2010. FI:s mål är att minska belåningsgraden och skuldsättningen för alla låntagare.

Under finanskrisen sjönk räntan och var historiskt låg, som vi sett i tabeller har priserna på

Tabell 2: Riksbankens styrräntor¹³
2005-01-01- 2010-10-06

Period	Riksbankens styrräntor								
	Inlåningsränta			Utlåningsränta			Reporänta		
	Medel	Min	Max	Medel	Min	Max	Medel	Min	Max
2005	0,9812	0,75	1,25	2,4812	2,25	2,75	1,7312	1,5	2
2006	1,4552	0,75	2,25	2,9552	2,25	3,75	2,2052	1,5	3
2007	2,709	2,25	3,25	4,209	3,75	4,75	3,459	3	4
2008	3,3929	1,25	4	4,8929	2,75	5,5	4,1429	2	4,75
2009	0,0787	-0,25	1,25	1,2281	0,75	2,75	0,6534	0,25	2

villor samt bostadsrätter ökat. Räntan kan vara en av faktorerna till de ökade priserna.

Hushållen har stora skuldsättningar och man ifrågasätter hur utvecklingen kommer fortsätta då räntan går upp och konsumenterna sitter med skyhöga skuldsättningar¹⁶

¹³ <http://www.riksbank.se/templates/stat.aspx?id=16736>

¹⁴ Berg (2008: 288)

¹⁵ <http://www.fi.se/Press/Pressmeddelanden/Listan/Bolanetak-pa-85-procent-fran-1-oktober/>

¹⁶ http://www.fi.se/upload/43_Utredningar/20_Rapporter/2010/bolanerapport_16feb102.pdf

5.4 Andra faktorer

Det finns tre olika sorters kriser, som alla kan påverka bostadsmarknaden,:

Ekonomisk kris som beskrivs då produktionen minskar och arbetslösheten ökar.

Bankkris då bankerna gör för stora förluster och som följd drar de ner sin utlåning

Fastighetskris då fastigheter sjunker kraftig i värde och ägare har svårt att betala sina lån.

Det som skett i början av 1990 taket var att det blev en fastighetskris som ledde till en bankkris och med hjälp av andra omständigheter blev det en ekonomisk kris. Den period som vi undersöker är år 2005-2009. Då hade vi en form av fastighetskris. Krisen som är på väg att försvinna var enbart en ekonomisk kris¹⁷.

Efterfrågan och utbudet av hus styr huspriser likaså alla låntagares inkomster. När en köpare investerar i en bostad i form av ett småhus gör man oftast en långsiktig investering, det är en tillgång som har en lång livslängd.¹⁸

¹⁷ Lind och Lundström (2009: 93)

¹⁸ http://www.bkn.se/upload/Marknadsrapport/Marknadsrapport_dec08.pdf

6. FASTIGHETSVÄRDERING

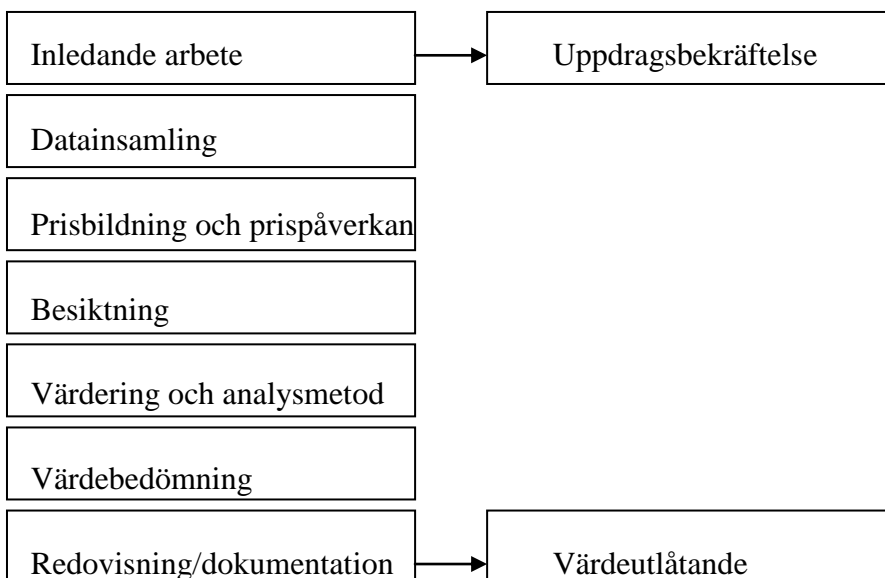
För att värdera en fastighet korrekt måste man ta hänsyn till en rad olika faktorer. Vissa av dessa har redan berörts under rubriken ”Bakgrund”, de andra faktorerna kommer att tas upp i detta avsnitt. En viktig faktor är hur marknaden ser ut utöver de tidigare beskrivna faktorerna, och då främst om det finns någon köpkraft i området. Standarden på fastigheten gällande både skick på el och vattenledningar, ytskikt samt uppvärmningssätt vägs sedan in och priset sätts slutligen på en nivå som matchar standarden på dessa. Det vägs även in i vilket skick fastigheten är i jämfört med de övriga i området.

Detta kapitel ligger även till grund för vår enkät, där frågorna är baserade på den grundläggande värderingsprocessen samt ortprismetoden, då denna metod är den mest tillämpade i Sverige. Genom att analysera husköparens värderingar enligt dess metoder kan även data om betalningsvilja tas fram. Den eller de faktorer som placerar sig högt på husköparens önskelista ökar även betalningsviljan mest. Det går inte att sätta ett exakt belopp som husköparen är villig att betala eftersom detta är högst individuellt.

6.1 Värderingsprocessen

Säljprocessen inleds med att den som vill sälja en fastighet kontaktar en mäklare. Mäklaren i sin tur arbetar efter sju steg som inleds med att den bekräftar att den kommer ta sig an uppdraget, och avslutas med en presentation för säljaren där det framkommer vilket värde man kommit fram till att fastigheten har idag, ett så kallat värdeutlåtande.¹⁹

För att göra processen mer överskådlig kan man illustrera den med följande modell (utläses i rakt nedstigande led):



Figur 3: Förenklad uppställning av värderingsprocessen

Det första steget handlar, som rubriken antyder, mest om förberedande arbete inför själva värderingen. Till detta hör bland annat att fastställa vilket syfte värderingen har, om den ska

¹⁹ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 15

göras inför en försäljning, försäkring, lån osv, samt om det är marknadsvärdet eller avkastningsvärdet som ska fastställas. I detta skede fastställer och presenterar man även vilka kostnader värderingen kommer innebära för uppdragsgivaren så att det inte skapar problem i framtiden.

Steg två består av att samla in all data som kan vara av betydelse vid värderingen, hit hör taxeringsinformation, areal, förutsättningar, avstyckningskarta, ritningar, bygglovshandlingar m.m. Det handlar i första hand om data från fastighetsregistret samt fastighetsprisregistret. Detta är ett mycket viktigt steg i värderingsprocessen, slarvar man här riskerar man att missa viktiga handlingar som kan förändra priset väsentligt vid exempelvis en försäljning av en fastighet. Det kan då leda till att man sätter ett överpris och fastigheten exempelvis inte blir såld, eller ett underpris så att uppdragsgivaren säljer till ett för lågt pris. I detta skede kan man även studera andra liknande fastigheter på marknaden för att få ytterligare stöd till sin värdering.

Gällande steg tre, prisbildning och prispåverkan, gör man en analys av omvärlden, marknaden och objektet för att sedan väga samman detta och komma ett steg närmare en korrekt värdering. Om objektet i fråga är en fastighet bebyggd med småhus kommer även faktorn ”tillgång och efterfrågan” att spela in. Innan värderingsbedömningen kan börja på riktigt och man börjar välja metod för värderingen måste man göra en besiktning av objektet, som då blir steg nr fyra. Det finns olika typer av besiktning beroende på vad syftet med fastigheten är. Eftersom detta arbete riktar in sig på fastigheter, som syftar på småhus, skulle då en besiktning innefatta en kontroll av fastigheten (även köparen är skyldig att besikta innan köp), området där fastigheten är belägen samt de jämförelseobjekt man valt inför värderingen. Efter dessa steg kommer man in på själva värderingen och hur den ska gå till. I steg fem väljer man vilken metod man ska arbeta utifrån när man gör värderingen. (för presentation av metoder se avsnittet nedan). Innan värderaren till sist kan lämna ett värderingsutlåtande till uppdragsgivaren måste den nu göra själva värdebedömningen. I värdebedömningen tar man hänsyn till de ovan nämnda stegen och gör utifrån det en bedömning av vad värdet kan tänkas vara.²⁰

²⁰ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 15-30

6.2 Värderingsmetoder

För att kunna utföra en värdering av en fastighet på ett bra och rättvist sätt finns några olika metoder. Nedan presenteras de tre vanligaste metoderna, där ortprismetoden är absolut vanligast bland mäklare idag. Vilken metod man väljer kan bero på vilken typ av fastighet man ska värdera, om det handlar om exempelvis en skogsfastighet, en obebyggd fastighet eller en fastighet med småhus o.s.v.

6.2.1 Ortprismetoden

En mäklare använder sig i de allra flesta fall av en metod som kallas ortprismetoden. Metoden bygger på några enkla antaganden. Först och främst förväntar man sig att priset på fastigheten man vill värdera kan uppskattas genom jämförelser med tidigare sålda, liknande objekt, på den aktuella orten. För det andra måste den som värderar fastigheten ha i åtanke att en fastighet mycket sällan är den andra lik och måste därför behandlas unikt. Med antagande två i åtanke kan man lättare förstå antagande tre. Det bygger på att en mäklare, som oftast är den som värderar en fastighet, måste ta hänsyn till alla andra värdefaktorer som finns när priset sätts. Med andra faktorer menas exempelvis vilka unika egenskaper fastigheten har som kan påverka utgången av marknadsvärdet, finns exempelvis mycket skog knuten till fastigheten? Eller kanske en fin pool på gården, bastu i källaren, närhet till en stads centrum eller bra friluftsliv runt knuten.

Tyvärr fungerar inte denna metod lika bra i glesbygd som i städer. Det har en mycket enkel förklaring, det sker inte lika många försäljningar på glesbygden som i städer och jämförelseunderlaget blir då sämre.²¹

6.2.2 Produktionskostnadsmetoden

Denna metod kan inte användas som ett uttryck för ett värde eftersom värdet på en fastighet kan likväl överstiga som understiga värdet för produktion eller anskaffning.

Metoden kan ändå vara av intresse när det kommer till värdering av en fastighet då den ger en fingervisning av hur mycket det kostar att inneha fastigheten.²²

Man bör tillämpa ett visst mått av försiktighet när man använder denna metod, den bör främst användas för att kontrollera att någon annan värderingsmetod, exempelvis ortprismetoden, använts korrekt och har gett ett rättvist värde.²³

Produktionskostnadsmetoden består av färre steg än ortprismetoden, den har endast tre steg. I steg nummer ett bedöms vilken kostnad som finns för att uppföra, eller anskaffa, en likvärdig byggnad. Detta gör man genom att antingen göra en indexuppräknings av den historiska produktionskostnaden för byggnaden eller så gör man en kostnadsberäkning på en helt ny likvärdig byggnad.

²¹ <http://www.maklarlinjen.se/vardering.php>

²² Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 53

²³ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 55

I steg två reduceras det värdet man fått i steg ett med värdeminskning på grund av åldrande och användande i beaktande. Till detta används en nedskrivningsmodell, som då utförs genom någon av de tre traditionella nedskrivningsmetoderna:

- Linjär: ett fixerat belopp skrivs av varje år. Detta belopp motsvarar en andel av det ursprungliga beloppet, exempelvis 10 % av ursprungsbeloppet årligen.
- Degressiv: den årliga nedskrivningen minskar varje år enligt en tidigare upplagd plan.
- Progressiv: det årliga nedskrivningsbeloppet ökar varje år enligt en viss plan.

Vilken av dessa man tillämpar beror på hur marknaden ser ut, därför kan det vara problematiskt att förutse vilken typ av avskrivning som bör användas på nyproducerade byggnader. Erfarenhet visar dock att degressiv avskrivning oftast är den mest rättvisa när man pratar om fastigheter.

Steg tre består av att man adderar det tekniska nuvärdet av byggnaden i fråga med värdet på marken som tillhör den. Den summa som uppkommer efter detta blir då det slutliga totala fastighetsvärdet.²⁴

6.2.3 Marknadssimulering

Detta är egentligen inte en egen metod utan ett samlingsbegrepp på alla de metoder som kan användas när man väljer att inte använda ortprismetoden.²⁵ Till värdebedömning används sedan först och främst ortprismetoden. Värderaren måste då ställa sig frågan om jämförelseobjekten man valt att använda sig av verkligen är representativa.

Man väger in störningar som exempelvis buller, avgaser, järnvägar, industrier, jordbruk mm. Allt som kan innebära obehag för ägaren. Även eventuella brister så som fuktskador, förslitningsskador o.s.v., på själva byggnaden granskas och vägs samman.

Hur stor påverkan varje brist eller störning har på det slutliga priset beror på omfattningen på respektive faktor. Även reparationer vägs in i viss mån. Man delar då in dem i akuta eller inte akuta objekt att reparera eller renovera.²⁶

Andra faktorer som vägs in är läget på fastigheten, om det finns garage, förråd, pool, bastu mm.²⁷ Allt som kan skilja den från vissa fastigheter och ta den lite närmare andra i en jämförelse.

Det finns alltid en viss osäkerhet när man värderar en fastighet. Normalt sett anges värdet som en punktskattning, exempelvis 2 000 000 kr, men man kan även ange värdet som ett intervall, exempelvis 2 000 000 kr +/- 10 %. För att vara riktigt korrekt bör värdet anges som att det ”med 90 % säkerhet ligger mellan 1 800 000 kr och 2 200 000kr, men kommer mest sannolikt vara 2 000 000 kr”.²⁸

Som konsument och spekulant på en fastighet ser man dock alltid ett fast pris, sedan kan man välja att lägga ett bud under detta pris. Priset som är satt behöver inte vara samma som

²⁴ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 54

²⁵ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 55

²⁶ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 56

²⁷ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 58

²⁸ Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; sidan 59

fastigheten är värderat till, troligtvis har säljaren blivit informerad om värdet inom ett visst intervall och man har sedan kommit överrens med mäklaren vilket pris man ska gå ut med i annonser.

När värderingen är klar gör man en dokumentation och/eller en redovisning av vad man kommit fram till, enligt denna metod görs det i form av ett värdeutlåtande.

Värdeutlåtanden kan användas till flertalet ändamål så som köp/försäljning, belåning, expropriation och årsredovisning. Utlåtandet har olika utformning beroende på vilket ändamål den har, innehållet anpassas också efter de önskemål uppdragsgivaren har. Det finns dock några uppgifter det måste innehålla.

Dessa är: Fastighetsbeteckning, för vilket ändamål man gör värderingen, vilket värde (ex. marknadsvärde eller avkastningsvärde) som bestäms, värdets storlek, eventuella villkor för värdet, friskrivning från ansvar samt vem som utfört värderingen.

Det finns sedan tre sätt att redovisa utlåtandet på; enkel redovisning, blankettredovisning samt rapportredovisning.

7. BETALNINGSVILJA

Att bestämma husköparens betalningsvilja är mycket användbart för säljare och företag, oavsett bransch. Vet man vad kunderna värdesätter och är villiga att betala mer för underlättar det utvecklandet av produkter och tjänster, i det här fallet förmedlandet och sökandet efter en fastighet.²⁹

Betalningsvilja är dock ofta svårt att fastställa. Detta beror på att betalningsviljan ofta är kopplad till ett set av tillbehör eller produkter och inte en enskild produkt.³⁰ När en individ bestämmer sig för att köpa en fastighet har den ett antal funktioner, eller tillbehör som den föredrar fastigheten har. Om något av dessa tillbehör eller funktioner saknas kommer individen att omvärdera fastigheten enligt hur viktig husköparen tyckte att just denna funktion är för helheten av fastigheten.

Psykologer har undersökt om en kompensation kan undvika att sänka betalningsviljan, exempelvis om en individ önskar en stor trädgård och fastigheten i fråga inte har det, men det finns en stor allmän park endast ett stenkast från fastigheten. Undersökningar visar att individer ofta är mer avigt inställda till en förlust av en funktion än vad den är attraherad till en likvärdig vinst.³¹ Det innebär då att den närliggande parken förlorar betydelse eftersom det var den stora trädgården man hade sitt sikte inställt på. Problemet att bestämma betalningsvilja har fått mycket uppmärksamhet under åren, men ofta var försöken att lösa problemet baserade på krångliga och dyra undersökningar, ofta i form av enkäter. Det man upptäckt är att det finns ett stort gap mellan de uppskattningar man gjort av betalningsvilja, och vad det verkliga utfaller är.³² Med andra ord är det mycket svårt att i för tid försöka förutse vad en individ kommer preferera och hur den värdesätter detta.

Svårigheten att bestämma betalningsvilja ligger även i att värdet sitter i betraktarens öga, med andra ord, det är individuellt hur mycket man vill betala för en vara eller tjänst. Två individer kan vara överrens om att en vara ökar betalningsviljan men skiljer sig när det kommer till hur mycket det ökar betalningsviljan. Kort kan man säga att det är lättare att komma fram till att något höjer eller sänker betalningsviljan, men desto svårare att bestämma med hur mycket betalningsviljan höjs eller sänks.

²⁹ Lee, Repkine, Hwang, Kim; (2004)

³⁰ Lee, Repkine, Hwang, Kim; (2004)

³¹ Coursey, Hovis, Schulze: (1987)

³² Lee, Repkine, Hwang, Kim; (2004)

8. RESULTAT OCH ANALYS

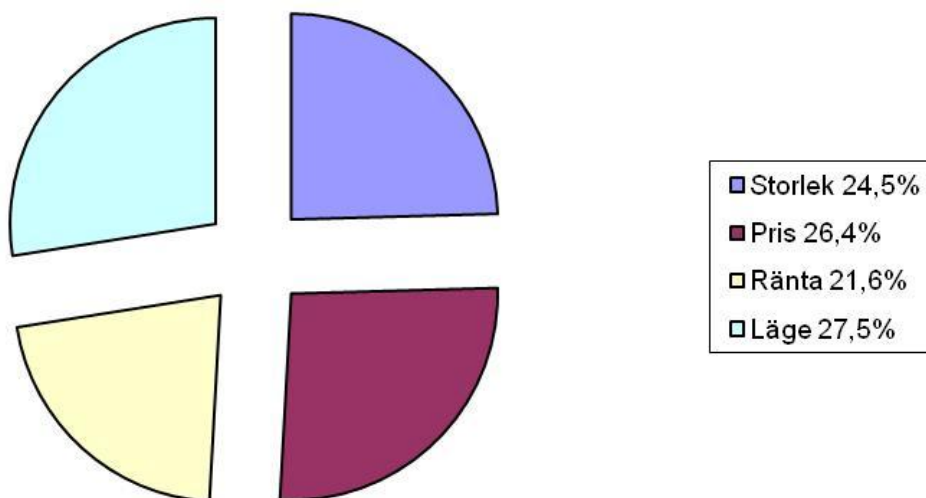
Av de elva som deltog i enkätundersökningen var 72.70 % män och 27.30% kvinnor. Av de som svarade var ingen ensamstående och männen var i åldrarna 25-55, kvinnorna 20–35 år.

Resultatet nedan visar vad husköparen tar hänsyn till, vad som påverkar deras betalningsvilja, vad som ökar betalningsviljan samt vad som sänker betalningsviljan.

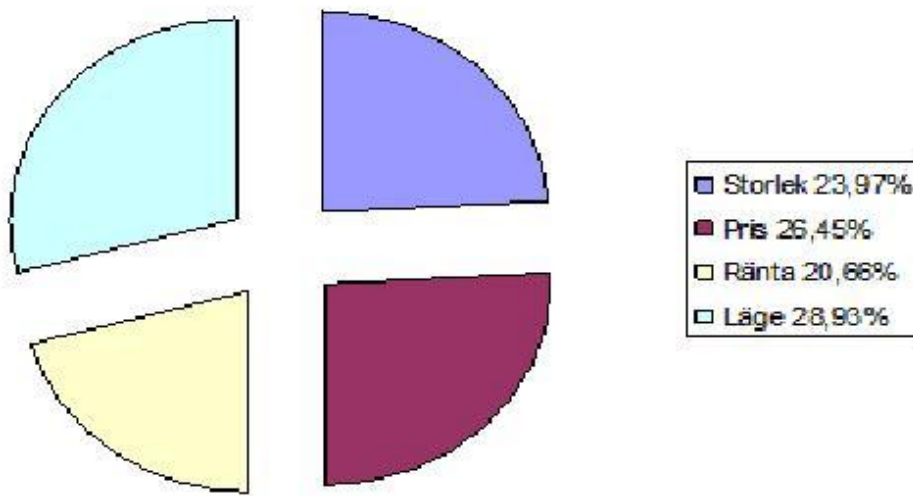
8.1 Analys av: Vad tar husköpare hänsyn till?

När en konsument står inför ett val av husköp finns flera faktorer de tar i beaktande. I enkäten presenterades några av dessa faktorer, det rör sig då om de faktorer som enligt ortprismetoden är de som påverkar mest. Resultatet av detta visas i figuren nedan. Statistiken vi fick fram av enkäten visar, enligt figuren nedan att husköpare i första hand tar hänsyn till läget på fastigheten, därefter följer pris, storlek och ränta. Det ska tilläggas att just ordet läge är ganska abstrakt. Läge betyder olika saker för olika individer. För vissa betyder läge att man vill att fastigheten ska ligga nära en stadskärna, för andra att den ska ligga i nära anslutning till exempelvis en skola. Undersökningen visar att det är just det personligt prefererade läget är det som generellt är viktigast för en husköpare.

Undersökningen visar att det är ganska jämnt mellan storlek, pris, ränta och läge. Det man kan se är att ränta är graderat snäppet lägre än de övriga alternativen och kan därför antas att en husköpare tar minst hänsyn till räntan i dagsläget. Här kan tilläggas att räntan, när de tillfrågade i denna enkät köpte sina fastigheter, låg på en låg nivå. Om räntan istället varit rekordhög kanske utfallet varit annorlunda. Exempelvis kan man säga att med ett topplån på 500 000 kr är skillnaden mellan en ränta på 2 % och en ränta på 6 % 20 000 kr om året, det vill säga ca 1 700 kr i månaden. Det är inte direkt någon av de fyra som sticker ut speciellt i jämförelse med de andra.

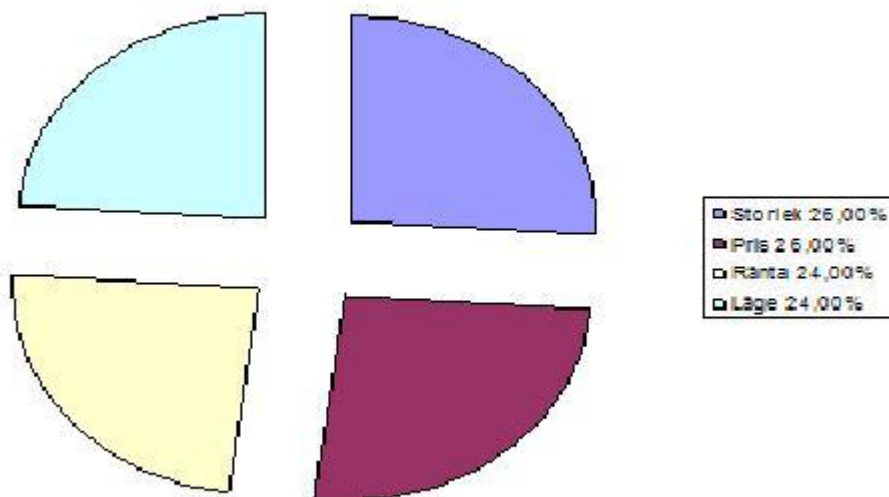


Figur 3: Vad tar husköpare hänsyn till?



Männen tyckte att läget var viktigast när de tittade på hus, 28,93% valde detta alternativ. På andra plats hos männen kom pris, efterföljt av storlek och ränta.

Figur 5: Vad tar männen hänsyn till?

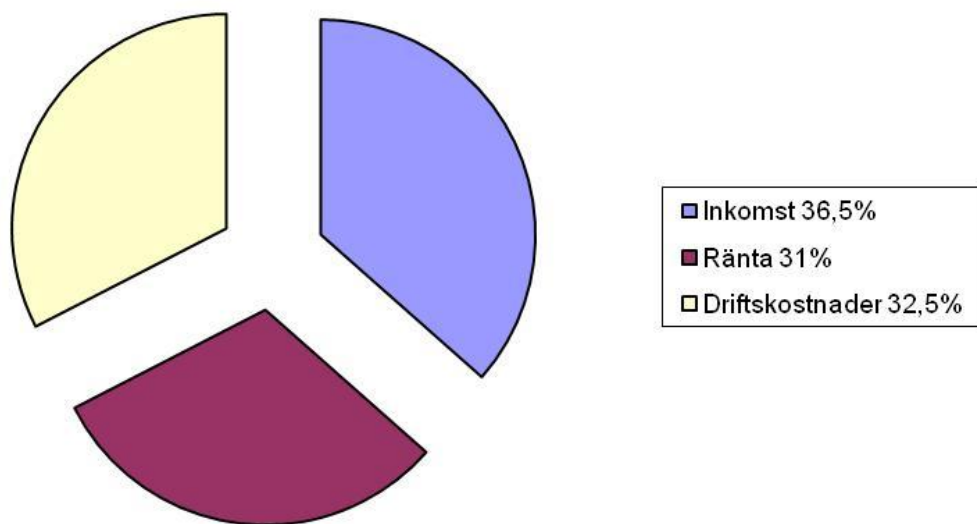


Kvinnorna ansåg att storlek och pris var viktigast med 26 % vardera, efterföljt av ränta och läge med 24 % vardera.

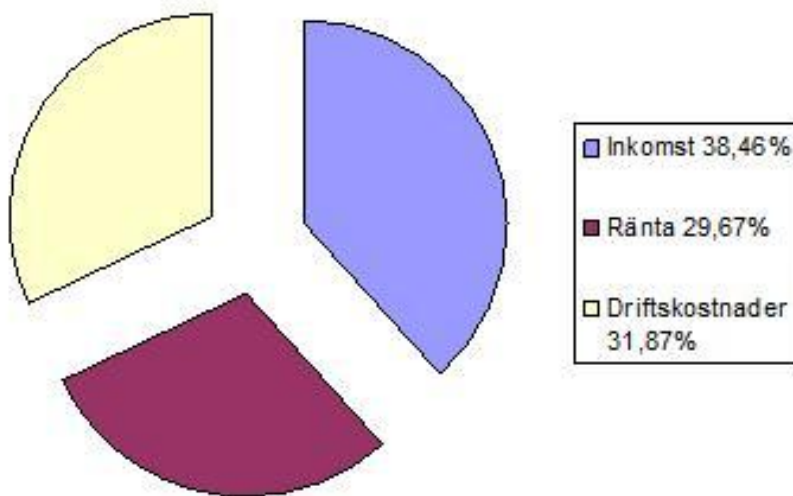
Figur 6: Vad tar kvinnor hänsyn till?

8.2 Analys av: Vad påverkar konsumenters betalningsmöjligheter?

Vidare i vår enkät ville vi få fram vad husköpare ansåg påverkade deras betalningsmöjligheter mest. Vi ansåg det mest relevantt att analysera om det var inkomsten, räntan eller driftkostnaderna på fastigheten som påverkade mest. Statistiken vi fått fram i denna fråga visar att inför ett husköp är det inkomsten som är största påverkan på betalningsmöjligheterna. Därefter följer driftkostnaderna och återigen räntan lägst. Det är relativt jämt mellan de olika alternativen men man kan ändå se att det är inkomsten som påverkar mest. Detta är egentligen ganska självklart eftersom det är den som påverkar hur hög ränta man har råd att betala samt vilka driftkostnader fastigheten får ha.



Figur 6: Vad påverkar betalningsmöjligheterna?



Av männen tyckte 38,46 % att inkomsten var viktigast, efter det följde driftskostnader med 31,87 % och ränta med 29,67% .

Figur 7: Vad påverkar mäns betalningsvilja?



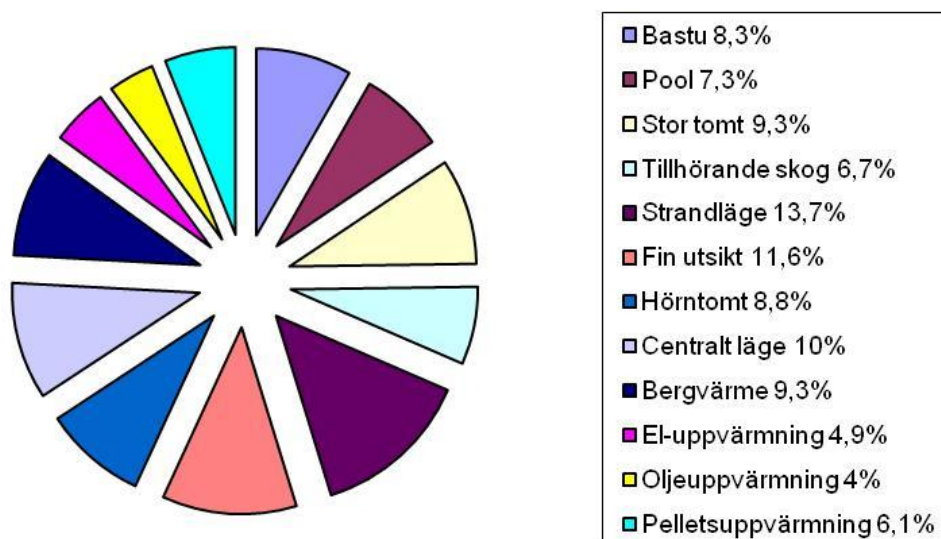
Kvinnorna verkar dock vara av en annan åsikt. Kvinnorna verkar anse att räntan samt driftskostnaderna var viktigast, 34,29% , och sedan kom inkomst med 31,43 %.

Figur 8: Vad påverkar kvinnors betalningsvilja?

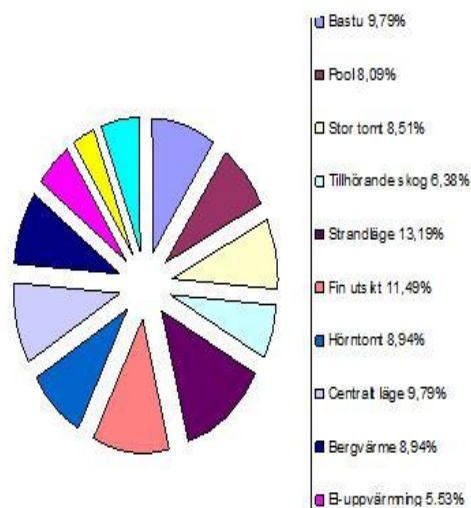
Det man kan se här är att männen ganska tydligt visar att de tycker att inkomsten påverkar mest medan kvinnorna placerar de olika alternativen ganska jämnt samt att kvinnorna anser att räntan är viktigare än vad männen anser.

8.3 Analys av: Vad ökar betalningsviljan?

Modell nummer tre visar vad som ökar betalningsviljan vid fastighetsköp. Man kan här se att det som påverkar betalningsviljan mest är de alternativ som kan förknippas med läget, vilket kan härledas till vad de undersökta individerna svarat på frågan om vad de tagit mest hänsyn till inför köpet av fastighet, gällande fastigheten. Här ser man att strandläge, utsikt samt centralt läge ökar betalningsviljan mest. Här kan tilläggas att det är till största delen svaranden från städer och det kan påverka utfallet. En personlig reflektion är att om det varit fler svarande från landsbygden hade även alternativet om tillhörande skog legat bland de högst rankade alternativen. Angående det man kan påverka själv på fastigheten, genom tillbyggnad eller ombyggnad osv hamnar bergvärme och bastu i topp. Angående uppvärmningen på fastigheten är det bäst att ha bergvärme och sämst med oljeuppvärmning.

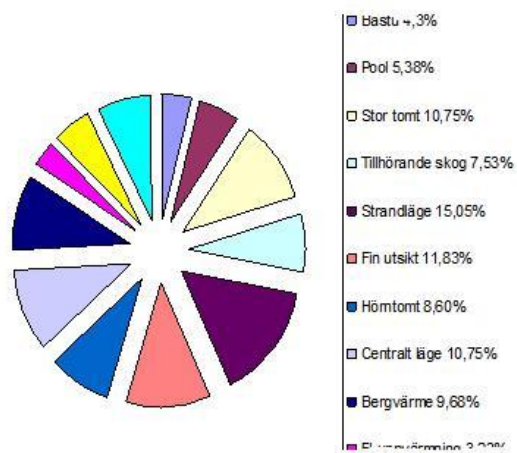


Figur 9: Vad ökar betalningsviljan?



Männen ansåg att strandläge var det som påverkade deras betalningsvilja mest positivt, följt av fin utsikt och centralt läge.

Figur 10: Vad påverkar mäns betalningsvilja?

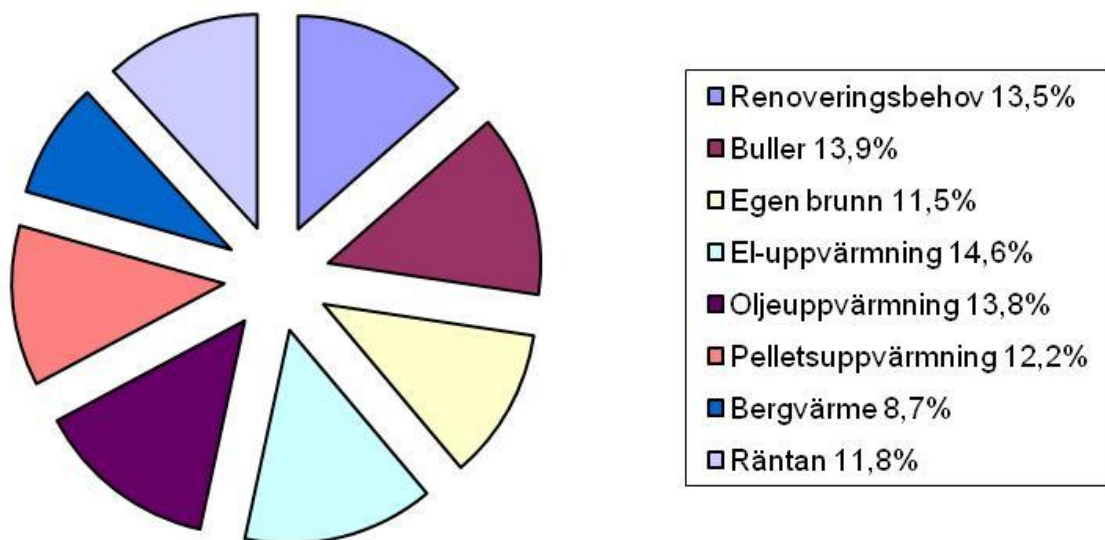


Även kvinnorna ansåg att strandläget ökade betalningsviljan mest, följt av fin utsikt och sedan centralt läge och stor tomt på delad tredje plats.

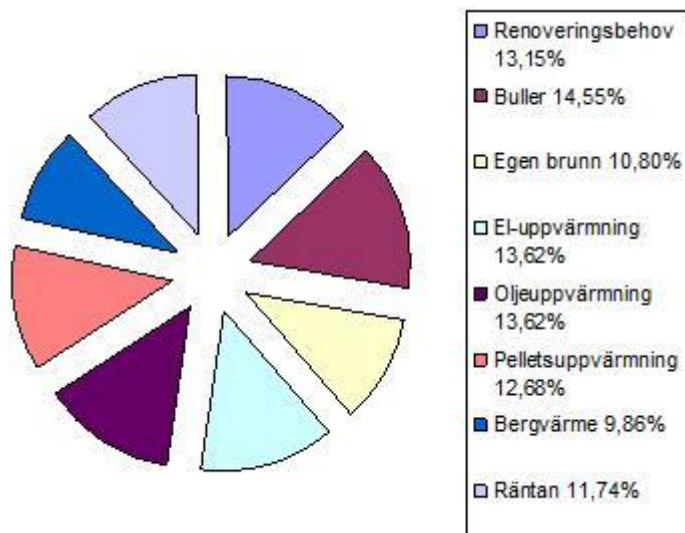
Figur 11: Vad påverkar kvinnors betalningsvilja?

8.4 Analys av: Vad sänker betalningsviljan?

Vi har även frågat vad som kan sänka betalningsviljan hos husköparen och fick här fram ett ganska jämnt resultat. Detta kan betyda att alla alternativen sänker betalningsviljan ungefär lika mycket. Eftersom resultatet är så jämt är det även svårt att urskilja om de olika alternativen sänker betalningsviljan mycket eller lite. Undersökningen visar att buller är en av de faktorer som avskräcker mest samt att det är avskräckande om fastigheten värms upp med elvärme. Jämför man med utfallet i modell tre kan det tyckas lite märkligt eftersom man där ansåg att oljeuppvärmning är det minst föredragna alternativet. Att dessa svar inte direkt överrensstämmer kan bero på en felformulering i enkäten som gör att de tillfrågade tolkar frågorna på olika sätt.

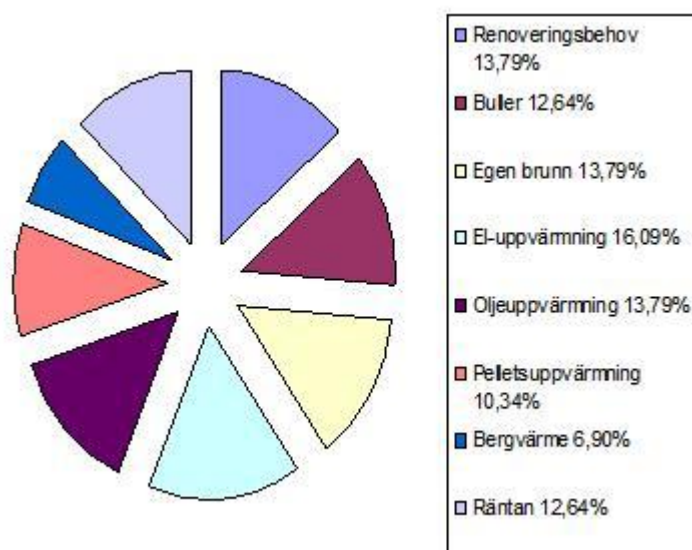


Figur 12: Vad sänker betalningsviljan?



Enligt undersökningen anser männen att buller var mest avskräckande vid ett husköp, på delad andraplats kom sedan el- och oljeuppvärmning

Figur 13: Vad sänker mäns betalningsvilja?



Kvinnorna tyckte däremot att eluppvärmning var det som påverkade betalningsviljan mest åt det negativa hållet, följt av renoveringsbehov samt oljeuppvärmning.

Figur 14: Vad sänker kvinnors betalningsvilja?

Vi fortsatte sedan enkäten med en rad ”Ja och Nej” frågor där vi bland annat försökte få fram vad som skulle ändra en husköparens beslut gällande händelser på marknaden. Vissa av dessa händelser är rent fiktiva medan några har inträffat nyligen, men efter det att dessa personer köpt sin fastighet. Nedan följer utfallet av dessa frågor.

8.5 Diskussion

Bland männen hade ingen ändrat sig om räntan höjts, däremot hade 75 % av männen dragit sig ur affären om de vetat att de skulle förlora jobbet strax efter husaffären.

Ingen av kvinnorna svarade att en ny lågkonjunktur inte skulle avskräcka dem från att köpa huset till skillnad från männen där 33,33% skulle dra sig ur affären.

Bland kvinnorna svarade 33,33% att de skulle dra sig ur affären om det kommit till deras kännedom att de skulle förlora jobbet strax efter affären, men endast 9,09 % skulle dragit sig ur om räntan höjts.

Det faktum att män och kvinnor har svarat olika kan ha två anledningar, antingen kan det bero på rent ekonomiska faktorer som att männen tjänar mer än kvinnorna och att det därför skulle vara mer kännbart om männen förlorar jobbet, eller så kan orsaken vara av en mer psykologisk natur och handla om genus.

Genus är egentligen nyckeln till hur vi agerar socialt och även vår kultur.³³ Kulturen talar ofta om hur vi ska vara, och även till stor del hur vi är, då vi formas efter den. Kulturen som råder i vårt samhälle idag talar om för oss att kvinnor ofta är kärleksfulla, uppoftande och omvårdande individer, medan män ofta är dem som tar de tuffa besluten samt försörjer sin familj.³⁴

I dagens samhälle försöker man sudda ut linjerna mellan det typiskt manliga och det typiskt kvinnliga, men att göra en sådan förändring tar tid. De typiska könsroller som finns idag är djupt rotade och kommer ta tid att ändra på.

Detta kan vara förklaringen till att män och kvinnor svarat olika på frågan om de skulle avstått från fastighetsköp om de fått reda på att de skulle förlora jobbet en kort tid efter affären. Männen anser att det är de som är familjeförsörjare, antingen med grund i genusskillnader eller på grund av ekonomisk fakta som exempelvis att de tjänar mer. Medan kvinnorna däremot antingen tjänar mindre än männen och deras jobbförlust skulle vara mindre kännbar eller även här genusskillnader med kulturell bas.

Ser man till utfallet med hänsyn till alla tillfrågade var alla (100 %) eniga om att de inte skulle valt ett större hus om de fått reda på att räntan skulle sjunka markant, de fortfarande skulle köpt fastigheten trots de nya reglerna om att man bara får låna 85 % av fastighetens värde samt att de inte skulle blivit avskräckta att köpa sin fastighet om det kommit varningar om en ny lågkonjunktur.

Vår undersökning visar även att 81,82% av de tillfrågade inte skulle tänkt annorlunda om de köpt en fastighet idag. Delar man upp svaren för att se vad kvinnor och män svarat visar det att 12,5% av männen svarat att de skulle tänkt annorlunda och 66,67 % av kvinnorna likaså. Här hade det varit intressant att bygga vidare och få reda på vad de skulle gjort annorlunda. En kvinna svarade att hon skulle omvärderat valet av läge samt att hon istället skulle valt en

³³ Connell, , (2009: 9)

³⁴ Connell, (2009: 15)

enplansfastighet. Genom det svaret ser man att det fortfarande är läget på fastigheten som står högst på listan när köparen/köparna kollar på fastigheter.

Det anser vi tyder på att husköpare är duktiga på att ta reda på vad det är de vill ha innan de tar beslutet att inhandla en fastighet och därför kan ta ett välinformerat beslut och slipper ångra sig i efterhand. Vidare ser vi att räntan inte påverkar en husköpare beslut markant, då 90,91% av de tillfrågade svarat att en höjning av räntan inte skulle påverkat deras val av fastighet.

Bostadsbubblor verkar inte heller vara något som avskräcker de svenska husköparna. Endast 9,09% svarade att de skulle dragit sig ur fastighetsköpet om de blivit varnade för en bostadsbubbla. Vi anser att detta kan bero på att de tillfrågade sett sin fastighetsaffär som något långsiktigt och räknar med att huspriset skulle återhämta sig efter x-antal år. Därför skulle de inte förlora märkbart på sin fastighetsaffär.

63,64% skulle dra sig ur affären om de fått reda på att de skulle bli arbetslösa strax efter fastighetsaffären. Att en ensamstående skulle svara på detta vis skulle inte vara förvånande men eftersom ingen som svarat på vår enkät varit ensamstående kan detta tyda på att man har relativt små marginaler, trots två inkomster, och därför inte skulle klara att en blir arbetslös. Det kan även tyda på att man ser små möjligheter att hitta ett nytt jobb inom området man bor och därför inte vill binda upp sig.

Ursprungligen var frågeställningen till denna undersökning annorlunda. Den var ämnad att analysera hur räntan påverkar bostadspriserna utifrån en köpares perspektiv. I efterhand ser vi att det hade blivit en mycket dålig undersökning eftersom just räntan placerat sig lågt på alla frågor i enkäten. Anledningen till detta går endast att spekulera i, en trolig orsak är att bankerna idag kräver att hushållen ska klara av en högre ränta än tidigare när man ansöker om bolån, detta för att räntan i dagsläget ligger väldigt lågt och det då kan vara frestande att ta höga lån för att man har råd med dem idag, men man tänker inte längre och ser in i framtiden. Vad händer exempelvis om 3, 5 eller 10 år när det är dags att se över lånet nästa gång.

9. SLUTSATS

Syftet med uppsatsen var att analysera vilka faktorer som påverkar en konsuments betalningsvilja vid köp av en fastighet. Med stöd av teoriavsnittet, och då främst värderingsprocesser, presenteras slutsatsen nedan.

Vi valde därefter att begränsa oss till den svenska marknaden och småhus. Det är inte bara faktorer som ränta, skatter och konjunkturen som påverkar har vi genom vår fallstudie kommit fram till.

Genom en kvantitativ metod, enkäter och fallstudien visar det sig att konsumenterna främst tar hänsyn till läget vid ett husköp. Detta innebär att man ofta väljer var man vill bo först och utifrån det söker hus i ett specifikt område och eventuellt även ett specifikt läge inom detta område, exempelvis en hörntomt.

I enlighet med vårt teoretiska ramverk påverkas dock alla alternativen av ett flertal faktorer.

I figuren gällande konsumentens betalningsförmåga, rubrik 7.2, framgår det att inkomsten påverkar betalningsförmågan mest. Utfallet är helt enligt vår förutfattade mening då man inte kan köpa det objekt man hittat om man inte har en tillräckligt stor inkomst. Detta både för att man inte kommer bli beviljad ett stort lån om man har en liten inkomst. Man kan ofta utifrån sin inkomst se i vilken prisklass/ vilket område man kan leta efter en fastighet.

I figuren som visar vad som ökar betalningsviljan, rubrik 7.3, har vi fått fram att strandläge är det som ökar betalningsviljan mest. Denna figur visar att alla alternativ som har med läget att göra placerar sig högt. Återigen visar detta att det är just läget som är det som är mest avgörande när det gäller hur mycket en konsument vill betala för en fastighet. Att det är just strandläget som är det mest föredragna kan bero på både att man då har havsutsikt, vilket går i led med alternativet fin utsikt som hamnar på andraplats i undersökningen, men också närheten till bad. Det som ökar betalningsviljan mest som är påverkbart bland våra alternativ är bergvärme samt bastu. Vi hade även med alternativet pool, men med tanke på vårt klimat i Sverige har inte det alternativet placerat sig lika högt som bastu.

Eluppvärmning är det som sänker betalningsviljan mest enligt figuren angående vad som sänker betalningsviljan, rubrik 7.4, och det rör sig i grunden om en dyr kostnad för uppvärmning. Det har den senaste tiden varit stor mediebevakning på de stigande elpriserna och därför har även individer som inte äger hus idag utan letar hus blivit uppmärksamma på att detta är ett potentiellt dyrt sätt att värma upp sina hus. Det ska tilläggas att med ett bundet elpris och en vinter utan extremt kalla temperaturen under längre perioder behöver inte el vara väsentligt dyrare än exempelvis pellets, men det definitivt ett osäkrare alternativ. Ser man till de två senaste vintrarna, som varit mycket kalla under långa perioder, förstår man dock rädslan många känner inför att ha ett hus med elvärme och att det därför sänker betalningsviljan.

En annan faktor som påverkar betalningsviljan negativt är buller, även det en faktor som kan härledas till läge. Fastigheter nära vägar och industrier kommer därför inte, enligt vår

undersökning, att komma upp i samma prisnivå som liknande fastigheter på annan, lugnare plats.

Undersökningen visade även att en mindre procent av de tillfrågade skulle resonera annorlunda inför sitt husköp om de skulle göra det idag. Detta kan bero på både att man valt fel helt enkel genom att man köpt för stort eller för litet hus eller liknande, eller att omständigheter inom familjen gjort att förutsättningarna förändrats. Familjen kanske exempelvis väntar tillökning och då inte hinner bygga ut eller renovera som man tänkt.

Intressant är att alla tillfråga var överrens om att man inte skulle valt ett dyrare, eller större hus om räntan skulle sjunka. Man skulle heller inte valt annorlunda även om de nya reglerna där man får låna 85 % av värdet istället för 90 % av värdet skulle gälla, eller om varningar om en ny lågkonjunktur skulle presenteras. Bostadsbubblor verkar inte heller vara något som avskräcker husköparna. Anledningen kan vara att man ser sin fastighet som en långsiktig investering och därför inte räds exempelvis en lågkonjunktur som kan vara återhämtad inom en tioårsperiod. Det visar även att familjerna har en viss marginal eftersom man har råd att betala ytterligare 5 % i handpenning, enligt de nya reglerna, och även att de valt en bra prisnivå på sin fastighet eftersom man har råd med detta.

Lite mer än hälften av de tillfrågade skulle dragit sig ur affären om de fått reda på att de skulle förlora jobbet strax efter husaffären. Detta är egentligen en helt naturlig reaktion eftersom inkomsten förändras och man vet vad man betalar för sitt boende idag men man kan inte med säkerhet veta vad ett framtida boende kostar om man väljer att ändra sitt boende.

Slutsatsen vi drar av denna undersökning är att läget är det som påverkar betalningsviljan för en fastighet mest. Läget är ett väldigt diffust begrepp eftersom det är väldigt personligt vilket läge man föredrar. Vidare visat den att det är viktigt att hålla efter en fastighet genom tapetsering och underhåll av rör, ledningar och andra faciliteter eftersom renoveringsbehov sänker betalningsviljan avsevärt. Även renoveringsbehov kan ses som ett diffust begrepp då det är frågan om omfattningen av renoveringen. Handlar det om omfattande ingrepp som fönsterbyte och renovering av toalett och duschutrymme sänker det troligtvis betalningsviljan avsevärt mycket mer än om det handlar om målning och tapetsering av ett par rum.

10. REFERENSER:

Berg C, (2008) *Global ekonomi*: SNS förlag 1. Uppl.

Bryman & Bell: (2005) *Företagsekonomiska forskningsmetoder 1*: upplagan

Connell, Raewyn, (2009) *Om genus*. Livonia Print: Lettland. 2: a upplagan

Hans Lind och Stellan Lundström, (2009) *Kommersiella fastigheter i samhällsbyggandet /* SNS förlag: Stockholm. 1:a uppl.

Lantmäteriverket och Mäklarsamfundet; (2008) *Fastighetsvärdering, grundläggande teori och praktisk värdering*: 3:e uppl.

Patel, Runa, (2003) *Forskningsmetodikens grunder*. 3:e uppl.

Artiklar

J-D Lee, A Repkine, S-W Hwang, T-Y Kim; (2004) *Estimating consumers willingness to pay for individual quality attributes with DEA*

Don L Coursey, John L Hovis, Willim D Schulze: (1987) *The disparity between willingness to accept and willingness to pay measures of value*

Internetbaserade referenser

<http://www.nordea.se/Privat/L%c3%a5n+och+krediter/L%c3%a5n+utan+s%c3%a4kerhet/Pri ser+och+r%c3%a4ntor/201684.html>

http://www.bkn.se/upload/Marknadsrapport/Marknadsrapport_dec08.pdf

http://www.ssd.scb.se/databaser/igraph/MakeGraph.asp?onpx=y&pxfile=tmp2010104961112 BO0501K2.px&PLanguage=1&menu=y&gr_type=1

<http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20Stockholm&Months=24&LK=3001&Extra1=8888&Extra2=8888&Typ=Villor&Ant=1375>

<http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20G%C3%B6teborg&Months=24&LK=4001&Extra1=8888&Extra2=8888&Typ=Villor&Ant=865>

<http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20Malm%C3%B6&Months=24&LK=5001&Extra1=8888&Extra2=8888&Typ=Villor&Ant=670>

<http://www.maklarstatistik.se/maeklarstatistik/kommun.aspx?Main=Stor%20G%C3%B6teborg&Months=12&LK=4001&Extra1=3001&Extra2=5001&Typ=Villor&Ant=865>

[http://www.maklarstatistik.se/usercontrols/moreinfo/MonthStatisticDetail.aspx?Typ=Villorm
anad](http://www.maklarstatistik.se/usercontrols/moreinfo/MonthStatisticDetail.aspx?Typ=Villorm
anad)

<http://www.fi.se/Press/Pressmeddelanden/Listan/Bolanetak-pa-85-procent-fran-1-oktober/>

http://www.fi.se/upload/43_Utredningar/20_Rapporter/2010/bolanerapport_16feb102.pdf

http://www.bkn.se/upload/Marknadsrapport/Marknadsrapport_dec08.pdf

<http://www.maklarlinjen.se/vardering.php>

Bilaga 1:

Hejsan!

Vi är två tjejer som läser ekonomprogrammet på Högskolan i Gävle och håller på med vår kandidatuppsats.

Vår metod går ut på att undersöka vilka faktorer som påverkar priset vid husköp, och då även vad som skulle kunna motivera en köpare att betala mer för en fastighet och vad som sänker priset.

Vänligen besvara våra frågor och mejla tillbaka till **therese_brandt@hotmail.com** snarast:

1. Vänligen ange kön samt vid vilken ålder Ni köpte fastigheten och hur många som bor där.

2. Vad arbetade ni med då ni köpte huset?

3. Ligger fastigheten på landet eller i en stad?

5. Var huset nybyggt eller begagnat?

6. Vänligen ange hur väl ni tog hänsyn till varje nedanstående faktor (kryssa för): (1, inte viktigt – 5, mycket viktigt)

	5	4	3	2	1
Storlek					
Pris					
Ränta					

Läge

7. Vänligen ange hur mycket nedanstående faktorer påverkade Ert val av fastighet gällande Era betalningsmöjligheter (Kryssa för): (1, påverkade inte mycket-5 påverkade mycket)

	5	4	3	2	1
Inkomst					
Ränta					
Driftskostnader					

8. Vänligen ange om nedanstående faktorer skulle öka er betalningsvilja (kryssa för): (1, inte mycket- 5, mycket)

	5	4	3	2	1
--	---	---	---	---	---

Bastu
Pool
Stor tomt
Tillhörande skog
Strandläge
Fin utsikt
Hörntomt
Centralt läge
Bergvärme
El-uppvärmning
Oljeuppvärmning
Pelletsuppvärmning

9. Vänligen ange om nedanstående faktorer skulle sänka er betalningsvilja (kryssa för): (1, inte mycket- 5, mycket)

	5	4	3	2	1
Renoveringsbehov					
Buller					
Egen brunn					
El-uppvärmning					
Oljeuppvärmning					
Pelletsuppvärmning					
Bergvärme					
Räntan					

10. Om ni skulle köpa en fastighet idag, skulle ni tänkt annorlunda mot när ni köpte er fastighet? Om ja, förklara hur.

11. Om räntan skulle gått upp strax innan ni börjat bjuda på er fastighet, skulle ni dragit er ur affären då? Eller vidtagit andra åtgärder, i så fall vilka?

12. Om ni fått reda på att experter tror att en ”bostadsbubbla” håller på att bildas och alla fastigheter riskerar tappa 1/3 av värdet inom tre års tid, oklart när priserna börjar stiga igen, skulle ni dragit er ur affären då?

13. Om ni fick reda på att ni skulle bli arbetslös om tre månader, strax innan ni ska slutföra köpet, skulle ni dra er ur affären då fast än ni redan fått lånelöfte?

14. Ni får reda på att räntan kommer sjunka markant, skulle ni dra er ur den existerande affären och titta på ett dyrare, större, eller på något annat sätt annorlunda hus?

15. Skulle varningar om en ny lågkonjunktur avskräckt er att köpa er fastighet?

16. Under hösten ändrades lånevillkoren från att man fick låna 90 % av fastighetens värde till 85 %. Om ni köpt er fastighet innan detta, skulle ni köpt den även med de ändrade villkoren?

Tack så mycket för att ni tagit er tid att genomföra denna undersökning!

Med vänlig hälsning

Emma Österlund & Therese Brandt