



AKADEMIN FÖR UTBILDNING OCH EKONOMI
Avdelningen för ekonomi

Budgivningsprocessen vid ett fastighetsköp

– Lockpriser kontra accepterat pris.

Ann-Charlotte Andersson & Charlotte Magnusson
2012

Examensarbete, Kandidatexamen, 15 p
Marknadsföring och Entreprenörskap
Ekonomi
Ekonomprogrammet

Handledare: Jonas Kågström
Examinator: Lars Torsten Eriksson

Sammanfattning

Detta är en undersökning som är gjord för att jämföra prissättningen av fastigheter som är till salu i Sverige och Spanien. För att avgränsa oss har vi valt att jämföra Stockholms innerstads prissättning med prissättningen i Palma på Mallorca i Spanien. Lockpris fenomenet har fått hård kritik under den senaste tiden i media. På grund av denna kritik så har många mäklare, speciellt i Stockholms innerstad, gått ihop och arbetar mot att undvika lockpriser och har infört begreppet accepterat pris. Dock kan accepterat pris uppfattas som ett nytt ersättningsnamn på lockpriser. Trots att Mäklarsamfundet tar bestämt avstånd från användning av lockpriser så har vi genom intervjuer med mäklare i Stockholms innerstad fått fram att detta används fortfarande vid prissättning av bostäder. Vi har genom våra intervjuer med fastighetsägare i Stockholm och Palma, mött flera fastighetsägare som har känt sig lurade då de har köpt en fastighet till ett avsevärt mycket högre slutpris än utgångspris. Samtidigt har vi mött flera fastighetsägare som är nöjda med Sveriges budgivningssystem. De flesta föredrar dock att köpa eller sälja en fastighet till verkligt accepterat pris. Det spanska budgivningssystemet där budgivningen går nedåt har, trots att de flesta fastighetsköpare som vi intervjuat lyckats förhandla ned slutpriset, mötts med en del kritik. Största delen av kritiken bygger på att priset inte sätts relaterat till marknadspriset, vilket det trots lockpriser, görs i Sverige.

Titel: Budgivningsprocessen vid ett fastighetsköp – Lockpriser kontra accepterat pris

Nivå: C/D-uppsats i ämnet företagsekonomi

Författare: Charlotte Magnusson och Ann-Charlotte Andersson

Handledare: Jonas Kågström

Datum: 2012-01-10

Syfte: Syftet med vårt examensarbete är jämföra Sveriges och Spaniens budgivningsprocess vid köp och försäljning av en fastighet. Vi vill ta reda på om införandet av accepterat pris och borttagningen av lockpriser, som skett i framförallt Stockholms innerstad haft en positiv eller negativ effekt på bostadsförsäljningen. Vi vill undersöka om Sveriges budgivningssystem är på väg att bli som Spaniens, där asking-price metoden används vid prissättning vid försäljning av en fastighet.

Metod: Vi har använt oss av både kvalitativ och kvantitativ metoder. Vi har genomfört halvstrukturerade intervjuer med mäklare i Stockholms innerstad, mäklare som arbetar med svenska kunder i Spanien och kunder som har erfarenhet av bostadsköp och försäljning i Spanien och i Stockholms innerstad. Då en av oss arbetar som mäklare i Spanien med svenska klienter, så har vi använt oss av deltagande observationer. För att stöda våra teorier och intervjuer så har vi även använt oss av sekundärdata, där vi sökt och använt information från Internet, vetenskapliga artiklar och litteraturer.

Resultat & slutsats: Trots att Mäklarsamfundet tar avstånd från och media kritiserar lockpriser så existerar detta fenomen fortfarande i Stockholms innerstad vid prissättning av en fastighet. Motsatsen till lockpriser är den spanska prissättningen asking-price metoden, där slutpriset förhandlas ned genom budgivning. Ett accepterat pris är vad fastighetssäljare och köpare helst vill använda sig av.

Förslag till fortsatt forskning: På grund av den kritik som har riktats mot lockpriser så gick många av fastighetsmäklarna i Stockholms innerstad tillsammans i ett projekt under våren 2011 för att införa användandet av accepterat pris. Trots detta så existerar fortfarande lockpriser i skrivande stund, januari 2012. Ett förslag till vidare studier är att undersöka om lockpriser fortfarande lever kvar om ett år från nu, i januari 2013. I Spanien sätts höga utgångspriser på fastigheter som är orelaterade till markandsvärdet. Förslag till vidare forskning kan vara att se hur denna prissättning har utvecklats i praktiken efter drygt ett år. Mycket tänkbart är att de båda länderna kommer att mötas i sin budgivningsprocess och kommer så småningom att använda sig av samma prissättning.

Uppsatsens bidrag: Undersöka hur en prissättning sker i Spanien respektive Sverige vid försäljning av en fastighet. Undersöka om lockpriser fortfarande används i Stockholms innerstad. Se vilket prissättningsystem fastighetsköpare/säljare fördrar.

Nyckelord: Accepterat pris, lockpriser, budgivning, Spanien, Stockholms innerstad, auktioner, Dutch auction

Abstract

This is a survey where we compare the pricing of properties that are for sale in Sweden and Spain. To make delimitation, we have chosen to compare the pricing in the inner city of Stockholm of Sweden with the pricing in Palma in Mallorca, Spain. The cap rates phenomenon has been very criticized in the Swedish media in the latest couple of years. Because of this criticism, many real estate agents in the inner city of Stockholm are working to avoid cap rates and introduced the concept of using acceptable prices. However, acceptable price rates are perceived as a replacement name for the cap prices. Although the Mäklarsamfundet, of Sweden, disagrees with the use of cap rates, we have through our interviews with real estate agents in the inner city of Stockholm received that this concept is still used in the pricing of properties. We have, through our interviews with property owners in Stockholm and Palma, met several property owners who have felt cheated when they bought a property at a significantly higher final price than the asking price. We have as well met several property owners who are satisfied with the Swedish pricing. But most people prefer to buy or sell a property at fair agreed price, using acceptable pricing. Many of the Spanish property buyers who we have interviewed are critical to the Spanish pricing, where the bidding goes down. This despite that most of them, managed to negotiate down the final price. Most of the criticism is based on that the prices are not related to market price, which, despite the cap rates, is in Sweden.

Title: Bidding process for a property sale - Cap rates versus acceptable price

Level: Final assignment for Bachelor Degree in Business Administration

Author: Charlotte Magnusson & Ann-Charlotte Andersson

Supervisor: Jonas Kågström

Date: 2012-01-10

Aim: The purpose of our thesis is to compare Sweden and Spain's auctions process for the purchase and sale of a property. We want to find out whether the introduction of the acceptance rates and the removal of the tempt rates, which occurred primarily in the inner city of Stockholm had a positive or negative effect on sales of the properties. We want to explore if the Swedish bidding system is going to be like in Spain, where it is used the asking-price method when pricing a property.

Method: We have used both qualitative and quantitative methods. We have implemented semi-structure interviews with brokers in the real estate agencies in the central of Stockholm, brokers who work with Swedish customers in Spain and customers whom have experience of sales in Spain and in the inner city of Stockholm. We have been using of participant observation when one of us is working in a real estate agency in Spain with Swedish clients. To support our theories and interviews, we have also used secondary data,

there we have sought and used information from the Internet, scientific articles and literatures.

Result & Conclusions: Although the Mäklarsamfundet disagree, and the media criticize, cap rates, this phenomenon still exist in the inner city of Stockholm in the pricing of a property. The opposite of cap rates is the Spanish pricing Asking-price method, where the final price negotiated down through biddings. An accepted price is what sellers and buyers prefer.

Suggestions for future research: Because of the criticism that has been directed against cap rates, many of the real estate agents in Stockholm went together in a project, in spring 2011, to introduce the use of acceptable prices. Despite this it still exists cap rates at time of writing, in January 2012. A suggestion for future research is to investigate whether cap rates still exist in a year from now, in January 2013. In Spain the starting price is very high and unrelated to the market value. Suggestions for further research would be to see how this pricing developed. Probably are the two countries in a few years from now using the same pricing.

Contribution of the thesis: Examine how pricing is done in Spain and Sweden for the sale of a property. Investigate whether cap rates are still used in the inner city of Stockholm. See what kind of pricing system property buyers / sellers prefer.

Key words: The acceptable price, cap rates, the inner city of Stockholm, bidding, Spain, auctions, Dutch auction.

Förord

Detta examensarbete inom ämnesområdet företagsekonomi utgör 15 högskolepoäng och är ett avslutande moment för erhållande av kandidatexamen i ekonomi vid Gävle Högskola.

Vi vill tacka alla de som har ställt upp på våra intervjuer. Med tanke på att de flesta mäklare arbetar utan en fast lön och oftast efter ett hårt pressat schema så är vi väldigt tacksamma att ni trots detta tagit er tid. Vi vill även tacka alla fastighetsägare som delat med sig av sina erfarenheter vad gäller bostadsköp. Ni har tillsammans därmed gjort det möjligt för oss att genomföra detta examensarbete.

Vi vill ge ett speciellt tack till vår handledare Jonas Kågström som tagit sig tid med oss och gett oss idéer och inspiration.

Ann Charlotte Andersson & Charlotte Magnusson, januari 2012

Innehållsförteckning

1. INLEDNING.....	9
1.1 BAKGRUND	9
1.2 PROBLEMFÖRMULERING	10
1.3 SYFTE	10
1.4 AVGRÄNSNINGAR.....	10
2 METOD.....	11
2.1 VETENSKAPLIG ANSATS	11
2.1.1 <i>Induktion</i>	11
2.1.2 <i>Deduktion</i>	11
2.1.3 <i>Den hypotetiskt- deduktiva modellen</i>	11
2.2 VETENSKAPLIG METOD	12
2.2.1 <i>Kvalitativ metod</i>	12
2.2.2 <i>Kvantitativ metod</i>	12
2.3 VAL AV METOD	12
2.4 DATAINSAMLING.....	12
2.5 INTERVJUTEKNIK OCH GENOMFÖRANDE	13
2.5.1 <i>Val av intervjupersoner</i>	14
2.5.2 <i>Intervju med mäklare</i>	14
2.5.3 <i>Intervju med kunder</i>	15
2.6 DELTAGANDE OBSERVATIONER.....	15
2.7 KÄLLKRITIK	16
2.8 METODPROBLEM	16
3 TEORI.....	17
3.1 AUKTIONER.....	17
3.1.1 <i>English auction – stigande auktion</i>	18
3.1.2 <i>Dutch auction – fallande auktion</i>	19
3.1.3 <i>SwedeAuction</i>	20
3.1.4 <i>Första pris auktion och andra pris auktion</i>	21
3.2 PRISSÄTTNING I SVERIGE OCH SPANIEN	21
3.2.1 <i>Lockpriser</i>	21
3.2.2 <i>Accepterat pris</i>	25
3.2.3 <i>Asking-Price Metoden</i>	25
4 EMPIRI.....	26
4.1 AUKTIONER.....	26
4.1.1 <i>English auction – stigande auktion</i>	26
4.1.2 <i>Dutch auction</i>	26
4.1.3 <i>SwedeAuction</i>	27
4.1.4 <i>Första pris auktion och andra pris auktion</i>	27
4.2 PRISSÄTTNING I SVERIGE OCH I SPANIEN	28
4.2.1 <i>Lockpriser</i>	29
4.2.2 <i>Accepterat pris</i>	31

4.2.3	<i>Asking-price metoden</i>	35
5	ANALYS	38
5.1	AUKTIONERS FORMER	38
5.2	LOCKPRISER	39
5.3	ACCEPTERAT PRIS	40
5.4	ASKING-PRICE METODEN	40
6	RESULTAT OCH SLUTSATSER	41
6.1	LOCKPRISER	41
6.2	ACCEPTERAT PRIS	41
6.3	ASKING-PRICE METODEN	42
6.4	TÄNKBARA SCENARIER I SVERIGE OCH I SPANIEN	43
6.4.1	<i>Lockpriser i Spanien?</i>	43
6.4.2	<i>Asking-price metoden i Sverige?</i>	43
6.4.3	<i>Realistiskt scenario</i>	44
6.5	FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING	44
7	KÄLLFÖRTECKNING	45
	BILAGOR	51

1. Inledning

Det har varit svårt att undgå den senaste tidens negativa kritik kring lockpriser. Lockpriser har framför allt används effektivt i Stockholms innerstad de senaste åren. Många som har gått in i en budgivning har känt sig lurade. Mäklarbranschen har därför kommit fram till att införa accepterat pris vid försäljning. De senaste månaderna har det varit heta debatter i media rörande införandet av accepterat pris. Med accepterat pris menas att säljaren är beredd att sälja för det satta utgångspriset. Vi vill därför nu ta tillfället i akt och passa på att skriva om skillnaden mellan lockpriser och accepterat pris.

Då en av oss (Charlotte Magnusson) jobbar som fastighetsmäklare i Palma De Mallorca i Spanien så ser vi även möjligheten att jämföra de två länderna, Spanien och Sveriges olika budgivningssystem. Då Sverige nu är i sin inledningsfas med att använda accepterade priser har detta använts i Spanien så länge någon kan minnas. Där sätts oftast ett utgångspris efter den så kallade asking-price metoden, det vill säga att slutpriset genom budgivningen blir lägre än utgångspriset.

1.1 Bakgrund

Bakgrunden till vårt examensarbete är att vi vill undersöka skillnaden mellan Sveriges, och då framför allt Stockholms innerstad, och Spaniens olika budgivningssystem. Vi vill ta reda på om bortförande av lockpriserna i Stockholms innerstad och accepterade prisers introduktion har gjort att Sveriges budgivningssystem är på väg att bli som Spaniens, där asking-price metoden används.

I Sverige, och framför allt i Stockholmsområdet, så har lockpriser vid fastighetsköp blivit väldigt vanligt. Vad är då ett lockpris? Priset som sätts är ett medvetet lågt pris för att locka fler köpare till en budgivning. Säljaren är oftast inte beredd att sälja sin bostad för det priset utan förväntar sig att priset ska gå upp betydligt mer. Att det förekommer lockpriser är de flesta medvetna om och vana vid, framför allt i storstadsområden. Det var strax efter bostadskrisen på 1990-talet som lockpriserna tog fart i Stockholmsområdet (Norén, 2011). Men lockpriser har funnits sedan i början av 80 - talet. Det var Carl Lagercrantz som skapade begreppet SwedeAuction 1982, där ut av fenomenet lockpriser uppstod. (Högskolemäklarna, 2011c) Internet var ett av bidragen till att denna trend uppstod. Genom Internet kunde allt fler personer se vilka objekt som fanns till salu på marknaden och följa och delta i en budgivning och därmed vara uppdaterad om budgivningens gång. På så sätt såldes alltså fler bostäder dyrare än vad de annars hade sålts för enligt den gamla "först till kvarn - metoden". De objekten som blev dyrare för att de nu hittade "rätt" köpare, drog upp hela prisnivån. (Norén, 2011) Det var alltså mäklare som medvetet sänkte utgångspriset för att få till sig fler spekulanter och fler värdefulla potentiella klienter.

I Spanien används inte lockpriser, utan där används asking-price metoden. Asking-price metoden bygger på att ett bud läggs under utgångspriset. Enligt Vivian Grunblatt (2011b) är det vanliga att köparen lägger ett bud som ligger 10 % under utgångspriset. Säljaren kommer då vanligen med ett motbud som ligger mellan utgångspriset och köparens bud. Slutpriset brukar normalt landa på 5 % lägre än utgångspriset.

1.2 Problemformulering

Huvudfrågan i vårt examensarbete är ”Hur sätts prissättningen i respektive land?” För att komma fram till detta har vi använt oss av del frågor som: Är vi i Sverige på väg mot en förändring i budgivningssystemet som påminner mer om Spaniens asking-price metoden genom att gå från lockpriser till accepterat pris? Vilka effekter kan en sådan möjlig övergång ha enligt mäklare respektive kunder? Vilka fördelar och nackdelar finns det med asking-price metoden, accepterat pris och lockpriser utifrån mäklarens respektive kundens synvinkel? Säljs fastigheter i Sverige nu till ett accepterat pris? Eller är endast accepterat pris ett nytt namn på lockpriser?

1.3 Syfte

Huvudsyftet med vårt examensarbete är jämföra Sveriges och Spaniens budgivningsprocess vid köp och försäljning av en fastighet. Vi kommer att jämföra de två länders olika sätt att förhandla om priset i en bostadsaffär. Vi kommer att ta fram för och nackdelar från både mäklarnas, försäljarens och köparens sida om de olika ländernas budgivningsprocess. Vi vill också undersöka hur mäklare och kunder ser på de olika budgivningssystemen som tillämpas i de båda länderna.

Del syftet är att undersöka om accepterat pris har tillfört en förändring vad gäller prissättningen vid en försäljning. Vi vill ta reda på om införandet av accepterat pris och borttagningen av lockpriser, som skett i framförallt Stockholms innerstad, haft en positiv eller negativ effekt på bostadsförsäljningen. Sätts det nu ett accepterat pris? Eller använder mäklarna fortfarande lockpriser då de sätter ett utgångspris? Är endast det nya ordet ”accepterat pris” ett ersättningsnamn på ”lockpriser”? Sätts ett rimligt pris i förhållande till bostadsmarknaden och säljs bostaden för det utsatta priset?

1.4 Avgränsningar

Vi har valt att avgränsa oss till hur budgivningsprocessen sker i Stockholms innerstad i Sverige och Palma De Mallorca i Spanien. Vi har valt att avgränsa oss och analysera Stockholms innerstad då det framför allt är där problemet har funnits, och fortfarande finns, vad det gäller fenomenet lockpriser. Det är i Stockholms innerstad som det är aktuellt med införandet av accepterat pris för att se om problemet kan lösas. Vi har valt att jämföra Stockholms innerstad med Palma då dessa två städer är jämförbara i invånarantal och kvadratmeterpriset ligger på samma prisnivå. I Stockholms innerstad bor det drygt 320 000 personer (Löfberg, 2010) jämfört med Palma De Mallorca som har en folkmängd på 407 125 invånare (Palma de Mallorca, 2011). Kvadratmeterpriset i Stockholms innerstad ligger på 56 851 SEK (Bostadsdata.se, 2012). Detta kan jämföras med snittpriserna på fastigheter i Palma som ligger mellan 40 000 – 65 000 SEK/kvadratmeter i Palma. Ahmet Senoglu, (2022a) som är en av delägarna av Mallorcafastigheter, förklarar att fastighetspriserna i Palma varierar mycket då det är framför allt läget som avgör priset. Områden som Santa Catalina och Gamla Stan ligger på 65 000 SEK/kvadratmeter, medan man i mindre populära områden i Palma Stad får betala runt 40 000 SEK/kvadratmeter.

Vi kommer att ta kontakt med klienter och mäklare som har erfarenhet av köp och försäljning av fastigheter både i Palma och i Stockholms innerstad. De personer som vi intervjuar har erfarenhet av fastighetsköp och/eller försäljningar i både Palma och Stockholms innerstad. De mäklare vi intervjuar i Sverige är mäklare som arbetar i Stockholms innerstad. Vi utgår från att samtliga av de

mäklare vi intervjuar i Sverige har erfarenhet av användandet av lockpriser då de befinner sig i detta område. De mäklare vi intervjuar i Palma är mäklare som arbetar med svenska klienter.

2 Metod

Vårt tillvägagångssätt i metodarbetet har skett genom att ta del av tidigare vetenskaplig forskning inom området, intervjuat personer med erfarenhet av budgivningsprocessen i olika grad och även relevanta historiska och nutida händelser. Våra egna erfarenheter som mäklare, köpare och säljare har gett oss en bra förståelse inom ämnet.

2.1 Vetenskaplig ansats

Enligt Thurén (2007, s. 22) finns det två olika sätt att dra slutsatser. Detta sker genom induktion och deduktion.

2.1.1 Induktion

Induktion bygger på empiri där man drar generella slutsatser utifrån empirisk fakta (Thurén, 2007, s.22). Eftersom induktion bygger på empirisk fakta kan man aldrig vara 100 % säker på att den är sann, utan endast komma fram till en sannolikhet, s.k. verifiering (Thurén, 2007, s.26).

2.1.2 Deduktion

Deduktion bygger på att författaren drar en egen logisk slutsats som betraktas som giltig om den är logisk sammanhängande utifrån data han samlat in (Thurén, 2007, s.28). I likhet med induktion behöver deduktionen heller inte vara sann då den inte alltid överensstämmer med verkligheten (Thurén, 2007, s.28). De vetenskapliga teorierna uppfattas ofta av positivisterna som ett slags kuliss för den empiriska forskningen då man härleder hypoteser från den genom postulerade kausalsamband mellan olika faktorer som underkastas i en empirisk prövning (Bryman, 2011, s.24) Vetenskapen är deduktiv eftersom syftet är att få fram specifika propositioner utifrån generella beskrivningar av verkligheten (Bryman, 2011, s.24).

2.1.3 Den hypotetiskt- deduktiva modellen

Den hypotetiskt- deduktiva modellen är en kombination av en deduktiv och en induktiv ansats. I den hypotetiskt- deduktiva metoden ställer man upp hypoteser som premisser, gör sedan en deduktiv slutledning för att till sist undersöka om premisserna stämmer med verkligheten (Thurén, 2007, s.29). På detta sätt använder man sig både av logik och av empiri (Thurén, 2007, s.29).

2.2 Vetenskaplig metod

Det finns inga vetenskapliga problem, utan endast problem som kan hanteras på olika sätt med stöd av bland annat vetenskaplig metodik (Eriksson, 2011, s 81). Man skiljer på kvalitativa och kvantitativa metoder.

2.2.1 Kvalitativ metod

Med kvalitativa metoder menas att enstaka händelser och små detaljer kan tillmätas mycket stor vikt (Thurén, 2007, s.112). Den mest kända metoden av kvalitativ forskning är att använda sig av observationer, vilket innebär att forskaren under en tid ägnar sig helt åt undersökningen i syfte för att skapa en sådan djup och realistisk bild av det som undersöks (Bryman, 2011, s.58).

Ostrukturerade intervjuer, där forskaren styr så lite som möjligt i intervjun och lämnar större utrymme åt respondenten, är en annan vanlig metod som förknippas med kvalitativ forskning (Bryman, 2011, s.59).

2.2.2 Kvantitativ metod

Kvantitativ forskning förknippas med ett antal olika metoder för insamling av information. Kvantitativ metod används främst när en större undersökning sker. Surveyundersökningar, experiment, analys av tidigare insamlad information, strukturerade observationer och innehållsanalys utgör de viktigaste varianterna av kvantitativ forskning (Bryman, 2011, s. 20-21).

2.3 Val av metod

I vår fallstudie har vi använt oss av både en kvalitativ och en kvantitativ metod. Vi valde att kombinera dessa två metoder för att få en större helhetsbild och en djupare förståelse inom ämnet (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2011, s. 87). Till största del har vi använt oss av kvalitativ forskning genom intervjuer och observationer. Den kvantitativa forskningen syftar till att visa olika statistiska mätningar som gjorts av andra forskare eller institut, s.k. sekundäranalys. Fördelen med att använda en sekundäranalys är att vi sparar tid och pengar men också för att informationen ofta är av hög kvalitet (Bryman, & Bell, 2003, s. 231).

2.4 Datainsamling

Vi har använt oss av både sekundärdata och primärdata när vi har sökt efter relevant information.

Med sekundärdata menas information som redan finns dokumenterade t.ex. böcker, studentlitteratur, Internet och vetenskapliga artiklar. De sekundärdata som vi till största del använt oss av är vetenskapliga artiklar som är hämtade från olika databaser som Google Scholar och Scirus, historiska och aktuella tidningsartiklar på Internet och branschtidningar för fastighetsmäklare. När vi har sökt efter information på Internet har vi använt sökord som "lockpriser", "acceptpriser", "auktioner", "asking-price", "budgivning", "Dutch auction" och "Swedish auction". Antal träffar vi fick varierade mellan sökorden. Sökorden som t ex "asking price"

och "Dutch auction" gav oss väldigt många träffar när det gällde vetenskapliga artiklar. Databasen Scirus gav ca 34 000 träffar på sökordet "asking price" och "Dutch auction" gav oss ca 7 000 träffar på både Google Scholar och Scirus. Men när det kommer till sökorden "lockpriser" och "acceptpriser" gav det oss inte många träffar. Det finns i dags läget inte mycket vetenskapliga artiklar eller rapporter om lockpriser och ännu mindre om acceptpriser som är ett ganska nytt fenomen. Vi har därför sökt och hittat mer information i aktuella tidningsartiklar via söktjänsten Google och även branschtidningar i fastighetsbranschen. "Swedish auction" är i grund och botten ett annat namn på lockpriser. Namnet "Swedish auction" har uppstått utomlands eftersom det är endast i Sverige som denna auktionsform förekommer där priset börjar lågt och budgivarna budar över varandra.

Med primärdata menas information som vi samlar in själva genom intervjuer och observationer. Att samla in primärdata kan vara väldigt tidskrävande och därför bör man fundera på vad som är mest relevant i en viss situation. Är kvalitén viktigaste? Då får vi kanske räkna med högre kostnad än om vi gör en snabb insamling med lägre kvalitet. (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2011, s. 87-94) Vi valde att genomföra intervjuer med mäklare och kunder framför en enkätundersökning eftersom en enkät skulle kräva ett större urval av populationen och vara mer tidskrävande då insamling av undersökningar oftast tar lång tid. (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2011, s. 100) Observationer har också genomförts då möjligheten till det har funnits. Totalt har vi genomfört 29 intervjuer, vilka har tagit i snitt 40 minuter. Detta ger ett intervjumaterial på ungefär 20 timmar. Vi har intervjuat 7 mäklare i Sverige, 7 mäklare i Spanien och 15 fastighetsägare.

2.5 Intervjuteknik och genomförande

Den personliga intervjun blir mer kontrollerad och det går alltid att ställa följdfrågor. Nackdelen kan vara att få en tid till intervju. Telefonintervju ger hög svarsfrekvens och även där kan vi ställa följdfrågor. Ericsson & Wiedersheim-Paul, (2011, s. 99-100) påpekar att det i likhet med den personliga intervjun kan vara svårt att ställa känsliga frågor i en telefon intervju eftersom personen i frågan inte kan vara anonym. E-post intervju används när den intervjuade bor i en annan stad, till och med i ett annat land. Vissa föredrar hellre e-post intervju på grund av respondentens blyghet, svårt att prata ansikte mot ansikte osv. Nackdelarna enligt Gillham (2008, s.149-155) med e-post kan vara att många ignorerar intervjun och raderar meddelandet.

Intervjuer kan ske ansikte mot ansikte eller på distans. Vi har i vår undersökning använt oss av båda sätten då vi i vissa fall inte har haft möjlighet att träffa de intervjuade på grund av ekonomiska och tidskrävande orsaker då vi inte bor i samma stad.

De intervjuer som gav oss mest respons var då vi genomförde intervjuerna ansikte mot ansikte i bekväma miljöer där varken vi eller respondenten blev avbrutna. De gånger respondenten hade sin mobil avslagen märktes en betydlig skillnad i koncentrationen gentemot i de intervjuer respondenten hade sin mobil påslagen. Vi lärde oss efter några intervjuer att be respondenten slå av sin mobil för att på effektivaste sätt kunna genomföra intervjun utan att bli störda. Vi märkte även att då intervjuerna skedde utanför kontoret blev vi mindre störda av yttre faktorer. De första två intervjuerna genomförde vi på mäklarnas respektive kontor. Men efter det märkte vi att respondenten inte var helt koncentrerad och blev avbruten. Vi bestämde oss då för att genomföra intervjuerna med resterande mäklare och kunder i bekvämare och mer ostörda miljöer. De flesta intervjuer med kunder och med mäklare i Spanien genomfördes på Hostal Cuba i Palma där vi under en kopp kaffe kunde genomföra intervjun i en avslappnad miljö utan att bli störda.

2.5.1 Val av intervjupersoner

Vid val av intervjupersoner vill vi försöka få med alla parter som är involverade i ett fastighetsköp, det vill säga mäklare, säljare och köpare. Vi har genomfört 7 halvstrukturerade intervjuer med mäklare i Sverige och 7 halvstrukturerade intervjuer med svenska mäklare som arbetar med svenska kunder i Spanien. Vi har även genomfört halvstrukturerade intervjuer med 15 personer som köpt och sålt fastigheter i både Sverige och Spanien.

Att intervjua 15 fastighetsägare anser vi vara ett rimligt urval för att kunna dra resultat. Samtidigt så är det inte så lätt att få tag på fler personer som köpt en bostad i Palma och Stockholms innerstad. Vi har förgäves sökt efter hur många från Stockholms innerstad som är fastighetsägare i Palma för att kunna dra en slutsats av hur många av dem vi har intervjuat. Vi har varit i kontakt med advokaten Nathalia Rigo på Svenska konsulatet i Palma, för att kunna undersöka hur många Stockholmare som har fastigheter i Palma. Men tyvärr så har konsulatet inga uppgifter på detta. Vi har kontaktat svenska mäklarfirmor för att kunna få en susning av hur många Stockholmare som har köpt fastighet i Palma de senaste fem åren med en svensk mäklare. Vi har valt att avgränsa oss till de senaste fem åren då vi anser att det är mest relevant. Vi har dragit slutsatsen att det handlar omkring 100 från Stockholms innerstad som har köpt en bostad i Palma under de senaste fem åren. I en intervju med Ahmet Senoglu (2011b) får vi redan på att Mallorcafastigheter, som är den ledande Skandinaviska mäklarfirman på Mallorca har under de senaste fem åren sålt 20 fastigheter till personer som även är fastighetsägare i Stockholms innerstad. Alla har ju såklart inte köpt med Mallorcafastigheter, men om vi ponerar att var femte köper genom dem, så har 100 fastighetsägare i Stockholm köpt en fastighet i Palma under de senaste fem åren. Om vi utgår från denna statistik så har vi lyckats intervjua 15 % av dem som har köpt en fastighet i Palma under de senaste fem åren.

Då vi har valt att jämföra framförallt Stockholms innerstad och Palma så är våra intervjuer baserade på klienter som köpt och sålt fastigheter i Stockholms innerstad och i Palma. Vi anser att dessa två städer är rimliga att jämföra, då kvadratmeterpriset ligger på ungefär densamma nivå, d.v.s. omkring 55 000 SEK/kvadratmeter och de båda städer är jämförbara i invånarantal.

Totalt har vi genomfört 29 intervjuer. Intervjuerna med kunder har varit ungefär 45 minuter långa. Intervjuerna med mäklarna i Sverige har pågått mellan 20 – 80 minuter/intervju, i snitt ungefär även dessa 45 minuter långa. De intervjuer vi genomfört med mäklarna i Sverige via telefon har tagit i snitt 25 minuter. Intervjuerna via telefon har gått snabbare eftersom det vanligtvis går snabbare att prata via telefon än ansikte mot ansikte. Den avsatta tiden för intervjuerna har varierat i tidslängd, men vi anser att tidslängden för en intervju inte är det mest relevanta, utan det viktigaste är den information vi får fram efter varje genomförd intervju. De intervjuer som varit 20 minuter långa har varit minst lika innehållsrika som 80 – minuters intervjuer. Totalt har vi alltså genomfört intervjuer i 1160 minuter, dvs. ungefär 20 timmar. Detta anser vi vara ett högt kvalitetsmått för intervjumaterial.

Vi har givit både mäklare, säljare och köpare möjligheten att svara anonymt vilket vi både skriftligt och muntligt har informerat om.

2.5.2 Intervju med mäklare

Med de mäklare som vi har intervjuat, som har sin arbetsplats och bas i Stockholms innerstad har vi använt oss av halvstrukturerade intervjuer via e-post och telefon. Detta av den anledningen att det handlar om en väldigt hög ekonomisk kostnad att föra personliga intervjuer ansikte mot an-

sikte med dem då ingen av oss är bosatt i Stockholm. Med de mäklare, som har sin arbetsplats i Palma i Spanien och som koncentrerar sig på svenska klienter har vi valt att utföra muntliga halvstrukturerade intervjuer, ansikte mot ansikte, då en av oss (Charlotte) är bosatt i Palma. För att ge respondenterna samma chans trots att en del intervjuer utförts muntligt och andra skriftligt, så utgår vi ifrån samma typ av frågor med liknande stödord. Vi har båda två genomfört intervjuer och vi har då använt samma frågor och samma stödord för att ge de olika respondenterna samma utgångspunkt. Vi har dock anpassat de olika frågorna beroende på var mäklaren har sin arbetsplats. De mäklare som arbetar i Sverige har vi frågat mer om lockpriser och skillnaden mellan lockpriser och acceptpriser. Medan hos de spanska mäklarna har vi koncentrerat oss på frågor rörande hur de svenska klienterna uppfattar det spanska budgivningssystemet. Vi valde att hålla halvstrukturerade intervjuer då det skapar en balans mellan struktur och öppenhet, det uppnår ungefär likvärdigt innehåll med hjälp av stödord och det underlättar analysen genom graden av struktur (Gillham, 2008, s. 114). Vi är samtidigt medvetna om de negativa aspekterna som Gillham (2008, s. 114) tar upp. Att det tar mycket tid och det kräver skicklighet för att ”uppnå” ett bra resultat. Men detta ser vi endast som en utmaning, då vi inför varje intervju planerar att gå igenom och följa de fem faserna; förberedelsefasen, den inledande kontakten, orienteringsfasen, den substantiella fasen och avslutningsfasen, (Gillham, 2008, s. 111) så tror vi oss kunna se ett bra resultat.

2.5.3 Intervju med kunder

När vi utfört intervjuerna med köpare och säljare så har vi ställt samma frågor till samtliga respondenter. Vi har använt oss en del av samma stödord för att kunna få respondenten på rätt spår när de kommer bort sig och för att hålla oss till det ämne som är relevant. Valet av den halvstrukturerade intervjun är för att alla respondenter ska få samma chans att kunna yttra sig om vad de tycker samtidigt som de svarar på de väsentliga frågorna. Enligt Gillham, (2008 s. 103) så innebär den halvstrukturerade intervjun att samma frågor ställs till alla inblandade, typen och formen av frågor genomgår en viss utvecklingsprocess för att säkerhetsställa ämnesfokus, intervjupersonerna leds med hjälp av följdfrågor och ungefär lika lång tid avsätts till varje intervju. Vi har följt dessa regler då vi ställt samma frågor, både öppna frågor med stödord och strukturerade frågor till samtliga respondenter. Vi har avsatt ungefär lika lång tid till alla, det vill säga omkring 45 minuters långa intervjuer och vi har även försökt att genomföra intervjuerna på platser där respondenterna känt sig bekväma och där vi inte har blivit avbrutna.

2.6 Deltagande observationer

Enligt Yin (2007, s. 122) så är deltagande observationer en specifik form av observationer där man är mer än enbart en passiv observatör. Man går in olika roller i en fallstudie och medverkar i de skeenden som studeras.

Då en av oss, Charlotte, jobbar som aktiv mäklare, på mäklarfirmen Mallorcafastigheter i Palma i Spanien, så har deltagande observationer gjorts. Charlotte har varit i daglig kontakt med svenska kunder som har erfarenhet av försäljning och köp i både Spanien och Sverige. Vi har haft daglig kontakt med andra mäklare som jobbar med både spanska och svenska kunder, och på så sätt har vi jämfört de olika budgivningssystemen. Vi har även varit i kontakt med många svenska mäklare som vi samarbetar med. Vi har även träffat många svenska mäklare som har letat och köpt fastigheter i Spanien. Dessa personer har delat med sina erfarenheter av hur försäljningen går till i Sverige. En-

ligt Yin, (2007, s. 123) så erbjuder deltagande observationer vissa ovanliga möjligheter när det gäller att samla in fallstudiedata. Det allra bästa är att vi har fått en ”insiderblick” på den verklighet som vi har studeras istället för att endast fått en yttre och objektiv bild. Vi har fått tillgång till händelser och information som hade varit svårt att få reda på om vi inte använt oss av denna metod. Eftersom mäklare egentligen är väldigt upptagna, kan vara svåra att få tag på och vill helst inte dela med sig av sin information, så har det underlättats väldigt mycket för oss då en av oss har mycket goda kontakter inom denna yrkesgrupp. Även tillgången till kunder som har erfarenhet av fastighetsaffärer har varit större än om vi inte haft denna insiderblick. Dock har vi stött på en del problem med att få intervjuer med svenska mäklare som mäklarfirman Mallorcafastigheter vanligtvis inte samarbetar med. Några mäklare har tackat nej till att ställs upp på en intervju då de ser oss som konkurrenter. Men trots detta så har andra mäklare mer än gärna ställt upp då Mallorcafastigheter samarbetar med dessa.

2.7 Källkritik

Hur hög validitet och reliabilitet har då vår fallstudie? Validitet är ett slags mätinstrument som mäter giltigheten, det vill säga om den mäter vad den ska mäta. Enligt Ericsson & Wiedersheim-Paul (2011, s. 60-61) så finns det både en intern validitet och en extern validitet. Den interna validiteten mäter t.ex. hur relevanta frågorna vi ställt till de intervjuade är till undersökningen. Besvarar det vårt syfte och problemformuleringsfrågorna? Den externa validiteten ska visa om undersökningen är giltig med verkligheten.

När det gäller de sekundära källorna, det vill säga den information vi grävt fram genom vetenskapliga artiklar, litteratur, statistik och tidskrifter anser vi vara mycket tillförlitliga. De primära källorna, intervjuer och observationer har även de en hög validitet. Då vi genomfört intervjuer på sammanlagt 20 timmar så anser vi att dessa har hög kvalitativ validitet. Då de flesta av dessa intervjuer har genomförts ansikte mot ansikte så har detta bidragit till en stärkande validitet. Vi har då lättare kunnat tyda deras kroppsspråk och ansiktsuttryck. Det är lättare att se om de intervjuade inte talar sanning och inte menar det de säger om de konfronteras ansikte mot ansikte.

När det gäller reliabilitet talar vi om hur tillförlitlig och trovärdig vår studie är. Har vi lyckats mäta på ett tillförlitligt sätt och har det gett oss ett trovärdigt resultat? Bevisligen skulle det visa om liknande undersökning skulle ge samma resultat (Ericsson & Wiedersheim-Paul, 2011, s. 61). Möjligtvis kan intervjuerna med mäklarna vara lite oroväckande då vi först och främst hade svårigheter i att få mäklare att svara på våra frågor men även att begreppet ”lockpriser” fick dem att bli en aning reserverade.

2.8 Metodproblem

Vi har stött på en del problem vad gäller att få tag på mäklare i Sverige att ställa upp på intervjuer. Eftersom de flesta fastighetsmäklare arbetar utan en fast lön och har oftast ganska mycket jobb så har det varit svårt att få dem att ställa upp på intervjuer. Vi tror att anledningen till detta är då vi har kontaktat mäklare via mail. Vi tror även att en av anledningarna är att de utvalda avstår att svara på våra frågor då de inte har ett ansikte eller en röst som de kan förknippa oss med. Vi provade först med att endast skicka ut e-post till mäklarna. Efter 50 utskickade mail fick vi endast svar från två stycken, varav en svarade och den andra meddelade att det skulle ta för lång tid att svara på våra frågor. Efter två veckor kontaktade vi alla dessa igen och då fick vi svar från en till. Alltså ställde

totalt endast två personer upp på en intervju av de 50 mäklare som vi kontaktade. 10 mäklare svarade och uppgav att de inte hade tid att ställa upp på en intervju. Vi fick en betydligt större svarsfrekvens då vi provade att ringa upp de vi intervjuade. 5 stycken av de 20 som vi kontaktade svarade på telefonintervjun.

Vi är eniga med Gillham (2008, s. 155) att e-post intervjuer har en del nackdelar. Det vi märkt av är att svaren är kortfattade och det finns inte möjlighet för följdfrågor. Med telefonintervjuerna kunde vi utföra eventuella följdfrågor och lättare föra en halvstrukturerad intervju istället för en strukturerad intervju. Dock stötte vi även på en del nackdelar här med. I en telefonintervju ser man inte personerna som blir intervjuad och därmed är det svårare att verkligen se om denna känner som han svarar. I en intervju ansikte mot ansikte så talar även kroppsspråket och ansiktsuttryck sina språk. Det är lätt att missa antydningar och modifikationer av vad personer säger, när man inte ser varandra, samtidigt som man även går miste om en stor del av empatin. Denna empati är viktig när det gäller att skapa motivation och ett intresse för ett samtal ansikte mot ansikte. Gillham (2008, s. 144) menar att man även kan störas av koncentrationen i ett telefonsamtal som kan bli för ansträngd.

Vi har även stött på en del problem vad gäller respondenternas koncentration under intervjuerna. Då vi utförde de två första intervjuerna på mäklarens kontor så blev dessa båda störda ett antal gånger av telefonsamtal och kunder som kom in på kontoret. Vi tog lärdomen av detta och bestämde oss hädanefter att utföra resterande intervjuer i miljöer där yttre faktorer inte stör koncentrationen för respondenten. Vi bad även de vi intervjuade att stänga av sina mobiltelefoner, då en del blev störda och tappade tråden när det ringde. Vi märkte en klar förbättring i koncentration hos dem då intervjuerna ägde rum i ostörda miljöer.

Vi anser att en faktor till skevhet i svaren kan vara att mäklarna inte svarat ärligt. Det har ju antagligen inte undgått många att mäklare har ett relativt ökänt rykte. Det sägs att allt som kommer från en mäklares mun är lögn. Men detta kan vi, genom vår erfarenhet av att ha arbetat med mäklare, påstå är en stor överdrift om inte rent sagt en lögn i de flesta fall. Eftersom vi genomfört samtliga intervjuer med mäklarna i Spanien ansikte mot ansikte så hade eventuella lögner upptäckts. Då Charlotte som själv är mäklare har genomfört dessa intervjuer så hade hon märkt om respondenten inte svarat ärligt eller försökt dölja något. Det är nämligen lätt för en mäklare att läsa och se om en annan mäklare talar sanning eller inte. Därmed är vi säkra på och utgår från att de vi har intervjuat har svarat ärligt. Däremot har det varit svårare att kontrollera att de svenska mäklarna har svarat ärligt då intervjuerna inte skett ansikte mot ansikte. Men detta är omöjligt att kolla upp så vi utgår från att respondenterna har svarat ärligt.

3 Teori

I detta kapitel presenteras de olika auktionsformer som finns och tillämpas i olika grad runt om i världen. Vi ska redogöra för tidigare forskning som gjorts angående hur mäklare och kunder upplever de olika budgivningsprocesserna som tillämpas i Sverige och i Spanien. Vi kommer även att ta upp de aktuella händelser kring den nya fastighetsmäklarlagen och vilka förslag som lagts fram för att få bort ”lockpriser” vid en fastighetsförsäljning.

3.1 Auktioner

Auktion är ett gammalt sätt att köpa och sälja objekt. Redan under Romariket ca 500 år f. Kr användes auktionsformer av olika slag (Varian, 2002). En man vid namn Herodotus (484 - 425

f.Kr.), även kallad ”Father of History”(Bregman, 2008) beskrev att det fanns en Babylonisk marknad där potentiella fruar auktionerades ut, oftast till ett skamligt lågt pris (Varian, 2002). Idag finns det en mängd olika auktioner som till exempel Internet auktioner. Internet auktioner är ett billigt och enkelt sätt att sälja och köpa sina varor. En mycket populär och känd auktions sida på Internet som är värt att nämna är eBay.

År 1961 skrev den Kanadensiske ekonomen William Vickrey (1914-1996), som tilldelades Nobel Priset i ekonomi 1996, den första stora auktions teoretiska analys som skulle ligga i grund för den moderna auktions teori. Det vill säga när objekt av ett högt värde ska säljas bör en auktion, snarare än ett begärt pris eller skrivet pris användas. Många följande ekonomer har använt sig eller utvecklat William Vickleys arbete genom tiderna vilket har lett till många nya auktionsformer(Varian, 2002).

En auktion är en budgivningsprocess där man köper eller säljer varor, objekt etc. Objektet, varan läggs upp till budgivning och säljs sedan till högsterbjudande. Vilket pris som det slutligen hamnar på styrs av många olika orsaker som t ex utbud och efterfrågan, värdet på själva objektet, antal intressenter. Det engelska ordet ”auction” kommer från det latinska ordet *augere* som betyder ”to increase” som på svenska kan översättas till ”att öka”. McAfee och McMillan (1987) beskriver en auktion som en marknad med tydliga uppsatta regler som bestämmer resursfördelningen och priserna utefter anbuderna och marknadsaktörerna. Saker som auktioneras ut kan vara allt från konst, böcker, antikviteter och guld. Varför en auktion föredras framför ett fast pris kan vara att vissa objekt inte har ett standard värde som t ex priset på fisk kan variera beroende på efterfrågan och utbudet vid ett specifikt tillfälle (McAfee & McMillan, 1987). Auktioner används idag bland annat för att sälja fastigheter och kan variera från mäklare till mäklare och från land till land.

Det finns många olika typer av auktioner. Vi kan här nämna fyra ”bas” former som används i olika grad runt om i världen: stigande auktion (English auction), fallande auktion (Dutch auction), första-pris auktion och andra- pris auktion (Klemperer, 2004). SwedeAuction är en annan auktions form som är värt att nämna då den är en föregångare till lockpriser.

Vi ska titta lite närmare på vissa av dessa auktions former för att sedan gå in närmare på och undersöka hur olika budgivningsprocesser fungerar och uppfattas av både mäklare som kunder.

3.1.1 English auction – stigande auktion

English auction uppfanns 1674 (Lagercrantz, 2011) Denna form av auktion kallas även för öppen eller muntlig auktion. Ett pris fastställs som utgångsbud av säljaren själv eller så lämnas bud från de budgivare som är intresserade av objektet på plats. Priset ökar sedan successivt tills det bara finns en budgivare kvar. Denne budgivare är den som vinner objektet till det vinnande, slutliga priset (Klemperer, 2004). English auction är den mest vanligaste auktionsformen vid försäljning av varor och den grundläggande egenskapen är att varje budgivare vet vid vilken tidpunkt som helst vilket det högsta budet är (McAfee & McMillan, 1987). En engelsk auktion pågår högst 10 minuter (Högskolemäklarna, 2006a). Denna typ av auktion används vid försäljning av antikviteter och konst.

Vi tänker oss ett auktionshus som kan liknas vid mäklare. Auktionshuset auktionerar ut de olika föremålen åt sina kunder och tar oftast en viss provision av både köparen och säljaren. Auktionshuset gör en värdering av föremålen där värdet bestäms genom att jämföra med tidigare liknande sålda föremål men också genom auktionshusets erfarenheter. Detta värde är föremålets utropspris vid själva auktionsstarten. Utropspriset som sätts brukar ligga mellan ett högre och ett

lägre intervall. Prisnivån kan variera mellan olika auktionshus beroende på om de vill ha en snabb affär, locka dit fler köpare eller ha en mer utdragen försäljning. Som köpare registrera man sig och får ett kundnummer. Innan själva auktionen påbörjas har köparen möjlighet att titta på de föremål som ska ropas ut genom visningar, för att på så sätt se vad som verkar vara intressant och inspektera sakerna. På plats i auktionssalen får du oftast en "budspade" med ditt kundnummer som du sträcker upp när du vill buda på något. Budgivningen börjar med själva utropspriset och höjs varteftersom buden ramlar in. Vill du som köpare inte närvara eller inte har möjligheten kan man antingen lägga ett bud i förväg som har ett högsta tak eller att närvara via telefonbudgivning. Idag tar även många auktionshus emot bud via e-mail (Hansson, 2010, s 7-17).

3.1.2 Dutch auction – fallande auktion

Denna fallande auktions form används vid försäljning av blommor i Holland, där av namnet Dutch auction och fungerar exakt omvänt vad föregående auktions form gjorde. Priset sätts mycket högt och sänks successivt tills någon antar budet. Denna budgivare är den som vinner objektet för det aktuella priset. Dutch auction, Holländsk auktion, är den typ av auktion som anses vara den traditionella typen av auktion. Det är denna metod som Spaniens mäklare och säljare använder sig av när de säljer fastigheter. Definitionen "Dutch auction" är en metod som har använts i århundraden och kommer från den tid då framförallt blommor och fisk såldes på gator i Holland. På dessa auktioner användes en klocka. Klockan sattes igång och började vid ett högt pris och droppar när en köpare stoppar klockan för att bjuda och acceptera ett pris. Klockan uppfanns av en holländsk blomkålsodlare på 1870-talet (The flower expert, 2011).

Dagens Dutch auktion går till så att potentiella köpare samlas i ett rum fullt med skrivbord. Varje skrivbord har en knapp som är ansluten till en stor elektronisk klocka som är placerad längst fram i rummet. Klocka talar om vad som säljs och vad budstartspriset ligger på. När auktionen startar börjar det blinka lampor längs klockans ytterkant som anger hur många procent priset faller i förhållandet till det ursprungliga priset, det vill säga budstartspriset. När en budgivare trycker på knappen får hon/han köpa blommorna för det priset som står på klockan. I Israel säljs fisk på liknande sätt och tobak i Kanada (Klemperer, 2004). Budgivningen går fort och är över på endast några sekunder.

Här nedan finns en länk som visar hur en "flower auction" i Holland går till:

goo.gl/OzqVN (Tillgänglig 11-11-05)

Det kan verka som att säljaren förlora på att använda sig av Dutch auction än att använda sig utav en "vanlig traditionell auktion". Men verkligheten är annorlunda, eftersom utgångspriset är satt mycket högre än vad säljaren egentligen begär. Genom denna auktion så kan både köparen och säljaren känna sig som vinnare och att de båda gjort en bra affär. Eftersom säljaren väljer själv hur mycket han vill gå ned i pris. Det sista priset är det lägsta pris som säljaren kan tänkas sälja sin egendom för. Köparen däremot har lyckats förhandla sig till ett bra pris och på så sätt känner sig som han gjort en bra affär. Så även om priset sänks istället för ökar, kommer budgivaren att slutligen betala ett pris på eller över objektets värde (EPIQ, 2010).

Gordon Davidson (2004) har ifrågasatt om Dutch auction är lämplig vid aktie handel eftersom den är utvecklad för tulpan försäljning som har en begränsad mängd. Aktier å andra sidan har en konstant omsättning, spekuleras mycket kring och konsumeras ständigt. Aktier säljs igen och igen. Gordon är orolig för att människor på ett oärligt sätt höja deras bud om de vet att företaget bara kommer att ge budgivarna en procentuell del av vad som efterfrågas. Han spekulerar även om att

institutionella investerare kommer vänta med att buda tills marknaden har lagt sig. Det Gordon (Davidson, 2004) vill säga är att det finns ännu för lite information för att veta om en Dutch auction kommer att lyckas. Fördelen med Dutch auction är att budet inte kan trissas upp och nackdelen är att du inte vet vad dina konkurrenter är villiga att betala så det finns risk att du betalar ett överpris. Det gäller att ha is i magen.

En Dutch auction är vanligt när objekt inte förväntas nå ett högt pris eller när något måste säljas ganska snabbt (Bocco, 2011).

3.1.3 SwedeAuction

”Att köpa en egen bostad, är den största och viktigaste investeringen i livet för de allra flesta människor. Vårt mål är att sälja bostäder till ett så realistiskt marknadspris som möjligt. SwedeAuction är den bästa och mest pålitliga metoden för att komma fram till ett marknadsmässigt pris” (Högskolemäklarna, 2011b).

Detta är ett citat från Högskolemäklarnas hemsida som beskriver deras grundläggande affärsidé. Högskolemäklarna har erfarenhet av den svenska fastighetsmarknaden och drivs av en Carl Lagercrantz som skapade begreppet SwedeAuction. (Högskolemäklarna, 2011a) Carl Lagercrantz är utbildad civilingenjör på KTH och fastighetsmäklare på HMF. SwedeAuction uppfanns år 1982 och har utvecklats fram till år 2006 av Carl Lagercrantz själv (Högskolemäklarna, 2011c).

SwedeAuction är ett slags två stegs auktion. Innan auktionen sätts igång är det en veckas marknadsföring av fastigheten genom reklam. Vid öppet hus förväntas det komma runt 100 familjer. Vid första steget sätts ett lågt utgångspris, oftast ungefär hälften av den förväntade slutliga vinnande budet. Minst ett 20-tal familjer lämnar ett slutet öppningsbud och denna process pågår i ca 4 timmar. Här tas sedan fram de fem familjer med högsta bud och de får då möjligheten att lämna nya bud. Andra steget påbörjas i ett lugnt tempo där själva budgivningen sker öppet med stigande bud. Denna process kan pågå upp till 10 dagar, eller tills budgivningen har stannat upp och det är ingen mer som lägger högre bud. Anledningen till att budgivningen pågår så länge beror på att det oftast handlar om lånade pengar och köparen då måste se till att ha ett lånelöfte med banken vilket kan ta sin lilla tid. Ett tredje steg kan ibland behövas då ett s.k. tiebreak uppstår. Det vill säga om det är ”oavgjort”. Det steget pågår ca 10 minuter. Ett kontrakt skrivs inom 24 timmar med den familjen med högsta budet. Det högsta budet ligger ca 0,2 % högre än det nästa högsta. Om det mod all förmodan skulle ske att ”ettan” drar sig ur är det ”tvåan” som blir vinnare. Efter avslutad affär får köparen ta del av bud, namn och telefonnummer på de fem högsta budgivarna. Detta för att köparen ska kunna se att budgivningen har gått till på ett riktigt sätt. Från första steget i processen till avslutad affär tar det ca 4 veckor (Högskolemäklarna, 2006a).

Enligt Carl Lagercrantz (2011) är fördelarna med SwedeAuction att slutpriset hamnar med en exakthet till ett marknadsmässigt pris. Han menar även att SwedeAuction ger både säljaren och köparen bästa förutsättningarna där säljaren för objektet sålt för bästa pris och att köparen betalar ett marknadsmässigt pris. (Högskolemäklarna, 2011a) Han ser sig själv och andra högskolemäklare som ”seriösa” mäklaren in den mening att de kan garantera att hitta den rätta köparen bland alla spekulanter och att slutpriset blir marknadsmässigt men att det då krävs att antalet budgivare helst ligger mellan 20 och 50. Lagercrantz menar att andra mäklare är oseriösa då de försöker hitta en köpare utan några alls garantier (Högskolemäklarna, 2006b). Lagercrantz garanterar att slutpriset blir ca 20 % högre med budgivningsprocessen SwedeAuction än vad det skulle göra med andra metoder som t.ex. begärt pris med chans till prutmån. Lagercrantz har genom sin ”parabelekvation” (andragradsekvation) fått fram det ”Relativa slutpriset” Vilket är:

Relativa slutpriser = 0,5 + kvadratroten ur (0,005 x Budgivarantalet)

Lagercrantz vill med sin ”parabelekvation” tala om att antalet spekulanter och budgivare har stor betydelse för att uppnå det ”relativa slutpriser”(Lagercrantz, 2011). Högskolemäklarna jämför ett köp av en bostad med ett giftermål. Anledningen till denna jämförelse är pga. den negativa inställningen till ett lågt utropspris. SwedeAuction metoden går ut på att sätta ett lågt pris för att locka många intressenter till visningen för att sedan hitta den rätte köparen. Många anser att det är missvisande och lockar till sig onödiga spekulanter som blir bestulna på sin värdefulla tid. Innan du gifter dig bör du träffa så många som möjligt för att hitta den ”rätte”. (Högskolemäklarna, 2006b) Denna jämförelse kan kännas märklig men vi kan förstå vad de vill säga med det uttalandet. Att köpa en bostad är en stor och viktig händelse och köparen måste få en viss tid på sig att göra sina personliga val. De menar också att av alla de intressenter som dyker upp på en visning så är det ca 10 % som ångrar att de gick dit. Högskolemäklarna tycker att de 10 % som ångrade att de gick på visningen ska se det som ett bra sätt att skaffa erfarenheter och kunskap hur t ex en visning går till, marknadskännedom etc. (Högskolemäklarna, 2006b).

3.1.4 Första pris auktion och andra pris auktion

I en första pris auktion lägger varje budgivare, oberoende av varandra ett enda bud utan att veta vad de andra lägger för bud. Den budgivare som lagt det högsta budet vinner objektet. Han eller hon har då det högsta budet ”first price bid”. Denna form kan användas vid försäljning av konstverk och fastigheter. Även vid offentliga upphandlingar kan s.k. slutna första pris auktioner förekomma (Klemperer, 2004). Den grundläggande skillnaden mellan första pris, slutna bud auktion (first price sealed-bid auction) och den engelska auktionen är att i den engelska auktionen kan budgivaren se de andra konkurrenters bud och på så sätt kunna avgöra utgången för sitt eget bud. Första pris, slutna bud auktion används vid auktionering av mineral rättigheter till USA:s regering (McAfee & McMillan, 1987). Första pris, slutna bud auktion kan jämföras med Dutch auction, där budgivarna i båda auktions former väljer ett pris som hon eller han kan tänka sig att lägga, förhoppningsvis är det ingen annan som har lagt ett bud och den med högsta bud vinner. Vi kan säga att strategierna är den samma i båda auktions former (Klemperer, 2004).

I andra pris auktionen (även kallad Vickrey auktion efter ekonomen William Vickrey som vi nämnt tidigare) lämnar även här varje budgivare, oberoende av varandra ett enda bud utan att veta vad de andra lagt. Den som har det högst budet vinner objektet men priset som han eller hon betalar är det *näst* högsta budet, det vill säga ”the second price bid” (Klemperer, 2004). Ett påslag på det näst högsta budet är vanligt och kan variera beroende på objektets värde, dock inte högre än vinnarens bud. På en del aspekter kan andra pris auktion jämföras med Engelsk auktion, där buden läggs muntligt. Andra pris auktionen är en strategisk motsvarighet till Engelsk auktion då de kräver att budgivarna avslöja deras verkliga värderingar och lita på budtagaren (Rothkopf, 1994).

3.2 Prissättning i Sverige och Spanien

3.2.1 Lockpriser

Nulägessituation

I Sverige, och framför allt i storstäderna, så har lockpriser vid fastighetsköp blivit väldigt vanligt.

De senare åren har det blivit ett vanligt fenomen i Stockholms innerstad och det har även sprits sig utanför huvudstaden. Enligt TV4.play (2011) så har lockpriser även blivit vanligt i Lund.

Vad är då ett lockpris? När ett utgångspris anses vara ett lockpris är när slutsumman, dvs. slutpriset ligger ca 20 % över utgångspriset. Högskolemäklarna (2006b) menar på att budgivarna inte kan vara medvetna om det slutliga priset förens bostaden är såld. Därmed kan ”övertäckningar” som alla vet inträffa. Priset som sätts är ett medvetet lågt pris för att locka fler köpare till en budgivning och för att få så bra betalt för objektet som det är möjligt (Troedsson, 2011). Priset som säljaren har angett, det vill säga ”lockpriset” är han eller hon oftast inte beredd att släppa bostaden för. En rejäl höjning på priset är vad säljaren förväntar sig. En budgivning är inte reglerad enligt någon lag utan sker egentligen på många olika sätt beroende på säljare, mäklaren och hur marknaden ser ut. Det är säljaren i slutändan som väljer till vilket pris och till vem han/hon vill sälja. Att det förekommer lockpriser är de flesta medvetna om och vana vid, framför allt i storstadsområden (Norén, 2011).

Enligt en undersökning gjord av Midhör och Ahl (2011) så definierar Christer Ståludd, medarbetare på Fastighetsmäklarnämnden, FMN, lockpriser som ett utgångspris som avviker ifrån det av mäklaren bedömda marknadsvärde. FMN anser att användandet utav lockpriser bryter mot god fastighetsmäklarsed. Jeanette Gustafsdotter, VD för Mäklarsamfundet, definierar lockpris som, när en fastighetsmäklare medvetet går ut med ett lägre pris än vad säljaren accepterat som säljpris i syfte att locka så många spekulanter som möjligt. En del fastighetsmäklare gör detta trots att priset de sätter ligger långt under det som säljaren är villig att acceptera som ett lägsta pris för sin bostad. De mäklare som använder lockpriser har då medvetet gått emot de rekommendationer som bl.a. Mäklarsamfundet satt upp. Gustafsdotter tycker att lockpriser är ett problem dels för att det är ett negativt och värdeladdat ord, och dels för att allmänheten tappar förtroendet för fastighetsmäklare. Då media och allmänheten kritiserar mister mäklare förtroende för sina kunder.

Bakgrunden till och uppståndelsen kring lockpriser

Vi kan se att det är genom SwedeAuction som fenomenet lockpriser uppstod och har då funnits sedan slutet på 80-talet. Internet var också ett bidrag till att denna trend uppstod. Norén (2011) menar att genom Internet kunde allt fler personer se vilka objekt som fanns till salu på marknaden och följa och delta i en budgivning och därmed vara uppdaterad om budgivningens gång. Det var strax efter bostadskrisen på 1990-talet som lockpriserna tog fart i Stockholmsområdet. Vi kan se att Hemnet.se föddes 1998 och är en sajt där man kan söka efter bostäder till salu och har idag ca 1,4 miljoner besökare per vecka och ca 1 000 000 nya visningar på bostäder per dygn (Hemnet, 2011). Så visst kan vi säga att Internet är en bidragande orsak att priserna har stuckit iväg. Det har blivit ett enkelt sätt för kunderna att hitta sina objekt menar Lars Kilander, Mäklarsamfundets ordförande mellan 1988 och 2009. Han menar att förr i tiden när inte Internet fanns använde sig mäklare av tidningsannonser och de köpare som var intresserade tog då kontakt med mäklaren och i det stadiet kunde mäklaren fånga in kunden. Frågar vi en mäklare om hur lockpriset uppstod så förklara de flesta att man anpassar sig efter hur konkurrenterna sätter sina priser vilket i det flesta fall är lockpriser. Alexander Norén skriver på sin hemsida *Bostadsknarkaren.se* att från första början är det fastighetsmäklarna själva som satte medvetet låga priser för att locka till sig spekulanter för att få igång budgivningarna efter IT-kraschen på 00-talet (Norén, 2011). Annonserna i tidningarna var oftast snåla med information och bilder för att få kunderna att ta kontakt med mäklaren. Idag finns väldigt mycket information att ta del av via nätet. Enligt Norén (2011) så försöker mäklarna fånga kundens uppmärksamhet genom home-styling och proffsiga bilder. Detta ledde till att väldigt få köpare tog personlig kontakt med mäklaren och färre spekulanter dök upp på visningarna. Detta kan också vara en bidragande orsak till uppståndelsen av lockpriset då mäklarna satt ett medvetet lågt pris för att locka till sig kunder.

Upprördheten kring lockpriser

Carl Troedsson, (2011) VD, delägare och grundare i Privatmäklaren Skandinavien AB skriver på

hemsidan att det finns tre anledningar till lockpriser;

1. När kunden kommer till en visning ska han/hon bli så intresserad av objektet att de lägger ett bud som ligger över deras budget.
2. Att så många spekulanter och budgivare som möjligt är med vid en försäljning har en psykologisk inverkan på dem som är med och slåss i slutändan. Ju fler på visningarna desto mer ”attraktiv” blir objektet och budgivaren får en viss bekräftelse på att hon/han gör rätt i att köpa objektet.
3. Mäklarna ser sin chans med lockpriser att få kontakt med så många spekulanter för att på så sätt få till nya uppdrag.

Att fånga kunders uppmärksamhet försökte mäklarfirman Widerlövs med när de la ut en annons på en lägenhet i Stockholm för 1 krona (Svärdkrona, 2007).

Själva har vi upptäckt hur svårt det kan vara för mäklare att prata om just lockpriser då ingen egentligen vill erkänna sig skyldig i denna hetsjakt på spekulanter. Media har på senaste tiden skrivit mycket om hur lockpriser upprör köpare. Köpare har varit med vid budgivning och till och med varit den som har lagt högst bud men att säljaren har dragit sig ur. En vecka senare kan köparen se att lägenheten ligger ute i en ny annons fast med ett betydligt lägre pris. Många är upprörda och undrar om det får gå till så. (Strandberg, 2010) Anledningen till att antalet anmälningar har ökat ganska mycket, från 18 st. sen 2008 till 50 st. 2011 kan bero på enligt myndighetschefen Anna-Lena Järvstrand på Fastighetsmäklarnämnden att kunderna är trötta på lockpriser. Det har på sista tiden pratats väldigt mycket om lockpriser i media vilket har lett till flera granskningar och diskussioner. Kunderna har fått mer information och kunskap om fenomenet vilket har lett till mindre acceptans (Westin, 2011).

Fastighetsmäklarnämnden (FMN, 2010) som är en statlig myndighet gjorde ett uttalande februari 2010 om lockpriser. Så här skrev de:

”Vid marknadsföring av sina förmedlingsobjekt har en mäklare en skyldighet att ange korrekta uppgifter om objektet. Om en mäklare i marknadsföringen anger pris på sina objekt som väsentligt avviker från det som bedöms som det marknadsmässiga priset kan det bland annat leda till att intresserade kunder vilseleds. En sådan prissättning vid marknadsföringen innebär att en fastighetsmäklare åsidosätter såväl sin omsorgsplikt som god fastighetsmäklarsed.”

Även om mäklarna har angett ett lågt pris, ett s.k. lockpris så kan mäklaren inte fällas för en engångsföreteelse utan det måste ske systematiskt från en mäklare för att kunna bli fälld (Spängs, 2011).

På FMN hemsida (FMN, 2011) kan vi även ta del av lite statistik gällande antal anmälningar gällande lockpriser, penningtvätt eller bristande ID-kontroll. Antalet anmälningar perioden januari - november 2011 var 289 st. Jämför vi med 2010 samma period var det 282 st. Den främsta orsaken till anmälningar från konsumenten är lockpriser (51), konsumenten har synpunkter på en mäklares agerande vid en budgivning (51). Disciplinnämnden som är den nämnd som beslutar om en mäklare ska få varning eller inte hade under 2011, 10 st. sammanträden med totalt 142 st. ärenden. Antal varningar blev 78 st. varav lockpriser stod för 23 st. År 2010 hade disciplinnämnden 9 sammanträden (augusti inställd). Då fattades det beslut i 116 ärenden med 55 st. varningar. Antalet anmälningar kan kännas lite då det finns 6 800 mäklare i Sverige och att det varje år görs ca 150 000 bostadsaffärer. Men lockpriser är mer vanligt än vad det ser ut, det är bara svårt att bevisa menar man på Fastighetsmäklarnämnden (Westin, 2011, s 17).

Åtgärder mot lockpriser

För att försöka få bukt på problemet med lockpriser har fastighetsmäklarbranschen tagit ett gemensamt beslut att införa jämförelsepriser i sina objektsbeskrivningar. Anledningen till detta försök är

att ge kunderna en mer realistisk bild över vad objektet är värt och ge en någorlunda bra bild på vilket slutpris objektet får vid en eventuell försäljning (Westin, 2011). Lars-Erik Nykvist, vd på fastighetsbyrån är en av initiativtagarna till införandet av jämförelsepriser. Han säger till Svt.se (2011) att de som köper sin bostad ska ha rätt att veta i vilken prisklass objektet ligger i för att redan då kunna avgöra om det tittar på rätt objekt och framför allt kunna få en indikation på vart slutpriset kommer att hamna (SVT, 2011a). Målet med denna åtgärd är att försöka minska skillnaden mellan utgångspris och slutpris. Detta försök ska pågå från 1 april till 31 december 2011 och innefattar enbart Stockholms innerstad. (Undantag för vissa bostäder som t ex unika objekt som vindsvåningar och mer exklusivare.) (Mäklarsamfundet, 2011) Att det just är enbart Stockholm som inför testet av jämförelsepriser är för att Stockholm står för hela 73 % av den totala omsättningen av bostadsrättsförsäljning och ger då en mer rättvisande statistisk bild. Jämförelsepriset tas fram genom ett schablonvärde som beräknas utifrån priser av tidigare försäljningsstatistik över motsvarande objekt. I beräkningen tas även hänsyn till månadsavgift och storlek på lägenheten (Westin, 2011). Jeanette Gustafsson, VD på mäklarsamfundet säger till svt.se (2011) att hon hoppas försöket med jämförelsepriser ska gå väl för att så småningom införas i andra städer. Dock krävs det att området för gällande undersökning har tillräckligt stort omsättning på liknande objekt för att få en trovärdig statistisk säkerställning (SVT, 2011a). Även myndighetschefen på fastighetsmäklarnämnden, Anna-Lena Järvstrand tycker att jämförelsepriser är en bra åtgärd men anser att den behöver förbättras då den inte tar hänsyn till om objektet har balkong, lägenhetens standard eller vilket våningsplan den ligger på (Westin, 2011). Den 1 augusti 2011 togs ännu ett steg mot att få bort lockpriser från marknaden genom att ca 80 % av alla mäklare i Stockholms innerstad införde accepterat pris på sina objekt (Persson, 2011).

Spelteori – Prisoners' dilemma

Ett klassiskt exempel i spelteorin, kallad prisoners' dilemma, beskriver två fångar som har begått ett brott tillsammans. De sitter i varsin cell och kan inte kommunicera med varandra. De får samma erbjudande: Om båda erkänner får de fem års fängelse var och om båda nekar blir fängelsestraffet två år var. Men om den ena fången erkänner men inte den andre får den som erkänner ett fängelsestraff på ett år och den andre får tio års fängelse. (Pindyck & Rubinfeld, 2009, s.462-463)

		Prisoner B	
		<i>Erkänna</i>	<i>Inte erkänna</i>
Prisoner A	<i>Erkänna</i>	5 år, 5år	1 år, 10 år
	<i>Inte erkänna</i>	10 år, 1 år	2 år, 2 år

Figur 1; Payoff matris med prisoners' dilemma (Pindyck & Rubinfeld, 2009, s. 463)

Fångarna hamnar i ett dilemma. Om båda kunde komma överens om att inte erkänna skulle de få två år var. Problemet är att de inte kan prata med varandra och även om de kunde, kan de då lita på varandra? Prisoners' dilemma visar vilka problem företag kan möta i en konkurrenskraftig marknad. Företag hamnar i situationer där de ska agera på ett sätt för att vinna marknad och vara lönsamma. Hur ska de handla mot konkurrenterna som många gånger är lika och antas ha lika mycket information som dem själva? Företag kan hamna i dessa situationer då de agerar på en konkurrensmarknad, som t.ex. mäklarfirmor. Precis som fångarna i exemplet här ovan så skulle mäklarfirmor vinna på att samarbeta men de är i ett prisoners' dilemma där det är svårt att lita på varandra. (Pindyck & Rubinfeld, 2009, s. 463)

3.2.2 Accepterat pris

1 juli 2011 trädde en ny fastighetsmäklarlag i kraft. Fastighetsmäklarna är nu tvungna att enligt fastighetsnämnden lämna ut budgivningslistor när bud på en fastighet läggs. Detta har nämnden beslutat efter att många av Sveriges mäklare har fått kritik för att sätta ut så kallade lockpriser vid försäljning av fastigheter. Problemet har visat sig framförallt i Stockholms innerstad. Den nya lagen innebär att mäklarna ska upprätta noggranna budgivningslistor som ska lämnas över till både köpare och säljare när köpet är klart. (Persson, 2011) Detta gör det alltså möjligt för den potentiella köparen att ha kontroll på hur många som är med i budgivningen på den aktuella fastigheten och hur buden läggs. Tanken med detta är att det ska motverka lockpriser. Innan lagen trädde i kraft har mäklarna inte öppet redovisat de inkomna buden. Detta har lett till missförstånd hos de köpare och säljare som inte känner till vilka skyldigheter de har eller mäklarens uppgifter. Syftet med budgivningslistor är att köparen nu ska kunna se vad de andra budgivarna lägger för bud (Persson, 2011).

Den 1 augusti 2011 infördes av många mäklarfirmor i Stockholms innerstad så kallat accepterat pris. Anledningen till denna åtgärd är för att få bort lockpriserna från marknaden. Detta accepterat pris skulle finnas med i objektets annons och indikera vilket pris säljaren kan tänka sig släppa objektet för. Även om säljaren har satt ett accepterat pris så hindrar det ingen att buda på objektet om det finns flera intressenter vilket kan resultera i att priset blir högre. Enligt Neurath (2011a) så har säljaren s.k. ”fri provningsrätt” vilket ger dem rätt enligt lag att sälja till vilket pris de vill och till vem de vill. Den stora skillnaden av införandet är att i annonserna kommer det stå ett accepterat pris i stället för ett utgångspris.

3.2.3 Asking-Price Metoden

I Spanien är budgivningen den omvända. Där används inte alls lockpriser, utan där sätts istället nästan alltid ett högre utgångspris än vad bostaden räknas säljas för. I Spanien använder man sig av det som kallas asking-price metoden. Asking-price metoden bygger på att ett bud läggs under utgångspriset. I en intervju berättar Vivian Grunblatt (2011b) att det vanliga är att köparen lägger ett bud som ligger 10 % under utgångspriset. Säljaren kommer då vanligen med ett motbud som ligger mellan utgångspriset och köparens bud. Slutpriset brukar normalt landa på 5 % lägre än utgångspriset.

I en debatt artikel på Di.se 2008 uttalade sig Carl Lagercrantz (2008) om fördelarna med SwedeAuction metoden. Han menade på att SwedeAuction är överlägset bättre än asking-price metoden. Enligt Lagercrantz uppnås det ca 20 % högre pris än vad du får med asking-price metoden och för ett udda objekt har det högsta priset noterats som 78 % högre. Han påstår att Sverige har goodwill eftersom SwedeAuction erövrar bostadsmarknaden i världen. Ordet ”lockpris” är ett skällsord enligt Lagercrantz (2008) som myntades av en komvuxutbildad mäklare. Denne mäklare ville endast tjäna pengar och ville få alla att gå tillbaka till asking-price metoden.

Vi har tänkt undersöka och se om de svenskar som köper fastigheter är medvetna om detta budgivningssystem eller om det kommer som en överraskning för dem. Vi kommer även att ta reda på vilket budgivning som säljaren respektive köpare föredrar.

4 Empiri

Här i empirin kommer vi att redovisa resultatet från våra intervjuer med mäklare, säljare och kunder i Sverige och i Spanien.

4.1 Auktioner

4.1.1 English auction – stigande auktion

Internet auktioner har vuxit enormt och English auction är den vanligaste auktionsformen som används. EBay är en sådan auktion som är väldigt stor och känd. På eBay kan budgivare själv buda direkt genom att lägga ett bud över det högsta budet som ligger. En budgivare kan även överlåta en ”budagent” som automatiskt budar över med små höjningar tills budgivarens maximala bud har nåtts eller tills det inte finns några andra rivaler kvar. Säljaren har olika val när objektet ska säljas. Antingen kan han/hon lägga ett offentligt reservationspris eller ett minimum pris som det också kan kallas. Det innebär att det är det lägsta budet som kan läggas. Det här offentliga priset kan alla se. Sen har vi ett hemligt reservationspris som innebär att säljaren inte säljer objektet under det priset. Detta hemliga reservationspris ser inte budgivaren utan den enda information som ges är om reservationspriset är uppfyllt eller inte.

Ett annat val han kan välja är att ha ett utköpsalternativ. Här har köparen möjlighet att köpa objektet direkt (Liu, Wei & Chen, 2010).

Exempel på företag som används sig av denna typ av försäljning, auktion är den kända auktionshuset Bukowskis. Även kronofogdmyndigheten använder sig av en muntlig auktion genom s.k. exekutive auktion som är en tvångsförsäljning då t ex två parter inte kommer överens om en försäljning. Ebay och Tradera är exempel på nätauktioner.

4.1.2 Dutch auction

Eftersom marknaden i Spanien är trögare än i Sverige, så kan en av anledningarna vara att Dutch auction används där. Samtidigt, om konkurrensen är hård, så måste det användas en strategi för att kunna sälja fastigheter snabbare. Trots detta har vi genom vår studie upptäckt att i Sverige säljs fastigheter i snitt snabbare än vad de gör i Spanien. I Spanien tar det i snitt sex månader att sälja en bostad som har ett relativt bra pris i ett relativt attraktivt läge. Bostäder som har A lägen till ett bra pris säljs vanligen snabbare. Vivian Grunblatt (2011a) på Mallorcafastigheter menar att ”snabbt” är två månader. En bostad som är mindre attraktiv till ett relativt marknadsbaserat pris tar vanligen ett år att sälja. Det är inte helt ovanligt att en bostad ligger ute till försäljning i ett år till samma pris. Ahmet Senoglu (2011b) menar att det är viktigt att lägga ett bud på en fastighet om man är intresserad. Eftersom marknaden fungerar som den gör i Spanien där det sätts ett högt utgångspris, så är avgörande att lägga ett bud för att ta reda på hur långt ned i pris säljaren kan gå. Man måste testa säljaren. Mäklarna vet sällan hur lågt en säljare kan gå då det är många olika faktorer som spelar in. Mycket beror på hur den ekonomiska situationen ser ut för säljaren. Under det gångna året har engelska säljare varit lätta att förhandla med, då det engelska pundet varit lågt och många säljare suttit i en ekonomisk knipa och varit tvungna att gå ned i pris och sälja. Spanjorer från fastlandet som vill sälja har också varit tvungna att gå ned i pris, då de flesta har fått negativa konsekvenser på sin ekonomiska situation i och med krisen. Mallorcanska säljare förhandlar sällan, då de oftast inte är i nöd att sälja, då de flesta har flera bostäder. Tyska, såsom svenska säljare, är

ganska hårda också med att förhandla, då de flesta har en stabil ekonomi. Senoglu (2011b) förklarar att hur många procent man kan förhandla styrs alltså av vilken nationalitet som är ägare av bostaden. Sedan är det så klart andra faktorer som spelar in som privat aspekter som familjesituationen och jobbsituationer.

I Spanien går en budgivning till så att det sker enskilda visningar. Oftast åker mäklaren runt med den potentiella köparen och tittar på flera olika objekt som kan intressanta för köparen. När köparen har hittat en bostad som han vill ha så lägger han ett bud på den som då är under utgångspriset. Ägaren kommer då oftast med ett motbud som brukar ligga mellan utgångspriset och köparen bud. Där oftast brukar det bli en affär, men ibland händer det att förhandlingen fortsätter. Det händer även ibland att säljaren inte accepterar ett bud utan står fast vid sitt utgångspris. Men detta hör till ovanligheterna och förekommer nästan endast då det handlar om en fastighet varav det finns många intresserade köpare eller en fastighet med ett A läge. En tänkbar anledning till att det inte är lika hård konkurrens i budgivningen i Spanien kan vara att det aldrig sker gruppvisningar, utan endast enskilda visningar. En annan tänkbar anledning kan vara att mäklarna inte har exklusivitet på fastigheterna. Därmed konkurrerar de med andra mäklarna om att sälja den aktuella fastigheten. Det handlar inte om att sälja fastigheten till ett högt pris för mäklaren utan att sälja den, för annars kan någon annan mäklare sälja den.

4.1.3 SwedeAuction

Zacharias (2001) skriver att i en SwedeAuction sätts utgångspriset på en nivå där slutpriset kommer hamna på 2,2 gånger utropspriset. Att kunna förvänta sig exakt den höjningen är svårt men priset bör som bäst i alla fall ligga mellan 1,5 - 3,2 gånger mer. Zacharias diskuterar olika invändningar mot SwedeAuction som bland annat tidsaspekten. Han jämför med att många objekt säljs kanske inom 48 timmar och då kan en vecka kännas väldigt utdragen. SwedeAuction kritiseras av många andra mäklare på grund av framför allt den tidskrävande försäljningen. Som ett exempel på en utdragen försäljning tar författaren upp en försäljning av en villa som högskolemäklarna gjorde i ett attraktivt villa område. SwedeAuction metoden gav vid första etappen ett högsta bud på 2,1 Mkt och antal budgivare var 48 stycken. Andra etappen gav ett högsta bud på 3,3 Mkt, en höjning med 1,2 Mkr (57 %). Antal budgivare hade öka till 67 stycken. Tredje etappen slutade med att villan såldes för 4 Mkr en höjning från etapp två med 0,7 Mkr (21 %) Hela auktionen tog 17 dagar att genomföra (Zacharias, 2001, s. 232-233).

4.1.4 Första pris auktion och andra pris auktion

En första pris auktion används i ganska stor utsträckning, framför allt via Internet. För några år sedan budade ett par vänner på en båt genom en dold första pris auktion. De la ett bud som de tyckte att båten var värd och spekulerade även i vad andra skulle kunna tänka sig att lägga för bud för att på så sätt stärka sina chanser. Tyvärr vann de inte budgivningen men de var bara några hårsman från högsta budet.

Även om andra pris auktionsformen har många användbara teoretiska egenskaper så används den väldigt sällan i praktiken. Olika forskare som Rothkopf, Teisberg, & Kahn (1990) skrev en artikel där de frågade sig varför Vickrey auktion är sällsynt. De kom fram till att en andra pris auktion inte är rustad mot fusk då det är ganska viktigt att man kan känna trygghet vid en auktion. Rothkopf, Teisberg & Kahn, (1990) menar att en annan orsak är att människor kan vara tveksamma att avslöja sin betalningsvilja då den informationen kan missbrukas av budtagaren. Även forskaren Lucking-

Reiley (2000) kom fram till samma slutsats. Han berättar vad auktionsmäklaren, Jeff Purser upplevde när han drev en frimärkes auktion. Detta gällde E-mall bud och villkoren som hängde ihop med E-mall bud. (budgivarna hade oftast ett tak satt hur högt de är villiga att gå, så överlåter de budgivningen till en auktionsmäklare) Det Jeff Purser lovade sina budgivare var att lägga bud precis över det nästa högsta budet. Det han dock upplevde som jobbigt och som även fick honom att sluta med denna typ av auktionsform, var dilemmat att agera som mäklare både åt säljaren och köparen. Han ville att säljaren skulle få ut så mycket som möjligt för sitt frimärke men också att köparen skulle kunna köpa den för ett så lågt pris som möjligt. Vid det avgörande tillfället, då han insåg att det var dags att sluta hade han använt hela bud summan på alla nummer även när det var betydligt högre än det näst högsta budet (Lucking-Reiley, 2000, s. 10-11). Det vi har hittat är att denna auktionsform användes förr vid försäljning av frimärken, autografer och ett företag som auktionerade ut minnessaker från inbördeskriget (Lucking-Reiley, 2000).

Det vi har svårt att förstå är hur detta sätt att föra en auktion funkar. Varför använda sig av en andra pris auktion när det finns första pris auktioner? Men åt andra sidan så finns det även lägsta budgivning där den som har det lägsta budet men också det sällsynta, det vill säga att ingen annan har lagt det budet för att vinna. I grund och botten handlar det om hur en budgivare betar sig i de olika auktionsformerna. I en andra pris auktion t ex budar du högre än vad du gör i en första pris auktion.

4.2 Prissättning i Sverige och i Spanien

När Svenska mäklare sätter ett utgångspris har detta priset diskuterats fram tillsammans med säljaren. I beräkningen har det tagits hänsyn till mäklarens värdering av fastigheten delvis genom egna erfarenheter och kunskap men även efter fastighetens skick, ålder, läge, jämförbara tidigare sålda objekt etc. Mäklaren ska agera som en rådgivare och då är det viktigt att kunden har förtroende för mäklaren. Richard Lagerling, (2011) fastighetsmäklare på Lagerlings värderar en fastighet efter vad han tror den kommer att säljas för grundat på statistik, erfarenheter och marknadsanalys. Värderingen presenteras sen för kunden med ett spektrum mellan ett lägre intervall och ett högre intervall. T ex om han värdera en fastighet till 4 500 000 SEK läggs en lägre respektive högre intervall på +/- 300 000 SEK. Lagerling (2011) brukar då rekommendera säljaren att lägga sig närmare det högre intervallet. I slutändan är det säljaren som bestämmer utgångspriset. Maria Fäktenmark, (2011) Fastighetsmäklare på SkandiaMäklarna berättar i en intervju att hon använder sig av den oberoende bostadsvärderingen "Ljungqvist" online när hon vill jämföra sin värdering av en fastighet vid en försäljning. "Ljungqvist" erbjuder sina kunder marknadsmässiga värdering av bl.a. bostadsrätter och småhus. De marknadsmässiga värderingar de ger sina kunder ligger inom ett högre och ett lägre intervall. Kunderna får även med sig ett flertal jämförelseobjekt att studera för att hjälpa till med prissättningen av ett objekt. ("Ljungqvist") Fäktenmark (2011) brukar lägga sig "nära snittvärdet på den s.k. skrivbordsvärderingen". Vid den senaste försäljningen värderade "Ljungqvist" objektet till 5 700 000 SEK. Fäktenmark (2011) bedömde värdet lite högre till, 6 000 000 SEK men gick ut med ett utgångspris på 5 900 000 SEK. Den procentuella skillnaden mellan slutpriset och utgångspriset ligger allt mellan 0 % upp till 20 % enligt de svenska mäklare vi intervjuat. Anledningarna till att priserna stiger eller sjunker kan bero på många olika saker, t ex. så har vi just nu en orolig marknad, räntorna går upp och börsen är ostabil. Att priset ökar kan också bero på att det är fler köpare som är intresserade, läget är bra och lägenheten är unik. Att ett pris går ner beror på att antalet spekulanter är för få, utbudet av jämförbara lägenheter är stort, felvärdering etc.

I Spanien är det oftast säljaren som sätter ett utgångspris. Säljaren vill ofta ha en åsikt från mäklaren, men sätter ändå det pris som han önskar få plus en marginal inräknad för prutning. Det är sällan att hänsyn tas till marknadsvärdet. Då det är en stor spridning av nationaliteter i Palma och därmed

olika anledningar till en försäljning så är det i första hand det som talar om hur priset sätts. En säljare som är i panik att sälja sätter vanligen ett lägre pris för att kunna sälja snabbt, medan en säljare som har en stabil ekonomi har då råd att vänta tills han får vad han begär.

4.2.1 Lockpriser

Vi har tänkt undersöka om lockpriser fortfarande används i Stockholms innerstad. Vi har även tänkt att genom intervjuer ta reda på hur köparna har reagerat om de hamnat i en situation där lockpriser använts.

Mäklarsamfundets ordförande Guy Wallster förklarar till Rapport (SVT, 2011b) att accepterat pris och lockpriser i stort sett är samma sak. Den enda skillnaden är att mäklarna nu förtydligar begreppet "accepterat pris" lite mer än tidigare och att det finns skrivet i kontraktet som utförs mellan mäklare och säljare.

Verkställande direktör för Södermäklarna, Anders Alf, berättar för DN (Nandorf, 2011) att de har efter den tillträdde lagen sålt en del fastigheter under det accepterade priset. Eftersom det nu efter avskaffningen av lockpriser är färre människor som kommer till visningarna och bidrar i budgivning, så ser nu många chansen till att lägga ett pris strax under det accepterade priset. Thomas Edlund, från Fastighetsbyrån på Östermalm, har inte sålt några fastigheter till ett pris under det accepterade priset. Erik Olsson, vd för Erik Olsson fastighetsförmedling, berättar för DN (Nandorf, 2011) att mer än hälften av fastigheterna har hamnat något över annonspris och ca tjugo har slutat under utgångspriset. Lennart Hagberg, vd för mäklarfirmen Husman Hagberg, säger att marknaden tagit emot modellen med accepterade priser väl (Nandorf, 2011).

Intervju med mäklare i Sverige

I en intervju med Annika Tottie, (2011) fastighetsmäklare på Bjurfors, definierar hon ordet lockpriser som "ett pris som inte säljaren säljer för". Tottie erkänner att det händer att lockpriser sätts då andra mäklare i samma område använder sig av det. Det är ju trots allt säljaren som avgör vilket pris han vill sätta, medan mäklarna endast kan råda. Om man inte som mäklare vill sätta det pris som säljaren vill ha som utgångspris, så går ju säljaren till en annan mäklare. Utgångspriset baseras på vad andra fastigheter i samma område sålts för nyligen. Hon menar även att de flesta fastigheter säljs runt detta pris. Eftersom det fortfarande existerar mäklare i tätorten som använder lockpriser, så måste man som mäklare följa med på denna trend. Tottie (2011) förklarar att hon tycker det är skönt att det äntligen har införts accepterade priser. För om alla andra mäklare använder det så behöver inte lockpriser sättas för att locka kunder. Det är viktigt att mäklarna, trots att de är konkurrenter, jobbar efter samma struktur och kör på lika villkor. Tottie (2011) erkänner att lockpriser används ibland för att just som man hör på namnet att locka folk till visningar. När priset är lägre så kommer det mer folk till visningarna. Hon förklarar att mottot för många mäklare är att ha så många visningar som möjligt, därmed kan det vara svårt att neka en säljare till att inte sätta ett lockpris. Den främsta anledningen till att priset går upp mycket i förhållande till utgångspriset är när det främst handlar om A lägen, som har exempelvis sjöutsikt. Men lockpriser förekommer aldrig på villor. De säljs nästan alltid till utgångspris.

Bengt Bengtsson, (2011) fastighetsmäklare i Stockholm definierar lockpriser som ett uppenbart lågt pris. När vi ställer frågan om deras mäklarfirma använder sig av lockpriser så får vi inget direkt svar men vid frågan gällande vilket utgångspris de sätter vid en försäljning säger han att de har infört acceptpriser sen 1 augusti 2011. Läser vi mellan raderna kan vi få den uppfattningen att de har använt sig av just lockpriser men har nu valt att använda sig av accepterat pris. Anledningen till användandet av lockpriser säger han beror på att mäklare vill locka till sig så många spekulanter som

möjligt till en visning och för att få ett högt tempo på budgivningarna.

I en intervju med Johanna Johansson, (2011) fastighetsmäklare i Stockholm beskriver hon lockpriset som "ett pris som inte är förankrat hos säljaren som ett rimligt försäljningspris utan bara är till för att locka dit spekulanter". Johansson berättar att hon inte har använt sig av lockpriser och åtar sig inte uppdrag där säljaren vill använda sig av lockpriser. Även Bengtsson (2011) väljer att inte åta sig uppdraget om en säljare skulle vilja sätta ett lockpris som utgångspris i och med att de införde accepterat pris i augusti. Detta menar han skulle strida mot deras överenskommelse kring det accepterade priset och det strider även mot god fastighetsmäklarsed.

Anna Andersson, (2011) fastighetsmäklare i Stockholm använder sig inte av lockpriser och om kunden önskar använda sig av ett väldigt lågt pris som utgångspris, ber hon kunden att tänka om angående att sätta ett lockpris, annars får någon annan åta sig uppdraget. Andersson tror att när det är mäklaren själv som vill sätta ett lågt utgångspris så beror det på att mäklaren inte tror sig kunna sälja fastigheten annars.

Maria Fäktenmark, (2011) fastighetsmäklare på SkandiaMäklarna använder sig inte heller av lockpriser "medvetet" som hon uttrycker sig. Hon förklarar att det ibland svårt att göra en korrekt bedömning och att det då kan bli en fel värdering som hennes senaste försäljning blev. Då var orsaken att den taxerade boytan var felmätt, vilket ledde till att fastigheten var värd mer. Maria är inte heller med på att sätta ett för lågt pris bara för att locka till fler spekulanter. Även hon försöker då resonera med kunden och få honom eller henne att förstå att det inte hjälper att flera hundra människor tittar på huset. Fäktenmark tycker att fördelarna med lockpriser är att det lockar till sig fler spekulanter till visningarna och att mäklarna då har möjlighet att fånga nya kunder och på så sätt få fler följdfärer.

Bengt Bengtsson (2011) säger att användandet av lockpriser visade vad marknaden var beredd att lägga för pris på en fastighet då det ledde till ordentliga budgivningar. Nackdelen med lockpriser är att många blir besvikna och känner sig lurade eftersom det blev sådan skillnad mellan slutpriset och utgångspriset. Lagerling (2011) har inte använt sig av lockpriser utan använder sig av marknadsmissiga priser. Lagerlings accepterar varken för låga eller för höga utgångspriser. En budgivning hos Lagerlings går till i stort sätt på samma sätt som hos de flesta andra mäklarfirmor. Först är det visningar av fastigheten och därefter sker budgivningen via telefon. Oftast är det öppna budgivningar men det kan hända ibland att det sker "under hand" som Lagerling (2011) uttryckte sig. Med det menas att när ett objekt som ska säljas är värderat högt och det kan då vara en känd person som inte vill att budgivningen ska vara offentlig kan det då ske "under hand".

Bengt Bengtsson(2011) tycker att införandet av jämförelsepris inte har någon större inverkan på att få bort lockpriser och han anser även att den tjänsten är överflödiga då kunderna själva kan göra värderingar via SBAB direkt från Hemnet. Men visst har de infört den tjänsten i sina prospekt och på nätet bara för att se om det har någon effekt.

Intervju med kunder som köpt fastigheter i Sverige och i Spanien

När Ingemar Karlsson (2011) sålde sin fastighet i Stockholm år 2005 så fick han den såld för 25 % över utgångspriset. Karlsson som har erfarenhet av fastighetsköp i både Palma och i Stockholm menar att från sitt perspektiv som säljare så har det svenska budgivningssystemet varit mer positivt och resulterat i en bättre lönsamhet. Detta system medför dock en större risk. Som köpare anser han att, trots att han inte lyckades pruta vid budgivningen i Spanien, att det i Spanien går att göra bättre affärer. I Sverige vet man vad man minst får betala, medan man i Spanien kan använda sin förhandlings kunskaper och försöka gå ned i pris och därmed göra en bra affär.

Karin Lindh (2011) menar att en orsak till att priset går upp i förhållande till utgångspriset kan vara

att man förälskar sig i en fastighet och svävar iväg i en budgivning och betalar mycket mer än vad man hade tänkt sig från början och vad man egentligen har råd med. Hon påpekar att det är viktigt att man stoppar sin nyfikenhet och försöker ”landa” och tänka mer realistisk och rationellt när man lägger bud på en bostad.

Trots att Stefan Ahnhem (2011) köpte sin fastighet på Söder för 33 % högre än utgångspriset, så tycker han att budgivningssystemet är bättre och mer rättvist i Sverige. Där känns det som man tar hänsyn till marknadspriset och affärerna går vanligtvis avsevärt mycket snabbare. Mathias Ahlm (2011) är en av de vi intervjuar som håller med Ahnhem om att det svenska budgivningssystemet ger en bättre känsla för att det köper och betalar till ett korrekt marknadsvärde. Trots att han köpte sin bostad i Stockholm för 5 % högre än utgångspriset så är han mer nöjd med hur priserna sätts och budgivningen sker där. När han köpte sin lägenhet utanför Palma var han inte medveten om hur man vanligen lägger bud i Spanien, och köpte därför sin lägenhet för det utsatta priset. Han avstod även att gå på visningar av fastigheter, då han inte var medveten att man kunde förhandla om priset. Även Lisa Alkut (2011) är en fastighetsägare i Palma som föredrar det svenska budgivningssystemet, då hon inte tycker om att pruta. Hon föredrar att det sätts ett pris och blir sedan en förhandling om bostaden där priset stiger. Alkut köpte sin lägenhet för fyra år sedan i Palma. Efter en förhandling lyckades hon gå ned 30 000 €, motsvarande 8 % på köpesumman. Trots detta är hon skeptiskt mot hur priserna sätts på fastigheter i Spanien. Hon menar på att det inte tar någon hänsyn till marknadspriset, som det gör i Stockholm. När hon sålde sin förra bostad på Östermalm i Stockholm fick hon 1 300 000 SEK högre än utgångspriset. Utgångspriset var satt till 2 100 000 SEK, men bostaden såldes snabbt för 3 400 000 SEK.

Inger Christell (2011) sålde även hon sin bostad på Östermalm i Stockholm för mycket högre än utgångspriset, 1 200 000 SEK högre. Våningens utgångspris var satt till 1 400 000 SEK. Den steg alltså nästan 50 % under budgivningen. Christell köpte sin lägenhet i Palma för 10 år sedan där hon köpte den för det utsatta priset, 50 000 €. Idag är lägenheten till salu för 398 000 €, varav hon nöjer sig med 360 000 €.

När Ulrica Balatzi (2011) köpte sin våning i Palma för 4 år sedan så betalade hon 70 % högre än utgångspriset. Detta är ett unikt fall, men då är också denna takvåning unik med sina 300 kvadratmeter på första linjen i ett av Palmas exklusivaste områden. Även när Balatzi under sommaren 2011 köpte sin bostad i Stockholm så fick hon ta del av ett riktigt exempel av lockpris. Där steg priset med 100 % från det utsatta priset.

4.2.2 Accepterat pris

I och med införandet av accepterat pris så har en ny lag grundats där mäklarna är skyldiga att lämna budgivningslistor till dem som deltar i budgivningen (Persson, 2011). Det är svårt att avgöra om det accepterat prisernas införande som har sänkt omsättningen av försäljningen betydligt i Stockholms innerstad efter den 1 augusti 2011 eller om det är en effekt av den rådande bostadsmarknadskrisen. Enligt bostadsagenten (2011) så har försäljningsnittpriset i Stockholms innerstad på bostäder gått ned med 1 % under perioden juni – augusti 2011 i jämförelse med året innan. Utvecklingen på bostäder steg från juni 2010 till augusti 2011 med 5 %.

Enligt Anders Alf (Lindqvist Sjöström, 2011) på Södermäklarna i Stockholm har bostadsmarknaden gått in en trög fas. Alf anser att anledningarna till detta beror på den ekonomiska oron i världen och även de hårdare kraven från bankarna. Han medger även att han tror att införandet av accepterat pris resulterar i att färre går på visningar och det krävs fler visningar tills ett objekt är sålt. Alf menar att det innan accepterat pris infördes, såldes en fastighet vanligen på 2-3 visningar. Idag tar det i snitt

7-8 visningar att få en fastighet såld. Dessutom så har utbudet av bostäder som är till försäljning på bostadsmarkanden minskat med 30 % på endast några månader. En av faktorerna till minskat utbud är att säljaren fortfarande förväntar sig att slutpriset ska stiga från utgångspriset. I en del fall när säljaren märker att priset inte stiger så tas därför objektet tillbaks och säljaren vill inte längre sälja. Alf menar att säljaren inte längre kan förvänta sig att sälja bostaden för samma pris som för ett år sedan.

Det som har gått allra bäst att sälja under hösten 2011 är lägenheter med ett eller två sovrum i Stockholms innerstad. Men i det stora hela har markanden varit trög under hösten. Richard Lagerling (2011) på Lagerlings fastighetsmäklari menar att marknaden har påverkats av den senaste tidens stora prisfall. Lyckligtvis har den senaste månadens försäljning gått upp på även större hus. Richard Lagerling känner en viss lättnad och menar att markanden börjar hitta sin nivå, då det har sålts fler större lägenheter i oktober än i september. En av anledningarna till detta kan vara att säljarna nu har börjat acceptera priserna och även att priset har gått ned med 10-15 % sedan hösten 2010 (Lindqvist Sjöström, 2011). Av de 150 sålda fastigheterna i Stockholms innerstad i september 2011 har en tredjedel haft en slutpris under det accepterade priset. Som allra mest blev slutpriset på en försäljning 7-8 % under utgångspriset. 30 % av de sålda fastigheterna slutade på det utsatta priset medan 40 % hade en slutpris över utgångspriset (E24/TT, 2011).

Sedan accepterat pris infördes den 1 augusti 2011 i Stockholms innerstad är det varierande känslor bland både mäklare och kunder. Enligt Erik Olsson, VD på Erik Olsson Fastighetsförmedling upplever de kunder han mött en positiv känsla för accepterat pris men att säljaren har haft svårt att komma fram till ett korrekt accepterat pris som de sedan ska tro på och stå för. Erik Olsson säger till SvD Näringsliv att på grund av denna osäkerhet ställs mäklarna inför en utmaning att agera som kunniga rådgivare. Det som säljaren oftast glömmer bort är att även om de satt ett accepterat pris så kan de ändå enligt lag dra sig ur en försäljning om de märker att priset är fel satt. Suzanne Ahlzén Markai, fastighetsmäklare på SkandiaMäklarna på Östermalm upplever att deras kunder inte alls är oroliga över acceptprisets införande. Säljaren sätter sitt lägsta accepterat pris vilket då kan leda till att det ändå blir budgivning, menar hon. Finns det fler intressenter så blir det budgivning. Deras kunder tycker det är skönt att veta vilket pris som är närmare marknadsvärdet. Myndighetschefen, Anna-Lena Järvstrand på Fastighetsmäklarnämnden som tidigare var kritisk till införandet av accepterat pris pga. dess otydlighet är mer positiv idag eftersom antalet anmälningar gällande lockpriser har minskat. Under de tre senaste månaderna (augusti – oktober 2011) har det hittills bara kommit in 5 anmälningar, jämfört med juni 2011 då det kom in 10 anmälningar (Neurath, 2011b).

Intervju med mäklare i Sverige

Annika Tottie, (2011) som arbetar som mäklare på Bjurfors i Stockholm, säger i vår intervju att de sätter det pris som säljaren är beredd att sälja sin fastighet för i sämsta fall, dvs. accepterade priser. De beslutar ett utgångspris tillsammans med säljaren som är relaterat till det rådande marknadsvärdet. Med ett accepterat pris menar hon det lägsta pris som en säljare kan tänka sig sälja sin fastighet för efter några helgers visningar.

Om man ska definiera ordet accepterat pris som det lägsta pris en säljare kan tänka sig att sälja för efter en viss tid på markanden, så anser vi att detta egentligen inte handlar om accepterat pris. Det finns fall då priset sänks och då brukar anledningen vara att ett "fel" på bostaden upptäckts. Tottie (2011) berättar om den senaste affären de var med om då priset sjönk. Då var det så att priset var relaterat till besiktningsvärdet. Men efter besiktningen gjordes så upptäcktes en fuktskada. Därmed gick fastigheten för ett lägre pris än det satta utgångspriset.

Liza Nyberg, (2011) VD för SkandiaMäklarna förklarar i vår intervju att de införde accepterat pris då de såg det som deras ansvar som mäklare för att komma ifrån lockpriser och för att ge säljaren en tydligare bild av det realistiska marknadsvärdet på en bostad. De ville tydliggöra för marknaden och köparen till vilket pris en säljare är redo att sälja sin bostad för. Nyberg definierar ordet "accepterat

pris” som priset som en säljare är villig att acceptera som slutpris. Hon påpekar även att man måste ta hänsyn till hur markanden ser ut och att det i slutändan är utbud och efterfrågan som styr slutpriset

Richard Lagerlings, (2011) fastighetsmäklare på Lagerlings definierar accepterat pris som det priset en säljare accepterar och som då ligger inom det lägsta och högsta intervallet, dvs. ett marknadsmässigt pris +/- 300 000 SEK. Lagerling tycker att införandet av accepterat pris är positivt och att det ger en mer tydligare bild av vad fastigheten egentligen är värd.

Övervägande del av mäklarna vi intervjuat anser att införandet av accepterat pris är bra. Johanna Johansson, (2011) fastighetsmäklare i Stockholm tycker att de mäklare som börjat använda accepterat pris i sina objektsbeskrivningar mer eller mindre har erkänt att de har lurats innan och att det är pinsamt för dem som nu använder det. Hon själv är stolt över att de aldrig har använt sig av lockpriser och är stolta över att de hela tiden använt sig av rimliga priser vilket har lett till att kunderna litat på dem.

När vi har frågat våra respondenter om de tror att säljaren skulle sälja till det accepterade priset med en gång, så är de flesta tveksamma. Då kan man fråga sig vad egentligen ett accepterat pris är? Annika Tottie framhäver en nackdel med acceptpriser. Det är att det tar längre tid att komma igång med en budgivning. Det är även betydligt färre människor på visningar och folk lägger allt oftare bud under utgångspriset. Det tar längre tid att sälja en fastighet. Men den största fördelen är att slutpriset hamnar allt närmare utgångspriset, och ger därmed nöjdare kunder som känner sig ha gjort en bättre affär. Tottie (2011) menar att man inte får glömma bort att den marknad vi har i dag är inte den bästa. Oavsett om man använder lockpriser eller accepterat pris i en bra marknad så säljs det lättare.

Förändringar som skett sen accepterat pris införts är enligt Richard Lagerling (2011) att försäljningen är mer utdragen. Ingen vill lägga det första budet då de är osäkra på vilket pris de ska lägga. Osäkerheten ligger i om de lägger ett bud över accepterat pris kanske de får betala ett överpris, men kan man verkligen pruta? Vi svenskar är inte vana att pruta men eftersom accepterat pris är så pass nytt behöver kunderna nog tid på sig att lära känna det nya budgivningssättet om det nu kommer att stanna kvar. Lagerling (2011) säger att det första budet som läggs är oftast under accepterat pris, dvs. kunden prutar lite på priset.

Fastighetsmäklarna Anna Andersson och Maria Fäktenmark (2011) förklarar i våra intervjuer att spekulanter på visningarna är ytterligare en förändring som märks av sedan införande av accepterat pris. Bengt Bengtsson, (2011) fastighetsmäklare i Stockholm säger att budgivnings psykologi blir mer tydlig nu sedan införandet av accepterat pris. Budgivningen börjar under det accepterade priset eftersom spekulanten vill se vilka som är villiga att betala det pris som är satt. Det kan vara svårt att se om det skett någon förändring på marknaden sen accepterat pris infördes eftersom marknaden är orolig nu pga. den ekonomiska krisen i världen. Det är köparens marknad just nu och som vi nämnde tidigare är det en svår marknad nu oberoende på vilken försäljningstaktik som används. Om antalet spekulanter har minskat sen de införde accepterat pris kan Bengt Bengtsson (2011) inte riktigt svara på då det brukar bli färre spekulanter framåt hösten. Det som även kan påverka är utbudet, också även den finansiella oron. Det han har märkt är att budgivningarna tar längre tid än vad det gjort innan. Någon skillnad på slutpriset sen införandet av accepterat pris ser han inte då marknaden har gått ner.

Fördelarna med accepterat pris är enligt Richard Lagerling (2011) att den ger en mer rättvisande bild av marknaden vilket det flesta andra mäklarna håller med om. Alla vet vilket pris som säljaren är villig att acceptera, så även om mäklarna får in bud under accepterat pris så vet köparen att säljaren inte är villig att släppa fastigheten för det priset.

Intervju med mäklare i Spanien

Daniel Nilsson, (2011) regionchef i Spanien för The Real Estate Agency, svarar i vår intervju för hur samtliga mäklare arbetar inom Swedbanks fastighetsmäklarna i Spanien. Han berättar att inget av det svenska eller det spanska sättet är applicerbara på en marknad där utbudet kraftigt överstiger efterfrågan, samt där det inte finns EN enskild marknadsplats där allt utbud samlas och är transparent. En budgivningmekanism som det svenska eller spanska sättet fungerar enbart då det finns flera intressenter till samma objekt, och det är en situation som är mycket svårt att nå på den ytterst fragmentiserade spanska marknaden. Han berättar att mäklarna på The Real Estate Agency alltid försöker att sätta ett pris som är så nära relaterat till marknadsvärdet som möjligt. De försöker att sätta ett pris utan prutmån, men som heller inte är ett lockpris. De bedömer ett korrekt prisläge som är baserat på erfarenhet av vad de tror att deras kunder är villiga att betala. Om inte säljaren vill sätta till detta pris så åtar de sig inte att sälja dennes bostad.

Under 2011 har de haft ett par positiva fall, där priset har stigit från utgångspriset. Detta är en ökning från tidigare år. I genomsnitt för de bostäder som de sålt år 2011 så har slutpriserna landat på 4.6 % lägre än utgångspriset.

Anledningen till att priset stiger på en bostad är när det finns flera intresserade av samma objekt under samma tidsperiod. Han jämför detta med Stockholms tätorts budgivningsprocess. När det handlar om ett eftertraktat område så finns det ofta en stor efterfrågan och därmed kan priset säljas för utgångspris, eller till och mer högre. Hur mycket man kan pruta på en fastighet beror oftast på om det finns många defekter på bostaden som man kan argumentera för. Fastighetsmäklarna visar budgivningslistor på Internet där kunderna kan se det senaste budet och vad det ligger på. Detta är en faktor som hjälper till att hålla ett accepterat pris. Att de registrerar alla bud och sedan publicerar dem på respektive bostadsannonser på nätet har varit väldigt uppskattat både från av säljarens och köparens sida. Köparna ser att fler köpare är intresserade, vilket ökar deras intresse och det gynnar säljaren. Köparna ser också vad andra har köpare bjudit/prutat och kan bilda sig en uppfattning om till vilken nivå säljaren inte är beredd att gå ner och prutningsförväntningarna hamnar rätt. Slutpriset bestäms i förhandlingen mellan köpare och säljare. Ansvarig mäklare är med som opartisk mellan man och lämnar rekommendationer, men besluten är helt upp till parterna.

Intervju med kunder som köpt fastighet i Sverige och i Spanien

Johan Lewenhaupt (2011) är en av de klienter som vi har intervjuat som är väldigt nöjd att det införts krav på budgivningslistor. Lewenhaupt köpte sin lägenhet på Söder i Stockholm år 2009 och tror sig vara säker på att mäklaren bluffade genom budgivningen. Han hade önskat fått sett en budgivningslista för att kunna se den andra partens bud. Den lägenheten han köpte för två år sedan hade ett utgångspris på 3,6 milj. SEK, men slutpriset landade på 4,6 milj. SEK. Mäklaren påstod att det var tre budgivare, men Lewenhaupt anser att det var en total bluff. Trots detta köpte han lägenheten, som han blivit förälskad i. Nu är han väldigt nöjd att alla som deltar i en budgivning har rätt att se vem de budar mot och vilket dennes bud är.

I våra intervjuer har vi har mött flera köpare som har känt samma sak som Lewenhaupt upplevde. Det flesta av de vi har intervjuat anser att införandet av budgivningslistor är en bra idé och gör själva budgivningen mer rättvis. Men trots detta anar vi att det fortfarande kan uppstå problem. För även om det nu är lag på att lämna budgivningslistor så logiskt sett kan en mäklare samarbeta med någon som trissar upp budet för att sedan dra tillbaka sitt bud. Detta är ju så klart inte lagligt, men det är relativt svårt att hålla koll att detta inte sker.

Karin Lindh, (2011) som jobbar i mäklarbranschen i Sverige, köpte en fastighet i Palma under hösten 2011. På frågan hur hon ser på budgivningssystemet i Stockholm, så tycker hon att det har blivit en klar förbättring de senaste åren inom temat lockpriser. På grund av all den press som mäklare har fått på sig de senaste åren så er hon sen klar förbättring. Hon tycker framförallt se en generell förändring vad gäller hus. Där brukar slutpriset vara jämnt med utgångspriset, och även kan det i bland hända att det prutas på hus. Hon köpte sin bostad i Sverige år 2006 och betalade det

utsatta priset. ”Det som är viktigt är att man anpassar sig efter det kutym som råder. Det är viktigt att man bestämmer sig för en max nivå och inte svävar iväg och köper för mer än vad man egentligen tycker att fastigheten är värd.

Hempel (2011) sålde sin lägenhet i Sverige för några år sedan och betalade då 8 % högre än utgångspriset. Hon sålde sin fastighet under samma period och fick då ett bud på 2 % lägre än utgångspriset som hon tog. När hon köpte sin första fastighet på Mallorca, år 2009, så fick hon den för 7 % under utgångspris. Hon köpte sin andra fastighet på ön i november 2011 och fick denna för 4 % under utgångspris. Hempel menar att det i dag inte är så stor skillnad på Sveriges och Spaniens budgivningssystem och tycker att de påminner om varandra. Hon är själv nöjd med de fastighetsaffärer som hon har gjort i de båda länderna.

Adam Adamsson (2011) berättar om att han sålde sin bostad några veckor efter införandet av accepterat pris i Stockholms innerstad. En bostad som i ”normala” fall med de dåvarande lockpriserna hade sålts på några dagar, såldes nu efter sex veckor till ett pris under utgångspriset. Bostaden såldes för 2 350 000 SEK efter att säljaren tvingats gått ned från 2 500 000 SEK. Denna säljare hade föredragit det gamla systemet med lockpriser då han antagligen hade fått mer folk till visningarna och troligtvis kunnat sälja sin fastighet till ett högre pris på kortare tid.

Makarna Blomquist (2011) är ett par som har erfarenhet av fastighetsaffärer båda i Spanien och i Sverige. Den menar att införande av Sveriges accepterade pris har en negativ klang. Det tror att det kommer bli svårare att sälja en fastighet till accepterat pris till skillnad från lockpriser. De menar att det har skapats ett dåligt rykte gällande acceptpriset. Men samtidigt så medger de att det är ganska lätt att vara skeptiskt och negativ då det i och med inskaffningen av accepterat pris kom en bostadskrasch. Så när vi genomför intervju med dem, 90 dagar efter den nya lagen, så vill de inte yttra sig för mycket om hur vida det är en tillfällighet att markanden har en nedgång eller om det är en effekt av inskaffningen av accepterat pris.

4.2.3 Asking-price metoden

I Spanien använder sig mäklare av den kallade asking-price metoden när ett utgångspris sätts på en fastighet. Det fungerar så att det vanligen sätts ett pris som ligger runt 10 % högre än marknadspriset eller det pris som köparen nöjer sig med. Detta görs för att köparen ska kunna ha en marginal att förhandla om priset, det vill säga pruta.

Jason Rich (2006) beskriver asking-price som det pris som säljaren annonserar och där förhandlingarna startar. Han förklarar att det är många säljare som sätter ett betydligt högre pris än det som han räknar att fastigheten ska säljas för. Detta görs för att få rum för förhandlingar.

Intervju med mäklare i Spanien

Mallorcafastigheter är en mäklarfirma belägen på Mallorca i Spanien. De vänder sig till svenska kunder på fastighetsmarknaden på Mallorca. I en intervju med en av ägarna, Ahmet Senoglu, (2011a) så får vi veta att av de 30 fastigheter som hittills sålt under 2011, så har samtliga, utom fyra, sålts till ett lägre pris än utgångspriset. En har sålts till ett högre pris, medan tre har sålts till utgångspriset. Medelvärde på skillnaden mellan utgångspriset och försäljningspriset är 8.25 % lägre än utgångspriset. Eva-Lena Nilsson (2011) på mäklarfirman Imperial Properties har under sina fyra år som aktiv mäklare aldrig varit med om att priset stigit från utgångspriset. Hon sätter tillsammans med säljaren ett pris som vanligen ligger på 5 – 10 % högre än vad säljaren nöjer sig med. Slutpriset hamnar sedan vanligen på 0-15 % lägre än utgångspriset. Nilsson arbetar med svenska kunder i Spanien och har alltid fått ett positivt bemötande gällande det budgivningssystem som används i

Spanien. Hon menar att de flesta köpare är redan innan visningen insatta i hur budgivningssystemet fungerar här. Hon berättar om att de flesta bud som fås in är alltid under utgångspris och oftast realistiska i förhållande till utgångspriset. Dock händer det ibland att köparna prövar för mycket och ger rena skambud. Med respekt mot säljaren så framför dock aldrig Nilsson skambud till säljaren. Då förklarar hon till köparna att skambud inte tas i mot, utan hon lämnar endast en bit över rimliga bud, dvs. bud som inte skiljer mer än 40 € från utgångspriset. Även Lenka Fisher (2011) som är anställd på Mallorcafastigheter menar att det finns en del svenska kunder som inte är vana vid att pruta och där med tror att det är möjligt att pruta med hur mycket som helst och ge skambud. Men även Fischer, i likhet med Nilsson, påpekar att det är en mäklares uppgift att informera kunden om hur mycket som är realistsikt att lägga ett bud på.

Vivian Grunblatt,(2011a) delägare av Mallorcafastigheter, menar att anledningen till att en del lägger skambud är att svenskarna inte är vana vid detta budgivningssystem. Hon menar att när de då för en gång får chansen att lägga ett bud som är lägre än utgångspriset så lägger en del alldeles orimliga skambud. Detta är dock något som aldrig framförs till säljaren. Det skulle vara att nervärdera säljaren och hans fastighet. Köparen måste kunna respektera till viss del det pris som är satt. Bud under 40 % från utgångspriset, vidarebefordrar aldrig de anställda på Mallorcafastigheter till säljaren.

Mattias Josephsson, (2011) fastighetsmäklare på Real Estate Agency i Palma, Spanien, anser att priserna på fastigheterna är övervärderade i Palma. Han påstår att priserna knappt sjunkit sedan finanskrisen 2008. Josephsson menar att säljarna oftast inte tar hänsyn till att det varit en finanskris nyligen och att det i dagsläget fortfarande är en krissituation i Spanien.

Josephsson berättar om en kund han hade för några månader sedan som ville sälja sin villa. Då Josephsson påpekade till säljaren efter några veckor att priset var en aning högt i jämförelse med marknadsvärdet så sänkte säljaren spontant priset från 1 700 000 € till 1 200 000 €. En sänkning på 500 000 €, vilket motsvarar nästan 1/3 av priset reflekterar inte en stabil marknad. Josephsson menar att det är många i Palma som inte tar någon hänsyn till marknadsvärdet. Det finns ingen som pratar om kvadratmeterpris eller gör värderingar. Utan säljarna sätter sina egna priser baserat på vad de vill ha eller vad de anser att bostaden är värd. Detta kan lätt leda till kaos och problem för en potentiell köpare som inte har så mycket koll på vad egentligen marknadsvärdet ligger på.

På många andra ställen i världen så har fastighetspriserna gått ned, de senaste fyra åren. Men på Mallorca har det varit nästan osynliga sänkningar. Ahmet Senoglu (2011) menar att priserna har i snitt gått ned med 10 % sedan finanskrisen 2008 på Mallorca, medan de på fastlandet har gått ned i snitt med 30 %. Folke Särnmark, (2011) ägare av mäklarfirmen Mallorcahouses, har arbetat som mäklare på Mallorca i över 30 år. Särnmark menar att Mallorca styrs av en Mikromarknad medan fastlandet styrs av en makromarknad. Mallorca bromsade ned sin tillverkning av bostäder redan 2001, medan fastlandet fortsatte att massproducera nya bostäder. Detta har lett till att fastlandet idag har över 700 000 tomma fastigheter som måste säljas. Mallorca har inte detta problem då det är en begränsad ö som är mycket efterfrågad.

Det vanligaste när man använder asking-price metoden är att man inte har bråttom med att sälja sin fastighet. Man sätter ett högre utgångspris än de som vill sälja så snabbt som möjligt. Eftersom visningar på fastigheter i Spanien inte är gruppvisningar, utan individuella visningar så blir det inte den budgivningen som normalt förekommer i Sverige. Utan i Spanien läggs ett bud på fastigheten som vanligen ligger mellan 5-20 % lägre än utgångspriset. Vanligen då ger säljaren ett motbud och efter förhandlingar så landar normalt slutpriset på 10 % lägre än utgångspriset (Grunblatt, 2011a). Josephsson (2011) berättar att på The Real Estate Agency i Palma så slutar vanligen utgångspriset på 5-10 % under utgångspriset. På Mallorcahouses (Särnmark, 2011) beror prut månen mycket på läget. Särnmark (2011) menar att AAA lägen inte har någon prutmån alls, medan A lägen går att pruta max 5 %. B och C lägen kan prutas ned till upp mot 20 %. Särnmark berättar att han som aktiv mäklare i 30 år aldrig varit med om att priset har stigit från utgångspriset. Han menar

att anledningen till att priset stiger i Sverige i en budgivning beror på att mäklarna har exklusivitet på objekten. I Spanien har man som mäklare inte exklusivitet på en fastighet. Utan många olika mäklare har samma objekt.

Lenka Fischer, (2011) på Mallorcafastigheter menar att faktorn till att priset stiger på en fastighet, vilket är väldigt sällan, är när det finns fler intressanta köpare på samma objekt. Det händer även att säljaren inte vill gå ned någonting i pris, men detta gäller vid fall då fastigheten har ett unikt läge.

Till skillnad från de andra mäklare vi varit i kontakt med så framför mäklarna på The Real Estate Agency (Josephsson, 2011) alltid buden, oavsett om det är skambud, till säljaren. Enligt lag måste all bud framföras till säljaren, då det är han som slutligen bestämmer till vem och till vilket pris fastigheten ska säljas för. Josephsson (2011) på The Real Estate Agency är lite skeptisk mot både att använda sig av lockpriser och av att sätta ett övervärderat pris på en fastighet. Han menar att acceptpriser är det mest lämpliga att använda. Att sätta ett pris som ligger så nära slutpriset som möjligt skulle vara det bästa för köparen och för säljaren, då båda parter vet vad de får betalt/betala innan en köp process drar igång. Han menar att många kunder kan bli skeptiska om en fastighet plötsligt går ned med 30 %, vilket inte är helt ovanligt. Då kan en köpare få tanken; ”Vad är det för fel på denna fastighet?”. Utan att det egentligen inte behöver innebära ett fel, utan att de tär säljaren som satt ett för högt utgångspris.

Intervju med kunder som köpt fastighet i Sverige och i Spanien

När Johan Lewenhaupt (2011) köpte sin lägenhet i centrala Palma lyckades han pruta ned den med 50 000 €, från 390 000 € till 340 000 €. Ägaren till den fastigheten satt i en knipa och hade lån som han hade svårt att betala och var därför villig att gå ned de 13 % som Lewenhaupt begärde för att köpa lägenheten. Han anser att det budgivningssystem som används i Spanien är en klar fördel för personer som har sinne för att förhandla. För honom passar det utmärkt då hans personliga förhandlingstalanger sätts på spel. Lewenhaupt förklarar i sin intervju att det är som ett spel med en stor utmaning. ”Att ha is i magen och bra pokerface är till stor nytta”.

Glenn Groth (2011) köpte en bostad år 2002 på Mallorca för 20 % lägre än utgångspriset. Han förklarar att han sommaren 2011 la ett bud på en fastighet i Palma på 17 % under utgångspriset, då han anser att i Spanien är detta ett vanligt bud att lägga under utgångspriset. Ägaren till denna fastighet vägrade gå ned i pris och kom heller inte med ett motbud. Trots att Groth förklarar att han verkligen föll för denna lägenhet så avstod han från att köpa den. Han kände att det var en principalsak att gå ned i pris, när han vet att detta är vanligt i Spanien. Därmed blev det inget köp. Om ägaren hade gått ned 10 % så hade Groth köpt lägenheten.

Ingemar Karlsson (2011) köpte sin fastighet i Palma under hösten 2011. Där stod säljaren också fast vid sitt utgångspris och gick inte mer på ett lägre bud. Karlsson blev dock förälskad i lägenhet som har ett A läge och slog ändå till på detta pris. Men han kände sig ändå en aning lurad och menade också på att det handlar om en principalsak då det är vanligt att gå ned i pris i Spanien i en budgivning. Säljaren till denna lägenhet var också en svensk, så Karlsson antyder att det kunde vara anledningen till att det var svårare att pruta ned priset. Dessa två tillfällen hör dock till ovanligheten i Spanien. Vanligast är att slutpriset landar på 10 % lägre än utgångspriset. Men båda dessa lägenheter ligger i ett mycket eftertraktat område där efterfrågan är stor. I sådana områden är det vanligare att slutpriset stannar på utgångspriset. Om inte säljaren är desperat och har bråttom att sälja, så kommer vanligen förr eller senare ett bud på utgångspriset. Groth, (2011) som har köpt och sålt flera fastigheter i både Stockholm och Mallorca, antyder att det inte spelar så stor roll vilket budgivningssystem som används utan att det viktigaste är att sälja sin fastighet när marknaden är som mest stabil och inte vara desperat att sälja, utan kunna ha is i magen. När man köper en fastighet så är det viktigt att undersöka markanden noggrant och ha koll på konjunkturläget samt att även som köpare inte stressa utan vänta på ett bra objekt till ett bra pris.

Gustaf Thureborn (2011) köpte sin fastighet i centrala Palma under 2011. Slutpriset landade på 15

% under utgångspriset. Trots detta så föredrar han det svenska budgivningssystemet där det börjar med ett lågt pris och leder till en stigande budgivning.

Torgny Prior (2011) är en av de få som vi intervjuar som fick gå ned med 20 % när han sålde sin lägenhet i Stockholm under bostadskrisen 2008. Även när han i samma veva köpte en lägenhet i Stockholm så fick han den för 5 % under utgångspriset. När Prior köpte sin lägenhet i Palma under 2011 så köpte han den för utgångspriset. Nu i efterhand tror han att han blev lurad då han sedan fick reda på att slutpriset alltid brukar gå ned. Han var inte medveten om den budgivningsprocess som vanligen sker i Spanien när han gick in i budgivningen.

Karin Lindh (2011) köpte en lägenhet i utkanten av Palma hösten 2010. Hon arbetar själv på fastighetsbyrå i Sverige och var på grund av sina vänner, som är boende på Mallorca, och med tät kontakt med många mäklare på ön, mycket införstådd hur budgivningsprocessen fungerar i Spanien. Hon var även på många visningar med många olika mäklare och titta runt på olika områden och i olika prisklasser för att kunna bilda sig en så realistisk bild som möjligt av hur fastighetsmarkanden fungerar. Hon fick sin lägenhet för 10 % lägre än utgångspriset, vilket redan var väldigt lågt. Lindh menar att i Spanien kan både en köpare och en säljare se sig som vinnare, medan i Sverige ses ofta köparen som en förlorare och säljaren blir en överlägsen vinnare. Hon tror att säljarna i Spanien medvetet sätter ett högre pris än vad de egentligen vill ha. Men eftersom köparen prutar ned den och de vanligen möts ofta på halva vägen så blir därmed båda parter oftast nöjda.

5 Analys

Vi ska i denna del analysera och knyta ihop empirin med teorin. Vi ska göra en nulägesanalys på de olika budgivningsprocesserna. Detta för att ge oss bättre förståelse i hur en eventuell förändring i det svenska systemet med lockpriser kan komma påverka budgivningen för mäklare och kunder.

5.1 Auktions former

English auction är den mest vanligaste auktionsformen som används idag. Vi ser att det finns många stora och kända nätauktioner idag men också att den mer traditionella fysiska auktionen i en lokal fortfarande finns kvar. Nätauktioner har blivit mer och mer vanliga där både nya och begagnade varor säljs. Fördelen med nätauktioner är att det är låga kostnader och att den når många kunder runt om i världen. Kunderna kan på ett enkelt sätt söka efter de föremål som är intressant. English auction är den auktionsform som används mest flitigast och vi tror även att den kommer vara så i framtiden.

Dutch auction är den auktionsform som används vid försäljning av ”färska” varor som tulpaner och fisk. Här måste försäljningen gå snabbt innan varorna blir för gamla vilket leder till att en vidare försäljning inte är möjlig. Spanien använder sig också av Dutch auction, då vid försäljning av fastigheter, men här går försäljningen mycket trögare vilket har med marknaden att göra.

SwedeAuction är, i likhet med lockpriser, ett sätt att locka till sig så många kunder som möjligt till en visning för att hitta den rätta köparen genom att sätta ett allt för lågt utgångspris. Vi anser att SwedeAuction inte går att använda sig av vid en försäljning då priser är missvisande och att det på senaste tiden har satts in åtgärder för att förhindra denna typ av auktionsform.

Första pris auktion och andra pris auktion används i olika utsträckning. En första pris auktion

används oftare bland annat vid försäljning via Internet. En andra pris auktions däremot används sällan och det har varit svårt att hitta några exempel där den används. Vi anser att en första pris auktion är lättare att använda sig av än en andra pris auktion där det är lättare att fuska och känna sig otrygg.

5.2 Lockpriser

Idén om att lockpriserna skulle tas bort och fastigheterna skulle säljas för det accepterade priset har tyvärr ännu inte fått sitt genombrott.

Under 2011 varnades 24 mäklare för att ha använt sig av lockpriser, jämfört med 2010 då det var 20 varningar. Problemet är att ingen egentligen vill erkänna att de använder eller har använt sig av lockpriser. Nackdelen är att det bara är en lite del som blir straffade då det är i stort sätt är hela marknaden som bidrar till användandet av lockpriser. Detta beror inte endast på att det är mäklarna som vill trissa upp budgivningarna, utan det är även många säljare som vill sätta ett lockpris för att få dit så många spekulanter som möjligt. Psykologiskt sätt så känner säljaren sig lugnare och säkrare när intresset är stort än när det endast är ett fåtal potentiella köpare på visningarna. Det skapar ett slags oro. Köparen åt andra sidan lockas till att springa på visningar och dras med i budgivningar som de egentligen inte har råd med. Även för köparen finns det en psykologisk påverkan att det är många på visningarna. Objektet måste vara ett kap eftersom det är många som är med i budgivningen, vi blir triggade av varandra och tänjer på vår betalningsförmåga. Både vi som säljare och köpare har ett ansvar när det gäller att resonera fram till ett pris. Säljaren ska med mäklare sätta ett pris som ligger på en bra nivå, varken för högt eller för lågt. Köparen åt andra sidan måste använda sitt sunda förnuft och veta vart smärtgränsen ligger. Köparen kan på ett ganska enkelt sätt söka information om objektets utgångspris är ett lockpris eller ett marknadspris. Säljaren vill sälja för ett så högt pris som möjligt medan köparen vill köpa för ett så lågt pris som möjligt.

Lockpriserna dröjer sig fortfarande kvar i Stockholms innerstad. Den hårda konkurrensen hos mäklare gör det svårt för dem att skilja sig från mängden och sätta accepterade priser, då andra mäklare i samma område sätter lockpriser. För att mäklarna ska få någon vinning så krävs det att de sätter samma låga utgångspris som sina konkurrenter. Detta kan ses som en ond cirkel. Mäklarna hamnar i något slags "vinn eller förlora" situation där mäklaren som sätter ett accepterat pris i ett område där andra mäklare använder sig av lockpriser kommer att tappa kunder. Vi kan jämföra denna auktionsteori med spelteorin inom nationalekonomin/mikroekonomin. Pindyck och Rubinfeld (2009) beskriver problemet vi kan möta när vi gör våra val rationellt eller i samförstånd med varandra. Det vill säga vilken utdelning vi får beroende på våra val och konkurrenternas. Prisoners' dilemma är ett klassiskt problem där två fångar får samma erbjudande men har inte möjligheten att kommunicera med varandra. Beroende på vilka val de gör är avgörande för deras framtid. Det vi försöker säga här är att mäklarfirmorna antingen kan välja att antingen jobba som konkurrenter och handla egoistiskt eller jobba tillsammans mot samma mål. Vi kan genom en payoff matris visa hur vi tänker genom en mäklares ögon:

Antingen kan mäklarfirmorna gemensamt bestämma att de fortsätter med lockpriser eller övergår till acceptpriser. Vilket val de än väljer här är det ingen som förlorar. Men om vi antar att mäklarfirmorna väljer att agera som konkurrenter, att inte jobba tillsammans kan de olika valen vara avgörande om de behåller sina kunder eller inte.

		Mäklarfirma A	
		<i>Lockpriser</i>	<i>Accepterat pris</i>
Mäklarfirma B	<i>Lockpriser</i>	Både A och B väljer lockpriser. Båda är vinnare	A väljer att använda accepterat pris medan B behåller lockpriser - B är vinnare
	<i>Accepterat pris</i>	B väljer att använda acceptpriser medan A behåller lockpriser - A är vinnare	Både A och B väljer acceptpriser. Båda är vinnare

Figur 2; Payoff matris med prisoners' dilemma (Pindyck & Rubinfeld, 2009, s. 463)

Konsekvensen blir alltså att väljer mäklarfirmorna att inte jobba tillsammans kommer det att finnas både förlorare och vinnare. Ser vi det från allas bästa, både mäklare, säljare och kunder vore accepterat pris det bästa valet för alla. Förslaget att införa det accepterade priset och att så många mäklare följde med är positivt i den synvinkeln men trots att alla mäklare är eniga om att de vill få bort benämningen lockpriser så används det fortfarande. Trots att lockpriser har en negativ klang så lockar det trots allt fler kunder till visningar och bostäderna säljs för ett högre pris och försäljningen sker snabbare. Så om inte alla slutar på riktigt med att använda lockpriser så kommer det ta lång tid tills begreppet dör ut.

5.3 Accepterat pris

Det är svårt att säga om det är införande av det accepterat pris som bidragit till att försäljningen i Stockholms innerstad dalat eller om det är andra faktorer som har påverkat denna nedgång. I start med att lockpriserna försvann så har både försäljningen och prisbilden på fastigheterna i Stockholms innerstad sjunkit i förhållande till föregående år. Många av mäklarna i Stockholm anser att den nya lagen om slopning av lockpriser är en bidragande faktor till att färre går på visningar och därmed orsakar att fastigheten säljs till ett lägre pris.

Trots att alla mäklarna säger sig använda sig av accepterat pris så sker oftast ändå en budgivning och slutpriset blir högre än utgångspriset. Mäklarna är intresserade av att sälja så många objekt som möjligt och är inte intresserade av att dra ut på processen. Det ska vara snabba budgivning för att slippa ha flera omvisningar vilket gör att det nya accepterade priset sätts något lägre än marknadspriser vilket i sin tur leder till budgivning i alla fall. Då säljaren inte är bunden att sälja till det pris som anges som det accepterade priset, så har han när som helst i en budgivning rätten att dra sig tillbaka och rätt att sälja sin fastighet till vilket pris han vill. Alltså innebär inte den nya lagen att säljaren binder sig till att sälja till det så kallade accepterade priset. Därmed kan accepterat pris egentligen ses som ett ersättningsnamn på ordet lockpriser.

5.4 Asking-Price Metoden

Efter våra deltagande observationer som aktiv mäklare så har vi sett att det finns, som en oskriven lag där utgångspriset alltid sätts över det pris som försäljaren förväntar sig få betalt för sin fastighet i Spanien. Vi har inte mött en enda säljare som har satt ett utgångspris och förväntar sig att sälja fas-

tigheten till ett högre pris. Det är heller inte vanligt att en säljare sätter ett pris som är det lägsta pris han kan tänka sig. Utan säljaren räknar nästan alltid med en marginal när han sätter utgångspriset.

De flesta säljare meddelar även klienterna efter första visningen att priset är förhandlingsbart. Av alla de klienter vi har träffat så har samtliga varit medvetna om att priset alltid går att förhandla. Det är alltså inte frågan om man kan förhandla, utan endast en fråga om hur mycket man kan förhandla.

Eftersom det bor människor med många olika nationaliteter i Spanien, och framförallt på Mallorca, som är den plats där vi utfört deltagande observationer, så styrs ofta förhandlingsmöjligheterna av nationaliteten och säljarens ekonomiska situation. I de nuvarande ostabila ekonomiska situationerna som gjort att det engelska pundet har sjunkit så har engelsmännen varit lätta att förhandla med. Många av engelsmännen är tvungna att sälja då de har tagit lån från engelska banker. Detta har medfört att de hamnat i en situation där de varit tvungna att sälja sina fastigheter. Detta medan de flesta tyskar och svenskar har haft en relativt stabil ekonomi och därmed inte är lika förhandlingsbara. Men samtliga säljare utgår ändå från en viss marginal där köparen kan förhandla.

Objektets läge är en annan faktor som styr förhandlingen av priset. Ett A-läge som första linjen eller i ett väldigt efterfrågat område minskar förhandlingsmöjligheten för köparen då det vanligen finns många intresserade köpare. Medan i ett område som är mindre eftertraktat och har mindre efterfrågan ökar möjligheterna att förhandla fram ett lägre pris för köparen. Vanligen som minst är glappet mellan utgångspris och slutpris 5 % medan det som mest handlar om runt 20 %.

6 Resultat och slutsatser

6.1 Lockpriser

Lockpriser existerar fortfarande, även om det bytt namn till ordet accepterat pris. Utifrån de intervjuer vi genomfört så har vi förstått att det inte är många som har varit nöjda med fenomenet lockpriser. Många köpare har känt sig lurade då slutpriset har skenat iväg och slutat på betydligt högre summa än utgångspriset. Förtroendet hos mäklarna har också fått sig en törn och tappat lite av sitt goda anseende. Mäklarnas uppfattning om lockpriser verkar vara delat då de flesta mäklare tycker att lockpriser är oetiskt och visar en oärlig bild av verkligheten. Men å andra sidan har antalet spekulanter minskat sen införandet av accepterat pris. Försäljningen tar längre tid och det blir inte någon direkt budgivning längre. Det blir svårare för mäklarna att sälja objekten och möjligheten att fånga andra kunder minskar. Det är fortfarande tidigt och säga om är borttagandet av lockpriser som har mättat marknaden eller om det är den finansiella oron som är orsaken.

6.2 Accepterat pris

Vi har upptäckt att trots att alla mäklarna säger sig använda sig av accepterat pris så sker oftast ändå en budgivning där priset stiger. Detta tror vi dels beror på mäklarnas önskan om att sälja fastigheten till ett högre pris. Samtidigt som säljaren känner sig mer tillfredställd om intresset är större med fler folk på visningarna och fler visningar som triggat upp priset.

Dock har vi genom våra intervjuer med mäklare och kunder märkt att en förbättring har skett de se-

naste åren. Priserna sätts numera i stort sett utifrån en marknads realistiska perspektiv. Hänsyn tas till kvadratmeter priserna i området och vad liknande fastigheter sålts för i samma område. Detta är något som sällan jämförs i Spanien.

Därför anser vi att, accepterat pris, är den prissättningen som eftersträvas och mest lämpliga i Sverige, bortsett från när det handlar om rena lockpriser. Efter vad vi har sett och upplevt genom vår dataanalys så har inte accepterat pris ännu fått sin verkliga verkan, men det är på god väg.

En klar majoritet av dem vi har intervjuat fördrar accepterat pris. Att det utsatta priset även blir det-samma som slutpriset har fördelen att man vet redan innan vad priset kommer bli. Vi anser att som svensk så vill man ofta ha klara regler och få ett fast pris satt redan från början.

6.3 Asking-price Metoden

Vi har genom våra intervjuer stött på flera svenska kunder som till en början blev förvånade över hur den spanska budgivningens går till. Men det efter att de har fått förklarat hur det fungerar så har de flesta blivit positivt överraskade. Det ger ju dem en chans att förhandla om priset. Trots att nästan alla av dem som vi har intervjuat har lyckats förhandla fram ett lägre pris än utgångspriset med det spanska budgivningssystemet än med det svenska, så är de flesta skeptiska mot Spaniens sätt att lägga bud. Vi tror att den negativa inställningen till asking-price metoden kan bero på att svenskar inte är vana att förhandla och det anses för svenskar vara lite fult att pruta. De flesta av de vi har intervjuat och mött har varit emot lockpriser, där de anses bli en aning lurade. Dock har vi träffat några som anser att lockpriser trots allt har sina fördelar. De flesta fördrar alltså acceptpriser där slutpriset ligger så nära utgångspriset som möjligt. Någonstans här förklaras det svenska typiska tankesättet ”lagom är bäst”.

När asking-price metoden används anses inte köparen bli ”lurad”, men det kan ses som det om man ser det från säljarens håll. Det utgångspris säljaren sätter på sin bostad är alltid över det pris som säljaren skulle tänka nöja sig med. För de köpare som inte har vanan inne att pruta kan oftast ses som förlorare i detta budgivningssystem, där säljaren räknar skarpt med att köparen ska komma med ett bud som ligger under utgångspriset. Köparna känner sig som vinnare om de lyckats gå ned mycket i pris. Vad de egentligen inte är medvetna om är att säljaren även han oftast känner sig som en vinnare också då han från början satt ett högre pris än vad han beräknade att slutpriset skulle landa på. De flesta säljare sätter vanligen ett pris som ligger 15 % högre än vad som är det priset de egentligen tänkt sig få och är nöjda med. På något sätt kan det kännas som att köparna blir, precis som i Sverige i lockpris - situationer, lurade.

En annan sak som kan påverka skeptiskt och misstankar hos spanska mäklare kan vara att de saknar utbildning. I Spanien kan i stort sett vem som helst sälja en fastighet. Det behövs ingen utbildning för att jobba som fastighets mäklare i Spanien. Med all sin rätt anser vi att kunder då har sina misstankar mot utbildade mäklare som sätter pris på och säljer fastigheter. Utbildade mäklare tillsammans med att det inte finns exklusivitet på objekt för mäklare kan orsaka många misstankar hos framförallt svenska kunder som är vana vid utbildade mäklare och exklusiviteten. Ett pris som en mäklare har kan mycket väl skilja sig från en annan mäklarfirma. Det är inte sällan en säljare har sin fastighet till salu hos tio olika mäklare. Att hålla samtliga mäklare alltid uppdaterade om priset är inte det första en säljare tänker på. Vi har stött på många kunder som antyder att priserna skiljer sig på samma objekt vid olika mäklarfirmor. Priset kan variera hos olika mäklare, då det är nästan omöjligt att hålla sig uppdaterad på det aktuella priset på samtliga objekt. Vanligen sänks ett pris på en fastighet i flera etapper tills den blir såld. Eftersom processen vanligen tar mycket längre tid än i Sverige, så är det inte ovanligt att en bostad är till salu i några år och däremellan pendlar priset. Vi

försvara mäklarna här att det är svårt att alltid vara uppdaterad om de aktuella priserna på samtliga fastigheter om inte ägaren meddelar dem. Men tyvärr så ser inte köparna det från mäklarens sida. Utan detta ihop med att de är utbildade kan få många köpare upprörda. Det vi har stött på i våra deltagande observationer är att många svenska kunder jämför alltid hur det fungerar med Sverige. De positiva effekterna med att mäklaren inte har exklusivitet på en fastighet är att det är lättare att hitta en lägenhet till en köpare genom att endast söka upp en mäklare, då nästan alla mäklare samarbetar med varandra.

6.4 Tänkbara scenarier i Sverige och i Spanien

Här har vi tagit fram potentiella scenarier hur det skulle vara om man i Sverige skulle börja använda den spanska prissättningen och om man i Spanien skulle börja använda den svenska prissättningen samt ett realistiskt scenario i framtiden.

6.4.1 Lockpriser i Spanien?

Av alla de spanska mäklare som vi har intervjuat så är samtliga nöjda med och föredrar det spanska budgivningssystemet. De har svårt tänka sig hur det skulle fungera med det svenska budgivningssystemet där priset höjs. Anledningen till att det inte skulle fungera beror på sättet som visningar sker på i Spanien. I Spanien sker inga gruppvisningar, utan det är individuella visningar. Det är därmed svårt att få igång en budgivningsprocess då det oftast tar lång tid mellan de olika visningarna. I Spanien tar det i snitt 6 månader att sälja en fastighet. Läget på fastigheten har en avgörande roll för tiden för försäljningsprocessen. Men trots detta så tar alltid försäljningsprocessen mycket längre tid i Spanien än i Sverige. Vi anser att det skulle vara svårt att ändra system i Spanien och börja sätta priser som inte har någon prutman. Dock har vi genom våra intervjuer förstått att det inte nu är lika acceptabelt att lägga skambud och pruta mer än vanligen 20 %, vilket förekom för några år sedan. Men att budgivningsprocessen och prissättningen skulle börja jämföras med den i Sverige skulle ta tid och vara svårt att få igång. Vi frågade de mäklare som vi intervjuade hur de skulle ställa sig till scenariot om lockpriser infördes eller ett pris som är ett accepterat pris där det inte går att bjuda nedåt. Mäklarna var skeptiska och hade svårt att föreställa sig detta scenario i praktiken. Samtliga mäklare antydde att de inte kunde föreställa sig hur detta skulle kunna fungera i verkligheten.

6.4.2 Asking-price metoden i Sverige?

Scenariot att man i Sverige skulle börja sätta ett högre utgångspris på en fastighet, vilket görs i Spanien, ser vi inte som troligt då mäklarna i Sverige oftast har exklusivitet om ett objekt. Om de då skulle sätta höga priser så anser vi att de skulle gå miste om potentiella kunder.

Vi har frågat de mäklare som vi har intervjuat hur de skulle ställa sig till om det utgångspriset skulle vara högre än försäljningspriset. De flesta var mycket skeptiska till detta och hade ingen positiv synpunkt alls förutom en mäklare som påstod att metoden användes i slutet på 80 talet och 90 talets början. Men hon påpekar sen att det tar tid att förändra en marknad och dess beteende. Det är spekulanterna som är marknaden och som mer eller mindre styr hur systemet ska fungera och till vilket pris.

6.4.3 Realistiskt scenario

Vi anser att det mest troligaste scenario är att det i Sverige och både Spanien börjar sättas priser som är anpassade efter marknadsvärdet och mer realistiska priser. Mycket möjligt kan det vara att de båda länder möts om några år då de båda kommer att använda accepterade priser. När vi ställde frågan hur vida mäklarna kan föreställa sig detta scenario så fick vi en relativt positiv feedback. Det märks att det är det realistiska marknadsvärdet som mäklarna och säljarna egentligen strävar efter. Men tyvärr så är det andra faktorer som spelar in och avgör hur utgångspriset sätts. Faktorer som spelar in hur priset kan sättas är om det sker individuella visningar eller gruppvisningar samt om mäklarna har exklusivitet på ett objekt eller om samma objekt säljs med olika mäklare.

För en säljare är det viktigaste att sälja sin fastighet när marknaden är som mest stabil och inte vara desperat att sälja, utan kunna ha is i magen. När man köper en fastighet så är det viktigt att undersöka markanden noggrant och ha koll på konjunkturläget samt att även som köpare inte stressa utan vänta på ett bra objekt till ett bra pris. Vi anser att det budgivningssystem som skulle vara det mest lämpliga är om alltid slutpriset var det samma som utgångspriset, dvs. om mäklarna och säljarna kunde leva upp till det accepterade priset. Vi anser alltså, som även majoriteten av de vi intervjuat tycker, att det ultimata skulle vara att det alltid handlade om accepterat pris. Att det pris som sätts är också det som är slutpriset. Man vet vad man får betala för fastigheten när man ger sig in i budgivningen.

Om nu inte dessa åtgärder har någon effekt på användandet av lockpriser. Vad finns det då för andra förslag? Skulle ett lagförslag om att införande av fast pris utan puttmån vara en lösning? Eller ska vi lagstifta om bindande bud för att slippa både oseriösa budgivare och säljare? Vi tror att accepterat pris måste få växa hos både mäklare, säljare och kunder innan vi kan se att problemet med lockpriser försvinner.

6.5 Förslag till fortsatt forskning

På grund av den kritik som har riktats mot lockpriser så gick många av fastighetsmäklarna i Stockholms innerstad tillsammans i ett projekt under våren 2011 för att införa användandet av accepterat pris. Trots detta så existerar fortfarande lockpriser i skrivande stund, januari 2012. Ett förslag till vidare studier är att undersöka om lockpriser fortfarande lever kvar om ett år från nu, i januari 2013. I Spanien sätts höga utgångspriser på fastigheter som är orelaterade till marknadsvärdet. Förslag till vidare forskning kan vara att se hur denna prissättning har utvecklats i praktiken efter drygt ett år. Mycket tänkbart är att de båda länderna kommer att mötas i sin budgivningsprocess och kommer så småningom att använda sig av samma prissättning.

7 Källförteckning

Primära källor

Intervjuer

Adamsson, A. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-10.

Ahlm, M. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-21.

Ahnem, S. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-04.

Alkut, L. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-10-22.

Andersson, A. (2011) Fastighetsmäklare i Stockholm, Sverige, Intervjuad av Ann-Charlotte Andersson, Stockholm, 2011-12-07.

Balatzi, U. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-12-30.

Bengtsson, B. (2011) Fastighetsmäklare i Stockholm, Intervjuad av Ann-Charlotte Andersson, Stockholm, 2011-12-06.

Blomquist, C. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-08.

Blomquist, T. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-08.

Christell, I. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma 2011-10-29.

Fischer, L. (2011) Fastighetsmäklare på Mallorcafastigheter, Palms, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-17.

Fäktenmark, M. (2011) Fastighetsmäklare på SkandiaMäklarna, Stockholm, Sverige, Intervjuad av Ann-Charlotte Andersson, Stockholm, 2011-11-30.

Groth, G. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-12-04.

Grunblatt, V. (2011) Fastighetsmäklare och Partner av Mallorcafastigheter, Palma, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-10-19 och 2011-10-24.

Hempel, K. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma 2011-11-04.

Johansson, J. (2011) Fastighetsmäklare i Stockholm, Sverige, Intervjuad av Ann-Charlotte Andersson, Stockholm, 2011-12-01.

Josephsson, M. (2011) Fastighetsmäklare på The Real Estate Agency, Palma, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-15.

Karlsson, I. (2011) Fastighetsägare i Stockholm, och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma 2011-11-03.

Lagerling, R. (2011) Fastighetsmäklare på Lagerlings, Stockholm, Sverige, Intervjuad av Ann-Charlotte Andersson, Stockholm, 2011-12-07.

Lewenhaupt, J. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma 2011-10-24.

Lindh, K. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-03.

Nilsson, D. (2011) Fastighetsmäklare och Region chef för The Real Estate Agency, Alicante, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-12-13.

Nilsson, E-L (2011) Fastighetsmäklare på Imperial Properties, Santa Ponta, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-07.

Nyberg, L. (2011) Fastighetsmäklare och VD för SkandiaMäklarna, Stockholm, Sverige, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-12-04.

Prior, T. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-16.

Senoglu, A. (2011) Fastighetsmäklare och Partner av Mallorcafastigheter, Palma, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-10-24 och 2011-12-14.

Särmark, F. (2011) Fastighetsmäklare och Partner av Mallorcahouses, Palma, Spanien, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-20.

Thurebron, G. (2011) Fastighetsägare i Stockholm och i Palma, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-11-16.

Tottie, A. (2011) Fastighetsmäklare På Bjurfors, Stockholm, Sverige, Intervjuad av Charlotte Magnusson, Palma, 2011-12-04.

Sekundära källor

Bocco, Diana. (2011) What is a Dutch Auction. *Wise GEEK* [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-25]. <http://www.wisegeek.com/what-is-a-dutch-auction.htm>

Bostadsagenten, (2011) Snittpriser, priser, sålda bostadsrätter, lägenheter Stockholm, Malmö, *bostadsagenten* [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-12] <http://www.bostadsagenten.se/salda-bostader/priser-lagenheter>

- Bostadsdata, (2011), Bostadspriser för Innerstan, Stockholm, december 2008 - december 2011, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2012-01-06] <http://bostadsdata.se/Statistics.aspx?statistik=bostadspriser&laen=stockholm&kommun=stockholm&omraade=innerstan>
- Bregman, Jay, (2008) Herodotus was born here, *Bodrumpages*, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-26] <http://www.bodrumpages.com/English/herodotus.html>
- Bryman, A (2011) *Kvantitet och kvalitet i samhällsvetenskaplig forskning*, Upplaga 1:17, Malmö, Studentlitteratur
- Bryman, A & Bell, E. (2003) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, Upplaga 1:2, Malmö: Liber
- Davidson, Gordon (2004), Fenwick & West, LLP, *When is Dutch Auction Appropriate?* [Elektronisk]. [Tillgänglig 2012-01-05]. <http://youtu.be/eBZVXO6DxEo>
- E24/TT, (2011) Lägenheter säljs under acceptpris, *e24*, 2 november. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-12]. http://www.e24.se/pengar/bostad/lagenheter-saljs-under-acceptpris_3158864.e24
- EPIQ, (2010), [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-25] http://www.epiqtech.com/auction_software-Dutch-Auction.htm
- Eriksson, L. T. & Wiedersheim-Paul, F (2011) *Att utreda, forska och rapportera*, 9:e upplagan, Malmö: Liber
- Fastighetsmäklarnämnden [FMN]. (2010) *Informationsmaterial*, Uttalanden 2010, FMN:s uttalanden i tillsynsärenden år 2010, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-08] <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=4445&ptid=0>
- Fastighetsmäklarnämnden [FMN], (2011), *Nyheter*, Nyhetsarkiv, FMN:s nyhetsbrev, 6 december. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-12-11] <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=7404>
- Flower auction, (2009) [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-05]. http://www.youtube.com/watch?v=V2CK2TatM_U&feature=results_main&playnext=1&list=PL0FA05781637A5800
- The flower expert, (2011), [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-25] <http://www.theflowerexpert.com/content/flowerbusiness/floralindustry/dutch-flower-industry>
- Gillham, B. (2008) *Forskningsintervjun – Tekniker och genomförande*, Malmö: Studentlitteratur
- Hansson, C. (2010) *Auktionsguiden*, Ica bokförlag, Forma Publishing Group AB
- Hemnet, (2011), Om hemnet, *Hemnet*, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-11] <http://www.hemnet.se/om>
- Högskolemäklarna, (2006a), Informationsblad, *swedeauction*. 17 mars. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-22] http://swedeauction.se/html/var_affarside.html

Högskolemäklarna, (2006b), Om lockpriser” samt ”ren” och ”oren” budgivning: Swedish Auction överträffar English Auction och Asking Price, när Din bostad skall säljas. *Swedeauction*. 15 februari. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-20] <http://swedeauction.se/FMLSwedAuc040922.pdf>

Högskolemäklarna, (2011a) *swedeauction* [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-22] <http://swedeauction.se/index.html>,

Högskolemäklarna, (2011b), *swedeauction* [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-22] http://swedeauction.se/html/om_oss.html

Högskolemäklarna, (2011c) *swedeauction* [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-22] http://swedeauction.se/html/var_affarside.html

Klemperer, P. (2004), *A Survey of Auction Theory*. paulklemper.org, [Elektronisk]. s. 11-13, [Tillgänglig 2011-10-22] <http://www.nuff.ox.ac.uk/users/klemperer/VirtualBook/VirtualBookCoverSheet.asp>

Lagercrantz, C (2011) ”Vem är Carl Lagercrantz” Skaparen av SwedeAuction, [Elektronisk] [Tillgänglig 2011-11-22]

Lagercrantz, C (2008) Debatt: Svenska bostadspriser kan inte kollapsa, *Dagens Industri [Di]*. 28 augusti. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-30]. http://di.se/Default.aspx?pid=49049__ArticlePageProvider&epslanguage=sv&referrer=

Lindqvist Sjöström, C, (2011) Trögare på bostadsmarknaden, *e24*. 12 november. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-12]. http://www.e24.se/pengar/bostad/trogare-pa-bostadsmarknaden_3170840.e24,

Liu Y, Wei K.K, Chen H. (2010) A meta-analys on the effects of online auction design options: The moderating effect of value uncertainty. *Electronic Commerce Research and Applications* [Elektronisk]. 9 s. 508 [Tillgänglig 2012-01-02]

”Ljungqvist” LQ, (2011), *ljungqvist*, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2012-01-05] <http://www.ljungquist.se/ht/info/lokalvarderare.asp>

Lucking-Reiley, D (2000) Vickrey Auctions in Practice: From Nineteenth Century Philately to Twenty-first Century E-commerce. *Journal of Economic Perspectives* [Elektronisk]. Vol. 14, s. 3-4 [Tillgänglig 2011-12-28]

Löfberg, Kjell (2010) Ekonomiska murar växer kring innerstan, *Dagens nyheter [DN]* 22 februari. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-14]. <http://www.dn.se/sthlm/ekonomiska-murar-vaxer-kring-innerstan>.

McAfee, R Preston & McMillan John, (1987) Auctions and Bidding. *Journal of Economic Literature*, [Elektronisk] Vol. 25, No. 2, s. 701-702 [Tillgänglig 2011-12-28]

Midböre, L, Ahl, F, (2011) *Mäklarbranschens attityder till lockpriser & oärliga budgivningar Oreglerad budgivning – ekonomisk förlust*. [Elektronisk] (C-uppsats), fastighetsekonomi, Karlstad: Handelshögskolan vid Karlstad Universitet, [Tillgänglig 2012-01-05] <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:kau:diva-7995>

- Mäklarsamfundet, (2011), Idag inför Mäklarkåren jämförelsepriser, *mäklarsamfundet*, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-24] <http://www.maklarsamfundet.se/maklartemplates/Page.aspx?id=4693>
- Nandorf, T, (2011) Budgivningen avtar med acceptpriser, *Dagens nyheter* [DN] 23 augusti. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-26]. <http://www.dn.se/sthlm/budgivningen-avtar-med-acceptpriser->
- Neurath, C. (2011a) Acceptpris – vad är det?, *Svenska dagbladet [svd]* 17 september. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-24]. http://www.svd.se/naringsliv/acceptpris-vad-ar-det_6477020.svd
- Neurath, C. (2011b) Acceptpriser väcker vanda, *Svenska dagbladet [svd]* 29 oktober. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2012-01-05]. http://www.svd.se/naringsliv/acceptpriser-vacker-vanda_6592158.svd
- Norén, A, (2011) Så uppstod lockpris-fenomenet, *Bostadsknarkaren*, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-17] <http://bostadsknarkaren.se/sa-uppstod-lockpris-fenomenet/>
- Palma de Mallorca, (2011) [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-14] <http://www.sonrullan.com/pagina/palma/palma.htm>
- Persson, A, (2011) Mäklare tvingas lämna ut budgivningslistor, *dagens juridik*. 29 juni. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-23]. <http://www.dagensjuridik.se/2011/06/allt-fler-fastighetsmaklare-varnas-ny-fastighetslag-trader-i-kraft>
- Pindyck, R. S & Rubinfeld, D. L, (2009) *Microeconomics*, Seventh Edition, USA: Pearson Education
- Rich, R. J. (2006) *Why Rent? Own your home!* Entrepreneur Press
- Rothkopf, M.H, (1994) Models of auctions and competitive bidding. *Rutgers Center for Operations Research*, [Elektronisk] s.674, Rutgers University, New Brunswick, USA [Tillgänglig 2011-11-09]
- Rothkopf, M.H., Teisberg, T. J. & Kahn, E.P, (1990). Why Are Vickrey Auctions Rare? *Journal of Political Economy*. [Elektronisk] 98:1, s. 107-108 [Tillgänglig 2011-12-26]
- Spängs, T, (2011) Lockpriser upprör köpare, *Dagens nyheter* [DN] 3 februari. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-10]. <http://www.dn.se/ekonomi/lockpriser-uppror-kopare>
- Strandberg, L, (2010) Lockpris vilseledde husköpare, *e24* 9 november. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-11] http://www.e24.se/pengar/bostad/lockpris-vilseledde-huskopare_2415145.e24
- SVT, (2011a) Jämförpriser ska få bort lockpriser på bostäder, *Sveriges television* [Svt]. 14 februari. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-24] http://svt.se/2.22620/1.2325453/jamforpriser_ska_fa_bort_lockpriser_pa_bostader
- SVT, (2011b) Mäklare lanserar nytt ”accepterat pris, *Sveriges television* [Svt]. 7 juli. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-23] http://svt.se/2.22620/1.2489301/maklare_lanserar_nytt_accepterat_pris&from=rss
- Svärdkrona, Z, (2007) Bort med lockpriser på bostadsrätter, *Aftonbladet*, 8 maj, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-17] <http://www.aftonbladet.se/debatt/article11062786.ab>

Thurén, T. (2007) *Vetenskapsteori för nybörjare*, 2:a upplagan, Malmö, Liber

Troedsson, C. (2011) Accepterat pris eller lockpris – blir det någon skillnad? *privatmäklaren.se:nyheter*, 29 juni, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-16]
<http://nyheter.privatmaklaren.se/bostadsmarknaden/accepterat-pris-eller-lockpris-ar-det-nagon-skillnad/>

TV4.play, (2011) Mäklarsamfundets VD medger lockpriser, *Nyheterna* [Tv4.play], 14 februari, [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-11-11]
http://www.nyheterna.se/1.2016068/2011/02/14/maklarsamfundets_vd_medger_lockpriser

Yin, R. K. (2007) *Fallstudier: design och genomförande*, Malmö: Liber

Zacharias, C. (2001) *Fastighetsmäklarlagen i praktisk tillämpning*, Upplaga 2:1, Stockholm: Nordstedts juridik

Varian, Hal R. (2002), Economic Scene, *The New York Times*, 1 augusti. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2011-10-22] <http://www.paulklempere.org/PressArticles/auctions.pdf>

Wester, K. (2011) Kampen mot lockpriser. *Fastighetsmäklaren* nr 5, s.16-18.

Åberg, Filip (2011), ”Accepterat pris” – Hur gick det?”, *privatmäklaren.se:nyheter*, 13 oktober. [Elektronisk]. [Tillgänglig 2012-01-06]
<http://nyheter.privatmaklaren.se/bostadsmarknaden/accepterat-pris-hur-gick-det/>

Bilagor

Intervjufrågor till kunder med erfarenhet av bostadsförsäljning och bostadsköp i Sverige och i Spanien

Vilket år köpte du din bostad i Sverige?

Vilket år köpte du din bostad i Spanien?

Hur många procent högre/lägre blev slutpriset till skillnad mot utgångspriset när du köpte din bostad i Sverige?

Hur många procent högre/lägre blev slutpriset till skillnad mot utgångspriset när du sålde din bostad i Sverige?

Hur många procent högre/lägre blev slutpriset till skillnad mot utgångspriset när du köpte din bostad i Spanien?

Hur många procent högre/lägre blev slutpriset till skillnad mot utgångspriset när du sålde din bostad i Spanien?

Var du medveten om den aktuella budgivningsprocessen i respektive land när du gav dig in på budgivningen?

Vilket av de olika prissättningssystemen, Sveriges lockpris metod eller Spaniens asking-price metod, fördrar du när du köper en bostad? Varför?

Vilket av de olika prissättningssystemen, Sveriges lockpris metod eller Spaniens asking-price metod, fördrar du när du säljer en bostad? Varför?

Intervjufrågor till mäklare i Sverige angående prissättning och budgivning

När du som mäklare sätter ett utgångspris på en fastighet, vad beräknar du då att denna fastighet ska säljas för? Vad är det lägsta respektive högsta pris som du räknar med att fastigheten får för slutpris?

Hur många procent skiljer sig normalt slutpriset tillskillnad från utgångspriset som mest respektive minst på en fastighet?

Vad beror det på att priset stiger/sjunker?

Förklara utifrån den senaste slutförda affären. Vad berodde det på senaste gången priset steg? Vad berodde det på senaste gången priset sjönk?

Hur resoneras ett utgångspris fram vid en försäljning? Vilka är det som är med och påverkar priset? Vem bestämmer slutpriset? Säljaren eller mäklaren?

Förklara hur en budgivning vanligen går till på din mäklarfirma?

Om en säljare vill sätta ett lockpris för att locka fler köpare, accepterar du som mäklare det eller väljer du att inte åta dig uppdraget?

Händer det att era konkurrenter använder sig av lockpriser?

Har du eller din mäklarfirma använt er av så kallade lockpriser?

Hur definierar du ordet lockpriser?

Hur definierar du ordet accepterat pris?

Många mäklare har den senaste tiden gått samman i Stockholms innerstad för att införa accepterat pris. Hur ser du på införandet av accepterat pris?

Kan du se en förändring på marknaden sedan accepterat pris infördes?

Vilka för och nackdelar ser du på s.k. lockpriser?

Vilka för och nackdelar ser du på s.k. accepterat pris?

Om du tidigare har använt dig av så kallade lockpriser och nu övergått till att sätta accepterat pris, har du då märkt någon skillnad på antal besökare på visningarna av fastigheter?

Om du tidigare har använt dig av så kallade lockpriser och nu övergått till att sätta accepterat pris, har du då märkt någon skillnad på antal personer som är med i budgivningen?

Om du tidigare har använt dig av så kallade lockpriser och nu övergått till att sätta accepterat pris, har du då märkt någon skillnad i tid på budgivningsprocessen?

Om du tidigare har använt dig av så kallade lockpriser och nu övergått till att sätta accepterat pris, har du då märkt någon skillnad på slutpriset jämfört med tidigare?

Har du märkt att marknadspriserna har förändrats efter att accepterat pris införts?

Många mäklare har på sista tiden blivit varnade då de ansetts ha använt lockpriser i sina annonser. Känner du någon mäklare som har blivit varnad? Vad tycker du om det?

Tror du att du eller din mäklarfirma går miste om många potentiella kunder då utgångspriset skiljer sig från försäljningspriset? Förklara.

Har det någon gång hänt att en spekulant inte varit nöjd med det budgivningssystem som din mäklarfirma använder?

Hur tror du det skulle fungera i Sverige om prissättningen fungerade mer som i Spanien, där ett högre pris sätts och buden läggs under det utsatta priset? Förklara.

Intervjufrågor till mäklare i Spanien angående prissättning och budgivning

När du sätter ett utgångspris på en fastighet, vad beräknar du då att denna fastighet ska säljas för? Vad är det lägsta respektive högsta pris som du räknar med att fastigheten får för slutpris?

Hur många procent skiljer sig normalt slutpriset tillskillnad från utgångspriset som mest respektive minst på en fastighet?

Vad beror det på att priset stiger/sjunker?

Förklara utifrån den senaste slutförda affären. Vad berodde det på senaste gången priset steg? Vad berodde det på senaste gången priset sjönk?

Hur går vanligen en budgivning till på din mäklarfirma?

Hur resoneras ett utgångspris fram vid en försäljning? Vilka är det som är med och påverkar priset? Vem bestämmer slutpriset?

Förklara hur svenskar burkar reagera på den spanska prissättningen?

Är de förvånade? Är det vad de har räknat med? Är de oftast insatta i hur budgivningen går till i Spanien?

Tror du att svenskar som är intresserade av att investera i en fastighet i Spanien är medvetna om att bud vanligen läggs under utgångspriset?

Hur påverkar antalet visningar av att utgångspriset oftast är högre än försäljningspriset? Tror du att ni går miste om potentiella kunder som inte är medvetna om att priset är prutbart?

Har det någon gång hänt att en spekulant inte varit nöjd med det prissättningen som din mäklarfirma använder?

Hur tror du det skulle fungera i Spanien om budgivningen sker som i Sverige, där det vanligen sätts ett lågt utgångspris, som stiger genom budgivning? Förklara.