

# Det rådande dödläget vid finansiering av nyproduktion av bostadsrätter.

-En studie i tänkbara lösningar och marknadens syn på problematiken.

Det råder ett dödläge kring finansieringen av nyproduktion på den svenska bostadsmarknaden. Byggnadsprojekt kan inte starta då konsumenter är motvilliga att teckna sig på en bostadsrätt i tidiga skeden, därmed uppnås inte försäljningsgraden som krävs av banken för att en bostadsproducent ska få ett byggnadskreditiv.

I mitt examensarbete "Moment 22 vid finansiering av nyproduktion av bostadsrätter" så utforskar jag bakgrunden till ovan angivna problem – och tänkbara metoder för att lösa finansieringsproblematiken. Flera faktorer har förändrat möjligheterna att genomföra produktion av bostadsrätter. Främst är att bostadskonsumenter är mer motvilliga att köpa en lägenhet i de initiala skedena. Detta har medfört att bostadsproducenter har svårt att nå upp till den försäljningsgrad som banken kräver för att ge ett byggnadskreditiv. Det gör att få byggen initieras och bostadsproduktionen har reducerats kraftigt.

## Vändande marknad

Den prisnedgång som skett sedan 2017 har förändrat förutsättningarna på marknaden och både kreditgivare samt konsumenter är mer restriktiva och motsträviga till att ta den initiala risken. Oro kring en försämrad prisutveckling och omvärldsfaktorer som Brexit, lågkonjunktur och handelskrig har satt sina spår. Vidare har de nya finansrestriktionerna minskat möjligheten för konsumenter att efterfråga en bostad. Mycket publicitet kring problematiken på bostadsmarknaden förstärker de negativa effekterna. Utöver detta är det ett par rättsfall angående konsumentskydd vid köp av bostadsrätter, som inte har blivit avgjorda än och som också bidrar till oron.

## Den främsta anledningen

Mycket tyder på att den främsta anledningen till att försäljningen har avstannat är risken mellan köp och tillträde av bostaden. Konsumenterna är inte villiga att bära marknadsrisken i samma utsträckning längre som de var tidigare. Det är ofta en längre tidsperiod mellan det att köparen förbinder sig till affären och tillträde till bostadsrätten sker, ofta två år eller mer för de första köparna. Det är svårt att förutse hur livssituationen ser ut om två år. Dessutom bär konsumenten dubbel



marknadsrisk, eftersom de flesta behöver sälja sin befintliga bostad för att finansiera köpet av den nya. En prisnedgång skulle slå både mot finansieringen och möjligheten att belåna det nya objektet. Nämnvärt är också att bankerna inte ger lånelöfte längre än 6 månader, vilket ger en fingervisning om vilken tidshorisont som konsumenter är beredda på att vänta. En annan anledning var att marknaden under 2017 också nådde ett överutbud, vilket gjorde att priserna rasade. Detta överutbud kommer upptas av marknaden över tid, men är definitivt bidragande till den situation vi har idag.

## Arbetsprocessen

Materialet och underlaget till examensarbetet har tagits fram genom en intervjustudie med en rad olika personer som dagligen jobbar med denna problematik. Både kreditgivare, producenter och mäklare har intervjuats för att ge en god representation av hela branschens syn på problematiken.

## Resultat av intervjuerna

Alla parter ansåg att kreditrestriktionerna var en stor anledning till varför marknaden har blivit mer skeptisk. Restriktionerna hade kommit hastigt och utgjorde enligt många en omotiverat stor begränsning av konsumenternas möjlighet att låna till en bostad. De efterfrågades att politiska restriktioner skulle kommuniceras med mycket längre tidshorisonter för att låta marknaden agera ostört och lösa problemen själv. Många lyfte även att det i praktiken, trots att lagen inte stödjer detta, finns kommunala särkrav som omöjliggör en effektiv bostadsproduktion, något som driver upp priserna och leder till förseningar.

Den största anledningen till dödläget är trots allt att konsumenterna inte är villiga att teckna sig på ritning längre, men även att marknaden behöver tid för att anpassa sig. Det går faktiskt se tecken på att bostadsproduktionen har börjat återhämta sig, men troligen i andra former och i mindre skala. Många av de intervjuade ansåg även att det tidigare hade varit en onormal marknad, som nu övergått till en sundare situation, men att bolag som försökt skära guld troligen kommer få det väldigt tufft nu. Trots detta höll alla parter med om att det var betydligt mycket svårare att få till byggprojekt nu, och att det är ett finansieringsproblem angående vilken part som skall överta risken när konsumenterna endast vill köpa bostadsrätt i senare skeden av produktionen.

## Slutsats

Många bostadsproducenter kommer behöva anpassa sig till en ny marknadssituation där finansieringen inte är självklar från konsumenter som tecknar sig på ritning tillsammans med ett traditionellt byggnadskreditiv i samma mån. Marknaden kommer behöva erbjuda fler olika varianter av finansieringsmodeller som kan täcka ett bredare spektrum av köpare. Troligen kommer fler aktörer initiera projekt på spekulation med eget kapital. Andra alternativ är att riskkapital kommer in i olika varianter och skeden, som t.ex. riskvärderade lån, forward founding eller ett joint-venture med bostadsutvecklaren. Den traditionella modellen kommer fortsatt vara relevant men i mindre utsträckning. Den produkten behöver vara något unikt och exklusivt för att motivera konsumenten att ta marknadsrisken.

Slutsatsen är att bostadsproducenter behöver finna andra finansieringslösningar för att möta mer kritiska konsumenter som mycket hellre köper en nyckelfärdig lägenhet.



## Gustaf Skrealid

Detta har varit ett examensarbete för civilingenjör i Lantmäteri vid Lunds Tekniska Högskola under våren 2019 av Gustaf Skrealid.

Stockholm, 2019-12-23.