

Låga utgångspriser för bostäder – en strategi bland isländska mäklare för att uppnå högre försäljningspris eller snabbare försäljning?

Att sälja sin bostad hör till en av livets största affärer. Ett viktigt moment är att bestämma ett utgångspris för sin bostad, men det råder oklarheter kring vilken inverkan utgångspriser har på utfallet i en försäljning. Studien "List prices in Icelandic residential property sales – A strategic tool for achieving higher sales prices or quicker time-on-market?" tar sikte på Islands bostadsmarknad, genom att undersöka hur isländska mäklare tillämpar utgångspriser samt vilken effekt utgångspriser har på slutpris och försäljningstid.

Studien visade att det finns en särskild strategi som kan öka chanserna till ett högre slutpris eller kortare försäljningstid. Bostäder annonserade till ett pris som understiger marknadsvärdet leder till lägre försäljningspriser och kortare tid på marknaden. Resultatet visade att en bostad med ett utgångspris som understiger dess marknadsvärde med 10 procent resulterar i en reduktion av säljpriset med 9,78 procent. Motsatsvis gäller att högre utgångspriser är förknippade med högre priser, men en längre försäljningstid. Säljaren står således inför en avvägning mellan ett högre pris genom högre utgångspriser, eller kortare försäljningstid genom lägre utgångspriser. Studien visar vidare att i majoriteten av fallen, närmare 73 procent, hamnar slutpriset under det initiala utgångspriset, vilket tyder på att utgångspriserna sätts relativt högt och fungerar som ett pristak för försäljningspriset - en strategi som ökar mäklarens chans till högre slutpris.

Att låga utgångspriser ger lägre försäljningspriser kan ha sin tänkbara förklaring i beteendefenomenet *förankringseffekten*, som innebär att människor använder en tidigt erhållen prisinformation som referens för att bilda sig en uppfattning om ett objekts värde. I bostadsförsäljningar fungerar utgångspriset som en sådan referens, där ett lägre utgångspris kan signalera bristande kvalitet och ett lägre värde, i jämförelse med bostäder som annonseras till högre priser. Kopplingen mellan kortare försäljningstider och låga utgångspriser kan förklaras av det ökade intresset och den ökade betalningsviljan bland köpare när priset är lägre.

Utgångspriser visar sig vara en särskilt viktig information i just isländska bostadstransaktioner, eftersom budgivningarna baseras på *dolda bud* – något som står i kontrast till andra nordiska länder. I en försäljningsprocess med dolda bud kan utgångspriset vara den enda tillgängliga informationen om pris för köpare eftersom involverade köparens bud hålls hemliga och inte går att observera under en pågående budgivning. Det föreligger därmed hög grad av asymmetrisk information och ett stort ansvar att agera rätt och förmedla riktig information vilar på mäklarens axlar.

Något att beakta är att mäklare i största allmänhet inte enbart agerar i sina klienters intresse, utan även drivs av egna vinstintressen. En mäklares agerande kan i stor utsträckning tänkas påverkas av hans eller hennes ersättningstyp. För mäklare med fast arvode är det lönsamt att sälja fler objekt, oberoende av slutpris, och eftersträva en kortare försäljningstid. Detta står i kontrast till mäklare med provision, vilket visade sig vara den vanligaste ersättningen bland isländska mäklare som deltog i studiens enkät. Vid provision kan det vara lönsamt att lägga ner mer tid och ansträngning för ett färre antal objekt i syfte att uppnå högre priser. Enligt resultaten kan högre priser åstadkommas genom att sätta utgångspriset högre. De isländska mäklarna väljer således en strategi som ökar chanserna till högre priser, vilket också ligger i linje med den rationella säljarens incitament.

Examensarbetet tillför kunskap kring utgångsprisers roll och bidrar med kvantitativa mått på dess påverkan i bostadsförsäljningar. Det belyser vidare problematiken med bostadsförsäljningar på en marknad som präglas av hög asymmetrisk information. Studien kan vara av intresse för de som står inför att köpa eller sälja sin bostad, mäklare samt yrkesverksamma inom fastighetsbranschen. Den kan även fungera som underlag för vidare analys av de skillnader som finns i mäklares val av prissättning samt hur utgångspriser tillämpas i en nordisk kontext.

Alexandra Hansson & Felicia Johansson
Lund 25 januari

