



LUNDS
UNIVERSITET

Företagsekonomiska institutionen

FEKH69 - Kandidatkurs i redovisning

VT 2022

Den hjälpande handen inom kreditgivningsprocessen

En studie om hur banker genomför värderingsprocessen vid kreditgivning till svenska fastighetsbolag.

Handledare: Mattias Haraldsson

Författare:

Alex Dahlberg

Fabian Halvardsson

Felix Persson

Förord

Författarna skulle vilja tack de representanter från Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank för deras tid och kunskap, utan denna hade studien inte gått att genomföra. Vidare skulle vi vilja rikta ett stort tack till vår handledare Mattias Haraldsson för hans engagemang och den kunskap han bidragit med under studiens gång. Vidare vill vi även tacka opponentergrupperna för deras väl genomtänkta kritik som fört denna studie framåt.

Alex Dahlberg

Fabian Halvardsson

Felix Persson

Sammanfattning

Examensarbetets titel: Den hjälpande handen inom kreditgivningsprocessen

Seminariedatum: 3 juni 2022.

Ämne/kurs: FEKH69 Examensarbete i redovisning på kandidatnivå, 15 högskolepoäng.

Författare: Alex Dahlberg, Fabian Halvardsson och Felix Persson

Handledare: Mattias Haraldsson

Nyckelord: relationsinriktad kreditgivning, transaktionsinriktad kreditgivning, kreditbedömning, affärsrelationer, banker, fastighetsbolag

Forskningsfrågor: Hur sker kreditundersökningen till Svenska fastighetsbolag?

Hur användbar är redovisningsinformation vid värderingen av fastigheter i kreditundersökningen?

Syfte: Syftet med uppsatsen är att undersöka hur Svenska banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen.

Metod: Studien har en kvalitativ forskningsdesign som bygger på sju semistrukturerade intervjuer med de fyra största bankerna i Sverige. Genom en litteratursökning valdes lämpliga teorier ut för att kunna användas för att analysera den insamlade datan.

Teoretiska perspektiv: Studien tar sin utgångspunkt i tidigare empirisk forskning om relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning. Vidare bygger analysen på Five C's of Credit, tidigare litteratur om fastighetsvärdering och slutligen användning av redovisningsinformation i kreditgivningsprocessen.

Resultat: Studien kom fram till att kreditundersökningen sker genom en överväldigande relationsinriktad process. Banken kollar på kundens karaktär innan de börjar med den finansiella kreditundersökningen. Vidare såg vi att bankerna i hög grad lyckas framföra oberoende värderingar på kundernas fastighetsbestånd. Informationen som hämtas här såg vi hade bristande användning i kreditgivningsprocessen. En eliminering av informationsasymmetrier ledde till bland annat lägre säkerhetskrav, samt prisrabatter på villkor såsom ränta och förvaltningsavgifter.

Abstract

Title: The Helping Hand within Lending

Seminar date: 3 June 2022.

Course: FEKH69 Bachelor's thesis in Accounting, 15 ECTS

Authors: Alex Dahlberg, Fabian Halvardsson and Felix Persson

Advisor: Mattias Haraldsson

Key words: Relationship lending, transaction lending, credit assessment, business relations, banks, real estate companies.

Research question: How does the lending process play out for Swedish real estate companies? How useful is the accounting information from the valuation of real estate in the lending process?

Purpose: The purpose of this study is to investigate how Swedish banks carry out the valuation of commercial real estates in the lending process.

Methodology: This study uses a qualitative design for its research. It is built on seven semi-structured interviews with the four largest banks in Sweden. Suitable theories are selected to be used in the analysis of the gathered data.

Theoretical perspectives: The study is based on previous empirical research on relationship-oriented and transaction-oriented banks. In addition to this, the analysis is based on the Five C's of Credit, previous studies on real estate valuation and the usefulness of accounting information in the lending process.

Findings: Our study found that the lending process is done overwhelmingly through a relation-based process. The bank studies the character of the customer before even touching on the financial credit evaluation. Furthermore, we saw that the banks to a high degree were able to conduct independent valuations of their customers' property portfolio. The information found here had lacking use in the lending process. An elimination of information asymmetries led to lower security requirements as well as rebates in the interest rate as well as management fees.

Innehållsförteckning

| | |
|--|-----------|
| 1 Inledning | 6 |
| 1.1 Bakgrund | 6 |
| 1.2 Problematisering | 8 |
| 1.3 Syfte & Frågeställning | 10 |
| 1.4 Avgränsingar | 10 |
| 1.5 Disposition | 10 |
| 2. Metod | 12 |
| 2.1 Forskningsstrategi | 12 |
| 2.1.1 Metoddesign | 12 |
| 2.1.2 Val av empirisk data (Dataurval): | 13 |
| 2.1.3 Litteratursökning | 13 |
| 2.1.4 Intervjudesign | 14 |
| 2.2 Studiens ansats | 15 |
| 2.3 Studiens trovärdighet | 16 |
| 2.4 Etiska övervägande | 18 |
| 2.5 Val av teoretiskt ramverk | 18 |
| 2.5.1 The Five C's of Credit | 19 |
| 2.5.2 Relations- och transaktioninriktad kreditbedömning | 19 |
| 2.5.3 Analysmodell | 20 |
| 2.5.4 Bankens användning av finansiell information | 21 |
| 2.6 Reflektioner kring metoden | 22 |
| 3 Institutionalia | 24 |
| 3.1 IFRS 13 - Värdering till verkligt värde | 24 |
| 4 Teoretisk referensram | 26 |
| 4.1 The Five C's of Credit | 26 |
| 4.2 Relations- och transaktionsinriktad kreditgivning | 28 |
| 4.2.1 Relationsinriktad kreditgivning | 28 |
| 4.2.2 Transaktionsinriktad kreditgivning | 31 |
| 4.3 Värdering av fastigheter | 31 |
| 4.4 Användbarhet av redovisningsinformation | 33 |
| 5 Empiri | 35 |
| Introduktion till det empiriska materialet | 35 |
| 5.1 Bank 1 | 35 |
| 5.1.1 Introduktion av intervjuobjekt | 35 |
| 5.1.2 Kreditundersökningen | 35 |
| 5.1.3 Värderingsprocess | 38 |

| | |
|--|-----------|
| 5.2 Bank 2 | 40 |
| 5.2.1 Introduktion av intervjuobjekt | 40 |
| 5.2.2 Kreditbedömning | 40 |
| 5.2.3 Värderingsprocess | 41 |
| 5.3 Bank 3 | 44 |
| 5.3.1 Introduktion av intervjuobjekt | 44 |
| 5.3.2 Kreditbedömning | 44 |
| 5.3.3 Värderingsprocess | 46 |
| 5.4 Bank 4 | 46 |
| 5.4.1 Introduktion av intervjuobjekt | 46 |
| 5.4.2 Kreditbedömning | 47 |
| 5.4.3 Värderingsprocess | 48 |
| 6 Diskussion och analys | 49 |
| 6.1 Kreditundersökningen | 49 |
| 6.1.1 Kreditundersökningens karaktär | 53 |
| 6.2 Värdering av fastigheter och användbarheten av redovisningsinformation | 54 |
| 7 Slutsats | 56 |
| 7.1 Slutsats och besvarande av frågeställning | 56 |
| 7.2 Studiens forskningsbidrag | 57 |
| 7.3 Förslag till vidare forskning | 57 |
| 7.4 Kritik till studien | 58 |
| Referenslista | 59 |
| Bilagor | 62 |
| Bilaga 1 | 62 |

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Denna uppsats handlar om hur Svenska banker genomför värderingen av förvaltningsfastigheter i kreditundersökningen. Poängen med detta är att besvara hur användbar redovisningsinformationen är i detta sammanhang mellan bank och låntagare. Forskningsområdet kartläggs genom att presentera teori och tidigare empirisk forskning om kreditundersökningen samt bankens användbarhet av redovisningsinformation. Studien bygger på semikonstruerade intervjuer med experter inom kreditbedömning. Utifrån detta gör uppsatsen sitt forskningsbidrag genom att försöka besvara hur användbar redovisningsinformation är vid värderingen av förvaltningsfastigheter i kreditbedömningen. Med 'redovisningsinformation' avses enbart det värde som fastighetsbolaget själva värderat fastigheten till och tar upp i deras balansräkning.

Vid extern finansiering med kreditgivare går företag genom en kreditundersökning som innehåller bedömning av företagets ledning och finansiella estimeringar (Brody & Frank, 1998). Inom denna process stöter kreditgivaren på informationsasymmetrier, ett förhållande då en part besitter mer information än den andra, (Akerlof, 1970; Boot, 2000; Bergh m.fl 2019). Vad som kan illustreras är en maktbalans som inte är i jämvikt och konsekvensen är marknadsmisslyckande. Kreditbedömningen genomförs i syfte att minska dessa informationsasymmetrier och skapa en komplett bild av företagets ledning och återbetalningsförmåga, Boot (2000). Vid utlåning är det därför av yttersta vikt att lösa problem som har att göra med bristfällig eller otillräcklig information. I sin litteraturöversikt går Boot (2000) så långt och menar att förebygga asymmetrisk information kan vara själva skälet till bankers existens. Denna form av process och extern finansiering är den viktigaste finansieringsformen för att svenska företag ska kunna startas och växa (Svenska bankföreningen, 2014). Användning av redovisningsinformation är i detta avseende centralt (Danos, Holt & Imhoff Jr, 1989).

Från litteraturen kan två huvudsakliga inriktningar inom kreditgivning identifieras för att motverka asymmetrisk information; relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning

(Boot, 2000). Den förstnämnda består till stor del att bedöma mjuka värden, att inleda och underhålla relationer som enligt Yildirim (2020) minskar kreditgivarens risk, men som litteraturen kommer kartlägga är detta inte alltid fallet. Förtroendet inom relationen och ledningens förmåga att göra goda affärer blir här central. Motsatsvis utvärderar transaktionsinriktad kreditgivning i huvudsak siffror som underlag för beslut. De samlar information från de finansiella rapporter och baserar sina beslut enbart på information som återfinns i dessa rapporter (Gray & Premti, 2020). I båda fall existerar informationsasymmetrier men den huvudsakliga skillnaden är informationsflödet mellan typerna (Boot, 2000).

En bransch som kräver stora mängder externt kapital för att finansiera sin verksamhet är fastighetsbranschen (Riksbanken, 2017). Enligt undersökningen gjord av Riksbanken (2017) har fastighetsbolag i genomsnitt 65 % lånat kapital och 35 % aktiekapital där inversen generellt sätt gäller för bolag i övriga branscher. En potentiell konsekvens av detta är att banker och deras möjlighet att ge ut krediter blir en grundläggande förutsättning för fastighetsbolagens fortsatta tillväxt. Att fastighetsbolag kräver en större del lånat kapital jämfört med övriga företag innebär att de blir av särskilt intresse för kreditgivningsprocessen och därmed den aktuella studiens kontext. När fastighetsbolag vill belåna fastigheten är det redovisade värdet av central betydelse då detta kommunicerar värdet av tillgångsmassan till utomstående stakeholders. Värderingen som görs av bolaget kan därmed få en central betydelse i kreditbedömningen då banken är en av de främsta användarna av finansiell information, (Sayumwe & Francoeur, 2017). I balansräkningen värderas fastigheter till verkligt värde och de redovisade värdena enligt denna metod har i tidigare studier varit ett osäkerhetsmoment för investerare och revisorer, (Nordlund, Lorentzon & Lind 2021; Kaya 2013; Goh m.fl 2021; Song, Wayne & Yi 2010). Värderingen av fastigheter grundar sig i subjektiva estimeringar och ej observerbara marknadspriser som görs genom att diskontera framtida kassaflöden (Nordlund, Lorentzon & Lind, 2021). Studien visar att det föreligger en framträdande risk för management bias i de rapporterade värdena, (Nordlund, Lorentzon & Lind, 2021). Med andra ord innehåller balansräkningen osäkerheter och asymmetrisk information kopplad till värderingen av företagets tillgångsmassa. Följande uppsats vill därmed undersöka hur banker genomför värderingen av fastigheter i kreditundersökningen för att kunna besvara hur användbar redovisningsinformation om fastighetsbestånd är i detta sammanhang.

1.2 Problematisering

Följande studie vill undersöka hur banker genomför en särskild del av kreditundersökningen, närmare bestämt värderingen av förvaltningsfastigheter. Tidigare empirisk forskning om bankers kreditundersökning tittar dels på dess karaktär och dels på för och nackdelar med valet av relationsinriktad eller transaktionsinriktad kreditgivning (Boot 2000). Gällande bankens användning av redovisningsinformation i detta sammanhang säger Danos, Holt & Imhoff Jr (1989) att användbarheten av redovisningsinformation i kreditundersökningen är väldigt hög. Vidare visar Gray & Premti (2020) att osäkerhet i redovisningsinformation prissätts högre av banken. Hur banken genomför värderingen av kommersiella fastigheter och användbarheten av redovisningsinformation i detta sammanhang är däremot mindre utforskat och tidigare forskning har inte kunnat etablera denna användning på ett enligt uppsatsförfattarna tillfredsställande sätt.

Varför detta är intressant är med anledning av resultaten i Nordlund, Lorentzon & Lindh (2021) studie där värderingen av fastigheter varit föremål för osäkerhet bland revisorer. Anledningen är att det redovisade värdet av fastighetsbeståndet estimeras med subjektiva beräkningsmodeller och revisorer behöver starka bevismedel för att ifrågasätta värderingar (Nordlund, Lorentzon & Lind 2021). Av resultaten i Nordlund, Lorentzon & Lind (2021) studie framgår en framträdande risk för management-bias i de rapporterade värdena. Utöver revisorer är banken en särskilt viktig stakeholder och intresset att lösa problem hänförliga till asymmetrisk information är då stort i samband med utlåning. Relevansen av detta är att om banker använder låntagarens värdering finns risken att management bias påverkar den beviljade krediten. På en större skala kan detta få konsekvenser för kreditmarknaden. Management bias i balansräkningen kan i sin tur peka mot en bristande användbarhet av redovisningsinformation. Med anledning av resultaten i Nordlund, Lorentzon & Lind (2021) studie är det därmed relevant att undersöka hur banker genomför värderingen av fastigheter vid kreditbedömningen. Uppsatsen refererar löpande till redovisningsinformation eller redovisningsinformationen och med detta avses det rapporterade värdet av fastighetsbestånd som återfinns i fastighetsbolagens balansräkning. Med genomföra definierar vi det som all insamling, analys och beslutsfattning i samband med värderingen av fastigheten. En bred definition ges eftersom uppsatsen vill fånga detaljer och nyanser inom kreditundersökningen som kan tala om för oss hur banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter.

Genom att undersöka hur banker genomför värderingen av fastigheter är poängen med uppsatsen att besvara hur användbar redovisningsinformation är i sammanhanget mellan kreditgivare och låntagare. Uppsatsen definierar användbarhet enligt ISO-normen 9241-11 *“Den utsträckning i vilken specificerade användare kan använda ett system, en produkt eller tjänst för att uppnå specificerade mål, med ändamålsenlighet, effektivitet och tillfredsställelse, i ett specificerat användningssammanhang.”* (SIS, 2018). En låg användbarhet kan indikera ett behov att förändra redovisningsprocessen för värderingen av fastigheter och uppsatsen blir därmed relevant för lagstiftare. Därmed kan uppsatsen vidare få konsekvenser för tidigare empirisk forskning då en låg användbarhet delvis skulle tala emot Danos, Holt & Imhoff Jr (1989). Studien blir även relevant för bankväsendet då djupare insikt i kreditundersökningen och användningen av redovisningsinformation kan förstärka integriteten av det finansiella systemet.

Kreditundersökningen styr informationsflödet mellan kreditgivare och låntagare. För att undersöka hur banker genomför värderingen av fastigheter behöver vi därmed först och främst förstå kreditundersökningen. I detta avseende har studien kunnat identifiera The Five C's of Credit som hjälper att förenkla förståelsen för utlåningsprocessen genom att förhålla sig till fem faktorer (Brody & Frank, 1998). Från tidigare empirisk forskning kan vi identifiera två typer av utlåning vilka är relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning, (Boot 2000). Valet mellan dessa två typer av utlåning får konsekvenser för informationsflödet mellan bank och låntagare och det är därför relevant att veta om detta i praktiken leder till skillnader i kreditundersökningen och användningen av redovisningsinformation. Hur kreditundersökningen genomförs, vilken information som efterfrågas och därefter analyseras av banken kan därefter ge indikation om användbarheten av redovisningsinformation. Därav behöver vi kartlägga tidigare forskning om kreditundersökningen och användbarheten av redovisningsinformation i sammanhanget mellan bank och låntagare. Genom att undersöka hur banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen är därefter förhoppningen att inom ramen för den aktuella studien besvara hur användbar redovisningsinformation är vid värderingen av förvaltningsfastigheter i kreditundersökningen.

1.3 Syfte & Frågeställning

Syftet med uppsatsen är att undersöka hur Svenska banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen. Genom att undersöka detta ämnar uppsatsen att besvara följande frågeställningar:

- Hur sker kreditundersökningen till Svenska fastighetsbolag?
- Hur användbar är redovisningsinformationen vid värderingen av förvaltningsfastigheter i kreditundersökningen?

1.4 Avgränsingar

Studien avgränsas till att undersöka hur Svenska banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen med svenska fastighetsbolag som kontext. Studiens perspektiv är från bankens perspektiv för att förstå arbetsprocessen och hur de olika bankerna tänker i sin kreditundersökning. Fastighetsbolag som kontext motiveras dels av resultaten i tidigare nämnda studie från Nordlunds, Lorentzon & Lind (2022) och dels av att fastighetsbolag ofta är i stort behov av extern finansiering. Med andra ord är fastighetsbolag en särskild intressent för utlåning. Studien ämnar inte att analysera värderingsmetoder för värderingen av fastigheter som har uppmärksammats i tidigare forskning, utan enbart undersöka hur banker hanterar informationen för denna process i kreditundersökningen. Valet att undersöka de Svenska storbankerna motiveras av att de svenska storbankerna står för en betydande del av utlåningen till fastighetsbolagen (Finansinspektionen 2021, Finansinspektionen 2019, Riksbanken 2017). IFRS 13 ingår i uppsatsens institutionalia endast som ett uppslagsverk för läsaren och används inte i resten av uppsatsen.

1.5 Disposition

I detta kapitlet utvecklar vi forskningsstrategin och val av litteratur. Utöver detta undersöks även tidigare gjord forskning på det aktuella området för att sedan förklara hur studien kommer att genomföras i praktiken. I avsnittet motiveras ävens studiens teoretiska ramverk.

3. Teori

Uppsatsens teoretiska ramverk kommer att utgå från The Five C's of Credit och därefter att beröra tidigare forskning om relationsinriktad kreditgivning samt transaktionsinriktad kreditgivning. Vidare kommer tidigare forskning om värdering av fastigheter att presenteras, samt en del om användbarhet av redovisningsinformation kopplat till värdering av fastigheter.

4. Empiri

I empiri avsnittet kommer datan från den kvalitativa datainsamlingen att presenteras och ställas mot varandra. Författarna kommer i detta avsnitt presentera all relevant information som kommit fram i studien.

5. Analys

I analyskapitlet kommer det empiriska materialet att inledningsvis ställas upp enligt den analysmodell vi skapat som en kombination av The Five C's of Credit, samt relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning. Därefter kommer vi att diskutera de aspekter vi funnit intressanta kopplat till frågeställningen.

6. Slutsats

I detta avsnitt kommer studiens frågeställningar att besvaras med utgångspunkt i den analys och diskussion som föregår detta avsnitt. Vidare diskuteras även studiens forskningsbidrag för att sedan lyfta några aspekter som uppsatsförfattarna ansåg var av intresse för vidare forskning. Slutligen lyfts även några punkter med kritisk till den studien.

2. Metod

2.1 Forskningsstrategi

2.1.1 Metoddesign

Denna studie är utformad i syfte att undersöka hur Svenska banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen. För att studera detta tillämpas en kvalitativ forskningsdesign där vi intervjuar relevanta personer inom det svenska bankväsendet för att utforska deras åsikter och upplevelser gällande värdering av fastigheter och kreditbedömning till fastighetsbolag. Vi har valt att genomföra semistrukturerade djupintervjuer med dessa personer eftersom detta lyfter fram intervjupersonernas nyanserade svar som krävs för att bilda diskussion kring frågeställningen och fånga nyanser. Med hjälp av semistrukturerade intervjuer har andra nyanser och erfarenheter hos intervjuobjekten kunnat diskuteras och därmed bidragit till studiens originalitet. Totalt 7 personer har intervjuats på Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank.

I denna studie har vi valt att ha ett kvalitativt angreppssätt där vi valt att intervjua personer med god insyn i kreditbedömningen. Anledningen bakom att uppsatsförfattarna har valt en kvalitativ studiedesign är få en detaljerad inblick i hur banker tänker när de genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditbedömningen. Kvalitativ forskning syftar enligt Bryman och Bell (2017) till att fånga människors upplevelser om hur specifika arbetsprocesser och företeelser fungerar. Med ett kvalitativ metoddesign kan man enligt Bryman och Bell (2017) även identifiera subtila skillnader mellan olika respondenternas svar. Tidigare studier inom området har använt sig av olika sorters forskningsmetoder. Ett exempel på en kvalitativ studie är just Nordlund, Lorentzon & Lind (2021) som intervjuar revisorer. Vidare har Boot (2000) använt sig av en litteraturstudie där de med hjälp av tidigare litteratur undersöker hur asymmetrisk information i relationen kan få oönskade utfall. Anledningen till att vi valt en kvalitativ studie är för att kunna ställa följdfrågor till våra intervjuobjekt och därmed få en mer nyanserad och heltäckande bild av deras erfarenheter i kreditbedömningen.

Det teoretiska ramverket reviderades efter det att intervjuerna genomförts. Som en konsekvens har både ett induktivt och abduktivt arbetssätt tillämpats i denna studie vilket benäns som en

abduktiv studie. Syftesformuleringen lade sedan grund för den empiriska studien som tog form av intervjuer. Slutligen analyseras den insamlade empiriska datan med målet att skapa ett teoretiskt forskningsbidrag. En mer utförlig diskussion om studiens ansats finns under rubriken 2.2.

2.1.2 Val av empirisk data (Dataurval):

Efter det att intervjuerna genomförts påbörjades arbetet med att få en övergripande bild över det insamlade materialet. Det första steget i denna process var att transkribera intervjuerna dels för att de olika uppsatsförfattarna på ett bättre sätt skulle kunna hitta i materialet och dels för att kunna återberätta mer exakt vad respondenterna uttryckte. Därefter strukturerade uppsatsförfattarna materialet utifrån de olika kreditgivare som intervjuades. Anledningen till att materialet strukturerades på detta sätt var inte för att kreditgivare skulle jämföras utan snarare för att få en lättbegriplig struktur där en läsare på ett enklare sätt kan orienteras sig i uppsatsen. Uppsatsförfattarna tyckte själva att denna uppdelning var nödvändig för att det empiriska materialet inte skulle upplevas som stökigt. Genom att göra uppdelningen på detta sätt har uppsatsförfattarna lyckats fånga nyanser i de svar som respondenterna gav.

Det empiriska avsnittet i denna studie har strukturerats utifrån syftesformuleringen, de delar av intervjun som ansågs vara intressanta och det relevanta blir därmed det som står under empiridelen. Utöver att dela upp varje bank var för sig valde uppsatsförfattarna att dela upp varje delkapitel i två huvudsakliga områden som tog mycket plats i samtliga intervjuer; nämligen kreditbedömning och värderingsprocessen. I kreditbedömningen tog även relationen mellan kreditgivare stor plats av den anledningen att det många respondenter lyfte detta som en viktig del i värderingsprocessen. Kreditbedömningen valdes eftersom studien just undersöker hur kreditgivare genomför värderingen av kommersiella fastigheter. I denna kontext blir informationsinsamlingen som kreditgivare gör i samband med att kunder söker krediter central och därför behandlas även denna under detta avsnitt.

2.1.3 Litteratursökning

I samband med att litteratur skulle sökas till studien har vi primärt använt oss av LUBsearch och Google Scholar för att läsa tidigare forskning inom ämnet. På dessa databaser användes

nyckelord som ”relationship based lending”, ”transaction based ledning”, ”valuation difficulties real estate” och ”accounting information in lending”. Med dessa sökorden hittade vi många artiklar som var relevanta för studien. Mycket av litteraturen hittades i de artiklar som återfanns i dessa sökmotorer, där författare källhänvisat till andra tidigare studier som i sin tur var intressanta och till nytta för studien. Uppsatsförfattarna hade som krav att artiklarna som använts i uppsatsen skulle vara granskade (peer reviewed). Utöver tidigare empirisk forskning används kurslitteratur för att författa metodavsnittet. I övrigt har kurslitteratur försökt undvikas eftersom dessa ofta är en sammanfattning av annan existerande forskning inom det aktuella området.

2.1.4 Intervjudesign

I denna studie är intervjuerna semistrukturerade för att skapa möjlighet för följdfrågor och vidare diskussion (Bryman & Bell, 2017). Denna möjlighet tillåter studien att fånga nyanser i hur banken genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditbedömningen. Vi har valt att intervjua bankanställda med direkt insyn i kreditbedömningen. Vissa intervjuobjekt är mer sakkunniga inom värdering av fastigheter som kan svara på frågor om hur värderingsprocessen går till. Andra intervjuobjekt har inom sin roll mer kundkontakt och god insyn i informationsflödet för kreditbedömningen. Kompetens inom sakkunniga frågor samt förståelsen för informationsflödet mellan bank och låntagare är centrala för uppsatsens syfte, varför studien intervjuat respondenter med olika kompetensområden inom samma bank. Att intervjua personer som har god insyn i dessa två olika delar av kreditbedömningen ger studien en stabil grund för att undersöka hur Svenska banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen.

Inför varje intervju skickas alla frågor ut i förväg (Bilaga 1). Detta gjordes i syfte att ge alla respondenter tid att framföra väl genomtänkta svar och dels för att respondenterna begärde frågorna i förväg för att se om frågorna var något som de kunde svara på. Det gjordes även med respekt för intervjuobjekten då de lägger undan dyrbar tid för att besvara våra intervjufrågor, därför vill vi ge dem möjligheten att vara förberedda. Frågeformuläret är det samma för alla respondenter samtidigt som möjligheten till följdfrågor skulle hållas öppen. Detta tillvägagångssätt har gett oss möjligheten att se nyanser och jämföra de olika svaren under diskussionsdelen. Små korrigeringar gjordes efter den första intervjun då vissa frågor ansågs överflödiga eller dåligt formulerade. En risk med att skicka frågorna i förväg blir att alla svar

anpassas i förväg, något som blev fallet i en av intervjuerna där respondenten gick igenom alla frågorna utan pauser för att ställa följdfrågor.

Intervjuerna genomfördes i person, per telefon och via videolänk. Uppsatsförfattarna hade som preferens att genomföra möten i person då det minskar risken för tekniska problem. I vissa fall föredrog respondenterna att genomföra intervjun per telefon eller genom videolänk ur bekvämlighetssynpunkt.

Varje intervju förutom en spelades in för att sedan transkriberas, detta underlättar processen för att noggrannare analysera det som sades under intervjun (Bryman & Bell, 2017). I fallet med bank 4 där intervjun inte spelades in beror det på att banken har en policy som ej tillåter inspelningar i deras lokaler. Under denna intervjun genomfördes istället detaljerade anteckningar för att komma ihåg de centrala delarna i intervjun. Att spela in intervjuerna gjordes för att vi skulle kunna läsa intervjuerna och därmed lättare referera till vad som sagts. Med hänsyn till respondenternas integritet fick dem alla reda på detta i förväg och möjligheten att ge samtycke.

2.2 Studiens ansats

När studier beskriver vilken ansats som studien har haft brukar den beskrivas antingen som en deduktiv eller induktiv ansats, men om en kombination har använts brukar detta benämnas som abduktiv ansats (Bryman & Bell, 2017). Deduktion innebär att forskare utgår från teori och vill testa denna genom att använda antingen empiriska observationer eller genom att formulera hypoteser som antingen bekräftar eller förkastar delar av teorin. En induktiv ansats innebär å andra sidan att data samlas in för att härleda teori. I kvalitativa studier är det vanligare att använda ett induktivt angreppssätt, men det går även att använda inslag av deduktion. Bryman och Bell (2017) beskriver vidare att deduktiv ansats tar sin grund i befintliga teorier. Utifrån dessa teorier menar Bryman och Bell (2017) att studier kan nå nya observationer och resultat.

Arbetet med studien började med att identifiera vilka ämnen som uppsatsförfattarna ansåg var intressanta, efter en diskussion som detta kom uppsatsförfattarna fram till att kreditgivningen för fastighetsbolag var något som alla anses sig vara intresserade av. Efter att ha gjort en mindre litteraturoversikt märkte vi att studier av bland annat Nordlund, Lorentzon & Linds (2021)

som uppmärksammat höga krediter i den kommersiella fastighetsbranschen förhållande till tillgångsmassan vilket påvisar hög aktualitet för ämnet i fråga.

Studien fortsatte med att samla in relevant teori som kontinuerligt analyserades för att se huruvida de har relevans för våra forskningsfrågor. När detta säkerställdes användes dessa sedan som grund för studien i fråga. Baserat på de teorier och information som samlats in formulerades en intervjuguide som skulle ligga till grund för samtliga intervjuer. Detta kan man benämna som en deduktiv ansats eftersom studien har studerat vald teori som därefter använts som grund för den empiriska studien som genomförts (Bryman & Bell 2017). I takt med att intervjuerna genomfördes märkte vi att svaren vi fick från intervjuobjekten har annan inriktning än den som vi hade förutspått. Diskussioner om relationen mellan kreditgivare och kredittagare uppstod och som en konsekvens av detta uppmärksammade uppsatsförfattarna att teorin behövde uppdateras med hänsyn till denna nya infallsvinkel och därav tillkom teorier om relationsinriktad kreditgivning. Detta tillvägagångssätt är enligt Bryman och Bell (2017) mer induktivt, vilket är ett resultat av att datan som samlats in styrte riktning på den teori som sedermera samlats in. Under arbetets gång har uppsatsförfattarna växlat mellan att utgå från befintlig teori för att studera kreditbedömningen till att sedan justera teorin utifrån den empirin som samlats in, kan uppsatsförfattarna konstatera att det är en abduktiv ansats som har använts.

2.3 Studiens trovärdighet

Studiens trovärdighet motiveras främst ur synpunkter om reliabilitet och validitet. I samband med kvalitativ forskning finns det två olika delar inom begreppet reliabilitet; intern- och extern reliabilitet. Extern reliabilitet handlar om huruvida en studies resultat blir detsamma om undersökningen upprepas flera gånger av olika personer och därmed ökar studiens trovärdighet och träffsäkerhet (Bryman & Bell, 2017). För kvalitativa studier kan en stark extern reliabilitet vara svår att uppnå eftersom intervjuer inte producerar exakt samma resultat vid varje intervju med samma person. Även externa förhållanden som påverkar kreditmarknaden i olika riktningar kan påverka de svar som studien får i en enskild intervju, exempelvis lagstiftning som ställer krav på ändrade processer. Som en konsekvens av dessa förändringar som kan ske mellan denna studien och en eventuella studie som försöker replikera denna studie kan denna studie bli svår att replikera.

En annan faktor som gör att denna studien blir svår att replikera är att tjänstemännen som intervjuats är alla anonyma, detta gör att replikerbarheten för studien blir ännu svårare. Trots detta har författarna under arbetets gång har det lagts stor vikt vid att stärka studiens reliabilitet samtidigt som författarna haft stor förståelse för att detta kan vara utmanande att uppnå. Eftersom marknaden ständigt förändras och med denna förändras också interna rutiner och attityder. Därmed argumenterar vi för att studiens reliabilitet blir högst om man utgår från den tidsperioden som denna studien är utförd, nämligen våren 2022.

En interna reliabiliteten innebär att i de studier som har flera författare säkerställer att det finns en gemensam förståelse för vilken information som ges ut och hur denna informationen har tolkats (Bryman & Bell, 2017). Följande studie har säkerställt den interna reliabiliteten genom att all informationsinsamling genomfördes gemensamt för att sedan diskutera hur informationen skulle användas. Genom denna arbetsgång har studien lättare kunnat formulera slutsatser av det insamlade materialet, vilket leder till högre intern reliabilitet (Bryman & Bell, 2017).

Att en studie har en god validitet innebär att studien kan visa ett starkt samband mellan den insamlade informationen och de slutsatser som studien kommit fram till. Om en studie har en stark validitet kan resultaten generaliseras och appliceras utanför den aktuella studiens sammanhang. Likt reliabilitet finns det olika aspekter att ta hänsyn till inom validitet, nämligen extern och intern validitet. Den externa validiteten beskrivs av Bryman och Bell (2017) genom att resultatet går att generalisera. En hög extern validitet kan i kvalitativa studier vara svår att säkerställa eftersom urvalet ofta är begränsat och sker under ett specifikt tidsintervall. Denna studien ställs också inför denna problematiken där generalisering av resultatet kommer att vara mycket begränsat med hänsyn till det begränsade urvalet och den aktuella tidsperioden som intervjuerna genomfördes under. Denna studie är även begränsad till kontexten Sverige vilket gör att generaliseringar utanför denna kontext inte heller kan göras.

Den interna validiteten säkerställer att de teorier som använts i studien stämmer överens med de observationer som gjorts under datainsamlingen. Den interna validiteten har i denna studien säkerställts genom att under uppsatsens gång göra nya litteratursökningar i samband med att intervjuerna lyft nya perspektiv.

2.4 Etiska övervägande

Bryman & Bell (2017) understryker vikten av etiska övervägande som man i egenskap av uppsatsförfattare måste beakta i samband med insamling, bearbetning, lagring och publicering av data. Vidare påpekar Bryman & Bell (2017) att ett stort ansvar läggs på uppsatsförfattarna att lämna adekvat information till intervjuobjekten om precis hur datan ska användas, detta i syfte att inte orsaka intervjuobjekten varken psykisk- eller karriärorienterad skada. Uppsatsförfattarna har i denna studie försäkrats om att detta inte sker genom att tydligt förklara för intervjuobjekten vad studien ämnar att undersöka och hur uppgifterna som intervjuobjekten lämnar till uppsatsförfattarna kommer att hanteras. Under intervjuerna säkerställdes även intervjuobjektens samtycke till att informationen som spelas in också publiceras. Vidare vill uppsatsförfattarna betona att kontakt med intervjuobjekten har skett löpande i syfte upplysa intervjuobjekten om hur studien utvecklas och hur resultatet kommer att publiceras, allt detta i syfte att undvika sådan skada som beskrivs ovan (Bryman & Bell, 2017).

I denna studie finns det ingen påtaglig risk för att intervjuobjekten skulle lida sådan skada som beskrivs ovan, men uppsatsförfattarna inser att intervjuobjekten delar med sig av information som är relaterat till deras arbete och därmed finns det en teoretisk risk för intervjuobjekten att lida karriärorienterad skada. Därför har uppsatsförfattarna valt att hålla respondenternas identitet anonym huvudsakligen i syfte att inte äventyra en karriärorienterad skada. Att hålla respondenterna anonyma kan enligt Bryman och Bell (2017) leda till att studiens trovärdighet skadas eftersom intervjuobjekten inte kan ställas till svars för informationen som lämnats. Uppsatsförfattarna motiverar detta val genom att intervjuobjekten ska uppmuntras till att ge så utvecklade svar på studiens frågor som möjligt, utan att oroa sig över hur deras svar kommer att påverkar deras karriärer på ett negativt sätt.

2.5 Val av teoretiskt ramverk

Definitionen av teori är enligt Nationalencyklopedin (n.d.): ”en grupp antaganden eller påståenden som förklarar företeelser av något slag och systematiserar vår kunskap om dem”. I denna uppsats finns det två olika sorters teorier; substantiell teori och formell teori. En substantiell teori är enligt Bryman och Bell (2017) en teori som berör ett specifikt område eller

situation som förklarar den empiriska fronten i ett specifikt ämne. När vi har valt vilken teori som ska användas har vi i huvudsak använt oss av teori som faller inom ramen för vad som klassas som substantiella teorier. Uppsatsens syfte är att undersöka hur banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen. Till följd av detta stöter vi på två huvudsakliga ämnesområden vilka är kreditundersökningen och bankens användningen av finansiell information i långivningsprocesser. Teori har hämtats i huvudsak från tidigare forskning inom dessa ämnesområden. Studiens litteratursökning har lett till den aktuella referensramen som består av The 5 C's of Credit, relationsinriktad utlåning, transaktionsinriktad utlåning och bankens användningen av redovisningsinformation. Studiens relevans och forskningsområde kom främst via inspiration från Nordlund, Lorentzon & Linds (2021) samt andra studier om värderingen av fastigheter varför även dessa ingår i den teoretiska referensramen.

2.5.1 The Five C's of Credit

I samband med att kreditgivare ska ge ut krediter finns det en vedertagen process som många kreditinstitut använder sig av; nämligen "The Five C's of Credit". Modellen förenklar processen och ger en överskådlig bild av informationsflödet mellan bank och låntagare. Denna modell kommer att användas för att analysera och identifiera kreditbedömningens olika steg hos bankerna som undersökts. Värderingen av kommersiella fastigheter går här under 'säkerheter' och att undersöka hur det förhåller sig i verkligheten är viktigt för att uppfylla studiens syfte. Teorin används som ett analysverktyg för att sortera och identifiera kreditbedömningens olika steg hos bankerna som studien undersöker.

2.5.2 Relations- och transaktioninriktad kreditbedömning

Medan 5 C's of Credit ger studien en lättöverskådlig bild av informationsflödet inom kreditundersökningen visar följande ämnesområde vilken typ av informationsflöde som existerar. Vilken typ av utlåning som banken sysslar med har betydelse för informationsflödet mellan bank och låntagare. För att undersöka hur banken genomför värderingen av förvaltningsfastigheter behöver vi därmed identifiera typen av informationsflöde i kreditbedömningen. Identifiering av

bankens typ av informationsflöde hjälper oss att bättre förstå hur banken genomför värderingen av kommersiella fastigheter.

2.5.3 Analysmodell

För att kunna analysera empirin och besvara uppsatsens frågeställning har vi framställt en analysmodell som ska göra det möjligt att kolla på datan genom vårt valda teoretiska ramverk. Denna modell är uppbyggd som en korsning av 5C-modellen och tidigare empirisk forskning om relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning. Modellen är strukturerad så att alla fem C:n placeras vertikalt medan de två sorterna av kreditgivning placeras horisontellt. I det kommande teoriavsnittet beskrivs relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning mer ingående men för förståelsen av modellen kan dessa två metoder för kreditgivning beskrivas som vara varandras motpart. Därmed kan respektive C placeras i vår modell för att avgöra om det lutar åt att hanteras antingen relationsinriktat eller transaktionsinriktat.

| Kreditgivning 5C | Transaktionsinriktad kreditgivning | Relationsinriktad kreditgivning |
|---------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Karaktär | | |
| Kapacitet | | |
| Kapital | | |
| Säkerheter | | |
| Förhållanden | | |

Modellen fungerar som ett verktyg som ska hjälpa författarna att strukturera upp den insamlade datan, detta görs inledningsvis genom att datan delas upp i 5C:n som ska hjälpa oss att kartlägga

de olika aspekter som bankerna kollar på vid kreditgivning. Därefter analyseras varje C utifrån hur bankerna påstår sig bemöta aspekten ur ett relationsinriktat eller transaktionsinriktat perspektiv. Detta görs för att kunna konkretisera bankens kreditbedömning som relationsinriktad eller transaktionsinriktad. Beroende på om banken hanterar de olika aspekterna som en transaktion eller relation kan det få konsekvenser för hur informationsflödet mellan bank och låntagare utspelar sig. Dessa blir således viktiga för vår analys då de hjälper oss att vidare undersöka hur Svenska banker genomför värderingen av kommersiella fastigheter i kreditundersökningen. Utifrån allt detta ska den bearbetade datan slutligen analyseras en sista gång för att besvara hur användbar redovisningsinformationen är vid värderingen av förvaltningsfastigheter i kreditundersökningen.

Som en kort sammanfattning ska 5C-modellen och transaktionsinriktad/relationsinriktad kreditgivning användas för att kartlägga hur kreditgivningen går till mellan fastighetsbolag och bank. Därmed får modellen sina ontologiska och epistemologiska utgångspunkter i att den möjliggör för analys av den empiriska datan där kunskap sedan kan hämtas efter att den är bearbetad. Slutligen ska denna kunskap användas för att besvara våra ställda frågeställningar.

2.5.4 Bankens användning av finansiell information

En av uppsatsens frågeställningar går ut på att besvara hur användbar redovisningsinformationen som kommer fram i samband med att kreditgivaren värderar kommersiella fastigheter. Om användbarheten av redovisningsinformationen är hög eller låg kan detta ha betydelse för utformningen av standarder, detta då banken sparar resurser på att samla in den mest användbara datan möjlig. Eftersom kreditgivaren går igenom långa processer för att samla in finansiell data från deras potentiella kunder väcker detta frågan om denna process är befogad. För att besvara hur användbar redovisningsinformationen faktiskt är ska uppsatsen först upprätta analysmodellen på 5C och relationsinriktad/transaktionsinriktad kreditgivning, detta för att lyfta fram de delar av empirin som är viktiga. Därefter ska användbarheten av redovisningsinformationen undersökas baserat på vad som kommit fram till under analysen med analysmodellen.

2.6 Reflektioner kring metoden

Uppsatsförfattarna har i samband med skrivandet av metoden reflekterat över om det insamlade datamaterialet har granskats på det kritiska sätt som förväntas av vetenskapliga uppsatser. Bryman och Bell (2017) diskuterar denna problematik där de anser att den kvalitativa forskningsdesignen har sina brister i att författarna försöker bekräfta sina egna synpunkter och uppfattningar i det material som de samlat in. Om detta är fallet tenderar studien enligt Bryman och Bell (2017) att bli ännu svårare att replikera eftersom studien är präglad de eller dem som författat arbetet. Denna studie har enligt uppsatsförfattarna haft ett kritiskt förhållningssätt till den informationen som samlats in, detta har säkerställts genom att uppsatsförfattarna haft huvudansvar för olika intervjuer och därmed har olika uppsatsförfattare präglat respektive intervju. Genom att ha detta upplägg har studien i högre utsträckning säkerställt att en enskild uppsatsförfattare inte präglat arbete med dennes synpunkter och uppfattningar. Vidare har ett kritiskt förhållningssätt möjliggjorts med hjälp av att intervjuerna har transkriberats och granskats av samtliga uppsatsförfattare för att sedan diskutera vilka delar av intervjuerna som har stark relevans och vilka delar som inte ska användas i studien. Författarna har i denna studie arbetat mot att uppnå en så hög objektivitet som möjligt. Detta har gjorts genom att ständigt granska den insamlade informationen och ifrågasätta relevansen för studien. Gällande den empiriska datainsamlingen är subjektivitet hos intervjuobjekten svårare att säkerställa för uppsatsförfattare eftersom studiens begränsade inblick i intervjuobjektens olika erfarenheter vilket präglar deras svar i olika stor utsträckning. Uppsatsförfattarna har säkerställt objektivitet i de återgivna svaren som intervjuobjekten gav genom att spela in intervjuerna i sex av de sju fallen för att därefter transkribera intervjuerna. När uppsatsförfattarna fastställde vilka delar av intervjuerna som var relevanta för studiens empiriska avsnitt är uppsatsförfattarna medvetna om att våra intressen och erfarenheter påverkat vilka delar av det empiriska materialet som vi valt att lyfta fram. För att säkerställa att vi inte präglat materialet allt för mycket har vi lyft fram intervjupersonernas egna ord genom citat för att ge läsaren bättre insyn i intervjumaterialet som inte är bearbetat.

Vidare reflektioner som uppsatsförfattarna har är gällande metodansatsen som valts för studien. Ett kvalitativt förhållningssätt i en studie riskerar som tidigare nämnt att resultatet präglas av författarna. Utöver detta är en kvalitativ studie, speciellt med anonyma intervjuobjekt, svår att

replikera. Det är även svårt att framföra några generella slutsatser som gäller för finansbranschen som stort, utan eventuella slutsatser kommer att framföras med stor försiktighet utan några uttalanden om generaliserbara slutsatser.

3 Institutionalialia

Följande avsnitt ämnar endast att göra det enklare för läsaren att förstå vad som menas med 'värdering till verkligt värde' samt 'ej observerbara marknadspriser' eftersom referenser till detta återfinns dels i problematisering, teori samt empiri. Avsnittet har därmed ingen påverkan på analys och slutsats.

3.1 IFRS 13 - Värdering till verkligt värde

IFRS 13 introducerades på marknaden 2011 och förtydliga det dåvarande regelverket med nya och tidigare regler om hur företag skulle värdera sina tillgångar till verkligt värde. När företag gör valet att värdera sina tillgångar till verkligt värde är det IFRS 13 som reglerar hur de ska göra värderingen och vilka tillgångar och skulder som berörs. I IFRS 13 punkt 5 återfinns vad verkligt värde syftar till att reglera, vilket är värdering av tillgång, skulder och egetkapitalinstrument till verkligt värde (IFRS 13, p.5). I samband med att en tillgång eller en skuld köps är det förhållandevis enkelt att bestämma det verkliga värdet eftersom en transaktion på marknaden precis ägt rum. Det verkliga värdet på tillgången eller skulden blir därmed anskaffningsvärdet (IFRS 13, p.9). Det regelverket i huvudsak är till för när en tillgång som omvärderas till dess nya verkligt värde. Detta görs med hjälp av tre olika nivåer, där nivå 1 är den mest tillförlitliga och nivån tre är minst tillförlitlig.

Indata för nivå 1 definieras i punkt 76 enligt följande:

“Indata på Nivå 1 är noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder som företaget har tillgång till vid värderingstidpunkten.” I punkt 77 framhävs det faktum att indata för nivå 1 är den mest tillförlitliga av dessa tre nivåer och att företag ska använda sig av denna metod om så är möjligt.

Indata för nivå 2 definieras i punkt 81 enligt följande:

“Indata på Nivå 2 är andra indata än de noterade priser som ingår i Nivå 1, vilka är direkt eller indirekt observerbara för tillgången eller skulden.” Om värderingen använder eller kräver en stor del av icke observerbara indata ska värderingen betraktas som indata för nivå 3 istället för nivå 2.

Indata för nivå 3 definieras i punkt 86 enligt följande:

“Indata på Nivå 3 är icke observerbara indata för tillgången eller skulden.” I punkt 88 framkommer att icke observerbar data enbart ska användas då det inte finns observerbar data att tillgå. Vidare poängteras att om det finns osäkerheter i beräkningar måste detta beaktas i värderingen av den aktuella tillgången.

4 Teoretisk referensram

4.1 The Five C's of Credit

Att bygga upp en korrekt bild av kunden är en mycket central del bankens arbete i samband med kreditgivning. Till sin hjälp för denna processen finns en vedertagen modell som används i processen; ”The five C's of Credit”. Denna modell bryter ner kreditbedömningen i 5 delar som ska göra det lättare att få en bra överblick över processen. Dessa består av karaktär (character), kapacitet (capacity), kapital (Capital), säkerheter (Collateral) och förhållanden (conditions). Denna modell används i huvudsak för kunder som söker nya krediter i ett kreditinstitut som de inte har någon tidigare affärsrelation med. Utöver detta ska denna modell kunna ge bankerna en överblick över deras kunder i samband med informationsinsamlingen och i ett senare led kreditbedömningen (Brody & Frank, 1998). Nedan följer en förklaring om respektive del i denna modell.

Karaktär (Character)

Ball & Shivakumar (2005) beskriver att en mycket central del i kreditprocessen är att lära känna kunden som står bakom företaget i fråga. Det är i denna del av processen som kreditgivaren undersöker om företaget och personerna bakom företaget är tillräckligt pålitliga (har tillräckligt god karaktär) för att inleda en affärsrelation. I denna delen av kreditbedömningsprocessen undersöks även ledningens trovärdighet i hur sannolikt det är att de betalar tillbaka lånet i fråga och hur företaget i fråga agerar i eventuella motgångar. Vidare diskuterar författarna att denna process är till för att att parterna ska förstå förutsättningarna för att kunna inleda en relation (Beaulieu 1994).

Kapacitet (Capacity)

För många banker anses kapaciteten i företaget vara en av de mest centrala aspekterna. Med kapacitet menar Brody & Frank (1998) kapaciteten som företaget i fråga har att betala tillbaka krediten; nämligen kunskapen och möjligheten att generera ett tillräckligt stabilt kassaflöde. Enligt författarna anses denna aspekt vara en av de viktigaste i samband med bedömningen av kreditvärdighet eftersom dessa mått inte är föremål för någon bedömning och kan därmed ses

som mer objektiva i denna process. För att bedöma ett företags förmåga att generera ett positivt framtida kassaflöde och därmed kunna betala framtida amortering och räntebetalningar, tittar ofta kreditgivare på kundens historiska betalningsförmåga (Brody & Frank 1998).

Kapital (Capital)

Med kapital menar Beaulieu (1994) att företaget som söker en kredit måste ha en form av kapitalbuffert i syfte att klara av konjunktursvängningar och perioder med en negativt kassaflöde. Kapitalet representeras av olika tillgångsposter och eget kapital-poster i företagets balansräkning, såsom pengar i kassan eller fritt eget kapital. Med dessa eget kapital- och tillgångsposter har kreditgivaren större säkerhet från företaget i fråga eftersom där finns pengar som gör att låntagaren fullföljer sina förpliktelser jämte kreditgivaren (Beaulieu 1994).

Säkerheter (Collateral)

Beaulieu (1994) påpekar att kreditinstitut alltid använder sig av olika säkerheter, men påpekar att denna delen inte är den mest centrala i samband med kreditbedömningen utan att den ses som sekundär i förhållande till återbetalningsförmåga (kassaflöde). Exempel på säkerheter kan vara pantbrev i fastigheter eller borgensåtaganden från moderbolag eller ägare. Enligt Beaulieu (1994) är det i huvudsak i denna delen av kreditbedömningsprocessen som värderingarna blir centrala, nämligen i samband med att banken ska ta ut säkerhet i de aktuella tillgångarna. Vidare menar författarna att säkerheter som tas i anspråk av banken används i huvudsak för att täcka eventuella kreditförluster i samband med konkurs. Därav ses användandet av säkerheter ofta som en sista utväg i samband med en konkurs. De säkerheter som tas i anspråk i samband med ett kreditåtagande är i huvudsak materiella anläggningstillgångar så som fastigheter eller dylikt.

Förhållanden (Conditions)

Förhållandena inom 5C-modellen handlar om de externa faktorer som kan påverka kreditvärdigheten. Med dessa faktorer menas till exempel konjunktoren eller andra makroekonomiska faktorer som påverkar det aktuella företaget (Beaulieu, 1994).

Enligt Baiden (2011) hänvisar förhållanden inte enbart till låntagaren, utan även till långivaren. För låntagaren handlar det om förhållandena som låntagaren handlar under, dessa förhållanden kan ha stor inverkan på kreditens kvalitet, Baiden (2011). En del av kreditanalysen blir därmed

att undersöka huruvida låntagaren är sårbar till förändringar i förhållanden. Exempel på sådana blir förändringar i utbud, efterfrågan, arbetskraft och kunder m.m (Baiden, 2011). För långgivaren är förhållandena marknadsrelaterade, dvs risk att räntan ändras, kreditrisk och likviditetsrisk (Baiden, 2011).

Utöver makroekonomiska faktorer bedömer ofta kreditgivare syftet bakom att företaget i fråga ansöker om nya krediter och därmed gör en bedömning om det är något som de vill bevilja en kredit åt. Vidare bedömer även kreditgivaren kundens långsiktiga ambitioner för att kunna säkerställa sig om att relationen som kreditgivaren inleder kan vara långsiktig (Brody & Frank, 1998).

I "Förhållanden" inkluderar även Baiden (2011) avtalsvillkor för den aktuella krediten. Baiden (2011) påstår att både kreditgivare och kredittagare påverkas av hur avtalet som reglerar krediten är formulerat eftersom det är detta avtal som reglerar hur, när och hur mycket som ska betalas. I låneavtalet regleras även vilken ränta som krediten ska omfattas av (Baiden 2011). Vidare menar Baiden (2011) att det blir centralt för parterna hur väl de lyckas förhandla detta avtal eftersom alla de centrala delarna i krediten regleras i detta avtalet.

4.2 Relations- och transaktionsinriktad kreditgivning

4.2.1 Relationsinriktad kreditgivning

Relationsinriktad utlåning karaktäriseras genom etablerandet av en relation mellan bank och låntagare (Boot, 2000). Poängen för banken att etablera en relation är att motverka informationsasymmetrier men Boot (2000) går längre och menar att det kan vara själva skälet till bankers existens. Asymmetrisk information beskriver förhållandet då en part besitter mer information än den andra och leder till marknadsmisslyckande då jämvikt inte är möjligt (Akerlof, 1970; Bergh m.fl 2019). I detta avseende behöver banker en konkurrensfördel i sin informationsinhämtning där relationsinriktad utlåning visat sig vara effektiv (Boot, 2000). En definition av relationsinriktad bankverksamhet från litteraturen är inte lättöverskådlig, varför följande studie använder Boot (2000) definition. Erbjudandet av finansiella tjänster via en finansiell mellanhand som:

- i. Investerar i anskaffningen av kundspecifik information, ofta hemlighetsfull i sin natur; och
- ii. Utvärderar lönsamheten av dessa investeringar genom flera interaktioner med samma kund över tid och/eller flera produkter.

En stark fördel med relationsinriktad utlåning är enligt Donker, Ng och Shao (2020) att risken i transaktioner mellan kreditgivare och kredittagare minskar. Vidare kommer Donker, Ng och Shao (2020) fram till att kunder som har en etablerad relation med sin kreditgivare ofta har bra villkor med denna kreditgivare vilket resulterar i att kunder med en sådan relation hade haft sämre resultat om de valt att bryta denna relation. Författarna visar att företag som har en välutvecklad affärsrelation med sina kreditgivare sällan byter kreditgivare, eftersom kostnaderna associerade med att byta kreditgivare ofta är höga.

Genom relationen får banken tillgång till skyddad information vilket ger aktören en stark fördel över marknaden i att fatta beslut vid finansiering av projekt, Boot (2000). Detta motiveras av att företaget är mer villig att dela denna information med sin bank då det hindrar konkurrenter från att nyttja informationen och därmed försvaga bolagets marknadsposition, Boot (2000). Utöver detta kan det även visas att banker prioriterar allokering av kapital till företag med etablerade relationer, Petersen & Rajan (1994). I linje med detta visar Banerjee, Gambacorta & Sette (2021) efter kollapsen av Lehman Brothers att banker erbjöd mer fördelaktiga lånevillkor till bolag som de hade starka relationer med. De redogör att de personliga interaktioner som uppstår vid en kreditgivning förmedlar mjuka värden som författarna anser kan förebygga informationsasymmetrier.

Denna bild bekräftas även av Van Tassel (2022) som visar att banker som som i stora drag förlitar sig på relationsbyggande transaktioner har en bättre förmåga att fatta välgrundade beslut om kreditgivning. Relationen tillåter därmed banker att med större säkerhet allokera kapital till företag som godkänns i linje med bankens målbild och regler för kreditgivning. Vad som kan observeras genom ovanstående fördelar för banken med relationsinriktad utlåning är en process där banken i enkla termer blir rik på information om alla delar inom låntagarens verksamhet.

Relationsinriktad kreditgivning är däremot inte utan risker och främst är det två huvudproblem som kan uppstå vilka är soft-budget constraint och hold up problematik, (Boot, 2000). Gällande soft-budget constraint innebär detta förhållandet då en banks villighet att implementera sanktioner enligt kreditavtal är svag, (Boot, 2000). Exempelvis då ett företags insolvens kan skjutas upp genom utgivning av fler krediter, (Boot, 2000). I detta avseende visar Schüle (2007) att banker ofta refinansierar förfallna lån hos insolventa kunder istället för att realisera förlusten. Att förhindra soft-budget constraint är ett av målen med väl genomtänkta avtalsvillkor, Boot (2000).

Vidare finns en viss kritik mot relationsinriktad kreditgivning. Dell'Araccia & Marquez (2006) finner i sin studie att en reduktion av informationsasymmetrier leder till att banker sänker sina standarder vid utlåning. Dessa lägre standarder leder enligt Dell'Araccia & Marquez (2006) till lägre lönsamhet för banken och högre sårbarhet mot makroekonomiska chocker. Denna studie motsäger sig därmed både Boot (2000) och Donkeer, Ng & Shao (2020) i frågan om relationsinriktad kreditgivning är bra för banken.

Yildirim (2020) skriver i en studie att banker inte bara tittar på finansiell information utan även på kundens eventuella moraliska tillkortakommanden. Frågan han ställer sig blir därmed om banken enbart gör denna informationsinsamling för att minska bankens operativa risk eller om det kan finnas andra anledningar bakom informationsinsamlingen. Enligt Moro & Fink (2013) och Hirsch, Nitzl och Schoen (2018) indikeras att tillit kan hjälpa med att reducera kostnader som uppstår i samband med att banken granskar kundens kreditvärdighet. Moro & Fink (2013) hävdar att höga nivåer av tillit uppmuntrar pålitligt beteende, och kan därmed spela en viktig roll i att reducera agentproblem, moral hazard, snedvridet urval och transaktionskostnader. Yildirim (2020) lyckas bevisa i sin studie att relationsinriktade banker påverkar kredittagarens operativa verksamhet positivt genom minskad risk för konkurs. Studien visar däremot att denna positiva effekt är mer koncentrerad till företag med högre konkursrisk.

Petersen och Rajan (1994) kom i sin studie fram till att firmor som lånar från flera banker betalar en betydligt högre ränta. Vidare kom de fram till att tillgängligheten för finansiering ökar när relationen är bättre med banken. Samtidigt kommer Duqi, Tomaselli och Torluccio (2018) fram till att företag utan alternativa bankrelationer löper större risk att bli låsta i en relation där långgivaren utnyttjar all information från låntagaren i syfte att ta ut högre räntor. Fortsättningsvis

säger de att långivarna måste vara uppmärksamma om att låntagarna kan ha incitament att dölja information som kan indikera obestånd, eller få bättre lånevillkor än vad deras riskprofil säger. Alternativt kan låntagaren använda moral hazard ifall de upptäcker att långgivaren inte kommer stoppa kreditgivning eller höja räntorna.

4.2.2 Transaktionsinriktad kreditgivning

Medan relationsinriktade banker handlar mycket med mjuka värden och ser den relationsbyggande processen som central tar transaktionsinriktade banker det motsatta perspektivet och utvärderar enbart kvantitativ information, Boot (2000). Transaktionsinriktad finansiering baseras uteslutande på finansiell information som återfinns i de finansiella rapporter (Gray & Premti, 2020). Med andra ord kan transaktionsinriktad sägas vara det som relationsinriktad kreditgivning inte är. Finansialiseringen och den expansion av kapitalmarknaden kan ha framtida konsekvenser för relationsinriktad kreditgivning, (Boot, 2000). Då relationsinriktad kreditgivning kan innebära enklare förhandling till följd av den relation och förtroende som byggs upp kan det motsatsvis sägas att förhandling vid transaktionsinriktad kreditgivning är svårare (Boot, 2000). Detta tillskrivs som en konsekvens av att transaktionsinriktad kreditgivning handlar med strängare kreditavtal och hårda värden. Även om transaktionsinriktad kreditgivning handlar med hårda värden och oflexibla avtal är ingen process utan risk. Banker som stöter på osäkerheter i den redovisningsinformation som krävs i kreditgivningsprocessen prissätter denna risk i räntan (Gray & Premti, 2020). Med andra ord kan vi förvänta oss i studien att osäkerhet i informationen om värderat fastighetsbestånd kommer prissättas eller arbetas runt. Vidare påvisar Gambacorta (2016) att lån vid finansiella kriser vilka baseras på transaktionsinriktad kreditgivning har större chans att leda till kreditförluster jämfört med relationsinriktad kreditgivning. Vad som kan illustreras med transaktionsinriktad utlåning är ett annat informationsflöde där relationen saknas betydelse. I detta avseende blir användningen av redovisningsinformation stor, (Danos m.fl 1989; Gray & Premti, 2020).

4.3 Värdering av fastigheter

Tidigare studier pekar på att det finns diskrepanser mellan hur olika parter på samma marknad väljer att värdera samma tillgångar (Song, Wayne & YI, 2010; Nordlund, Lorenzon & Lind,

2021; Goh m.fl 2013). Song, Wayne och Yi (2010) framhäver att värderingar som görs till verkligt värde baseras på ej observerbar marknadsinformation. Med andra innehåller värderingarna subjektivitet på grund av värderingsmodeller som bygger på estimat. Nordlund, Lorentzon och Lind (2021) påpekar i sin studie att värdering av tillgångar i kontexten fastighetsbolag har under de senaste 10-20 åren varit mycket omdiskuterad och grund av denna osäkerhet menar författarna att tilliten i de värdena som bolagen presenterar sjunker. Denna problematik pekar också Goh m.fl (2013) på i deras studie där de kommer fram till att värdena som fastighetsbolag presenteras inte går att lita på fullt ut. Vidare menar Nordlund, Lorentzon och Lind (2021) att värderingarna som fastighetsbolagen presenterar för enskilda fastigheter ofta har låga diskrepanser mot vad marknadspriset faktiskt är, men när man värderar hela bestånd blir diskrepanserna betydligt större och som en konsekvens av detta också missvisande.

Nordlund, Lorenzon och Lind (2021) menar på att de redovisade värdena som fastighetsbolag presenterar inte går att se som marknadspriser utan snarare estimeringar av värdena. På grund av att dessa värderingarna i huvudsak ska ses som estimeringar menar Nordlund, Lorenzon och Lind (2021) att marknaden borde vara mer långsiktiga i hur de ser på dessa värderingar. Priserna på fastigheter går både upp och ner på kort sikt vilket gör att tillgångsmassan i balansräkningen blir mer rörlig vilket Nordlund, Lorenzon och Lind (2021) beskriver som ej önskvärt. Om man istället har ett längre tidsperspektiv när man gör värderingarna menar Nordlund, Lorenzon och Lind (2021) att diskrepanserna blir mindre och värderingarna mer rättvisande vilket enligt författarna leder till att marknaden har högre förtroende för värderingarna. Kaya (2013) understryker att värderingar från bolagen själva är baserade på data som inte är tillgänglig för marknaden och värderas i regel lägre av marknaden. Song, Wayne och Yi (2010), Kaya (2013) och Goh m.fl (2013) är överens om att parter på marknaden värderar samma tillgångar till olika värden beror på att all nödvändig information inte finns tillgänglig för alla intressenter. Som en konsekvens av denna informationsasymmetri finns det enligt studierna skillnad i hur olika intressenter värderar samma tillgångar.

Nordlund Lorenzon och Lind (2021) kommer i sin studie fram till att en något som de kallar för management bias riskerar att göra informationen som redovisas i rapporterna blir missvisande. Management bias kan på svenska beskrivas som oneutral ledning. Management bias eller oneutral ledning beskrivs i International Standard on Auditing (2009) som "A lack of neutrality

by management in the preparation of information.”. Nordlund Lorenzon och Lind (2021) påstår att ledningen på bolag kommer undan med detta eftersom revisorer enbart ger anmärkning på värderingarna om de överskrider ± 10 procent. Vidare behöver revisorerna även starka bevis för att kunna ifrågasätta värderingarna gjorda av bolaget i fråga.

4.4 Användbarhet av redovisningsinformation

Standardiseringen I Sverige (SIS, 2018) definierar begreppet användbarhet inom ramen för ISO 9241-11:2018 enligt följande:

Den utsträckning i vilken specificerade användare kan använda ett system, en produkt eller tjänst för att uppnå specificerade mål, med ändamålsenlighet, effektivitet och tillfredsställelse, i ett specificerat användningssammanhang.

Eftersom ISO är ett generellt vedertaget ramverk för standardiseringar faller det naturligt att vi använder deras definition av begreppet ‘användbarhet’. Uppsatsen ämnar att använda denna definition i syftet att undersöka hur användbar redovisningsinformationen är som insamlas under värderingen av fastigheter hos fastighetsbolag. Beroende på om användbarheten bakom redovisningsinformationen är hög eller låg kan detta ha betydelse över om processen för insamlingen av denna information borde förändras. Därmed har denna betydelse för lagstiftare och liknande.

Enligt Danos, Holt & Imhoff Jr (1989) samlas detaljerad historisk och projekterad redovisningsdata in under kreditgivningsprocessen. Denna data ska hjälpa långivaren att undersöka behovet för att ta lån, dess syfte och kvaliteten på låntagarens organisation. Deras studie kom fram till att den uppfattade risknivån om låntagaren spelar roll över hur noggrant banken använder redovisningsinformationen, dvs att redovisningsinformationen är till större användbarhet när den uppfattade risken är högre. I en studie av Gray & Premti (2020) skriver författarna att redovisningsinformation som är av högre kvalitet leder till att räntekostnaderna för skulder blir mindre. Vidare kom de fram till att när kvaliteten på redovisningen är högre så ökar användbarheten av resultaträkningen.

Som nämnt tidigare under relationsinriktad kreditgivning menar Boot (2000) att anledningen till att en bankrelation upprättas är förebyggandet av informationsasymmetrier. Donker, Ng & Shao (2020) hävdar i en artikel att risken för transaktioner minskar i samband med detta. Samtidigt kommer Dell’Ariccia & Marquez (2006) fram till att när banker får mer information om sina kunder och informationsasymmetrier minskar så lättar bankerna på sina standarder av kreditgivningen. Dessa lägre standarder kom de fram till att vara förenat med högre risk för finansiell instabilitet.

5 Empiri

Introduktion till det empiriska materialet

Följande avsnitt presenterar empirin från bank till bank. Huvudpoängen med detta är att få en lättöverskådlig struktur på vilka respondenter och från vilken bank som sagt vad. Inledningsvis beskrivs intervjuobjekten och deras professionella erfarenheter. Därefter är empirin uppdelad utifrån två huvudsakliga teman vilka är 'Kreditbedömningen' och 'Värderingsprocessen'. På detta vis kan vi enkelt särskilja delar som hänför sig till den övergripande kreditbedömningen och delar som är specifika för värderingsprocessen av kommersiella fastigheter.

5.1 Bank 1

5.1.1 Introduktion av intervjuobjekt

Respondent 1.1 är i själva verket verksam bankens dotterbolag. Dotterbolaget är den enhet som är verksam inom värdering. Respondent 1.1 erfarenhet är i huvudsak knuten till fastigheter snarare än traditionell bankverksamhet. Respondent 1.1 har bred erfarenhet från olika aspekter inom fastighetsbranschen, alltifrån värderingskonsult till storhusmäklare. Respondenten har i jobbat cirka 10 år på den arbetsplats där han idag också fått en chefsposition för östra och södra Sverige. Detta gör att respondent 1.1 har god insyn i värderingsprocessen för hela Sverige.

Respondent 1.2 är jurist i grunden men har sedan cirka 10 år tillbaka jobbat i den aktuella banken där intervjuobjektet har erfarenhet av både privat och företagsrådgivning. Därmed har respondenten god insyn hur bankens kundrelationer påverkar deras arbete.

5.1.2 Kreditundersökningen

Respondent 1.1 säger att värderingsprocessen för fastigheter inom bank 1 sker som en helt oberoende process av deras dotterbolag. Vid utlåningsprocessen får värderarna reda på syftet till värderingen, nämligen om det är till nyutlåning eller om en befintlig kund vill låna mer. Därefter förklarar respondent 1.1 att han som värderare i dotterbolaget inte får reda på hur mycket kunden vill låna, eller vilken förväntan kunden har på värdet av fastigheten. Vidare undersöker de

återbetalningsförmågan vilket i huvudsak består av fastighetsbolaget förmåga att generera ett positivt kassaflöde, respondent 1.2 förklarar att de tittar på parametrar såsom räntetäckningsgrad, räntetålighet samt andra nyckeltal som är kopplade till kredittagarens kassaflöde. Respondent 1.1 motiverar att värderingarna görs i ett separat dotterbolag genom att framföra oberoendet i värderingsprocessen, att förhindra det han beskriver som “värderaren sitter vid skrivbordet bredvid honom som ska ge ut pengarna”. Med andra ord vill de försöka separera värdering från kreditgivning så att inga anställda vinner på att ge ut mer krediter än vad det finns säkerhet för.

Bank 1 säkerställer en rättvis värdering enligt respondent 1.1 genom att fokusera mycket på att de anställda inom fastighetsvärdering är auktoriserade. “Kompetensgraden är ju en grund i det hela”, säger han. Respondent 1.1 förklarar att värderarna inte vet hur creditsidan i banken går till eller hur mycket de vill låna, de sätter enbart marknadsvärdet på den aktuella fastigheten. Intervjuobjektet tillägger att personen är ansvarig för kvalitetsgranskningen av värderingarna där han tar stickprov från sina kollegor varje kvartal, detta i syfte att upptäcka eventuella systemfel. Vidare tittar han även på de olika typkoderna för fastigheter vid belåning, detta så att “det inte slinker in ett vattenkraft eller något annat konstigt i fastighetsportföljen”. Intervjuobjektet påpekar att det förmodligen är på grund av dessa rutiner som bank 1 har bland de minsta kreditförlusterna bland storbankerna.

I den andra intervjun påpekar respondent 1.2 att värderingsidan av banken har en väldigt hög integritet. Kommunikationen mellan de två avdelningarna upplever respondent 1.2 som god, men att det i slutändan är värderingsmännens ord som gäller. Respondent 1.2 uttrycker att det ibland kan uppstå en viss frustration i samband med värderingarna när han säger följande: “Det är många gånger som jag kan stånga mig galen... hur kan marknaden vilja köpa så, men vi värderar bara såhär, det har ju liksom hänt.”. Vidare påpekar respondent 1.2 att han har mycket god tilltro till bankens värderingar, detta motiverar intervjuobjektet med att “marknaden tar alltid tar en riskpremie som de är villiga att betala.”.

På frågan “Är det vanligt att era kunder värderar sina fastigheter högre än vad ni gör?” Svarar respondent 1.1 lättsamt med ett skratt och fortsätter med en liknelse;

Jag brukar skoja och säga att jag tycker att min barn är jättevackra och fina men det tycker kanske inte andra. Men det är lite så att vi brukar skoja och säga så att när kunderna kommer. (respondent 1.1)

Respondent 1.1 beskriver att kunder i regel jämför sitt bestånd med den senaste högsta noteringen på marknaden. Respondent 1.1 påpekar att det är svårt att jämföra rekordnoteringar med ett befintligt bestånd och konstaterar därmed att det oftast finns diskrepanser mellan hur fastighetsbolagen och banken värderar samma tillgångar. Vidare uttryckte respondent 1.1 stor entusiasm kring värdering till verkligt värde, vilket enligt intervjuobjektet själv förmodligen kan förklaras med vad personen i fråga arbetar med. Men respondent 1.1 menar på att transparensen i marknaden ökar i och med införandet av värdering till verkligt värde men poängterar samtidigt att det säkerligen kan missbrukas av vissa företag och andra mindre seriösa värderingskonsulter. Respondent 1.2 är inte fullt lika entusiastisk till värdering till verkligt värde och välkomnar debatten kring värdering till verkligt värde. Detta motiverar respondent 1.2 med att det finns gott om exempel från tidigare finanskriser där intressenter som skulle varit oberoende misslyckades med detta.

vad har vi lärt oss av alla kriser som varit? It bubblan, enron-skandalen där vi hade en revisor som ljög för intressenter med att bolaget var starkare än vad det var man tog ju upp vinster som inte hade skett direkt istället för att periodisera över tid. (respondent 1.2)

Allt bygger på att det fanns en beroendeställning mellan revisorn som var rädd att förlora kunden. Samma sak hade kunnat hända på värderingssidan om det inte redan händer. (respondent 1.2)

Respondent 1.2 påpekar att detta är personliga åsikter och inte bankens förhållningssätt men framhäver att man borde titta på alla värderingar med en viss försiktighet oavsett om de kommer från en extern värderingsman eller bankens interna värderingar. När man granskar redovisningsinformation från fastighetsbolag finns det anledning till att vara kritisk till denna menar respondent 1.2. Mitt i sitt svar går respondent 1.2 till att ta upp fördelar med värdering till verkligt värde. Intervjupersonen är noggrann med att understryka att det finns både för och nackdelar med värdering till verkligt värde. Respondent 1.2 tycker att med marknadsläget som vi har bakom oss där de senaste 15 år fastigheter ökat med flera hundra procent att det fullt rimligt

och rättvist att fastighetsbolagen får värdera upp sina tillgångar i enlighet med marknadsvärdet. Vidare poängterar respondent 1.2 att om man inte skulle få skriva upp sina fastigheter skulle situationen vara missvisande åt andra hållet. Slutligen poängterar respondent 1.2 att det faktum att fastighetsbolag får lov att skriva upp sitt bestånd är en stor faktor till den tillväxt som branschen sett.

5.1.3 Värderingsprocess

Gällande värderingssidan förklarar respondent 1.1 att kreditgivningsprocessen för stora och små kunder är densamma. Han tydliggör att oavsett vem som behöver en värdering så måste banken fortfarande fastställa utsikterna, men att processen där är densamma. Respondent 1.1 påpekat att alla i banken försöker behandla alla kunder lika men poängterar att arbetsbördan är större när det gäller större kunder främst eftersom volymen är större. Samtidigt säger respondent 1.1 att förtroende har en betydande roll i deras arbete med kunder. Han anser att förtroendekapitalet hänger på att kunden vet vilka banken är och vice versa, att banken gör ett seriöst arbete i värderingen och att kunden får denna uppfattningen. När det gäller relationen mellan fastighetsbolagen och banken poängterar respondent 1.1 att det förenklar processen på så sätt att bolagen vet vilka uppgifter som banken vill ha och på vilket sätt de vill ha uppgifterna. Respondent 1.2 hävdar å andra sidan att det faktum att en kund har historia i banken har stor betydelse för processen där banken ställer säkerhetskrav på nya kunder i form av ägarborgen och andra specifika borgensåtaganden. Dessa borgensåtagande är enligt respondent 1.2 något som banken mer sällan använder sig av när det gäller långvariga kunder. Enligt respondent 1.2 är detta en konsekvens av att man inte har en etablerad affärsrelation och man från bankens sida inte vet hur ägaren reagerar i en nedåtgående marknad.

“ Det är kanske inte förtroende men vi vet ju ingenting om ägaren när det väl skiter sig, tar den ansvar eller flyr den liksom? “ (respondent 1.2)

Gällande om kunden har inflytande över värderingsprocessen påpekar respondent 1.1 att bankens värderingar sker helt oberoende från kunden i ett separat bolag, underordnad Bank 1. Vid frågan om kunder någonsin bryter kontakt på grund av att de inte är nöjda med en värdering svarar respondent 1.1 att det tror han säkert förekommer, han påpekar dock att det är sällan de får veta det.

För de som kommer tillbaka, där vet vi ju att det blev en affär, men sen i de fallen där vi värderar en fastighet och sedan inte gjort det på 5 år, då blev det ju inget av det. Men det är ju en del av oberoendet. (Respondent 1.1)

Respondent 1.2 påpekar däremot att värderingarna som kunderna gör på sitt eget bestånd är av stor betydelse i samband med kreditgivningsprocessen. Respondent 1.2 beskriver att banken har som rutin att fråga kunderna om vilket värde som de värderat sina fastigheter och hur de kommit fram till dess värdena. Respondent 1.2 understryker att banken ofta tittar på värdering som fastighetsbolag gjort av externa samarbetspartners i form av värderingsföretag men påpekar samtidigt att dessa externa värderingsmän ska vara oberoende likt bankens interna värderingsmän. Vidare säger respondent 1.2 att värderingarna har de senaste åren blivit mer homogena mellan värderingsmännen och fastighetsbolagen själva och där är väldigt små diskrepanser. Anledningen bakom detta menar respondent 1.2 är på grund av det samarbete som finns mellan kunderna, värderingsmännen och banken. Ytterligare en anledning till som respondent 1.2 ser som anledningen till att värderingen har blivit mer homogena är för att där har varit god omsättning på marknaden.

Respondent 1.1 uppmärksammar oss på att i när intervjuobjektet jobbade som värderare för en konsultbyrå var det inte ovanligt att konsultbyråerna fick samtal där fastighetsbolag frågade om en preliminärt estimat av värdet på fastigheter. Om detta estimat var för lågt fick konsultbyrån inte värderingen i fråga. Respondent 1.1 påpekar vidare att han för mer än 15 år sedan utsattes för kunder som försökte påverka värderingsprocessen genom att erbjuda betalning mot en högre värdering. Detta skedde under tiden som respondenten jobbade för detta värderingsbolag. På frågan om intervjupersonen uppfattning om marknaden idag och om detta fortfarande pågår svarar Respondent 1.1:

Nu har jag ju varit borta från den marknaden så pass länge, jag tror att den är nog den samma hela tiden. Men den delen är nog vanligare förekommande i en marknad som står still eller som är nedåtgående. Jag tänker då vid Lehman brother så var det nog betydligt vanligare att man utsattes för press. (Respondent 1.1)

5.2 Bank 2

5.2.1 Introduktion av intervjuobjekt

Respondent 2.1 har lång erfarenhet i banken där intervjuobjektet har jobbat hela sitt yrkessamma liv. Respondent 2.1 har i huvudsak jobbat med värderingar inom banken men har även erfarenhet från att varit kreditchef i banken under ett antal år. De senaste åren har Respondent 2.1 jobbat med värdering av kommersiella fastigheter av olika slag. På grund av att respondent 2.1 har gedigen erfarenhet inom banken har intervjuobjektet en unik inblick gällande bankens rutiner när det kommer till värderingsprocessen.

Respondent 2.2 har utöver 15 års erfarenhet inom banken också erfarenhet från den kommersiella fastighetsmarknaden i form av en anställning på HSB. De senaste åren har respondenten varit kundansvarig för bostadsrätter i hela Sverige men har även stor erfarenhet kommersiella fastigheter från att tidigare varit senior företagsrådgivare för stora kunder med fokus på just fastighetsbolag.

5.2.2 Kreditbedömning

När det kommer till hur processen för kreditgivning skiljer sig mellan nya och befintliga kunder upplyser respondent 2.2 att mycket handlar om att bygga relationer vilket förenklar kreditgivningsprocessen. Vidare framhäver respondent 2.1 att om man har en tidigare relation med kunden i fråga blir processen lättare eftersom parterna byggt upp ett starkt förtroendekapital, det gäller både för små och stora företag påpekar respondent 2.1. Att ha en relation blir däremot mer påtagligt i ägarstyrda bolag detta beror enligt respondent 2.1 på att ägarna till ett företag är mer måna om relationen med banken än tjänstemännen i större fastighetsbolag.

“Absolut, man lär ju känna en kund som man har kundrelationer med, och en ny kund känner man inte ännu, vet inte hur de agera och de beter sig, hur de sköter sig. Så att det är ju lättare att bedöma en kund som man har relationer med än en helt ny kund faktiskt. Så att skiljer sig gör det, men det är samma bedömningskriterier.” (Respondent 2.2)

5.2.3 Värderingsprocess

Respondent 2.1 påpekar att värderingsprocessen inom banken är en helt fristående process där banken valt att dela upp det i en egen avdelning. Denna uppdelningen är enligt respondent 2.1 förhållandevis ny i och med införande av diverse regler från finansinspektionen. Som en konsekvens av denna uppdelning har respondent 2.1 god tilltro till värderingarna som de gör internt. Respondent 2.2 framhäver en stor majoritet av värderingarna görs externt hos av banken godkända värderare. De värderingar som görs internt blir föremål för vad banken kallad “second opinion” från externa värderingskonsulter. Intervjuobjekten från banken motiverar denna uppdelning främst för genom att man ska kunna peka på oberoendet hos de som gör värderingarna, dels mot kunderna men främst utifrån de regler som finansinspektionen infört gällande oberoende värderingar. Respondent 2.1 påpekar att banken enbart värderar små kommersiella fastigheter internt, upp till ett par miljoner. Men för större kommersiella fastighetsbolag så tar banken i fråga alltid in en extern värdering.

Båda intervjupersonerna på banken framhäver de interna värderarnas höga integritet vilket återspeglas i det faktum att kreditavdelning i banken inte har något att säga till om i värderingsprocessen. Enligt respondent 2.1 finns god rutiner för att kvalitetssäkras de externa värderingarna. Intervjuobjektet påpekar att kvalitetssäkringen av värderingskonsulterna görs löpande och kontinuerligt. Trots denna noggranna kvalitetssäkringsprocess som banken i fråga gör kontinuerligt, upplever respondent 2.2 att värderingarna som banken gör är mer defensiva än de som värderingsbolagen och fastighetsbolagen gör.

“Generellt sätt kan man säga att både externa värderingsföretag och säkert då även kunder kan vara lite mer aggressiva i sina bedömningar med direktavkastning och hyresnivåer och sådant än vad vi är, som kanske bedömer det lite mer konservativt”
(Respondent 2.2)

Vidare fortsätter respondent 2.2 med att förklara att de också har processer för att undvika att använda samma externa värderingsmän som fastighetsbolagen använder sig av.

Respondent 2.1 framhäver några orosmoment kring värderingsbolagen, där intervjuobjektet påpekar att det kan vara svårt för vissa konsultfirmor att förbli oberoende av deras uppdragsgivare. Anledningen till detta menar respondent 2.1 är för att dessa konsultfirmor är i en

stark beroendesituation där deras uppdragsgivare är angelägna om att erhålla höga värderingen på deras förvaltningsfastigheter. Detta medans konsultbyråerna måste förbli oberoende samtidigt som de vill leverera en tillfredsställande värdering till sina uppdragsgivare.

“Och det är ju samma sak med de externa värderingarna va. Dom blir beroende av sin kund va, det är ju en sak som.... Och det är samma sak med revisorer, hur pass oberoende är dem, det där är en väldigt svår fråga.” (Respondent 2.1)

Vidare utvecklar respondent 2.1 sin argumentation; värderingarna från fastighetsbolagen kan i vissa fall vara en vägledning för de värderingarna inom banken. Respondent 2.1 påpekar att det ofta är externa värderare som gör värderingarna på bankens räkning. Som värderare inom den aktuella banken stöter intervjuobjektet sällan på interna värderingar som fastighetsbolagen själva gjort, utan de enda relevanta värdena som intervjuobjektet tittar på i egenskap som värderingsman på banken är värderingar gjorda av externa värderare för fastighetsbolagens räkning. På frågan om hur banken i fråga säkerställer att de inte använder samma värderingsmän som deras kunder svarar respondent 2.1 att banken har en lista över värderingsbolag som de använder sig av. Trots detta, påpekar respondent 2.1, har banken inte några interna rutiner för att säkerställa att värderingsbolagen som banken använder sig av är samma som en kund använder sig av.

Gällande respondent 2.1 inställning till värdering till verkligt värde har intervjuobjektet aningen splittrade känslor. Å ena sidan poängterar intervjuobjektet det huvudsakliga parametern som banken tittar på är kassaflöde, men å andra sidan påtalar respondent 2.1 att vinsterna som vissa fastighetsbolag kan göra på grund av uppskrivningar av deras fastighetsbestånd är i viss mån oroendeväckande. Anledningen till varför respondent 2.1 är oroad över de de aggressiva uppskrivningarna i vissa fastighetsbolag är på grund av det osäkra ränteläget som enligt respondent 2.1 ligger framför oss. Respondent 2.2 har en aningen mer positiv bild över värdering till verkligt värde men betonar att övervärdera som fastighetsbolag lyfter fram är höga.

“Det där är en bra fråga. Men är ju klart, den bör ha ökat transparensen, sen är det ju frågan liksom det är väldigt stora övervärden som lyfts fram så att, men generellt sätt så tror jag väl, det är svårt att ha en uppfattning, men rent spontant så tror jag absolut att det har ökat transparensen tror jag.” (Respondent 2.2)

Respondent 2.2 påpekar att det finns en skillnad i processen mellan hur banken jobbar med små och stora kunder. Intervjuobjektet påpekar att processen med större kunder är i regel lättare eftersom de har tydligt inarbetade processer för hur de värderar sina fastigheter internt medans mindre företag ofta saknar dessa rutiner.

På frågeställningen om det förekommer att kunder kan ha något inflytande över värderingsprocessen, besvara respondent 2.1 att det är möjligt men inte troligt. Respondent 2.1 utvecklar sitt svar genom att säga att värderingarna som de interna och externa värderingsmännen kan ta sin utgångspunkt i fastighetsbolagens värderingar som enligt respondent 2.1 i regel är gjorda av externa värderingsmän på uppdrag av fastighetsbolagen. Därav finns det en möjlighet enligt respondent 2.1 att värderingsmannen både på banken och värderingsmän på uppdrag av banken ta influenser av värderingen gjord av fastighetsbolaget i fråga.

På frågan om han eller hans kollegor har känt sig pressade att ge en tillfredsställande värdering till en kund så svarar respondent 2.2 att ha är säker på att bankens interna rutiner säkerställer att något sådant inte föregår. Däremot poängterar respondent 2.2 att värderingsbolagen i mångt och mycket är i en intressekonflikt eftersom värderingsbolagen har i uppdrag att vara oberoende samtidigt som fastighetsbolagen både vill ha en rättvisande värdering men också en hög värdering. Enligt respondent 2.2, tenderar även fastighetsbolagen att välja både värderingsfirmor och banker som ger dem bäst värderingar. Respondent 2.1 är tydlig med att poängtera att han inte känt sig pressad att ge en hög eller tillfredsställande värdering till en kund. Vidare tror intervjuobjektet att det förmodligen beror på den gedigna erfarenheter som respondenten besitter. Respondent 2.1 säger däremot att det är vanligt förekommande att det uppstår diskussioner mellan kundansvariga och värderingsmän, där kunden har vänt sig till sin kontakt på banken för att uttrycka missnöje med den aktuella värderingen. Trots detta menar respondent 2.1 att det är svårt att diskutera vad som är ett rätt eller ett fel värde, men att diskussioner inom banken sker löpande. Vidare framhäver respondent 2.1 att det är sällan som två olika värderingsmän ger samma värde på samma fastighet vilket enligt respondent 2.1 bevisar det faktum att det inte finns ett rätt värde på en fastighet.

5.3 Bank 3

5.3.1 Introduktion av intervjuobjekt

Respondent 3.1 har lång erfarenhet i banken som sträcker sig tillbaka till mitten av 1980-talet. Inom banken har respondenten erhållit erfarenhet från många olika områden inom banken för att sedan gå in på bankens creditsida där respondenten varit i ungefär 20 år.

Respondent 3.2 har kortare erfarenhet inom banken värderings sidan av banken men utöver denna erfarenhet från att jobba som kundansvarig för stora kunder men också varit kontorschef på stora kontor i västra Sverige. Totalt sträcker sig intervjupersonens erfarenhet inom banken i cirka 20 år totalt.

5.3.2 Kreditbedömning

Respondent 3.1 påpekar att banken är väldigt styrda i deras kreditprocess av policys i banken och instruktioner för kreditgivningen vilka bildar ett grundfundament som genomsyrar alla beslut. Respondenten påpekar det faktum att "det är kassaflödet som är A och O" förutom att banken skall känna till kunden och menar att processen förenklas vid en etablerad relation. Vid kreditgivning behövs en bredare förståelse av transaktionen, vad syftet är och vad banken medverkar till med finansiering av affären. Denna information underbyggas därefter med en analys av kundens återbetalningsförmåga och en känslighetsanalys på kundens kassaflöde. Respondenten framhäver att samtliga faktorer är viktiga men att kassaflöde och återbetalningsförmågan är en avgörande faktor.

Respondent 3.2 påpekar att återbetalningsförmågan är det allra viktigaste gällande företagets finansiella förmåga och för fastighetsbolagen utökas detta även med räntekänslighet. Gällande säkerhetskrav påpekar respondent 3.2 att detta är totalt ointressant att titta på i början. Uttalandet motiveras av att säkerhetskrav endast tas ut ifall ett obestånd kan komma att föreligga och ifall kassaflödet inte godkänns finns det ingen idé att kolla på säkerhetskrav.

Vid finansiering till kommersiella fastigheter blir även läge och typ av fastighet oerhört viktigt. Här skiljer respondenten på finansiering av kontorsfastigheter, industrilokaler och bostadsfastigheter. Respondent 3.2 framhäver det fenomen då hyresintäkter går ned men

fastighetsvärdet går upp och som bör ses med en kritisk lens, en negativ outcome snarare än goda affärsmöjligheter till följd av en prisuppgång.

Medan respondent 3.1 framhäver kassaflöde som det allra viktigaste nyanserar och skildrar respondent 3.2 situationen något. Respondent 3.2 menar att det är förtroendet för management i bolaget som är allra viktigast. Stämmer inte management överens med bankens målbild blir den finansiella informationen därmed inte relevant att överväga. Vidare framhåller respondent 3.2 likt respondent 3.1 att banken är långsiktiga i sina affärsrelationer och enstaka finansieringar är därför inte rätt strategi för banken. Förtroende för management och framtidsutsikterna blir därmed en central del för kreditbedömningen. Respondenten fortsätter med ett exempel mellan två kunder, där ena kunden innebär lägre avkastning men även förvaltning av pensioner och aktieinnehav. Andra kunden har högre direktavkastning men söker endast finansiering för denna fastighet. I detta fall väljs den förstnämnda kunden.

“För kan inte vi vara med på en affär om 3-4 år, varför ska vi vara med idag? Vi vill ju vara långsiktiga med våra kunder och kan vi inte vara det då kanske vi ska tacka nej idag”

Respondent 3.2 kopplar även förtroendet för management och dess framtidsutsikter till om företaget är ett tjänsteföretag eller producerande företag. Är företaget ett producerande företag påpekar respondenten att mer kontroll kan utövas jämfört med ett tjänstebaserat företag. När ett tjänsteföretag expanderar och anställer fler finns risken att *“han tappar samordningseffekterna...”*.

Relationen i denna typ av finansiering beskrivs som väldigt tät och gällande mindre bolag är det inte ovanligt att banken erhåller väsentlig finansiell information innan rapporterna släpps. Den täta dialogen med mindre kunder blir särskilt viktig när framtidsutsikten beskrivs som neutral till negativ. I dessa fall eftersträvar banken informationsinhämtning för att åtgärda rörelserisken. Med större, noterade bolag beskrivs relationen som mer distanserad och mer information erhålls i efterhand. Utöver informationsflödet som beskrivs mellan bank och fastighetsbolag påpekar respondent 3.2 att banken även jobbar med olika former av prisrabatter på olika affärer. Efterhand som företagets framtidsutsikter förändras kan dessa komma att revideras och i vissa fall förekommer att kund haft ett för bra pris.

5.3.3 Värderingsprocess

Gällande säkerhetskrav vid kreditgivning påpekar respondent 3.1 att det uteslutande utgörs av pantbrev för små och medelstora företag. Kundens värdering av redovisade fastigheter har betydelse för kreditgivningsprocessen men påpekar att värderingen alltid benchmarkas med hjälp av externa värderingsmän som sedan jämförs med kundens värdering. Banken har ingen intern avdelning som utför fastighetsvärderingar utan detta beställs alltid via externa parter. Detta skiljer sig däremot åt vid de absolut största fastighetsaffärerna då banken utnyttjar en intern analysavdelning bestående av specialister som gör som respondenten påpekar *“värderingar utav dem andra värderingar vi erhåller”*. Respondent 3.1 framhäver det faktum att det kan förekomma stora skillnader i dessa värderingar och tillskriver detta som en konsekvens av läget marknaden befunnit sig i under många år med låga yielder, räntor och väldigt lite vakans. Vid ett förändrat ränteläge påpekar respondenten att utmaningar för denna processen kommer amplifieras. Vid finansiering av en fastighetsportfölj kompletteras säkerhetskraven och respondenten påpekar att det tas ut borgen från moderbolaget som sträcker sig ner till dotterbolaget. För storföretag förekommer särskilda åtaganden, enligt respondenten s.k. *“Covenants”* vilka påverkar bolagsstyrningen genom villkor i avtal som föreskriver acceptabla nyckeltal såsom belåningsgrad och räntetäckningsgrad.

Gällande värderingen av fastigheter förklarar Respondent 3.2 att de flesta noterade fastighetsbolag lämnar information om försäljningar i syfte att vara transparenta. På detta vis menar respondenten att banker och fastighetsbolag är ömsesidigt beroende av varandra i processen att skapa tillförlitlig information.

5.4 Bank 4

5.4.1 Introduktion av intervjuobjekt

Respondent 4.1 har bred erfarenhet i bankväsendet där intervjuobjektet har jobbat mot både privat och företagskunder. Respondent 4.1 har jobbat inom banken, eller av banken ägda dotterbolag, hela sitt arbetsliv i närmare 20 år. De senaste åren har respondent 4.1 främst jobbat med företagskunder, med särskilt fokus på medelstora och stora företag inom

fastighetsbranschen. Genom respondent 4.1 gedigna erfarenhet inom banksektorn kan intervjuobjektet ge god insyn i hur hans arbetsgivare värderar kundrelationer i kreditbedömningsprocessen och vilka rutiner som är viktiga när det gäller värdering av fastigheter. Banken i fråga har som policy att inte tillåta inspelningar i deras lokaler, därför antogs anteckningar i realtid vilket är varför inga citat kan framföras från detta intervjuobjekt .

5.4.2 Kreditbedömning

Respondent 4.1 anser att bankens process vid kreditgivning är relativt komplex. Det första banken gör vid en ny kreditgivning är att lära känna kunden. Respondent 4.1 förklarar att de vill veta vem som är verklig huvudman och deras syfte till att gå med i banken. De vill även veta vilken kompetens och drivkraft de har till att stötta bolaget, samt hur kundens nätverk ser ut. När denna hårda faktan är bearbetad hamnar återbetalningsförmåga i fokus. Respondent 4.1 poängterar att bankens absolut viktigaste krav är att kunden ska kunna betala tillbaka den ränta och amortering som banken efterfrågar.

Därefter vill banken i fråga veta vilka säkerheter som finns ifall återbetalningsförmågan brister. Respondent 4.1 säger att detta blir lätt när det gäller fastigheter då man kan köra ut och bekräfta att fastigheten är i det skick som den beskrivits.

Vid frågan om det vilka skillnader det är med att jobba med en befintlig kund jämfört med en ny svarar respondent 4.1 att om man har en affärsrelation där man känner kunden och vet hur den agerar så underlättar det en del. I kreditgivningsprocessen gör respondent 4.1 en liknelse att med en ny kund blir det som att starta om på ruta ett istället för att vara på ruta 10. De måste kolla om de tror på affärsidén, om personerna bakom är tillförlitliga och vilken kompetens de har. Detta jämför respondent 4.1 med en befintlig kund där de enbart behöver se efter att allt fortfarande stämmer sedan tidigare.

Enligt respondent 4.1 förekommer det att bankens kunder har flera banker samtidigt. Han förklarar att detta oftast beror på att en större aktör befinner sig på flera geografiska marknader. Vidare tillägger han att vissa banker kan vara mer bekväma med att ge lån åt en viss typ av fastighet och att fastighetsbolagen då kan välja olika banker beroende på på vilken fastighet de vill låna till.

Banken utvärderar egenskaper såsom dess läge, hyresnivån, vakansgraden och orten. Respondent 4.1 säger att i just fastighetsbolag är det lätt att hitta sådan information i årsredovisningen.

5.4.3 Värderingsprocess

Huvudsakligen tittar banken i fråga enbart på pantvärdet i fastigheten, men kan vid fall av större bolag även använda borgensåtagande från moderföretaget som säkerhet. Respondent 4.1 frågades om kundens egna värdering faller i bankens beaktning, han svarade att kundens åsikt tynger mycket lätt. Kundens bedömning ligger till grund för vad banken åtar vid sin egna värdering, men att kunden kan ha gjort missbedömningar vilket kan innebära att banken då antar en mer restriktiv värdering. Banken i fråga använder sig av både interna och externa värderare. Respondent 4.1 säger att banken har ett gemensamt intresse att fastställa samma värde som kunden. Detta motiverar han med att det blir svårare att föra en dialog med kunden om båda inte har samma syn på värderingen. Trots detta har banken policier och regelverk som ska fastställa att fastigheten får rätt värde oavsett vad kunden tycker. I detta avseende är det enligt respondent 4.1 inte av intresse vad kunden tycker.

Respondent 4.1 hävdar att han inte har någon stark åsikt vid fråga om värdering till verkligt värde bidrar till ökad transparens i marknaden, men hävdar att det kan bero på vad man har för egenintresse. Han förklarar att i en uppåtgående marknad finns starka incitament att värdera upp, men att skulle marknaden vända nedåt så kan det se annorlunda ut. I sin helhet svarar han att det har ökat transparensen, men att det har kommit ett annat marknadsläge nu och att det kan vara svårt att hantera det då.

Vid frågan om bankens värderare har någon kundkontakt svarar respondent 4.1 att värderarna måste åka ut och se fastigheten på plats innan de kan göra en värdering och att kundkontakt kan förekomma där. Vidare förklarar han att i samband med att en skriftlig värdering framställs sker oftast en dialog med kunden som får reda på den.

Slutligen säger respondent 4.1 att han aldrig upplevt sig själv, eller att någon kollega känt sig pressade till att ge en tillfredsställande värdering. Han anser att värderingen inte alltid är den högsta med motivationen att bara för att en fastighet intill såldes för ett visst belopp så är det inte nödvändigtvis rätt värde på ens egna fastighet.

6 Diskussion och analys

6.1 Kreditundersökningen

| Kreditgivning 5C | Transaktionsinriktad kreditgivning | Relationsinriktad kreditgivning |
|---------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Karaktär | | ✘ |
| Kapacitet | ✘ | |
| Kapital | | ? |
| Säkerheter | ✘ | |
| Förhållanden | | ✘ |

Karaktär (Character)

Ball & Shivakumar (2005) framhäver att en mycket central del i bankens kreditbedömningsprocess att lära känna kunden bakom företaget i fråga. Våra fynd visar också att denna aspekt är den mest centrala delen i bankernas kreditbedömningsprocess. Detta baserar vi på uttalanden från bland annat respondent 1.2 och 3.2 som menar att det har stor betydelse om en kund har en etablerad affärsrelation med banken eller inte. Respondenterna menar att baserat på hur etablerad denna relationen är får stor påverkan på hur processen för kreditbedömning ser ut. Även respondenter från de andra bankerna poängterar vikten av en god affärsrelation, där respondent 2.1 och 2.2 säger att processen för utgivandet av kredit förenklas om man sedan tidigare har en affärsrelation. Detta beror enligt 2.1 på att parterna har byggt upp ett långtgående förtroendekapital. De övriga bankerna bekräftade denna bilden där personerna i ledande positioner och ägare av det kreditsökande företaget blir central i kreditbedömningsprocessen.

Bankens inledande fokus på personerna i fråga bakom företagen indikerar på att den mänskliga faktorn har en avgörande roll innan banken ens börjar utvärdera företagets finansiella räkenskaper. Detta indikerar att relationen har en mycket betydande roll i början på kreditgivningsprocessen. Att banken med nya kunder undersöker dess karaktär visar att befintliga relationer i dessa avseende är betydelsefullt. Med detta menas att det är lättare för banken att ge lån till någon de redan känner, då de ej behöver undersöka dess karaktär flera gånger. I detta avseende tyder allt på att karaktären vid kreditgivningsprocessen behandlas i princip enbart med relationsinriktad kreditgivning. En rimlig förklaring till detta är att en företagares personlighet och karaktär kan vara svår att förstå bara genom att titta på deras årsredovisning. Därmed kan det argumenteras att relationen inte bara är viktig, utan är helt nödvändig för att förstå sin kunds karaktär.

Kapacitet (Capacity)

I The Five C's of Credit pratar Brody & Frank (1998) om kredittagarens kapacitet att generera tillräckligt stabila och starka kassaflöde som täcker amorteringar och räntor, detta påpekar båda respondenterna från bank 3 men också respondent 2.1. Respondenterna från bankerna framhäver att efter att en kund gått igenom denna bakgrundskontroll som beskrivs under förra rubriken är det huvudsakliga finansiella måttet som bankerna tittar på just återbetalningsförmåga, med andra ord kassaflöde. Respondenter från samtliga banker som omfattas av denna studie har betonat att detta är det viktigaste finansiella mått för deras beslut om att ge ut krediter eller inte.

Gällande kapacitet gäller den raka motsatsen från karaktär. Det är mycket svårt att kolla på återbetalningsförmåga genom att bygga en relation med kunden, här behöver banken istället kolla på årsredovisningarna för att avgöra vilket kassaflöde kunden har. Det framgick från respondenterna att företagets siffror är det enda de beaktar i detta avseende och därmed blir relationen oviktig då bankerna inte vill ge ut lån till någon som inte har kassaflöde. Respondenter påpekar även att de på grund av det gällande regelverket inte får ge ut lån till någon som inte möter de specifika kraven, vilket i detta fall är kassaflöde. Av denna anledning är kapaciteten rent transaktionsinriktad och det finns inte mycket annat att göra i relationsskapande åtgärder när det kommer till just återbetalningsförmåga.

Kapital (Capital)

Enligt modellen The Five C's of Credit tittar bankerna på om det kreditsökande företaget har någon kapitalbuffert i de fall då kassaflödet inte räcker för att betala amorteringar och räntor. Bankerna i denna studie tar inte upp detta som en central del i kreditbedömningsprocessen utan diskuteras marginellt i kontexten kassaflöde.

Då kapital inte anses vara av någon betydande vikt kan det vara rimligt att strunta välja bort en analys angående kapital. Samtidigt kan obetydligheten av kapital ett fynd i sig. Om kapital hade varit viktigt enligt respondenterna så hade den rimligen varit transaktionsinriktad, detta då konkreta siffror finns och det är svårt få fram av en relation. Men eftersom respondenterna inte finner det viktigt, och vår teori säger att relationsinriktad kreditgivning är raka motsatsen till transaktionsinriktad, så borde rimligen kapital därmed vara relationsinriktad?

Dock kan det ifrågasättas i vilken utsträckning detta argument håller, detta då företags kapital inte direkt är något som går att påverka genom en relation. Författarna har haft svårt att hitta argument för att kapital ska vara relationsinriktat, mer än resonemanget att om kapital inte är så viktigt, så kanske andra aspekter kan ta mer fokus i frågan. Dock sade respondenterna innan att kassaflöde är det de kollar på i stället för kapital, en aspekt som är mycket transaktionsinriktad, vilket därmed faller det argumentet. Kvar finns 2 resonemang: antingen håller inte påståendet om att relationsinriktad och transaktionsinriktad kreditgivning är dess motsatser, eller så blir kapital oviktigt genom att de kollar på andra parametrar som också är baserade på hårda siffror, vikten skulle därmed endast flyttas till en annan transaktionsinriktad parameter.

Författarna argumenterar att det andra resonemanget håller bäst, detta då en transaktionsinriktad aspekt byts ut mot en annan, därmed går det inte i detta avseende att motbevisa antagandet om att transaktionsinriktad och relationsinriktad kreditgivning är dess motsats. Kapital blir då enligt våra fynd fortsatt ointressant i kreditgivningsprocessen.

Säkerheter (Collateral)

Alla banker nämnde återbetalningsförmåga som det första som de beaktar i samband med att de ska ge ut krediter. För att ta fram dessa säkerheter påpekar respondenterna att det är värderingarna som banken gör internt eller av externa värderingsmän. Respondent 2.1 framhäver att det är möjligt att kunder påverkar dessa värderingar samtidigt som respondenten påpekar att

det inte är troligt. Vidare poängterade respondent 1.1 att denne hade blivit utsatt för försök från kunder som ville erbjuda betalning mot en tillfredsställande värdering på deras fastighetsbestånd. Även om denna incidenten var för ett par år sedan är respondenten övertygad om att sådana försök även förekommer idag, speciellt i en eventuellt nedåtgående marknad. Vidare upptäcktes att bankerna i huvudsak såg panten i fastigheten som något viktigt i samband med extrema fall då ett företag kan vara konkursmässigt eller om återbetalningsförmågan skulle brista. Därmed blir värdet i fastigheten inte lika viktigt som återbetalningsförmågan då det är den centrala finansiella parametern i samband med kreditbedömningsprocessen.

Banken försöker i så stor grad som möjligt vara oberoende med sina värderingar, detta går att se då exempelvis bank 1 flyttar värderingen av fastigheterna till ett dotterbolag medan bank 3 helt enkelt outsourcar allt till en tredje oberoende fastighetsvärderare. Denna uppdelning beror enligt respondenterna dels på gällande regleringar av kreditmarknaden och dels för bankens egen säkerhet. Det finns tendenser på att kunden kan ha visst inflytande över hur banken sätter sin värdering, främst i avseendet att de kan välja med sina ben och helt enkelt byta bank om de anser värderingen vara för låg. I sin helhet försöker banken att vara oberoende med sin värdering vilket huvudsakligen tyder på transaktionsinriktad kreditgivning. Vad som dock faller in här är huruvida värderingsproblematiken påverkar bankens värdering.

Förhållanden (Conditions)

De faktorer som ingår i förhållanden utgörs främst av makrofaktorer som påverkar både låntagare och långivare, men även avtal och villkor som uppstår mellan parterna. Baiden (2011) nämnde några faktorer som blir viktiga för kundens förhållande som utbud, efterfrågan, befintlig teknologi, leverantörer och kunder m.m. För banken del nämnde Baiden bland annat räntenivån, kreditrisken och likviditetsrisken. Förhållandena blir således de faktorer som båda parter måste förhålla sig till under den kommande framtiden, det blir därmed mycket intressant hur de samlar in och använder sådan information.

Respondent 3.2 påpekar att banken som intervjuobjekt eftersträvar att ha långsiktiga relationer med sina kunder. Detta leder till att banken ofta tackar nej till kunder om de inte kan bibehålla relation som varar kortare än några år. Även detta bekräftas av tidigare forskning där Donker, Ng och Shao (2020) pekar på att kredittagare med goda affärsrelationer med en kreditgivare sällan

byter kreditgivare på grund av de kostnader som förknippas med att byta kreditgivare. Här ser vi en tydlig koppling mellan relationer och utbyte av information som redogjort av Boot (2000). Den sortens information som faller under kategorin 'förhållanden' är just sådan information som är till nytta för banken i sin bedömning av kundens framtidsutsikt. Respondent 3.2 förklarar även att de med kunder i en bra relation diskuterar saker såsom prisrabatter vid olika affärer vilket är ett konkret incitament till fastighetsbolaget att bygga en relation med banken.

Då banken värderar långsiktiga relationer, kan det resoneras att kreditgivningens förhållande enbart ses genom en relationsinriktad lins. Den data som samlas in genom relationer handlar bland annat om hur företaget ska ta sig tillväga för att möta dessa externa förhållanden. Alternativet till en bankrelation i detta avseende är att enbart kolla på årsredovisningar för att undersöka bolagens framtida planer. Detta tillvägagångssätt verkar inte vara helt uteslutet med vissa former av data, främst sådan som rör hårda siffror. Men som vi skådat från respondenterna föredrar banken att bygga långsiktiga relationer med kunderna hellre än att enbart utgå från årsredovisningar. En förklaring till detta kan vara att en relation med kunden är en bättre strategi för att få fram information från kunden. En annan förklaring till detta är att det kan vara billigare att lära känna kunden och få fram information genom en relation än det är att anställa analytiker som går igenom dess årsredovisning. Hur som helst ser vi starka tecken på att kundens förhållanden framförs genom relationsinriktad kreditgivning då alla respondenter på något sätt nämnde relationen som viktig vid kreditgivningen.

6.1.1 Kreditundersökningens karaktär

Utifrån det som analyserats i 5 C's of Credit kan följande studie identifiera kreditbedömningen som en övervägande relationsinriktad process. Detta ses mot bakgrund i 5 C's of Credit att bankerna värderar Karaktär och Kapacitet bland det viktigaste. Vi vill därmed gå in djupare på dessa aspekterna för att bättre förstå informationsflödet.

Relationsinriktad kreditgivning grundar sig i botten om tillit och processerna inom relationen används för att stärka tilliten. Respondent 3.1 påpekar att om förtroende för bolagets ledning inte finns så är det inte längre nödvändigt att gå vidare i kreditbedömningen. Respondent 4.1 framhäver att det viktigaste för banken är att lära känna ledningen, dess kompetens och vad syftet med affären är. Konsekvensen av detta är informationsflödet mellan bank och låntagare.

Empirin visar att banker erhåller väsentlig kundspecifik information genom etablerandet av en relation samtidigt som de utvärderar lönsamheten av projekten. Respondent 3.1 och 3.2 beskriver kreditundersökningen som enklare vid etablerade relationer. Medan respondent 3.1 och 3.2 hävdar att relationen gynnar deras verksamhet kommer Dell'Ariccia & Marquez (2006) fram till att dessa relationer som banker etablerar med sina kunder är direkt missgynnade för bankerna själva. Detta eftersom med relationerna kommer även lägre lönsamhet för den aktuella banken och högre utsatthet för makroekonomiska faktorer (Dell'Ariccia & Marquez 2006).

I följande studie kan det identifieras för bankerna att vid nyetablerade relationer används strängare borgensåtaganden och säkerhetskrav medan etablerade relationer kan innebära mildare säkerhetskrav och prisrabatter på olika villkor som ränta och förvaltningsavgifter avseende pension- och aktieinnehav. Mildare säkerhetskrav och prisrabatter är inte statistiskt utan revideras efterhand som framtidsutsikter och marknadsläge varierar.

Utöver detta blir informationsinhämtning med befintliga kunder avsevärt enklare då kunder vet vilken information som banken eftersträvar. Den gradvisa övergången från hårdare villkor i början till mildare säkerhetskrav och prisrabatter kan indikera en vinklad tillit för fastighetsbolaget och dess ledning. Med det i åtanke stämmer kreditundersökningen överens med Boots (2000) definition av relationsinriktad utlåning.

6.2 Värdering av fastigheter och användbarheten av redovisningsinformation

Banken genomför kreditbedömningen av fastighetsbolag via en övervägande relationsinriktad process enligt det som kartlagts i avsnitt 5.1.1. Detta motiveras av att informationsflödet mellan bank och låntagare är främst av relationsinriktad karaktär i enlighet med Boot (2000). Denna relationsinriktad karaktären förändras däremot markant när banken genomför värderingen av kommersiella fastigheter och istället anammas en transaktionsinriktad karaktär.

Från empirin kan studien konstatera att banker har olika processer för hur värderingen sköts. Bankerna har olika processer som ämnar till att säkerställa bankens oberoende i hur de värderar fastigheter, detta för att värderingen inte ska ske i nära relation med fastighetsbolaget. Bank 1 använder sig av ett dotterbolag medan bank 3 använder sig uteslutande av externa

värderingsmän. För bank 2 och 4 kan en kombination av intern och extern värdering observeras där kundens värdering benchmarkas. Hur banken säkerställer att värderingarna inte utförs av ett värderingsbolag som också arbetar på uppdrag av fastighetsbolaget är varierande och i vissa fall otydligt. Exempelvis påstår respondent 2.1 att banken inte har några interna rutiner medan respondent 2.2 säger att banken har interna rutiner för att undvika intressekonflikter. Samtidigt som respondent 4.1 säger att banken har regelverk och policys att följa säger hen att kunddialogen blir svårare om parterna inte har samma syn på värdet och att det finns en process att arbeta förbi den konflikten. Sammantaget kan osäkerheten i dessa processer peka på tendenser till brister i bankens oberoende värdering.

Trots detta framhäver samtliga banker att värderingarna benchmarkas och ofta inhämtas andrahandsåsikter för att verifiera värderingen. Vad som kan observeras är att banker har relativt höga transaktionskostnader för att säkerställa värderingen.

Användningen av redovisningsinformationen är i värderingen av varierande karaktär. Samtidigt som respondenter uttrycker att värderingen som finns i balansräkningen hjälper till med transparensen uppmanar Respondent 1.2 till försiktighet när man granskar fastighetsbolags balansräkning. Vidare påpekar Respondent 2.1 att fastighetsbolag kan vara optimistiska i sina beräkningar. Samtliga banker arbetar med externa värderingsmän och plattformen DATSCHA för att inhämta adekvat information. Tillgängligheten av information är stor och banken kan effektivt minska asymmetrisk information. Tolkningsvis kan detta tala om en bristande användbarhet av informationen som återfinns i balansräkningen.

Den rigorösa värderingsprocessen att anlita externa värderingsmän kan tolkas som en transaktion för mer användbar information. Kravet på oberoende kan därmed ses som ett kvitto på risken för intressekonflikter mellan bank och låntagare, men också av risken att management-bias påverkar värderingen såsom Nordlund, Lorentzon & Lind (2021) kommit fram till i revisionssammanhanget. Samtidigt kan studien inte bekräfta att bankerna har processer som säkerställer att värderingsbolag som arbetar på uppdrag av banken inte heller har en relation med fastighetsbolaget. Sammantaget kan vi inom ramen för den aktuella studien se indikationer av att de redovisade värdena inte uppfyller definitionen för användbarhet enligt ISO. Med det i åtanke menar uppsatsförfattarna att djupare studier om bankens användning av redovisningsinformation behövs för att driva utvecklingen av redovisningsstandarder.

7 Slutsats

7.1 Slutsats och besvarande av frågeställning

Föreliggande uppsats har undersökt hur kreditundersökningen sker mellan kommersiella fastighetsbolag och de svenska storbankerna, samt gått igenom hur användbar redovisningsinformationen är vid värderingen av kommersiella fastigheter. Kreditundersökningen har kartlagts genom 5 C's of Credit tillsammans med relations- och transaktionsinriktad utlåning. Inledningsvis fann vi att karaktären hos fastighetsbolagen är något av det första som banken tittar på när de får en ny kund. Vi fann att detta är en mycket viktig aspekt som banken kollar upp innan de ens berör kassaflöde eller annan finansiell information. När banken gör sin bakgrundskoll på kunden spelar relationen en ledande roll och kan därmed bli avgörande för om banken väljer att göra affärer med den kunden. Banken väljer att hämta ut viktig information om kundens karaktär genom att först etablera en relation med den. Utöver detta bedöms företagets finansiella förmåga genom att analysera bolagets kapacitet. Med det i åtanke kan studien identifiera att kreditundersökningen sker genom en övervägande relationsinriktad process.

Värderingen av fastigheter har identifierats under steget säkerheter och vi har kommit fram till att bankerna arbetar starkt för att framföra oberoende värderingar på deras kunders fastighetsbestånd. Vi såg vissa tendenser till att oberoendet i dessa värderingar inte fullföljs, men i en överväldigande grad såg vi att oberoendet bibehålls. I detta avseende fann vi respondenter som sade att balansräkningen hos fastighetsbolagen inte hade stor betydelse för värderingen eftersom banker anlitar utomstående värderingsbolag samtidigt som bankerna har höga transaktionskostnader för att värdera fastigheten. Med det i åtanke indikerar resultaten en bristande användbarhet av redovisningsinformation för att värdera förvaltningsfastigheter i bankens kreditbedömning.

Inom ramen för följande studie är resultaten även i linje med tidigare forskning från bland annat Boot (2000) och Donker, Ng & Shao (2020) att relationsinriktad kreditgivning fortfarande tjänar en viktig förmåga att förebygga informationsasymmetrier. Däremot är tidigare forskning inte helt

sammanhängande gällande huruvida denna bryggande av informationsasymmetrier innebär förbättrad lönsamhet på bankens sida. Dell'Ariccia & Marquez (2006) säger att när informationsasymmetrier reduceras mellan bank och kund, sänks bankens standarder vilket kan leda till bland annat ökad risk och försämrad lönsamhet för banken. Utifrån våra observationer såg vi att denna eliminering av informationsasymmetrier ledde till mildare säkerhetskrav, samt prISRabatter på olika villkor som ränta och förvaltningsavgifter. Samtidigt såg vi inga direkta orsaker som skulle tyda på att banken aktivt missgynnas av att bilda en relation med sina kunder.

7.2 Studiens forskningsbidrag

Studiens forskningsbidrag är att resultaten delvis talar emot användbarheten av redovisningsinformation i enlighet med Danos m.fl (1989). Banken har höga transaktionskostnader för information från utomstående leverantörer för att säkerställa värderingar. Detta i sig är inte negativt eftersom delningen av information kan leda till mindre informationsasymmetrier på marknaden. Inom studien kan indikationer ses om att redovisningsinformation om värderat fastighetsbestånd tappar sin användbarhet för bankens kreditbedömning.

7.3 Förslag till vidare forskning

För vidare forskning är det särskilt intressant att studera incitament till att byta kreditgivare. På detta vis kan man undersöka hur starka och hållbara relationerna är. Intressant metod för en sådan undersökningen kan vara i form av en fallstudie. Med andra ord tillåts djupdykning i relationen och nyanserna som påverkar. Utöver detta är perspektivet från värderingsbolagen intressant. Vilken roll spelar värderingsbolagen på marknaden och kan detta innebära risker för trovärdigheten i redovisningsinformation?

En sak som studien berörde, men som det inte samlades in tillräckligt med material för att undersöka var huruvida banken gynnades eller missgynnas av en reduktion av informationsasymmetrier. Vi såg inga tendenser på att det skulle missgynnas av en sådan reduktion, men vi hade velat se någon studie som går in djupare på just denna aspekten för att ge ett exakt svar.

Genom studiens gång upptäcktes risker med att fastighetsbolag använder samma värderare. Någon djupare diskussion om just detta genomfördes inte i denna uppsats då det inte ansågs vara centralt till att besvara frågeställningen. Större bolag har krav på att byta revisionsbyrå vart femte år, finns det skäl för att samma sak ska gälla värderingsbolag? Ett annat intressant område är att studera hur tekniken har påverkat den personliga kontakten i affärsrelationer. Exempelvis sköts numera långivning och bankärenden för privatpersoner uteslutande online vilket förminskat rollen av den privata banktjänstemannen. Hur ser det ut för företagen och finns det tendenser av samma förändring?

7.4 Kritik till studien

Studiens syfte och frågeställning har reviderats ett antal gånger och beror till stor del på den metod som valts. På grund av detta anpassas syfte och metod efter arbetets gång. Brister i studien märks exempelvis vid intervjutekniken och tillvägagångssättet. Frågorna inom intervjun kunde varit mer riktade och djupare för att fånga fler nyanser för att tillåta oss besvara frågeställningen mer utförligt. Vidare finns det viss oregelbundenhet i hur intervjuerna genomförts där vissa gjorts online eller på plats. Frågor skickades i förväg till intervjuobjekten vilket ledde till en intervju där individen gick igenom fråga efter fråga utan paus. Dessa omständigheter innebär att alla intervjuer inte genomförts i samma miljö. Djupare information och nyanser som är svåråtkomliga till följd av policydokument är vidare en begränsning i studiens förmåga att uttala sig om hur något är. Vidare kan det argumenteras för att vissa frågor som ställdes till intervjuobjekten inte var direkt anpassade till studiens frågeställning, detta beror i huvudsak på att studiens frågeställning ändrats under arbetets gång. Slutligen är forskningen mycket förankrad i tidigare empirisk forskning, vilket kan begränsa studiens möjlighet till att framföra ett unikt forskningsbidrag.

Referenslista

- Akerlof, G.A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), s.488-500. Tillgänglig online: <https://www.jstor.org/stable/1879431> [Hämtad: 2022-07-27]
- Baiden, J.E. (2011). The 5 C's of Credit in the Lending Industry, Tillgänglig online: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1872804> [Hämtad: 2022-07-20]
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness, *Journal of accounting & economics*, 39(1), s.83-128. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.04.001> [Hämtad: 2022-05-13]
- Banerjee, R.N., Gambacorta, L. & Sette, E. (2021). The real effects of relationship lending, *Journal of Financial Intermediation*, 48. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2021.100923> [Hämtad: 2022-05-03]
- Beaulieu, P.R. (1994). Commercial lenders' use of accounting information in interaction with source credibility. *Contemporary Accounting Research*, 10(2), s.557-585. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1994.tb00406.x> [Hämtad: 2022-04-17]
- Bergh, D.D., Ketchen D.J., Orlandi, I., Heugens, P.P.M.A.R. & Boyd, B.K. (2019). Information Asymmetry in Management Research: Past Accomplishments and Future Opportunities, *Journal of Management*, 45(1), s.122-158.
- Boot, A.W.A., (2000). Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), s.7-25. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1006/jfin.2000.0282> [Hämtad: 2022-]
- Brody, R.G. & Frank, K.E. (1998). The sixth C of credit, *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 11(3), s.46-57.
- Bryman, A. & Bell, E. (2017). Företagsekonomiska forskningsmetoder. Tredje upplagan. Malmö: Liber AB.
- Danos, P., Holt, D.L. & Imhoff Jr, E.A. (1989). The use of accounting information in bank lending decisions, *Accounting, Organizations and Society*, 14(3), s.235-246. Tillgänglig online: [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(89\)90025-1](https://doi.org/10.1016/0361-3682(89)90025-1) [Hämtad: 2022-08-07]
- Dell'Ariccia, G. & Marquez, R. (2006). Lending Booms and Lending Standards. *Journal of Finance*, 61(5), s.2511-2546. Tillgänglig online: <https://www.jstor.org/stable/3874718> [Hämtad: 2022-08-08]

- Donker, H., Ng, A. & Shao, P. (2020). Borrower distress and the efficiency of relationship banking, *Journal of Banking and Finance*, 112. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.12.013> [Hämtad: 2022-05-15]
- Duqi, A., Tomaselli, A. & Torluccio, G. (2018). IS RELATIONSHIP LENDING STILL A MIXED BLESSING? A REVIEW OF ADVANTAGES AND DISADVANTAGES FOR LENDERS AND BORROWERS: IS RELATIONSHIP LENDING STILL A MIXED BLESSING? *Journal of Economic Surveys*, 32(5), s.1446-1482. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1111/joes.12251> [Hämtad: 2022-05-12]
- Evan, W.M. (1965). Toward a Theory of Inter-Organizational Relations, *Management Science*, 11(10), B-217-B-230. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1287/mnsc.11.10.B217> [Hämtad: 2022-04-23]
- Finansinspektionen. (2019). Bankbarometern, 11 oktober 2019, Stockholm: FI
- Finansinspektionen. (2021). Bankbarometern, 21 oktober 2021, Stockholm: FI
- Gambacorta, L. (2016). Relationship and Transaction Lending: New Evidence and Perspectives, *Emerging Markets Finance & Trade*, 52(1), s.70-75. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1105682> [Hämtad: 2022-05-20]
- Goh, C. Jong, K.O., Lim, C.T., Ng, J. & Pan, G. (2021). Trust in Fair Value Accounting: Evidence from the Field, *Journal of International Accounting Research*, 20(3), s.21-42. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.2308/JIAR-2021-034> [Hämtad: 2022-05-04]
- Gray, S. & Premti, A. (2020). Transaction-based lending and accrual quality, *Managerial Finance*, 47(1), s.36-58. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1108/MF-01-2019-0012> [Hämtad: 2022-06-25]
- Hirsch, B., Nitzl, C. & Schoen, M. (2018). Interorganizational trust and agency costs in credit relationships between savings banks and SMEs, *Journal of Banking & Finance*, 97, s.37-50. Tillgänglig online: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.09.017> [Hämtad: 2020-05-02]
- IFRS-Volymer 2022. (2022). Stockholm: FAR AB
- International Standard on Auditing (ISA). (2009). AUDITING ACCOUNTING ESTIMATES, INCLUDING FAIR VALUE ACCOUNTING ESTIMATES, AND RELATED DISCLOSURES [PDF], Tillgänglig online: <https://www.ifac.org/system/files/downloads/a028-2010-iaasb-handbook-isa-540.pdf> [Hämtad 2022-08-03]
- Kaya, C.T. (2013). Fair Value vs Historical Cost: Which is actually more “Fair”? *Journal of Accounting and Finance*, 3.

Moro, A. & Fink, M. (2013). Loan managers' trust and credit access for SMEs, *Journal of Banking and Finance*, 37(3), s.927-936. Tillgänglig online:
<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.10.023> [Hämtad: 2022-04-12]

Nationalencyklopedin (n.d.). Teori, Tillgänglig online:
<https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lång/teori> [Hämtad: 2022-08-06]

Nordlund, B., Lorentzon, J. & Lind, H. (2021). Practice Briefing A note on auditing fair value of investment properties, *Journal of Property Investment & Finance*, 40(1), s.108-115. Tillgänglig online: <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1108/JPIF-01-2021-0009> [Hämtad: 2022-05-12]

Petersen, M.A., Rajan, R.G. (1994). The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data, *The Journal of Finance*, 49(1), s.3-37. Tillgänglig online:
<https://www.jstor.org/stable/2329133> [Hämtad: 2022-05-12]

Riksbanken. (2017). FÖRDJUPNING – Kommersiella fastigheter och finansiell stabilitet. [PDF]

Sayumwe, M. & Francoeur, C. (2017). Who Really Benefits from Mandatory Adoption of IFRS? A Closer Look at Preparers and Users of Financial Information, *Research in Applied Economics*, 9(1). Tillgänglig online: <https://doi.org/10.5296/rae.v9i1.10900> [Hämtad: 2022-08-15]

Schüle, T. (2007). Forbearance Lending and Soft Budget Constraints in Multiple Bank Financing, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 163(3), s.448-466. Tillgänglig online: <https://www.jstor.org/stable/40752654> [Hämtad: 2022-08-02]

Song, C.J., Wayne B, T. & Yi, H. (2010). Value Relevance of FAS No. 157 Fair Value Hierarchy Information and the impact of Corporate Governance Mechanisms, *Accounting Review*, 85(4), s.1375-1410. Tillgänglig online: <https://www.jstor.org/stable/20744163> [Hämtad: 2022-04-27]

Svenska Bankföreningen. (2014). Bankernas betydelse för Sverige, Utgåva 2, Stockholm

Van Tassel, E. (2022). Relationship Lending and Liquidation Under Imperfect Information, *Journal of Financial Services Research*, 61, s.151-165. Tillgänglig online:
<https://doi.org/10.1007/s10693-020-00336-7> [Hämtad: 2022-04-22]

Yildirim, A. (2020). The effect of relationship banking on firm efficiency and default risk, *Journal of Corporate Finance*, 65. Tillgänglig online:
<https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.101500> [Hämtad 2022-05-02]

Bilagor

Bilaga 1

Personliga erfarenheter och allmänt om banken

1. Vad är din bakgrund/erfarenhet inom bankverksamhet?

Kreditbedömning

1. Vad tittar ni på vid kreditgivningen, följdfråga: vilken information är särskilt viktig? Hur används de finansiella rapporterna vid kreditgivning? Vilken information bland dessa rapporter är särskilt viktig för banken?
2. Vilken information ligger till grund för beslut om banken ger ett lån eller inte?
3. Vilken betydelse har företagets egna värdering av fastigheter för er kreditgivningsprocess? Hur skiljer sig fastighetsbolagens värderingar från bankens värderingar? Hur vanligt är det att kunder värderar fastigheter högre än vad bankens uppskattning är?
4. Vilka säkerhetskrav ställs på fastighetsbolag vid utgivning av krediter? (Tar ni några andra säkerheter än i just fastigheten?)
5. Hur skiljer sig värderingsprocessen mellan små och stora fastighetsbolag?
6. Tycker du personligen att värdering till verkligt värde ökar eller sänker transparensen av tillgångsmassan i ett företag?
7. Har ni stora kreditförluster från fastighetsbolag? Hur har era rutiner förändrats till följd av Finansinspektionens uttalande om oroväckande belåning på den kommersiella fastighetsmarknaden?
8. Vilka processer har ni inom banken för att säkerställa att värderingarna som ni gör blir rätt och inte bara höga/tillfredsställande för era kunder?

Värderingsprocessen

1. Vad utmärker (bankens namn) från andra banker när det kommer till affärsrelationer?
2. Hur arbetar banken med nya fastighetsbolag? Hur arbetar banken med befintliga kunder (fastighetsbolag)?

3. I vilken grad kan bankrelationer förenkla era värderingsprocesser?
4. Hur skiljer sig processen för att ge ut krediter om det är existerande kunder med en god relation jämför med helt nya kunder och i så fall hur?
5. Vad är viktigt för att bibehålla en bra affärsrelation?
6. Hur skulle du beskriva affärsrelationen banken har med långvariga kunder?
7. Hur vanligt är det för fastighetsbolag att ha flera banker?
8. Har bankens värderare någon kundkontakt och i så fall hur ser den ut? Om inte vem sköter den relationen? Har du någon uppfattning om varför banken valt att dela upp det på det viset?
9. Hur upplever du kreditgivningen på fastighetsmarknaden? (Aggressiv, rättvis etc) Har du eller någon av dina kollegor någonsin känt er "pressade" ge ett tillfredställande värde till en kund?