

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter

Linda Helte
Malin Johannesson

Fastighetsvetenskap
Lunds Tekniska Högskola
Lunds Universitet

Real Estate Science
Lund's Institute of Technology
Lund University, Sweden



ISRN LUTVDG/TVLM 07/5143 SE

Prissättning av nyproducerade
bostadsrätter

Pricing of new
tenant-ownerships

Linda Helte
Malin Johannesson

Handledare: Ulf Jensen
Examinator: Ingemar Bengtsson

Institutionen för teknik och samhälle
Fastighetsvetenskap
Lunds Tekniska Högskola
E-huset
Ole Römers väg 3
223 62 LUND

ISRN LUTVDG/TVLM 07/5143 SE

Lund 2007

Förord

Examensarbetet, "Prissättning av nyproducerade bostadsrätter" är skrivet under hösten 2006 vid Lunds Tekniska Högskola, avdelningen för fastighetsvetenskap. Föreliggande examensarbetet utgör en avslutande del på civilingenjörsutbildningen i lantmäteri och omfattar 20 högskolepoäng.

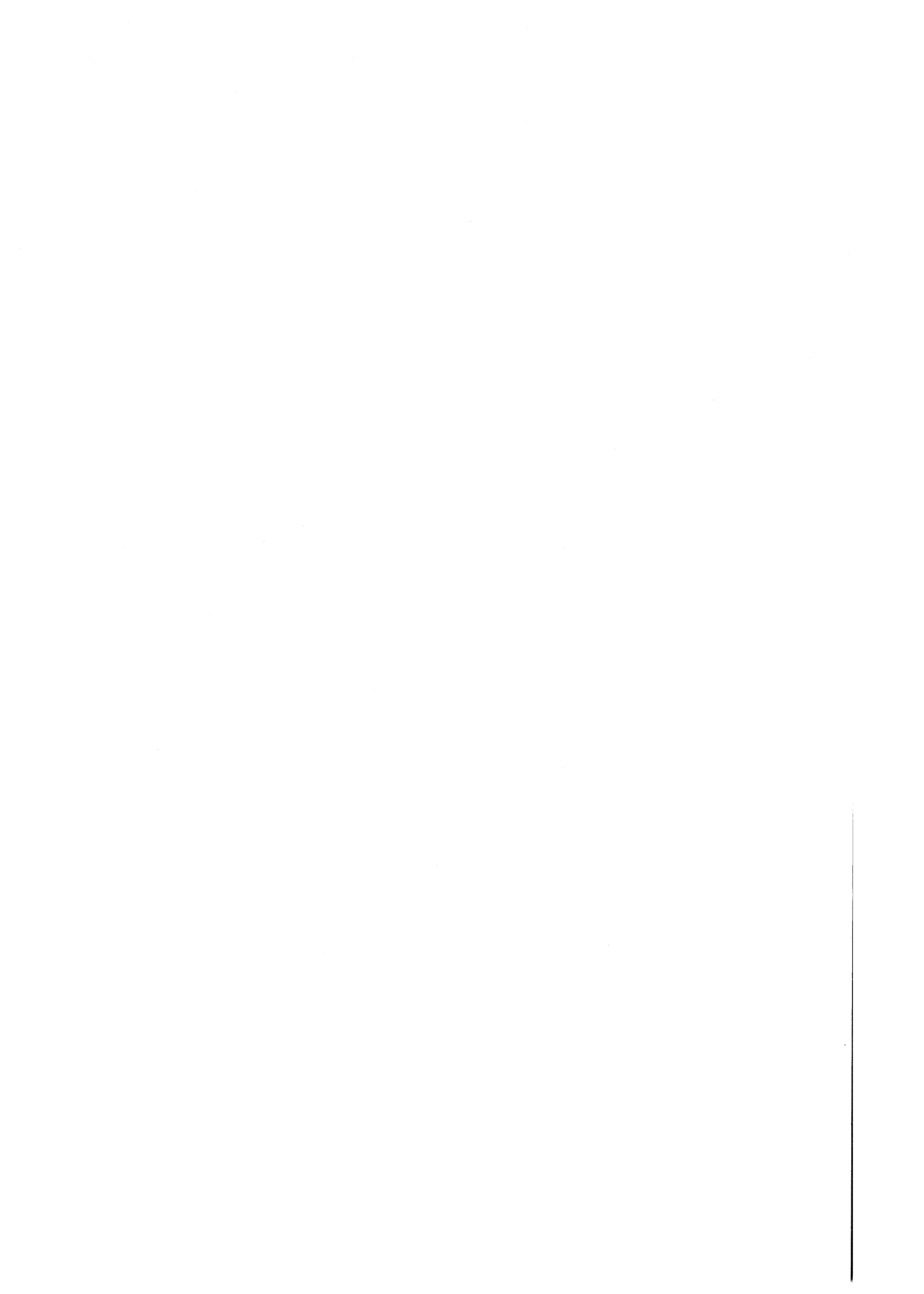
Vi vill tacka de personer som gjort arbetet möjligt genom att ställa upp med material och intervjuer. Ett speciellt tack vill vi framföra till våra tillmötesgående respondenter.

Slutligen vill vi även rikta ett stort tack till vår handledare Ulf Jensen för all hjälp och vägledning under arbetets gång.

Lund, december 2006

Linda Helte

Malin Johannesson



Sammanfattning

Huvudsyftet med detta examensarbete är att utifrån studier av offentligt publicerat material och genomförda intervjuer identifiera och analysera de strategier som tillämpas vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter samt att beskriva vad en ”felaktig prissättning” kan få för konsekvenser för ett företag och vederbörande konsumenter.

Bostadsrätt är en välbekant och vedertagen upplåtelseform i Sverige. Bostadsrätten är en nyttjanderätt mot vederlag utan tidsbegränsning. Att äga en bostadsrätt innebär att inneha en viss andel i en ekonomisk förening samt en evig rätt att nyttja en bestämd lägenhet. Lagar som har betydelse för upplåtelse av bostadsrätt är bland annat bostadsrättslagen samt lagen om ekonomiska föreningar. Förutsättningar för upplåtelse av bostadsrätt är bland annat att en bostadsrättsförening registrerats samt att en ekonomisk plan upprättats och registrerats. Vid nyproduktion av bostadsrätter, där upplåtelse sker innan definitiv kostnadsredovisning, krävs även Bolagsverkets tillstånd samt att betryggande säkerhet lämnas av exempelvis försäkrings AB Bostadsgaranti.

Bostadsmarknaden präglas idag av ett efterfrågeöverskott som lett till relativt stora prisstegringar. Generella fastighetsförsäljningar och försäljningar av bostadsrätter på andrahandsmarknaden sker under auktionsliknande förhållande, där högstbjudande part i de flesta fall blir köpare till auktionsobjektet. Vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter råder dock andra villkor, anledningen är främst lagregleringen kring bostadsrättsföreningen och dess ekonomiska plan. Vid nyproduktion måste säljande företag redan innan produktionen av bostadsrätter fastställa aktuella försäljningspriser och bokföra dessa som insatser i såväl upplåtelseavtalet som den ekonomiska planen. Något anbudsförfarande liknande det på andrahandsmarknaden uppstår således inte och priset är fastställt då objektet introduceras på marknaden. Prissättning av nyproducerade bostadsrätter kräver således kunskap inte endast om rådande marknadssituation utan även förmågan att estimerade de marknadsförutsättningar som kommer att gälla vid tiden för tillträde.

Försäljning av nyproducerad bostadsrätt sker normalt i tre steg. För att binda presumtiva lägenhetsintressenter tecknas ett förhandsavtal redan innan produktionen av bostadsrätter startat. Efter att en ekonomisk plan upprättats och registrerats tecknas ett upplåtelseavtal och när produktionen avslutats och slutlikvid erlagts erhålls rätten att tillträda.

Prissättning är generellt sett ett av de viktigaste verktygen vid företagsstyrning. Priset kan bland annat användas som ett medel för att skapa efterfrågan och vinna marknadsandelar. Målet med prissättningen är att sätta det ”optimala priset”. Detta karakteriseras av att uppfylla kundernas förväntningar och samtidigt uppfylla företagets intention angående vinstmaximering. De praktiskt mest förekommande metoderna för prissättning är kostnadsbaserad, konkurrentbaserad och kundvärdebaserad. Med tanke på varje bostadsobjekts unika karaktär har en prissättning utifrån efterfrågan och marknadens betalningsvillighet, en så kallad kundvärdebaserad prissättning, ansetts mest ändamålsenlig vid prissättning av bostadsrätter. Att prisoptimera efter konsumentens individuella betalningsvilja har visat sig vara ett bra sätt att öka företagets räntabilitet. Företagen på marknaden tillämpar marknadsprissättning och

prissätter bostadsrätter utifrån marknadsvärdet vid tiden för avtalstecknande alternativt utifrån det värde de förväntas representera vid tiden för tillträde.

Av genomförd empirisk studie framgår att en underprissättning som motiverar köpare att spekulera på byggföretagets bekostnad inte är att föredra ur vinstsynpunkt. Någon prisjusterande åtgärd är dock sällsynt förekommande, ty även om företagen vid underprissättning kunde ha tjänat mer på projektet har majoriteten av företagen angett att erhållen insats godtas eftersom den svarar mot det av företaget i förhand uppställda resultatkravet.

För närvarande råder stor efterfrågan på bostadsrätter i Sveriges tillväxtregioner. Överprissatta projekt är således sällsynt förekommande. Om ett prissättningsförfarande ändock skulle resultera i att exploaterande företag inte lyckas sälja samtliga bostadsrätter inom viss tid har återförvärv av dessa angetts som den vanligast förekommande åtgärden. Efter återförvärv kan bostadsrätterna säljas till marknadspris under en försäljning på andrahandsmarknaden. Som alternativ till återförvärv och prisjustering har även ombildning till hyresrätt visat sig vara en åtgärd som är möjlig att vidta.

Abstract

The primary purpose with this master thesis is to identify and analyse the pricing strategies that are used when pricing tenant-ownerships during the building process and to describe the consequences of incorrect pricing. The strategies are identified on the basis of public information such as literature and articles together with primary information collected through conducted interviews.

Tenant-ownership is an accepted and well-known type of granting parts of residential buildings in Sweden. The tenant-ownership represents a right to, without limit in time, use a particular flat against payment. To own a tenant-ownership is the same as owning a part of an economic association and with that a, in time, never-ending right to use the particular flat. A registered association and an economic plan is a condition to make granting of tenant-ownership possible. When producing flats or houses to be granted with tenant-ownership a special permission and security is demanded to grant the flats before the costs for the project are completely known.

The market of real estate is characterized of demand surplus and the positive developing of the prices of tenant-ownerships has been obvious. General sales of real estate and tenant-ownerships take place under circumstances likely these on a compulsory auction. The prospective buyer that are willing to pay the highest price is often the one who are accepted as the buyer. When selling newly produced tenant-ownerships the conditions under the sale process are different because of the regulation through law that affects tenant-ownership associations. When producing tenant-ownerships the selling company has to fix the prices before the object exists. The fixed prices then has to be entered in the economic plan and the contract that regulates the granting. Any tender procedure such as on the secondary market is thus not existing. Pricing tenant-ownerships is thus demanding knowledge about the situation on the specific market and a ability to estimate the quality of an object on the basis of the market conditions that are expected to take place in the future.

The process when selling newly produced tenant-ownerships are often divided in three parts. The first part represents the signing of an agreement that gives the presumptive buyer a right to buy a specific flat in the future. The second part of the process represents the signing of a final agreement after the establishing of an economic plan. The third and last part of the process is the right to use the tenant-ownership.

Pricing is one of the most important decisions made by a company. The price can be used to create demand, take parts of the market segment and keep up a specific profile. The main object when pricing is to reach the optimal price that are characterized of being equivalent of the customers expectations and the company's demands on profit. The three strategies for pricing common used are these based on costs, competitors and customers. When pricing things like houses the customer-based pricing method is the one most suitable because of the unique character of products like houses. To optimise prices on the basis of the individual willingness to pay is an excellent way to increase a company's profitability.

The empirical study in this master thesis show that a pricing method that motivates presumptive buyers of tenant-ownerships to speculate on the expense of a company is

incongruous through a pricing viewpoint. Any break off in the selling process is however rarely occurring because of the fact that even if the company could have made even more profit on a specific project they are often satisfied when received prices are equivalent to the demand of profit.

As things stand today the demand for tenant-ownerships are high in many regions in Sweden. Overpriced projects are therefore rarely existing. If the pricing procedure however would lead to unsold flats the company often guarantee the acquisition of these. A price that are too high in comparison with the price that the market is willing to pay can lead to price increases and also to reorganization of the tenant-ownerships to right of tenancy.

Innehållsförteckning

Sammanfattning	1
Abstract	3
1. Inledning	9
1.1 Bakgrund	9
1.2 Problemställning och syfte.....	10
1.3 Metod och material.....	10
1.4 Källhänvisning	10
1.5 Källkritik	10
1.6 Avgränsningar.....	11
1.7 Disposition.....	11
2. Bostadsrätt	13
2.1 Allmänt.....	13
2.2 Föreningsbildande.....	14
2.3 Ekonomisk plan.....	14
2.3.1 Historik.....	14
2.3.2 Allmänt.....	14
2.3.3 Innehåll	15
2.4 Upplåtelse.....	16
2.5 Insats.....	17
2.6 Avgifter.....	17
3. Förvärv av nyproducerad bostadsrätt	19
3.1 Allmänt.....	19
3.2 Försäljningsmetoder.....	19
3.3 Avtalstyper.....	20
3.3.1 Förhandsavtal.....	20
3.3.2 Upplåtelseavtal.....	20
3.3.3 Överlåtelseavtal.....	21
3.3.4 Andra avtal vid nyproduktion.....	21

4. Nyproduktion av bostadsrätter	23
4.1 Allmänt.....	23
4.2 Byggprocessen.....	24
4.2.1 Entreprenadformer	24
4.2.2 Förstudie.....	24
4.2.3 Markanskaffning.....	25
4.2.4 Planprocessen.....	26
4.2.5 Projektering.....	26
4.2.6 Produktion	27
4.2.7 Slutbesiktning	28
5. Fastighetsmarknaden.....	29
5.1 Fastighetsmarknadens särdrag.....	29
5.1.1 Allmänt.....	29
5.1.2 Värdering och prissättning.....	29
5.1.3 Regelsystem.....	30
5.1.4 Historik.....	31
5.2 Marknaden för nyproducerade bostadsrätter.....	31
5.2.1 Allmänt.....	31
5.2.2 Värdering och prissättning.....	31
5.3 Faktorer som styr efterfrågan på bostadsrätter	32
5.3.1 Bostadsmarknadens särdrag.....	32
5.3.2 Bostadsbehovet.....	33
5.3.3 Boendepreferenser.....	33
5.3.4 Upplåtelseform.....	33
5.3.5 Externa faktorer.....	33
6. Beslutsunderlag vid prissättning	35
6.1 Omvärldsanalys.....	35
6.2 Marknadsanalys.....	35
6.3 Kalkyler.....	36
7. Prissättningsmetoder	37
7.1 Allmänt.....	37
7.2 Begreppet pris.....	37
7.3 Produktionskostnadsbaserad prissättning.....	37
7.3.1 Bidragskalkylering	38
7.3.2 Självkostnadskalkylering.....	39
7.3.3 ABC-kalkylering.....	39

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter

7.4 Konkurrentbaserad prissättning.....	40
7.5 Kundvärdebaserad prissättning.....	40
8. Prissättning av nyproducerade bostadsrätter	43
8.1 Allmänt.....	43
8.2 Fördelning mellan insats och årsavgift.....	44
8.3 Kvalitet.....	45
8.4 Trade off.....	46
8.5 Prisdiskriminering.....	46
9. Konsekvenser av felaktig prissättning	49
9.1 Allmänt.....	49
9.2 Underprissättning.....	49
9.3 Överprissättning.....	50
9.3.1 Ombildning till hyresrätt.....	51
9.3.2 Prisjustering.....	52
10. Prissättning i praktiken	55
10.1 Intervjuade aktörer.....	55
10.2 Prissättningsstrategier.....	57
10.2.1 Marknadsanalys.....	58
10.2.2 Beslutsprocessen.....	59
10.2.3 Extrapolering.....	59
10.2.4 Fördelningen mellan insats och årsavgift.....	60
10.3 Marknadsföring och försäljning.....	60
10.3.1 Medier för annonsering.....	60
10.3.2 Förhandsavtal.....	60
10.4 Ekonomisk plan.....	61
10.4.1 Tid mellan upprättande av ekonomisk plan och tillträde.....	61
10.4.2 Tidsperspektivets påverkan vid prissättning.....	61
10.4.3 Kommentarer kring den ekonomiska planen.....	61
10.5 Underprissättning.....	61
10.5.1 Erfarenheter av underprissatta projekt.....	62
10.5.2 Spärregler för att förhindra spekulation.....	62

10.6 Överprissättning.....	63
10.6.1 Erfarenheter av överprissatta projekt.....	63
10.6.2 Förvärv av osålda lägenheter.....	63
10.6.3 Tidpunkt för återförvärv.....	64
10.6.4 Tid lägenheterna är i företagets besittning.....	64
10.6.5 Projektuppföljning.....	64
10.7 Räntebidragens avveckling.....	65
11. Diskussion och slutsats.....	67
11.1 Prissättningsstrategier.....	67
11.2 Underprissättning.....	68
11.3 Överprissättning.....	69
Referenslista.....	71
Bilagor.....	75
Bilaga 1 – Förkortningar och definitioner.....	77
Bilaga 2 – Frågeformulär vid genomförande av intervjuer.....	79

1. Inledning

Syftet med detta inledande kapitel är att beskriva bakgrunden till ämnesområdet vilket föreliggande examensarbete är baserat på. Examensarbetets huvudsyfte och de problemställningar som finns kring ämnesområdet framställs. Därefter presenteras vald metod och begagnad avgränsning. Slutligen presenteras även arbetets disposition.

1.1 Bakgrund

Fastighetsmarknaden i Sverige karaktäriseras av efterfrågeöverskott och fastighetspriserna har utvecklats positivt under ett antal år. Prissättningen på andrahandsmarknaden sker under auktionsliknande förhållanden, där högstbjudande part i allmänhet blir köpare till fastigheten. Angående nyproducerade bostäder ser dock förfarandet vid prissättning annorlunda ut. Vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter är priset fastställt vid säljstart och något auktionsförfarande existerar således inte.

Bostadsrätt innebär en rättighet att nyttja en viss del av en bostadsrättsförenings fastighet. Bostadsrättsföreningar och deras verksamhet regleras i bostadsrättslagen samt i lagen om ekonomiska föreningar. Lagregleringen kring bostadsrätt syftar till att skydda bostadsrättsinnehavare och innebär bland annat att en bostadsrättsförening ska vara registrerad innan upplåtelse av bostadsrätt får ske samt att en ekonomisk plan ska vara upprättad och registrerad. I samband med att den ekonomiska planen upprättas fastställs insatserna för bostadsrätterna. Priset för en nyproducerad bostadsrätt måste således bestämmas långt innan bostadsrätterna är inflyttningsklara och tillträde kan ske.

Privatpersoner som köper en nyproducerad bostadsrätt har med anledning av fastighetsprisernas utveckling i praktiken kunnat sälja bostadsrätten vid tillträde och därigenom tillgodogöra sig en värdeökning. Om insatser vid upplåtelse understiger rådande marknadspris kan köpare således spekulera på byggföretagets bekostnad och inom ett projekt kan den totala värdeökningen vara betydande. Genom ett annorlunda förfarande kring prissättningen hade värdeökningen i dessa fall kunnat tillfalla byggherren. Sätts priserna för högt, riskerar dock företagen att bli sittande med osålda lägenheter, vilket trots målsättning att vinstmaximera inte torde prioriteras av byggherrarna. Hur branschen hanterar dessa problem och vad följderna blir av en överprissättning är därför intressant att studera.

Genom att studera fastighetsmarknaden och dess aktörer ska metoder och strategier kring prissättning undersökas. Prissättning i allmänhet är inte dokumenterad i någon större utsträckning och prissättning kring bostäder är ett relativt outforskat ämne

1.2 Problemställning och syfte

Examensarbetets syfte är att identifiera och analysera de strategier som tillämpas vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter.

Examensarbetet syftar vidare till att utröna vilka konsekvenser som följer av så kallad felaktig prissättning i form av underprissättning samt överprissättning i förhållande till rådande marknadspris.

1.3 Metod och material

Examensarbetets inledande teoristycken kring bostadsrätt som upplåtelseform, byggprocessen samt ekonomisk teori och allmänna prissättningsstrategier är formulerade utifrån studier av litteratur och lagtext.

För att identifiera de prissättningsstrategier som tillämpas i praktiken har intervjuer med olika aktörer på marknaden genomförts. Samtliga intervjuer har genomförts med personer som innehar en central roll inom respektive företag vid prissättning av bostadsrätter. Samtliga intervjuer har genomförts utifrån ett frågeformulär som redovisas i bilaga 2. Efter att intervjuerna genomförts har materialet sammanställts på ett överskådligt sätt, där varje fas i prissättningsprocessen presenterats separat. I de faser där företag agerar likvärdigt redovisas detta tillvägagångssätt tillsammans med eventuellt avvikande förhållningssätt. Genom denna metod anses examensarbetets syfte uppfyllas på bästa sätt. Vidare har prissättningsstrategierna analyserats med hänsyn tagen till byggherrarnas förutsättningar och målgrupper.

För att erhålla kunskaper om konstaterad felprissättning av bostadsrätter samt de rättsliga konsekvenserna som kan följa av åtgärder vidtagna efter felprissättning har utvalda projekt analyserats utifrån information från tidningsartiklar, företagskontakter och rättsfall.

Förkortningar som använts i examensarbetets löpande text redovisas för ökad förståelse i bilaga 1.

1.4 Källhänvisning

För att läsaren på ett så enkelt sätt som möjligt ska kunna återfinna källan i källförteckningen har aktuella källor presenterats med den så kallade Oxfordmodellen. Källorna anges med fotnoter¹ där tryckta källor, litteratur och offentliga utredningar, har angivits med författarnamn, sida och årtal och elektroniska källor med Internetadress och datum då informationen inhämtats. Då samma källa använts löpande anges källan som "Ibid" följt av aktuellt sidnummer.

1.5 Källkritik

I föreliggande examensarbete har tre olika genrer av informationskällor använts. Såsom skriftligt publicerat material har litteratur, rapporter och tidningsartiklar använts och som muntlig information har genomförda intervjuer begagnats. Vidare har diverse elektroniska informationskällor använts.

¹ www.sprakhjalpen.fi (2006-11-15)

Information som hämtats från litteratur och rapporter har endels tolkats med skeptiskhet. Ty det finns ett begränsat antal författare inom området prissättning och risken att informationen är färgad av personliga åsikter och värderingar är således stor. Litteraturen har dock ansetts relevant och med objektiva tolkningar och jämförelser har informationen bedömts kunna återspegla problematiken med prissättning på ett ändamålsenligt sätt.

Intervjuer har genomförts med representanter från etablerade byggföretag inom Göteborgsregionen och Stockholmsregionen. Vid genomförande av intervjuer finns alltid en risk för feltolkning samt risk för att viss information går förlorad. Vidare tenderar information från företagsrepresentanter och partiska källor att vara vinklad och idealiserad. Dessutom finns det en risk att det utöver företagets åsikter även framkommer vissa personliga åsikter. Intentionen har dock varit att analysera och återge informationen så korrekt och realistiskt som möjligt och då information inhämtats från företag med varierande karaktär har materialet bedömts ge en heltäckande bild.

Den information som inhämtats via Internet har ansetts trovärdig, ty den återfinns på hemsidor tillhörande etablerade företag, myndigheter och organisationer med angivet namn på författare. Det har dock visat sig betydligt viktigare att kritiskt granska elektroniska källor jämfört med den tryckta litteraturen, ty tryckt litteratur har redan varit föremål för omfattande granskning vilket elektroniska källor ej varit.

1.6 Avgränsningar

Examensarbetet är avgränsat så till vida att fokus är riktat mot marknaden för nyproducerade bostadsrätter i tillväxtregioner. Som underlag för informationsinsamling kring prissättningsförfaranden i praktiken har företag i Göteborgsregionen och Stockholmsregionen intervjuats då dessa anses ge en heltäckande bild av situationen i de expansiva regionerna. Eftersom mängden information kring prissättning och prisdifferentiering av unika objekt är starkt begränsad har inga andra specifika avgränsningar gjorts. Den centrala utgångspunkten är att intervjuade personer ska ha varit aktivt inblandade vid projektering och försäljning av nyproducerade bostadsrätter.

Examensarbetet gör inte anspråk på att analysera lagligheten angående eventuell överprissättning eller att utreda om det är rättsligt möjligt att justera priser. Syftet är således avgränsat till att utreda hur prissättning och även prisjustering utförs i praktiken och vilka följder dessa förfaranden får för bostadsrättsinnehavare, bostadsrättsföreningar och byggföretag.

1.7 Disposition

Uppsatsen är disponerad enligt följande; Initierande avsnitt, *Inledning*, syftar till att beskriva bakgrunden och syftet med uppsatsen samt att redogöra för tillvägagångssättet vid författandet av denna. Därefter görs en allmän beskrivning av bostadsrätt som upplåtelseform och såväl den ekonomiska planen som kraven vid förvärv av nyproduktion behandlas. Därpå beskrivs nyproduktionens sammansättning.

I nästföljande kapitel, *Fastighetsmarknaden*, beskrivs de särdrag som karaktäriserar fastighetsmarknaden och marknaden för nyproducerade bostadsrätter och en redogörelse för de parametrar som styr betalningsviljan görs. Teorikapiteln därefter,

Beslutsunderlag vid prissättning och *Prissättningsmetoder* är baserade på data ur skriftligt publicerat material och utgör underlag för kommande analyskapitel där förloppet vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter undersöks och beskrivs. Utöver prissättningsförloppet analyseras i uppsatsens senare delar även konsekvenserna av en felaktig prissättning.

Vidare presenteras i kapitlet *Prissättning i praktiken*, en sammanställning av genomförda intervjuer där likheter och skillnader i företagens prissättningsstrategier beskrivs och analyseras. Slutligen görs ett försök att belysa de kritiska aspekter som finns angående prissättning av nyproducerade bostadsrätter och en avslutande diskussion med slutsatser förs.

1. Inledning

2. Teori

- *Bostadsrätt*
- *Förvärv av nyproducerad bostadsrätt*
- *Nyproduktion av bostadsrätter*
- *Fastighetsmarknaden*
- *Beslutsunderlag vid prissättning*
- *Prissättningsmetoder*

3. Analys

- *Prissättning av nyproducerade bostadsrätter*
- *Konsekvenser av felaktig prissättning*

4. Empirisk studie

- *Prissättning i praktiken*

5. Diskussion och slutsats

2. Bostadsrätt

Syftet med detta inledande teorigapitel är att ge en initierande framställning av den svenska bostadsrättsmarknaden. En allmän beskrivning av den lagstiftning som gäller för bostadsrätt som upplåtelseform har gjorts och såväl kraven på föreningsbildandet som kraven på upprättande av ekonomisk plan har behandlats. Dessutom har en allmän redogörelse beträffande upplåtelse av bostadsrätt och vilka insatser och avgifter en bostadsrättsinnehavare är skyldig att betala till föreningen gjorts.

2.1 Allmänt

Bostadsrätt är en välbekant och vedertagen upplåtelseform i Sverige. Bostadsrätt är en särskild nyttjanderätt som upplåts mot ersättning utan tidsbegränsning. Att äga en bostadsrätt innebär att man äger en andel i en förening samt en evig rätt att nyttja en viss bestämd lägenhet som följer med andelen. Till lägenheten kan mark som ligger i anslutning till föreningens hus följa med, men det går inte att upplåta bostadsrätt till enbart mark.²

Det är endast bostadsrättsföreningar som har rätt att upplåta bostadsrätt med evig nyttjanderätt. En bostadsrättsförening är en självständig juridisk person, vars ändamål ska vara att främja medlemmarnas ekonomiska intressen. Boendet ska således ordnas till självkostnadspris och om föreningen går med vinst ska överskottet komma medlemmarna till godo på det sätt som föreningens stadgar anger.³

Medlemmarna kan utöva sitt inflytande över föreningens verksamhet genom att närvara och rösta vid föreningsstämman. Vidare ska det finnas en styrelse i föreningen, bestående av minst tre ledamöter som normalt väljs av stämman. Styrelsens uppgift är främst att anta nya medlemmar, fastställa avgifter och föra medlems- och lägenhetsförteckning.⁴ Medlemsförteckningen är ett offentligt register över föreningens medlemmar och lägenhetsförteckningen är en förteckning med information om samtliga bostadsrätters rumsantal, pantsättningar, insatser och dess rättmätiga ägare, allt enligt 9 kap 9-10 §§ BrL. Lägenhetsregistret är ett icke offentligt register och endast bostadsrättsinnehavaren har rätt till utdrag ur registret, 9 kap 11 § BrL.

Angående underhållsansvar är huvudregeln att bostadsrättsinnehavaren bär ansvaret för lägenhetens inre skick. Föreningen svarar emellertid för det yttre underhållet samt för förvaltning och drift, vars kostnader ska täckas av den årsavgift som varje medlem betalar till föreningen.⁵

För "äkta" bostadsrättsföreningar finns idag speciellt förmånliga skatteregler, bland annat räntebidrag vid nybyggnation av bostäder. För att dessa ska gälla krävs dock att

² Victorin A, s 19 (2003)

³ Brattström M, s 83 (1999)

⁴ Lundén B, Svensson J, s 186 (2004)

⁵ Ibid, s 184

minst 60 procent av fastighetens bruksarea upplåts för bostadsändamål.⁶ Privatpersoner kan dra av 30 procent av sina kostnader för boräntor i deklARATIONEN och räntebidragen infördes 1993 för att ge motsvarande lättnader för juridiska personer som bostadsrättsföreningar. För att nå analogi med privatpersoners avdragsrätt uppgår bidraget till 30 procent av en schablonberäknad räntekostnad. Beräkningen av räntekostnaden görs utifrån bruksarean ovan mark och en subventionsränta som är fastställd av Boverket.⁷ Regeringsskiftet inom politik medför dock förändringar kring statliga bidrag avseende byggnation av bostäder och den alliansstyrda regeringen vill successivt avskaffa dessa bidrag.⁸ En tredjedel av räntebidraget försvinner redan nästa år och inom fem år bedöms räntebidragen vara helt avskaffade.⁹

2.2 Föreningsbildande

Bostadsrättsföreningar regleras i bostadsrättslagen samt i lagen om ekonomiska föreningar. En registrerad bostadsrättsförening är en förutsättning för upplåtelse av bostadsrätt och vid nyproduktion av bostadsrätter bildar således byggherren en bostadsrättsförening innan upplåtelse av lägenheterna sker. Den av byggherren upprättade bostadsrättsföreningen består av tjänstemän i företaget och är en så kallad skrivbordsförening. Bildandet av en bostadsrättsförening regleras i lagen och innebär att ett antal formkrav ska vara uppfyllda innan registrering kan ske, 1 kap BrL. Föreningen måste bland annat bestå av minst tre medlemmar samt ha antagit stadgar och utsett styrelse och revisor.

2.3 Ekonomisk plan

En upprättad och registrerad ekonomisk plan är en förutsättning för upplåtelse av bostadsrätt.

2.3.1 Historik

Innan lagreglering kring bostadsrätt instiftades förekom det att ekonomiskt osunda föreningar bildades med negativa följder för individuella medlemmarnas ekonomiska intressen. För att skydda bostadsrättsinnehavare ekonomiskt instiftades således 1930 års bostadsrättslag med regler om upprättande av ekonomisk plan. Bostadsrätt fick sedermera upplåtas först när en ekonomisk plan upprättats och registrerats. Det ursprungliga syftet med den ekonomiska planen var således att skydda bostadsrättsinnehavarna ekonomiskt och detta är även det främsta syftet enligt nu gällande lagstiftning.

2.3.2 Allmänt

Den ekonomiska planen ger information om föreningens verksamhet och vid nyproduktion anger den ekonomiska planen datum för försäljningsstart och inflyttning. Planen anger vidare vem som initierat projektet som byggherre alternativt byggentreprenör. Även försäkringssituationen och uppgifter angående beviljande av räntebidrag redovisas. I den ekonomiska planen anges vidare om ansvarig byggherre tecknat någon trygghetsgaranti för förvärv av eventuellt osållda lägenheter.¹⁰

⁶ www.brfregistret.se (2006-09-07)

⁷ www.ab.lst.se (2006-11-12)

⁸ Dagens Nyheter (2006-10-23)

⁹ Göteborgs-Posten (2006-10-30)

¹⁰ Isacson P, s 23 (2006)

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter

Den ekonomiska planen är vid nyproduktion en prognos över bostadsrättsföreningens framtida ekonomi och ska upprättas av föreningens styrelse. Enligt 3 kap 1 § BrL ska planen efter upprättandet registreras av Bolagsverket. Förutsättningar för registrering återfinns i 1 kap 5 § BrL och innebär att föreningens hus ska bestå av minst tre lägenheter avsedda att upplåtas med bostadsrätt. För att den ekonomiska planen ska bli registrerad krävs även intyg av två personer som utsetts av Boverket. Intygsgivarnas uppgift anges i 3 kap 2 § BrL och består i att kontrollera att förutsättningarna för registrering är uppfyllda samt att de i planen angivna beräkningarna och uppgifterna stämmer överens med tillämpliga handlingar. Bolagsverkets registrering sker efter att det klargjorts att planens innehåll uppfyller ställda krav.

2.3.3 Innehåll

Den ekonomiska planens innehåll regleras i bostadsrättsförordningen. Uppgifter som ska finnas med är inledningsvis bostadsrättsföreningens firma och organisationsnummer, en fastighetsbeskrivning samt tidpunkt för upplåtelse av bostadsrätt och tid för inflyttning.

Fastighetsbeskrivning

Fastighetsbeskrivningens innehåll regleras i 2 § bostadsrättsförordningen. Beskrivningen ska innehålla uppgifter om fastighetens beteckning, areal och om marken innehas med äganderätt, tomträtt eller annan nyttjanderätt. Byggnadernas antal och användningssätt ska redovisas tillsammans med en kortfattad byggnadsbeskrivning. Har föreningen mer än ett hus ska en beskrivning av husens placering i förhållande till varandra bifogas. Angående lägenheterna ska antal, upplåtelseform, användningssätt och storlek redovisas tillsammans med en koncis lägenhetsbeskrivning. Eventuella gemensamma anordningar, kända servitut och skyldighet att ingå i gemensamhatsanläggning ska klargöras. Underhållsbehov och planerad tillbyggnad, ombyggnad eller annan ändring av föreningens hus ska även tydliggöras. Vidare ska fastighetens försäkringar redovisas.

Löpande kostnader och intäkter

Kostnaden för bostadsrättsföreningens fastighetsförvärv ska redovisas tillsammans med uppgifter om övriga kostnader för exempelvis större till- och ombyggnader. Föreningens löpande kostnader och intäkter ska även redovisas tillsammans med driftskostnader som bostadsrättsinnehavaren ska svara för och som inte ingår i årsavgiften. Vidare ska årsavgifternas fördelning på de olika bostadsrätterna redovisas i enlighet med de grunder som anges i stadgarna.

Finansieringsplan

Centralt angående prissättningsprocessen kring bostadsrätter är att den ekonomiska planen ska innehålla uppgifter om finansieringen av kostnaderna, en finansieringsplan. Finansieringsplanen ska innehålla lånebelopp och lånevillkor samt föreningens amorteringsplan för de första tre verksamhetsåren. Vidare ska finansieringsplanen innehålla uppgifter om insatser och upplåtelseavgifter samt deras fördelning på de olika bostadsrätterna. Finansieringsplanens innehåll regleras i 3 § bostadsrättsförordningen.

Ekonomisk prognos och känslighetsanalys

Den ekonomiska planen ska dessutom innehålla en ekonomisk prognos och en känslighetsanalys, upprättade utifrån förväntade scenarier kring inflation och ränteutveckling. Innehållet i dessa dokument regleras i 4a § och 4b § bostadsrättsförordningen. Den ekonomiska prognosen ska upprättas avseende bostadsrättsföreningens sex första verksamhetsår samt det elfte verksamhetsåret. Prognosen ska redogöra för aktuella kapitalkostnader, driftskostnader samt avsättningar för underhåll. Vidare ska prognosen skildra övriga avsättningar, sannolika underhållskostnader och övriga kostnader tillsammans med intäkter såsom årsavgifter och hyresinbetalningar.

Känslighetsanalysen ska bland annat behandla årsavgifterna och deras förändring avseende inflation och räntenivåer under bostadsrättsföreningens sex första verksamhetsår samt föreningens elfte verksamhetsår.

2.4 Upplåtelse

Enligt 4 kap 2 § BrL får bostadsrätt upplåtas först efter att samtliga kostnader för anskaffandet av föreningens hus är kända och redovisade i den ekonomiska planen alternativt redovisade på föreningsstämma. För att bostadsrätt ska få upplåtas innan definitiv kostnadsredovisning krävs Bolagsverkets tillstånd samt att betryggande säkerhet lämnats. I praktiken innebär detta att för att få upplåta bostadsrätt innan ett byggprojekt färdigställts krävs att en prognostisk ekonomisk plan är upprättad och att bostadsrättsföreningen lämnat betryggande säkerhet för upplåtna bostadsrätter. Syftet med betryggande säkerhet är att denna ska täcka delar av den ersättningskyldighet som kan komma att drabba föreningen. Säkerhet lämnas ofta i form av en garanti från exempelvis AB Bostadsgaranti.¹¹ De särskilda omständigheter som kan föranleda ersättningskyldighet är enligt 7 kap 2 § BrL att lägenheten vid tillträdet inte uppfyller kraven på standard alternativt att bostadsrättsinnehavaren inte ges tillträde till lägenheten inom angiven tid, 7 kap 4 § BrL. Bostadsrättsinnehavaren är således indirekt skyddad av dessa regler och har dessutom vissa rättigheter att frånträda bostadsrätten. Frånträdesrätt ges enligt 7 kap 17 § BrL om det vid tiden då samtliga kostnader är kända visar sig att dessa är väsentligt högre än vad som angivits i den ekonomiska planen och att de förhöjda kostnaderna medför en väsentlig ökning av avgifterna för den aktuella bostadsrätten. Frånträdet får dock inte vara oskäligt mot föreningen eller föreningens medlemmar. En upplåtelse i strid mot bestämmelserna i lagen är enligt 4 kap 7 § BrL ogiltig och enligt 10 kap 3 § 2. BrL är det straffbart att upplåta bostadsrätter på annat sätt än som anges i lagen.

Vid nyproduktion av bostadsrätter kan den ursprungliga ekonomiska planen komma att behöva revideras. Revidering kan vara nödvändigt då nya betydande omständigheter framkommer samt då byggherren och dess tillfälliga föreningsstyrelse beslutar att ändra insatser och avgifter.¹² En ny plan ska även upprättas om det inträffar något som har betydelse för en generell bedömning av föreningens verksamhet.¹³ Reglerna kring upprättandet av en ny plan återfinns i 3 kap 4 § BrL.

¹¹ www.bostadsgaranti.se

¹² Isacson P, s 22 (2006)

¹³ Victorin A, s 81 (2003)

2.5 Insats

I en bostadsrättsförening finns det olika avgifter som en bostadsrättsinnehavare är skyldig att betala till föreningen. Exempel på dessa avgifter är insats, årsavgift, upplåtelseavgift och pantsättningsavgift.

Insats är den kapitalinsats som en bostadsrättsinnehavare betalar till föreningen när bostadsrätten upplåts första gången. Insatsen utgör en del av husets finansiering och måste således tas upp i den ekonomiska planen. Kapitaltillskott kan även förekomma och innebär en i efterhand förhöjd insats avsedd att täcka förbättringsarbeten och/eller föreningens amorteringar.

2.6 Avgifter

Årsavgiften är en ersättning som föreningen tar ut och som ska täcka de löpande kostnaderna i form av drift, underhåll och finansiering. Årsavgiften brukar tas ut per månad och kallas därför många gånger månadsavgift. Upplåtelseavgift är vidare en avgift som föreningen har möjlighet att ta ut förutom insatsen när en lägenhet upplåts senare än övriga bostadsrätter, exempelvis vid inredning av vind. Övriga avgifter som överlåtelseavgift och pantsättningsavgift kan även tas ut av föreningen. Dessa avser ett självkostnadspris för utfört administrativt arbete och måste för att få gälla ha reglerats i stadgarna.

3. Förvärv av nyproducerad bostadsrätt

I detta kapitel skildras de olikheter som finns gällande anskaffning av en nyproducerad bostadsrätt och en bostadsrätt på andrahandsmarknaden gjorts. De avtalstyper som tillämpas vid förvärv av nyproducerade bostadsrätter redovisas och åskådliggörs. Vidare innehåller kapitlet en beskrivning av de vanligaste metoderna som används vid försäljning.

3.1 Allmänt

Att köpa en bostadsrätt innebär att köpa rätten att nyttja en bostad. Bostadsrätt får enligt 1 kap 3 § BrL endast upplåtas till den som är medlem i bostadsrättsföreningen och inför upplåtelse krävs således att köparen antages som föreningsmedlem. Det är väsentliga skillnader mellan att köpa en nyproducerad bostadsrätt och att köpa en bostadsrätt på begagnatmarknaden. Vid förvärv av nyproduktion finns ingen möjlighet att undersöka lägenhetens fysiska skick, inte heller någon grundlig analys av föreningens ekonomi går att genomföra. För nybyggnadsprojektet får istället ekonomiska kalkyler framtagna av ansvarig byggherre fungera som underlag.¹⁴

När ett byggföretag genomför ett nyproduktionsprojekt avseende bostadsrätter ämnar företaget garantera intresset och efterfrågan på dessa genom att binda lägenhetsintressenter på ett så tidigt stadium som möjligt, kanske redan under förstudien. För att genom förskotts betalning kunna säkra de bostadssökandes intressen krävs upprättande av förhandsavtal, vilket i sin tur kräver vidtagande av viss formalia, se nedan. Möjlighet till förvärv av nyproducerade bostadsrätter finns under hela byggprocessen och normalt delas köpet in i tre steg.¹⁵ Köpet initieras vanligtvis genom att ett förhandsavtal tecknas innan produktionsstart. Efter att den ekonomiska plan som krävs för att få upplåta en lägenhet med bostadsrätt, upprättats och registrerats tecknas ett upplåtelseavtal. När bostadsrätterna slutligen färdigställts och hela köpeskillingen erlagts erhålls rätten att tillträda. Vid samtliga steg betalas vanligtvis delar av den totala insatsen.¹⁶ Insatsen är den ersättning som bostadsrättsinnehavaren betalar till föreningen då bostadsrätten upplåts, säljs för första gången. En försäljning av en bostadsrätt på andrahandsmarknaden benämns överlåtelse.

3.2 Försäljningsmetoder

Försäljning av nyproducerade bostadsrätter sker, som redovisats ovan, i regel redan innan produktionen av dessa påbörjats. Försäljning av bostadsrätt kan ske med hjälp av mäklare inom byggherreorganisationen eller med hjälp av externa mäklare som anlitas av byggherren. Försäljningen föregås oftast av marknadsföring i form av annonser i tidningar samt information på det säljande företags hemsida varefter visningar äger rum och möjlighet att lämna intresseanmälan alternativt teckna förhandsavtal ges. I de fall då byggherren har ett stort antal aktiva intressenter kan riktade försäljningsannonser

¹⁴ www.sbc.se (2006-09-05)

¹⁵ www.ab.se (2006-09-05)

¹⁶ www.sbc.se (2006-09-05)

skickas till utvald grupp som på så vis får företräde till intresseanmälningar och bokningar avseende bostadsrätter. Intressentregistrets omfattning och uppbyggnad varierar mellan företag och kan vara uppbyggt som ett bosparande alternativt som en så kallad vipkö.

3.3 Avtalstyper

I samband med försäljning av bostadsrätter finns ett antal avtal att tillgå. I vilka situationer de olika avtalen är tillämpbara redovisas nedan.

3.3.1 Förhandsavtal

Så kallade *förhandsavtal* tecknas i byggprocessens initierande skede och innebär att en viss lägenhet reserveras inför framtida upplåtelse. I regel undertecknas de av både föreningen och köparen men enligt 5 kap BrL finns inget krav på undertecknande.

Ett förhandsavtal är en överenskommelse avseende en framtida upplåtelse av bostadsrätt och avtalet är bindande för båda parter. Frånträde innebär således att erlagd handpenning går förlorad. De intressenter som tecknar ett förhandsavtal äger rätt att ta del av den kostnads- och intäktskalkyl som föreningen är föranledd att upprätta angående varje specifikt projekt. I vissa fall åläggs den som tecknar ett förhandsavtal att betala någon form av förskott och i samband med detta måste föreningen i så fall ställa säkerhet för detta hos länsstyrelsen.¹⁷

De som tecknat förhandsavtal är endast skyldiga att fullfölja sina åtaganden om villkoren i den framtida ekonomiska planen överensstämmer med den kalkyl som ligger till grund för villkoren i förhandsavtalet. Förhandsavtalet får vidare inte gälla längre än till dagen för inflyttning, ty vid denna tidpunkt ska lägenheten upplåtas med bostadsrätt. Sker inte upplåtelse vid tillträde har förhandstecknaren rätt att frånträda förhandsavtalet.¹⁸ Den som tecknat förhandsavtal har således rätt att säga upp avtalet och återfå förskottet inklusive ränta. Förhandstecknaren har också rätt till ersättning för skada som föreningen förorsakat genom försumlighet.¹⁹

Många företag har som policy att förhandsavtal ska vara tecknade för en viss del av de planerade bostadsobjekten innan byggprojektet påbörjas. Hur stor denna del ska vara varierar dock mellan byggbolagen.

3.3.2 Upplåtelseavtal

Ett *upplåtelseavtal* tecknas vid upplåtelse, första gången en bostadsrätt säljs av föreningen. För att bostadsrätt ska få upplåtas krävs att en ekonomisk plan upprättats och registrerats, se avsnitt 2.4 *Upplåtelse*. Upplåtelseavtalet måste vara skriftligt för att gälla, men något generellt krav på undertecknande finns inte. Ibland förekommer det att en bostadsrätt blir upplåten till flera personer och enligt 4 kap 10 § BrL gäller då att upplåtelseerna äger företräde i den tidsföljd de ägt rum.

¹⁷ Lundén B, Svensson J, s 49 (2004)

¹⁸ Victorin A, s 83 (2003)

¹⁹ www.konsumentverket.se (2006-09-05)

I upplåtelseavtalet framgår viktiga uppgifter om bostadsrätten såsom dess andel i föreningen samt aktuell upplåtelseavgift och insats.²⁰ Vidare anges i avtalet även ändamålet med upplåtelsen.²¹ I upplåtelseavtalet regleras även om det ska ingå uteplats eller liknande i bostadsrätten.²²

3.3.3 Överlåtelseavtal

Vid köp av befintlig bostadsrätt tecknas alltid ett *överlåtelseavtal* mellan säljare och köpare, vilket innebär att rätten att nyttja bostaden övergår. Överlåtelseavtalet måste vara skriftligt och undertecknas av båda parter för att gälla. För att bostadsrätten skall övergå måste köparen godkännas som föreningsmedlem av bostadsrättsföreningens styrelse. Villkoren för medlemskap regleras i bostadsrättsföreningens stadgar och det är utifrån dessa som styrelsen ska pröva medlemskap. Med hänsyn till bestämmelserna om medlemskap brukar avtalet således innehålla en klausul om att avtalet gäller under förutsättning att köparen antas som medlem i bostadsrättsföreningen.

3.3.4 Andra avtal vid nyproduktion

Vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter förekommer utöver de ovan nämnda även andra avtal, såsom *bokningsavtal* och *optionsavtal*. Bostadsrättslagen reglerar inte dessa avtal och de ger således inte spekulanten någon formell rätt eller skyldighet att köpa den bostadsrätt som de avser.²³

Bokningsavtal

Ett bokningsavtal kan ingås mellan lägenhetsintressenten och alla som har med byggandet att göra. Dessa avtal ger ingen formell rätt till förvärvet utan fungerar som en intresseanmälan. Den som är intresserad av att köpa en specifik bostadsrätt bör istället kräva att få teckna ett förhandsavtal.

Optionsavtal

Ett optionsavtal är bindande för inblandade parter och innebär en rätt att teckna avtal i framtiden. En option avseende nyproduktion innebär således en rätt för lägenhetsintressenten att teckna ett förhandsavtal eller upplåtelseavtal vid en viss tidpunkt.

²⁰ www.privataaffarer.se (2006-12-12)

²¹ Victorin A, s 74 (2003)

²² www.konsumentverket.se (2006-09-05)

²³ www.sbc.se (2006-09-05)

4. Nyproduktion av bostadsrätter

Kapitlets syfte är att åskådliggöra nyproduktionen av bostadsrätter i Sverige samt byggprocessen och dess ingående faser. Byggprocessens uppbyggnad varierar något mellan företagen på marknaden och kapitlet syftar även till att tydliggöra dessa skillnader. Större företag agerar både byggherre och byggentreprenör medan mindre byggherreföretag med begränsade resurser beställer tjänster från utomstående entreprenörer.

4.1 Allmänt

Mellan år 2000 och år 2005 producerades drygt 32 000 bostadsrätter i Sverige. Hur produktionen är fördelad mellan de tre storstadsregionerna kring Stockholm, Göteborg och Malmö redovisas i diagram 1. Avseende år 2005 färdigställdes 2 800 bostadsrätter i Stockholm och mellan 600 och 700 bostadsrätter i Västra Götalands respektive Skåne län.²⁴ Marknadsledande vad gäller nyproduktion av bostäder är JM som i Stor-Stockholm innehar 40 procent av markandsandelen och i regionerna kring Göteborg och Öresund innehar mellan 30 och 40 procent.²⁵

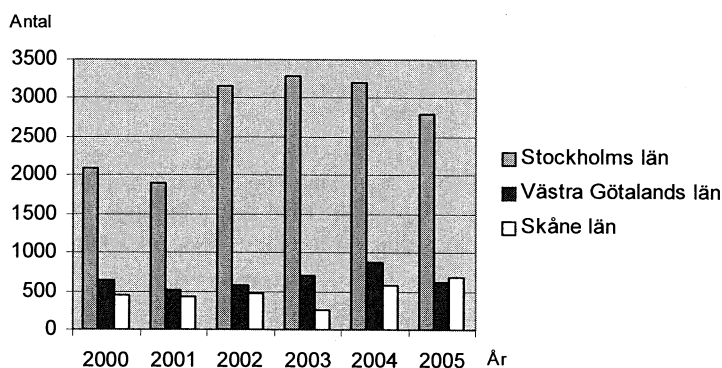


Diagram 1. Nyproducerade bostadsrätter

Under de tre första kvartalen 2006 har totalt 7 200 bostadsrätter färdigställts i Sverige, 2 800 av dessa är lokaliserade i Stor-Stockholm. I regionerna kring Göteborg och Malmö har totalt 500 respektive 1 100 bostadsrätter färdigställts.²⁶ Statistiken avseende år 2006 ger endast uppgifter om antalet nyproducerade bostadsrätter i flerbostadshus och tar inte hänsyn till de småhus som upplåtits med bostadsrätt. Det totala antalet färdigställda bostadsrätter kan således vara betydligt större och fördelningen mellan regionerna kan därmed vara annorlunda. Definitioner av vilka kommuner som ingår i storstadsregionerna återfinns i bilaga 1.

²⁴ www.ssd.scb.se (2006-12-07)

²⁵ JM, Årsredovining, s 11 (2005)

²⁶ Statistiska centralbyråns publikation, s 5 (2006)

4.2 Byggprocessen

Nyproduktion av bostadsrätter är en omfattande process som med fördel kan åskådliggöras genom att delas in i ett antal avgränsade skeden. I praktiken överlappar de olika skedena varandra men för tydlighetens skull redovisas de nedan separat.

Traditionellt sett är utgångspunkten vid redovisning av byggprocessen att beställaren av ett byggprojekt, byggherren, köper tjänster från utomstående entreprenörer för genomförandet av projektet. I praktiken är det dock så att de flesta större byggföretagen på marknaden har resurser att agera både byggherre och byggentreprenör. De större företagen är initiativtagare till nyproduktionsprojektet och ansvarar för projektets samtliga delar genom finansiering, markförvärv, produktion och försäljning. Beträffande de på marknaden verkande företagen som enbart fungerar som byggherre beställs tjänster, främst inom projektering och produktion, av utomstående entreprenörer.

Ett antal entreprenadformer finns att tillgå vid ett byggherreföretags beställning av entreprenad. Det som skiljer de olika entreprenadformerna åt är främst byggherrens grad av aktivt arbete under projekteringen. Ansvarsfördelningen vid produktion regleras i entreprenadavtalen.

4.2.1 Entreprenadformer

Totalentreprenad innebär att byggherren anlitar ett entreprenadföretag som utifrån uppställda krav ansvarar för genomförande av såväl projektering som produktion. Totalentreprenören anlitar sedermera under processens gång underentreprenörer som utför varierande arbeten i produktionen.²⁷ Ansvaret för byggnadens funktioner vilar dock alltid på totalentreprenören och det är denne som svarar för att byggherrens krav uppfylls.

Generalentreprenad och delad entreprenad är exempel på utförandeentreprenader, vilket innebär att byggherren själv genomför projektering och upprättar bygghandlingar. Entreprenörer anlitas efter att bygghandlingar upprättats och ansvarar sedan för att utfört arbete sker i enlighet med dessa.

Construction Management, CM, är en form av mycket delad entreprenad som innebär att byggherren anlitar ett bygglidningsföretag som samarbetar med byggherren under hela projektet. Bygglidningsföretaget ansvarar för upphandling och anlitande av konsulter och entreprenörer under processens gång.²⁸

Partnering är en relativt ny samarbetsform som innebär att byggherre, konsulter och entreprenörer gemensamt arbetar med samtliga delar av byggprocessen.²⁹

4.2.2 Förstudie

Förstudien är en omfattande behovsutredning där såväl den lokala som den nationella bostadsmarknaden granskas och analyseras.³⁰ Övergripande faktorer som inflation- och

²⁷ www.boende.konsumentverket.se (2006-12-07)

²⁸ Nordstrand U, s 142 (2000)

²⁹ www.ncc.se (2006-11-27)

³⁰ Nordstrand U, s 57 (2000)

ränteutveckling samt efterfrågan på bostäder är avgörande för beslut om investering i nya projekt. Omvärldsanalys och marknadsanalys har således kommit att bli två centralt initierande instrument vid nyproduktion av bostadsrätter, se avsnitt

6 Beslutsunderlag vid prissättning. Syftet med förstudien är att klargöra de premisser som på ett direkt eller indirekt sätt kan komma att påverka ett beslut om produktion och försäljning av bostäder. Efterfrågan på bostäder i olika områden är en nyckelparameter i behovsutredningen och utifrån konstaterad efterfrågan undersöks topografi, geotekniska förhållanden och möjligheterna att försörja bostäder med vatten, el och avlopp. Vidare är kommunens intentioner angående nyproduktion av bostäder viktiga att klargöra genom att granska upprättade översiktsplaner. Även marknadsundersökningar och analyser av befolkningsutveckling och makroekonomiska faktorer ligger till grund för beslut om investering i nya projekt. Genom att studera trender och förändringar kan prognoser angående kommande tiders attraktiva områden även upprättas. Förstudiens analyser och utredningar syftar således till att identifiera presumtiv utvecklingsbar mark.

Inom de större exploateringsföretagen görs kontinuerliga förstudier för att successivt kunna besluta om kommande steg i företagets utveckling. Projektutveckling avseende bostäder innebär en kontinuerlig process att förvärva och förädla mark för att kunna sälja attraktiva bostadsobjekt.³¹

4.2.3 Markanskaffning

Efter att attraktiva områden identifierats i förstudien initieras företagets potentiella markförvärv genom att aktuella kommuner kontaktas och möjligheter till exploatering undersöks. Utöver projektanpassade markförvärv förekommer strategiska markförvärv, där företag tillgodoser det framtida bostadsbyggandets behov av mark genom förvärv utan utfästelse om exploatering.

Till förvärvad mark hör i allmänhet byggrätter för bostäder eller annan byggnation. Efter att företag förvärvat mark och vill exploatera denna kontaktas kommunen för planläggning. Efter specifik förfrågan tar kommunen ställning till om denna stämmer överens med intentionerna i översiktsplanen. Är kriterierna enligt översiktsplanen uppfyllda ställs förfrågan även i relation till kommunens bostadsförsörjningsprogram. Det är bostadsförsörjningsprogrammet som anger utbyggnadstakten inom kommunen och anger således när planläggning kan ske. Bostadsförsörjningsprogrammet används som ett kompletterande underlag för att se hur geografi och utbyggnadstakt kan matchas. Är kommunen positiv till den upplåtelseform som planeras och harmoniserar denna med omnejderna är förutsättningarna för planläggning goda.³²

Markanvisning

När säljande part är en kommun kan samhällsbyggandet styras på ett effektivt sätt. I samband med planläggningsarbetet inbjuds företag till markanvisningstävlingar avseende riktad bostadsexploatering. Kommunen kan i samband med planläggning reglera karaktären på planerade byggnader samt ange upplåtelseform och våningsantal. Vidare är det även möjligt att reglera ansvar för utbyggnad av gator och ledningar i kommande avtal.

³¹ www.ncc.se (2006-12-01)

³² Enskog R (2006-11-14)

Efter att villkoren för köp har formulerats inleds ett anbudsförfarande. Inbjudan att delta vid anbudsgivande riktas till intressanta aktörer på marknaden och utifrån rådande tidsaspekter och de av kommunen givna förutsättningarna i plan lämnar företagen anbud. Förfarandet har visat sig vara ett mycket bra tillvägagångssätt vid försäljning av kommunägd mark.³³

I de fall då en kommun uteslutande arbetar utifrån principen att anta anbudet med högst pris finns risk att exploaterande företag med lägsta möjliga produktionskostnad maximerar antalet lägenheter. För att förhindra detta arbetar exempelvis Kungsbacka kommun utifrån principen att företagen får ge ett separat pris för marken och ett pris för 90 procent av de planerade bostäderna. Utöver de angivna priserna utgår en ytterligare kostnad för varje tillkommande kvadratmeter som företaget väljer att producera. I detaljplanearbetet samarbetar sedan kommun och exploatör utifrån givna förutsättningar och förfarandet kring betalningen innebär således att all tillkommande bebyggelse har ett pris. Betalningen erläggs vanligtvis till kommunen med en handpenning om 10 procent vid kontraktsskrivande samt 80 procent av köpeskillingen då detaljplanen vinner laga kraft. Resterande del av köpeskillingen erläggs då bygglov beviljas och projektets totala omfattning är känd.³⁴

Ett markanvisningsförfarande torde ur företagssynpunkt inte vara det mest prisoptimala sättet för markanskaffning, men då det leder till en aktivare och mer inflytelserik roll i planprocessen har metoden ändå visat sig vara eftertraktad bland företagen.³⁵

4.2.4 Planprocessen

Upprättandet av ny detaljplan över ett område initieras normalt av förvärvande exploateringsbolag. Byggnad och förändring av markanvändningen berörs av ett omfattande regelsystem, ty genom reglering garanteras insyn och inflytande för andra intressenter utöver projektutvecklande företag. I detaljplanen styrs utformningen av bostäderna på olika sätt. Efter utarbetande av planförslag och tillhörande konsekvensbeskrivning blir planen föremål för utställning och allmänheten ges tillfälle att yttra sig angående planens omfattning. När detaljplanen sedan vunnit laga kraft kan bygglovsansökningar som stämmer överens med planen beviljas. Hela planprocessen tar omkring 6-18 månader. Om beslutet att anta detaljplanen överklagas kan processen dock ta betydligt längre tid.

4.2.5 Projektering

Projekteringsprocessen tar vid efter att planarbetet avslutats eller tidigare om rätten att bygga kan garanteras. I projekteringsens tidiga skede är samarbetet mellan byggherre och arkitekt centralt. Arkitekten gestaltar bostäderna utifrån de krav och önskemål som formulerats av byggherren. Utformningen av bostäderna presenteras i förslagshandlingar och med dessa som utgångspunkt fastställs byggnadskonstruktion, markarbeten och ingående installationer.

Angående den tekniska konstruktionen finns krav på byggnader i BVL och BBR som byggherren är skyldig att uppfylla. Miljömässiga krav formuleras utifrån miljöbalken och byggherrens miljöpolicy.

³³ Enskog R (2006-11-14)

³⁴ Ibid

³⁵ www.skanska.se (2006-11-22)

Utformning av bostäder sker med hänsyn till uppställda krav på inomhusklimat och miljöanpassning och redovisas i beskrivningar och ritningar. Utifrån ritningarna utförs sedan detaljutformningen av bostäderna. Detaljutformningen innefattar val av material och färgsättning avseende ytskikt, dörrar, sanitetsporlin etc. samt placering av dessa.³⁶ I projekteringsstadiet startar i allmänhet försäljningen av aktuella bostadsrätter. För att försäljningen ska vara möjlig redan i projekteringskedet används ritningar och arkitektskisser tillsammans med materialprover och modeller för att personifiera framtida bostäder.

Resultatet av detaljutformningen redovisas i bygghandlingar som består av ritningar och beskrivningar över utseende och konstruktion. Syftet med bygghandlingarna är att dessa ska utgöra ett komplett underlag vid produktion av samma bostäder.³⁷

4.2.6 Produktion

Byggproduktionen påbörjas i allmänhet efter det att förhandsavtal har tecknats för en viss given andel av de planerade bostadsobjekten. Hur stor denna andel ska vara varierar mellan aktörerna på marknaden.

Byggprocessen omgärdas av ett omfattande regelverk, bland annat PBL, BBR, BVL och AML. Det är främst under produktionsskedet som reglernas efterlevnad konkretiseras och det är enligt 9 kap 1 § PBL byggherren som är ansvarig för att reglerna i lagen efterlevs och enligt 3 kap AML är även byggherren, i sin roll som arbetsgivare, ansvarig för att arbetsmiljön uppfyller i lagen angivna krav. Byggherren är vidare ansvarig för att utse en kvalitetsansvarig för varje projekt som gentemot myndigheter utför kontroller och tillsyn.³⁸

Produktionens första skede består i att etablera en fungerande arbetsplats och förse denna med resurser som är nödvändiga för fortsatt arbete. Byggproduktionen initieras sedan av utförda markarbeten såsom schaktning för grundkonstruktioner och ledningar. Markarbetet följs av grundläggning och stombyggnad. Industrialiserat byggande innebär att prefabricerade byggelement byggs samman på arbetsplatsen. Industriellt byggande är en annan typ av produktion och innebär att väggar, golv och tak produceras i fabrik där de även vidareutvecklas med fönster och dörrar samt elförsörjningssystem och väggbeklädnader. Montering av de prefabricerade elementen sker sedan i en montagehall i anslutning till platsen där husen ska placeras.³⁹

Vid den ordinära processen kring husbyggnad sker beklädnad av fasader och tak efter det att stommarna monterats på plats. För att byggnaden ska vara motståndskraftig mot yttre påfrestningar monteras även dörrar och fönster så fort som möjligt. Då den yttre beklädnaden är avslutad sker montering av inredning och därefter installationer. Produktionskedet avslutas med en slutbesiktning vars syftet är att tillse att byggherrens samtliga krav är uppfylla.

³⁶ Nordstrand U, s 91 (2000)

³⁷ www.bygg.org (2006-09-23)

³⁸ www.byggahus.se (2006-12-07)

³⁹ www.ncc.se (2006-11-10)

4.2.7 Slutbesiktning

Efter att bostäderna färdigställts och innan inflyttning sker görs en oberoende besiktning. En slutbesiktning där såväl lägenhetens byggtekniska som utrustningsmässiga skick granskas. Eventuella anmärkningar åtgärdas kostnadsfritt. Två år efter inflyttning görs ytterligare en besiktning, en garantibesiktning. Vid förevarande besiktning kontrolleras om det under tiden mellan slut- och garantibesiktning har framträtt fel. Eventuella fel åtgärdas snarast möjligt utan kostnad för bostadsrättsinnehavaren.

Vid försening av produktionen och därmed inflyttningen kan entreprenören bli skadeståndsskyldig. Köparen har i vissa fall även rätt att häva köpet om förseningen är betydande. Angående avgifter så anses en höjning av dessa inte utgöra någon hävningsgrund.

Efter att slutbesiktning genomförts hålls bostadsrättsföreningens första årsmöte i form av en avlämningsstämma. På denna stämma redovisas slutgiltig produktionskostnad och finansiering och en ny styrelse utses. Förutom bostadsrättsinnehavare brukar i denna första styrelse även en eller flera representanter från byggföretaget ingå.⁴⁰

⁴⁰ Isacson P, s 27 (2006)

5. Fastighetsmarknaden

Syftet med detta kapitel är att beskriva den svenska fastighetsmarknaden samt att jämföra fastighetsmarknaden med marknaden för nyproducerade bostadsrätter. Fastighetsmarknaden är generellt sett mycket svår att jämföra med övriga marknader och en beskrivning av fastighetsmarknadens särdrag görs således. En fastighet har bedömts kunna liknas vid samlarobjekt och en initierande jämförelse mellan dessa objekt har således gjorts.

Vidare redovisas en allmän beskrivning av fastighetsvärdering och prissättning av fastigheter följt av en sammanställning av nyproduktionsmarknadens särdrag.

5.1 Fastighetsmarknadens särdrag

5.1.1 Allmänt

Fastighetsmarknaden är generellt sett mycket svår att jämföra med övriga marknader. En fastighet är lägesfixerad, varaktig och kapitalkrävande och dessa faktorer är de som främst skiljer fastigheter från andra produkter. Särdragen ställer således krav på långsiktig planering och väl underbyggda ekonomiska bedömningar vid utformning och förvaltning av såväl fastighetsssystem som enskilda fastigheter.

Fastigheter kan liknas vid samlarobjekt då varje specifik fastighet är unik och endast finns i en ändlig serie. Det faktum att fastigheter och således även bostäder finns i ett begränsat antal skiljer fastigheter från lagervaror. Exempel på lagervaror är bilar, hushållsmaskiner och andra produkter där möjlighet till massproduktion finns. Med tanke på fastigheternas begränsade antal har det visat sig betydligt svårare att uppnå marknadsjämvikt på denna marknad än andra. Efterfrågan tenderar att överstiga utbudet och med anledning av efterfrågeöverskottet trissas fastighetspriserna upp. Även kring försäljningsförfarandet och därtill hörande prissättning finns likheter med samlarobjekt, då fastighetsförsäljningar kan liknas vid ett auktionsförfarande. Fastighetsförsäljningar, liksom auktionsförsäljningar, leder ofta till budgivning och marknaden kännetecknas av att köparen ofta är den som är högstbjudande samt att det råder god transparens. Vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter råder dock andra villkor vid försäljning och prissättning, se nedan.

5.1.2 Värdering och prissättning

Såväl den generella fastighetsmarknaden som marknaden för nyproducerade bostadsrätter karaktäriseras av ett efterfrågeöverskott. Priset på en fastighet eller bostadsrätt bestäms enligt modern nationalekonomisk teori av relationen mellan utbud och efterfrågan avseende objektet. Priset på en fastighet överrensstämmer dock inte alltid med dess värde, ty priset är ett resultat av en faktisk handling och marknadsvärdet utgörs av ett bedömt sannolikt pris vid en eventuell försäljning och har därmed karaktären av en prognos. Prissättning av fastigheter och bostadsrätter på såväl första- som andrahandsmarknaden kräver kunskaper om fastighetsekonomiska begrepp och värderingsmetoder. Värderingsmetoder används för att praktiskt strukturera information

och tekniskt utföra beräkningar som leder fram till en värdebedömning. De metoder som används idag är ortsprismetoden, avkastningsmetoden och produktionskostnadsmetoden.⁴¹ Ortsprismetoden är en metod för bedömning av ett marknadsvärde utifrån priser som betalats för likartade fastigheter, så kallade jämförelseobjekt. Vid tillämpning av avkastningsmetoden bedöms marknadsvärdet utifrån förväntade avkastningar, vilka nuvärdesberäknas till värdetidpunkten. Produktionskostnadsmetoden används för att bedöma en fastighets värde med utgångspunkt från produktionskostnaden. Metoden används dock främst i samband med fastighetstaxering.⁴² Ortsprismetoden är den metod som främst används vid värdering och prissättning av bostadsobjekt. Vid värdering av fastigheter inhämtas information om jämförelseobjekten från fastighetsdatasystem, fastighetsprissystem samt statistiska centralbyråns fastighetsprisstatistik.

Vid värdering av bostadsrätter framträder specifika problem jämfört med värdering av äganderätter. Avseende bostadsrättsmarknaden finns nämligen ingen officiell registrering av överlåtelse och information om jämförelseobjekten går ej att söka via lagfarter såsom vid äganderätter. För att analysera bostadsrättsmarknaden måste prisstatistik inhämtas från andra källor såsom tidigare överlåtelse inom föreningen, tidningar och intern mäklarprisstatistik. Mäklarprisstatistikens horisont är dock relativt kort i jämförelse med fastighetsprisstatistiken. Mäklare som deltar med inrapportering av statistik är de som är knutna till mäklarsamfundet, Fastighetsbyrån samt Svensk fastighetsförmedling. Statistiken inrapporteras i samband med kontraktsskrivning vilket innebär att den dock har en bättre uppdateringsgrad än den statistik som ges av lagfartsregistreringar.⁴³ Statistiska centralbyrån redovisar statistik som bygger på uppgifter som bostadsrättsföreningar redovisat till skattemyndigheten i samband med överlåtelse av bostadsrätt inom föreningen. Uppgifter som redovisas av statistiska centralbyrån anger endast medelpriser och är således ej kvadratmeterpriser då storleksuppgifter avseende bostadsrätterna ej lämnas vid rapportering till skattemyndigheten.⁴⁴ Efter identifiering av jämförelseobjekt ska värderingsobjektets särenskaper likställas och värdesättas.

5.1.3 Regelsystem

Fastighetsmarknaden och byggbranschen berörs av ett omfattande regelsystem. Ett utmärkande drag för bygg- och bostadssektorn är att den under årens lopp varit föremål för en mängd reglerande åtgärder från statens sida. Detta kan bland annat förklaras av byggandets stora betydelse för hushållen, såväl ekonomiskt som socialt.⁴⁵ De regleringar som berör fastighetsmarknaden är främst plan- och bygglagen inför planering, upphandling och byggande och hyreslagen inför förvaltningsskedet. Hyressättning på bostadsmarknaden har reglerats genom det så kallade bruksvärdessystemet. Prissättning av äganderätter och bostadsrätter är dock inte politiskt styrd på samma sätt som hyressättningen, utan här råder större valfrihet och marknadskrafter tillåts styra. Prisbilden avseende äganderätter och bostadsrätter speglar således förhållandet mellan utbud och efterfrågan på ett bättre sätt.

⁴¹ Lantmäteriet och mäklarsamfundet, s 17 (2002)

⁴² Ibid, s 18

⁴³ www.maklarstatistik.se (2006-10-23)

⁴⁴ www.ssd.scb.se (2006-12-10)

⁴⁵ www.bygg.org (2006-12-01)

5.1.4 Historik

Fastighetsmarknaden påverkades i slutet 1980-talet av en låg realränta, hög inflationstakt och ett skattesystem med höga marginalskatter vilket uppmuntrade till spekulationsdrivande. Fastighetsbranschen blev en mycket het bransch och den översvämmades av ett stort antal nya aktörer. Ovanstående faktorer innebar ett ansenligt prisfall och fastighetskrisen blev ett faktum år 1990. Krisen inleddes under 1989 då det på börsen noterades ett prisfall på fastighetsbolagen. Därefter uppstod vakanser och hyresmarknaden drabbades av sänkta hyresnivåer. Inte förrän 1996 uppvisade branschen återigen en viss stabilitet.⁴⁶ Den uppåtgående trenden blev tydlig och förstärktes av ett ökat utländskt intresse för den svenska fastighetsmarknaden. De utländska investerarna har därefter successivt ökat och bidrar till rådande efterfrågeöverskott på såväl kommersiella fastigheter som bostadsobjekt.

5.2 Marknaden för nyproducerade bostadsrätter

5.2.1 Allmänt

Marknaden för nyproducerade bostadsrätter kan definieras som en avgränsad del av fastighetsmarknaden i övrigt, då det finns väsentliga skillnader mellan dessa. Likheter mellan de båda marknaderna finns dock, främst vad gäller förhållandet mellan utbud och efterfrågan samt angående den faktor att något lager av fastigheter sällan existerar. Vid nyproduktion av bostadsrätter är frånvaron av lager mycket tydlig, ty säljande företags mål är att avtal avseende framtida förvärv av bostadsrätter ska vara tecknade redan innan byggstart. Vidare är även nyproducerade bostadsrätter lägesfixerade, varaktiga och kapitalkrävande. Bostadsrätter är dock lös egendom till skillnad från fastigheter som är fast egendom. Vid förvärv av nyproducerade bostadsrätter tillämpas således AvtL och KöpL istället för JB.

Skillnaderna mellan nyproduktionsmarknaden och fastighetsmarknaden i övrigt är tydliga. Det som skiljer marknaden för nyproducerade bostadsrätter från den generella fastighetsmarknaden är det faktum att objektet inte existerar vid försäljning samt att priset på nyproducerade bostadsrätter är fastställda vid säljstart. I motsats till fastighetsförvärv på andrahandsmarknaden existerar således inget auktionsförfarande vid försäljning eftersom priset är fixerat. Vidare är antalet aktörer på nyproduktionsmarknaden få vilket tillsammans med det faktum att det inte finns något substitut för de aktuella varorna ger marknaden en monopolistisk karaktär.⁴⁷

5.2.2 Värdering och prissättning

Prissättningsförfarandet avseende nyproducerade bostadsrätter skiljer sig från övriga fastighetsmarknaden angående tidpunkten för prisets fastställande. Vid nyproduktion måste det säljande företaget bestämma försäljningspriserna och offentliggöra dessa inför försäljningsstart. Något anbuds-förfarande såsom på andrahandsmarknaden existerar således inte och priset är fixerat. Anledningen till att priserna måste förutbestämmas är lagregleringen kring bostadsrättsföreningar och dess ekonomiska plan.

⁴⁶ Sandberg N-E, löpande (2005)

⁴⁷ www.wikipedia.se (2006-12-04)

Den ekonomiska planen ska innehålla uppgifter om finansiering av aktuellt bostadsprojektet och insatser utgör ofta en väsentlig del av kapitalet som finansierar ett bostadsrättsprojekt. Eftersom upplåtelse av nyproducerade bostadsrätter vanligtvis sker i byggprocessens tidigare skeden måste bostadsrätterna prissättas upp till två år innan tillträde till dessa ges. Priset på bostadsrätterna kan således vara högre alternativt lägre än vad marknaden är beredd att betala vid tidpunkten för inflyttning. Överprissättning och underprissättning samt de metoder som företagen använder för att estimera denna tidsskillnad redovisas närmare i kommande avsnitt. Vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter är det viktigt att ha kunskaper om såväl den regionala som lokala bostadsmarknaden samt att ha kännedom om de faktorer som påverkar efterfrågan och därmed även priset. Bland prispåverkande faktorer återfinns politiska beslut och trender och det är därmed viktigt att ta hänsyn till förväntade framtida förhållanden vid prissättning. Generellt sätt genererar en nyproducerad äganderätt eller bostadsrätt ett högre pris än liknande objekt på andrahandsmarknaden. Den ökade betalningsviljan avseende nyproducerade bostadsrätter kan förklaras av att detta köp medför ett antal konkreta fördelar för en köpare. Innehavare av en nyproducerad bostad betalar ingen fastighetsskatt de första fem åren från färdigställandet och mellan år sex och tio efter färdigställandet betalas endast halv fastighetsskatt.⁴⁸ Något underhållsbehov bedöms ej heller föreligga för nyproducerade objekt. Prisnivåer på nyproducerade bostadsrätter kan erhållas och identifieras på respektive säljande företags hemsida samt på Hemnet.

5.3 Faktorer som styr efterfrågan på bostadsrätter

Innan ett specifikt bostadsprojekt påbörjas är det viktigt för såväl byggherre som berörd kommun och kreditinstitut att utreda det aktuella marknadsläget och undersöka hur efterfrågan på nyproducerade bostadsrätter förefaller. Byggherren genomför ofta en noggrann undersökning av kundunderlaget och utifrån denna utarbetas en målgruppsformulering. I arbetet med målgruppsformuleringen krävs kännedom om vilka parametrar som styr efterfrågan på bostäder.

5.3.1 Bostadsmarknadens särdrag

En generell jämförelse mellan bostadsmarknaden och övriga marknader är svår att göra, ty bostäder har de säregna egenskaperna att vara lägesbundna och unika. Vidare tenderar omsättningshastigheten att vara väldigt låg angående bostäder jämfört med omsättningen på exempelvis lagvaror. Det är således svårt att bedöma när utbudet kan komma att möta efterfrågan på bostäder och om möjlighet till marknadssjämvikt finns.

Bostadsmarknaden präglas idag av ett efterfrågeöverskott. På många platser i Sverige tenderar efterfrågan att överstiga utbudet markant. Orsaken är den historiskt låga bostadsproduktionen i kombination med en positiv befolkningsutveckling.⁴⁹ Både utbud och efterfrågan är funktioner av ett antal variabler. Utbudet är en funktion av långdragna kommunala planeringsprocesser, markåtkomstregler och prisnivån, medan efterfrågan är en funktion av demografiska faktorer, köpkraftens utveckling och förändrade preferenser.

⁴⁸ www.skatteverket.se (2006-12-04)

⁴⁹ www.jagvillhabostad.nu (2006-11-28)

5.3.2 Bostadsbehovet

Olika åldersgrupper har olika behov avseende bostäder. Ungdomar som flyttar till sin första bostad har i regel relativt små behov vad gäller storlek och standard samtidigt som betalningsviljan tenderar att vara låg. Människor i familjebildande ålder värderar istället generellt sett storlek före läge medan människor i den övre medelåldern främst värdesätter andra kvaliteter såsom närhet till arbete, natur och rekreation. Pensionärer i sin tur värdesätter närhet till service samtidigt som deras betalningsvilja sjunker då inkomsten minskar.⁵⁰ Åldersfördelningen har följaktligen visat sig ha en stor inverkan på den samhällsplaneringen av bostadsbyggandet.

5.3.3 Boendepreferenser

Bostadsmarknadens aktörer har ännu inte lyckats anpassa sin produktion till efterfrågan lika effektivt som andra marknader. Kunskap och information om hushållens betalningsvilja för olika boendekvaliteter har således kommit att bli en viktig fråga för byggbolagen idag.

Betalningsviljan har visat sig vara starkt inkomstberoende, men även lägesfaktorn och psykoekonomin har visat sig öka betalningsviljan. Områdesanknutna boendekvaliteter som efterfrågas är närhet till skola och service samt tillgång till regelbunden kollektivtrafik. Vidare har viktiga objektsanknutna faktorer såsom öppen planlösning, bra förvaringsutrymmen, sjöutsikt, balkong och öppen spis visat sig öka betalningsviljan och därmed även prisnivån.⁵¹

5.3.4 Upplåtelseform

Ett hushåll har visat sig föredra bostadsrätt framför hyresrätt, givet att bostäderna utöver upplåtelseformen har samma egenskaper.⁵²

Studier tyder på att människor som tidigare bott i äganderätt eller bostadsrätt med relativt låga månadsutgifter föredrar att vid byte av bostad placera sitt frigiorda kapital i en ny äganderätt eller bostadsrätt för att även i fortsättningen hålla ner månadsutgiften. Vidare gör många bedömningen att den framtida månadsutgiften är mer förutsägbar i en bostadsrätt än i en hyresrätt. Bostadsrätten uppfattas även som ett lugnare och tryggare boende, ty risken för störande grannar minimeras. De skattefördelar och den förväntade kapitalvinst en försäljning kan föranleda ses även som positiva kvaliteter vid val av boendeform.⁵³

5.3.5 Externa faktorer

Rådande räntenivå, inflation, flyttströmmar, sysselsättningsgrad och andra externa faktorer påverkar efterfrågan på nyproducerade bostadsrätter. Räntenivån påverkar kapitalkostnader och en lägre räntenivå ger således lägre kapitalkostnader vid belåning. En lägre kapitalkostnad motiverar privatpersoner att öka belåningsgraden på bostäder och därmed att betala ett högre pris för dessa. Flyttströmmar och sysselsättningsgrad i en region påverkar även efterfrågan i densamma och därmed även prisnivån.

⁵⁰ Bernow R, s 7 (2002)

⁵¹ Ibid, s 9

⁵² Ibid, s 11

⁵³ Lind H, s 78 (2003)

6. Beslutsunderlag vid prissättning

Prissättning av bostadsrätter kräver kännedom om marknadspris och således även om de faktorer som påverkar detta. För att identifiera de prispåverkande faktorerna studeras aktiviteter och beslut i omvärlden och på den marknad där företaget är verksamt. Kapitlet syftar till att tydliggöra innehållet i de analyser och kalkyler som ligger till grund för beslut angående prissättning.

6.1 Omvärldsanalys

Omvärldsanalysen tydliggör de villkor som ges av den nationella ekonomin och världsekonomin. Prispåverkande faktorer såsom konjunkturutveckling, demografi och politik analyseras. Konjunkturons utveckling påverkas av faktorer såsom inflation och priselasticitet och prognoser angående konjunktursen är således mycket centrala i omvärldsanalysen. Inflationen korrigeras av Riksbanken genom förändringar av reporäntan som i sin tur påverkar det allmänna ränteläget och således kostnaden för att anskaffa kapital. Reporäntan påverkar i sin tur det allmänna ränteläget och således även kostnaden för att anskaffa kapital. Reporäntans inverkan på de allmänna räntenivåerna påverkar således även den generella prisnivån och priserna på bostadsmarknaden.⁵⁴

Omvärldsanalyser kan upprättas på olika sätt, där trendanalyser, scenarioanalyser och benchmarking är exempel på metoder som används.⁵⁵ Vilken metod som är mest lämplig varierar mellan branscher och företag. Det viktiga med analyserna är att formulera en bild av framtiden utifrån de förutsättningar som ges. Analysen ska visa hur företaget påverkas av framtida beslut och ska således vara ett hjälpmedel för de strategiska besluten inom företaget. Trendanalysen syftar till att identifiera trender i samhället och på marknaden där företaget är verksamt. Scenarioanalysen i sin tur syftar till att formulera ett antal möjliga framtidsscenarioer. Genom att identifiera potentiella scenarier kan företaget utveckla sin verksamhet på ett välförberett sätt. Vid bostadsproduktion innebär detta att styra verksamheten och byggnationen av bostäder till lämpliga regioner och områden.

6.2 Marknadsanalys

Marknadsanalysens syfte är att tydliggöra och redovisa de förhållanden som råder på en specifik marknad. För att ett företag ska bli framgångsrikt krävs goda kunskaper om villkoren som råder på aktuell marknad. Analysen av kunderna är vanligtvis den centrala delen av en marknadsanalys och torde vara så även vid analys av marknaden för nyproducerade bostadsrätter. Marknadsanalysen syftar bland annat till att identifiera kunders behov och värderingar i olika geografiska områden samt att analysera vilken betydelse avståndet till skola, affärsverksamhet och samhällsservice har för kunden. En välformulerad marknadsanalys tar utöver kunder även hänsyn till leverantörer och konkurrenter.⁵⁶

⁵⁴ Holmström N, s 55 (1998)

⁵⁵ www.boverket.se (2006-12-05)

⁵⁶ Holmström N, s 55 (1998)

Kundernas agerande och värderingar är centrala i marknadsanalysen eftersom dessa påverkar företagets utformning av produkter och prissättning av dessa. Att i ett tidigt skede identifiera kundgrupp och de boendekvaliteter som ökar betalningsvilligheten underlättar arbetet med utformningen av företagets produkter.

Konkurrensen varierar mellan marknader och så även informationstillgången. Detta innebär att arbetet med marknadsanalysen kan ges olika förutsättningar beroende på vilken marknad den avser.⁵⁷ Angående marknaden för nyproducerade bostadsrätter är antalet konkurrenter relativt få och information om andra aktörers projekt och aktuella prisnivåer är lättillgängligt, ty varje företag måste offentliggöra aktuella försäljningspriser.

De parametrar som analyseras i marknadsanalysen är centrala vid den praktiska prissättningen och de prissättningsmetoder som identifierats är utformade just utifrån nämnda parametrar. Marknadsanalysen ska utöver analysen även omfatta en definiering av marknadspriset samt den troliga utvecklingen av detta.⁵⁸

6.3 Kalkyler

Vid prissättning utgör kostnads- och intäktskalkyler en viktig del av beslutsunderlaget. Kalkylerna ligger till grund för prissättningen och är särskilt centrala vid den kostnadsbaserade prissättningen.⁵⁹ I kalkylerna ska samtliga kostnader som kan hänföras till aktuell produkt redovisas. Vid prissättning av bostadsrätter innebär detta att kalkylerna ska innehåller uppgifter om kostnader för såväl markförvärv som produktion och administration. Kostnaderna och därmed kalkylerna är beroende av ekonomin i omvärlden och på aktuell marknad vilket medför att omvärlds- och marknadsanalyser spelar en viktig roll vid upprättandet av dessa. Kostnaderna beräknas utifrån antaganden om inflationstakt och räntenivåer. Kalkyler som upprättas inför prissättningen benämns förkalkyler. Dessa är till skillnad från efterkalkylerna som bygger på faktiska uppgifter grundade på teorier och antaganden.⁶⁰

⁵⁷ Schäder G, s 32 (2006)

⁵⁸ Ibid, s 33

⁵⁹ Holmström N, s 213 (1998)

⁶⁰ Ibid, s 214

7. Prissättningsmetoder

Beslut och strategier kring prissättning är centrala vid all typ av försäljning. Priset på en vara är ett uttryck för värdet på densamma. Prissättning kan ske utifrån det säljande företagets kostnader, konkurrenter eller kunder. Kapitlet syftar till att beskriva de vanligast förekommande strategierna vid prissättning samt i vilka situationer dessa vanligtvis tillämpas.

7.1 Allmänt

Prissättning utgör en central del av en produkts ekonomiska livscykel och är ett av de viktigaste besluten i styrningen av företag. En mängd faktorer påverkar ett företags handlande vid prissättning och för att utforma så bra beslutsunderlag som möjligt krävs tillgång till tillförlitliga och genomarbetade informationskällor. Beslutsunderlaget består bland annat av omvärldsanalyser och marknadsanalyser. Utöver dessa analyser är det vid prissättning viktigt att det inom företaget finns en välformulerad affärsidé samt uppsatta mål och affärsstrategier för verksamheten. Affärsstrategin består vanligtvis av ett antal mindre och avgränsade strategier där prisstrategin återfinns tillsammans med bland annat marknadsstrategi och personalstrategi. En affärsstrategi är således en bra utgångspunkt vid beslutsfattande angående prissättning. Prissättningsstrategin beskriver hur företaget ska agera för att nå uppsatta mål angående prissättning. De vanligaste prissättningsstrategierna är kostnadsbaserad, konkurrentbaserad samt kundvärdebaserad prissättning. Historiskt sett har kostnadsbaserad prissättning använts mest frekvent men utveckling inom prissättningsområdet innebär att kundvärdebaserad prissättning används i allt större utsträckning. Målet med prissättning är att nå det optimala priset som karakteriseras av att det motsvarar kundernas förväntan och uppfyller företagets resultatkrav.⁶¹

7.2 Begreppet pris

Prissättning är ett spel, en samverkan mellan flera självständigt verkande aktörer på samma marknad. Priset är ett uttryck för det sammanlagda värde som produktspecifika och externa egenskaper hos en vara genererar. Då försäljningseffekten av en prisförändring sker betydligt snabbare än annan form av marknadsföring, såsom reklam, har det specifika priset och förändringar av detta kommit att bli ett mycket användbart marknadsföringsinstrument.⁶²

7.3 Produktionskostnadsbaserad prissättning

Produktionskostnadsbaserad prissättning har historiskt sett varit den mest användbara metoden vid prissättning av såväl nyproducerade bostäder som lagervaror. Den kostnadsbaserade prissättningen utgår från en kostnads- och intäktskalkyl, för vilken ett kalkyleringstänkande med vedertagna beräkningsmodeller utgör underlag.⁶³

⁶¹ Schäder G, s 42 (2006)

⁶² Kullendorff M, s 7 (2002)

⁶³ Olsson J, Skärvad P-H, s 64 (2005)

Prissättningsmodellen utgår från företagets produktionskostnader och försäljningspriset estimeras därefter. Priset bestäms genom att önskad vinstmarginal adderas till de kalkylerade produktionskostnaderna som ett pålägg.⁶⁴ Priset är ett viktigt konkurrensmedel och den produktionskostnadsbaserade prissättningen förutsätter således att verksamheten bedrivs effektivt och att kännedom om andra aktörers prisnivåer finns.⁶⁵

Kostnaden för att uppföra en byggnad benämns produktionskostnad. Med termen produktionskostnad avses summan av erforderliga mark- och byggkostnader. Dessa kostnader kan vidare delas upp i ett antal delposter utifrån kommunala avgifter, konsultkostnader, bygg- och materialkostnader, administrativa kostnader och kostnader för kontroll och besiktning samt kostnader för kapital, försäkringar, moms och andra skatter.⁶⁶

Bostadsprojekt är på ett eller annat sätt unika. Hus och bostäder är av varierande storlek, har olika planlösningar och är byggda med olika typer av stomsystem. Hus har även utrustats med olika värdehöjande funktioner såsom källare, hiss, tvättstuga och takterrass. Det kan således vara svårt att utan detaljinformation beträffande husets utformning och kvalitet kostnadsmissigt jämföra projekt med varandra. En logisk utgångspunkt vid prissättning och jämförelse av olika byggnadsprojekt är därför att använda projektets uthyrbara area för fördelning av verksamhetens kostnader. Projektanalyser och generella prissättningar görs således utifrån en produktionskostnads-kalkyl fördelad på den sammanlagda bruksarean (kr/ kvm BRA).⁶⁷

Den kostnadsbaserade prissättningen har visat sig ge en allsidig belysning av kostnadsbilden och en långsiktigt hållbar och stabil grund för prissättning. Den har dock visat sig fungera bäst på stagnerade marknader, där analoga produkter säljs i stora volymer. Vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter bör således den kostnadsbaserade prissättningsmetoden kompletteras med alternativa metoder och modeller. Svagheten med den kostnadsbaserade prissättningen är att den istället för att fokusera på kundvärdet utgår från företagets självkostnads-kalkyl. Vinstmarginalen sätts utifrån företagets egna behov och i mindre utsträckning utifrån marknadens, till nackdel för en ur marknadssynpunkt mer optimal prisnivå.⁶⁸

De klassiska kalkylmetoderna som används vid kostnadsbaserad prissättning är bidragskalkylering, självkostnads-kalkylering och ABC-kalkylering.⁶⁹

7.3.1 Bidragskalkylering

Vid bidragskalkylering belastas projektets kalkylobjekt endast av dess särkostnader. Projektets gemensamma kostnader, dess samkostnader, fördelas således ej. De kostnader som omfattas av begreppet särkostnader är de fasta och rörliga kostnaderna som på ett naturligt och rättvist sätt kan hänföras till ett visst kalkylobjekt. Skillnaden mellan produktens försäljningspris och dess särkostnader utgör produktens

⁶⁴ Schäder G, s 16 (2006)

⁶⁵ Ibid, s 66

⁶⁶ www.boverket.se (2006-09-25)

⁶⁷ Ibid

⁶⁸ Schäder G, s 60 (2006)

⁶⁹ Rosvall L, s 20 (2000)

täckningsbidrag. Täckningsbidraget (TB) är följaktligen ett mått på hur stort överskott produkten ger för att täcka företagets samkostnader och räcka till eventuell vinst.⁷⁰

Bidragskalkylering är en snabb och enkel metod som fungerar bra där projektets fasta och gemensamma kostnader inte påverkar det ekonomiska beslutet. I jämförelse med självkostnadskalkylering så behöver inga fördelningsnycklar användas, se nedan. Bidragskalkylering lämpar sig för kortsiktiga analyser och används för att prissätta och beräkna lönsamheten för olika handlingsalternativ och vid bedömning av alternativavgerande.⁷¹

7.3.2 Självkostnadskalkylering

Självkostnadskalkylering är en metod för fullständig kostnadsfördelning. Ett annat användbart ord för självkostnadskalkylering är påläggskalkylering. I en självkostnadskalkyl får varje kostnadsbärande produkt bära sina egna särkostnader samt en viss framräknad andel av de samkostnader som finns i företaget. Som exempel på särkostnader eller direkta kostnader inom byggbranschen kan nämnas material- och entreprenörkostnader och exempel på samkostnader är lön. Innebörden av självkostnadskalkylering är dock att företagets samtliga kostnader ska fördelas. Användande av så kallade fördelningsnycklar har således kommit att bli en brukbar metod för fördelning av de indirekta kostnaderna. De fördelningsnycklar som används är MO, TO, FO och AO (Material-, Tillverknings-, Försäljnings- och Administrationskostnader). Efter att de direkta kostnaderna identifierats räknas ett angivet procentuellt påslag för samkostnaderna fram, vilket tillsammans med särkostnaderna utgör en produkts självkostnad.⁷²

En självkostnadskalkyl är lätt att följa och används oftast som underlag vid prissättningsbeslut på längre sikt och för långsiktiga lönsamhetsbedömningar.⁷³ Självkostnadskalkylering används främst inom tillverkningsindustrin. Metoden har dock historiskt sett även legat till grund för prissättning inom bygg- och bostadssektorn.

7.3.3 ABC-kalkylering

ABC-kalkylering står för Activity-based costing (Aktivitetsbaserad kalkylering), en modern variant av självkostnadskalkylen. En ABC-kalkyl bygger på de aktiviteter som krävs för att en produkt ska kunna produceras. Exempel på aktiviteter vid nyproduktion av bostadsrätter är planering, markanskaffning, byggande och marknadsföring, vilka samtliga belastar produkten kostnadsmässigt och bör kostnadsföras. Alla kostnader ska således kunna hänföras till en viss aktivitet, men jämfört med vanliga självkostnadskalkyler är kalkylriktningen omvänd, man börjar med slutprodukten och undersöker vilka aktiviteter som behövs för att framställa denna.

Vid ABC-kalkylering måste först det specifika kalkylobjektet identifieras, exempelvis en bostadsrättslägenhet med dess uthyrbara area (bruksarea) som grund. Därefter måste de resurser som krävs för att konstruera produkten identifieras. Även vilka aktiviteter som utnyttjar dessa resurser och i vilken omfattning detta sker för kalkylobjektets räkning ska likställs. Slutligen urskiljs respektive kalkylobjekts användning av de olika

⁷⁰ Schäder G, s 69 (2006)

⁷¹ Olsson J, Skärvad P-H, s 77 (2005)

⁷² Ibid, s 79

⁷³ Ibid

aktiviteterna och en korrekt fördelning av objektets kostnadsdrivare och kostnader kan göras.⁷⁴

ABC-kalkylering är den tillförlitligaste och mest effektiva metoden för att räkna ut en produkts egentliga kostnad. ABC-kalkylering bedöms vara den mest lämpliga kalkyleringsmetoden vid tillämpning av kostnadsbaserad prissättning inom byggsektorn. Metoden har nämligen visat sig passa bäst för komplexa storföretag med stora räntekostnader, avskrivningar och administration och där specialprodukter, som bostadsrättslägenheter, produceras i mindre volymer.⁷⁵

7.4 Konkurrentbaserad prissättning

Konkurrentbaserad prissättning tillämpas frekvent på marknader där de aktuella produkterna är mycket lika varandra och priset är den specifika faktor som skiljer dem åt. På marknader av detta slag agerar vanligtvis endast ett fåtal aktörer och dessa är således mycket känsliga för konkurrenternas handlande. Aktörerna på marknaden tar vid prissättning hänsyn till sina interna kostnader men fokuserar även på konkurrenternas handlande och prissättning och i samband med detta även på konkurrenternas kostnader. Vid konkurrentbaserad prissättning beräknas det specifika marknadsvärdet för en vara genom analys av marknadsledande konkurrenters priser. Inom konkurrensintensiva branscher är det vanligt att kunder erbjuds rabatter i form av förtäckta kostnader. Rabatternas uppbyggnad gör det svårt för enskilda kunder att göra direkta prisjämförelser.⁷⁶ På marknaden för nyproducerade bostadsrätter är antalet aktörer relativt få och produkterna är tämligen homogena men konkurrens förekommer ändå inte på samma sätt som på andra marknader med dessa förutsättningar. De verksamma företagen på marknaden för nyproducerade bostadsrätter är inte känsliga för konkurrenternas handlande på det sätt som aktörer på andra marknader på grund av den rådande situationen på bostadsmarknaden där efterfrågan överstiger utbudet. Företagen konkurrerar om kunder men inte uteslutande genom att anpassa priset utifrån på konkurrenterna.

7.5 Kundvärdebaserad prissättning

Att prissätta produkter utifrån värdet de representerar för potentiella köpare är en metod som fått stort genomslag under senare tid. Som namnet anger handlar metoden om att utifrån kundernas värdering bedöma det pris dessa är beredda att betala för en produkt.⁷⁷ Vid denna typ av prissättning är det således viktigt att analysera utvalda kundgrupper och deras behov tillsammans med kundernas förväntningar på produkter som generellt sett påverkas av marknadskommunikation och kundernas specifika erfarenheter.⁷⁸ Kundvärdebaserad prissättning kan med fördel användas vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter eftersom den visat sig vara användbar vid prissättning av unika objekt på en marknad med få verkande aktörer.⁷⁹

Vid produktion av nyproducerade bostadsrätter specificerar säljande företag projektets målgrupp i ett tidigt skede och vid prissättningen är det således den aktuella

⁷⁴ Schäder G, s 71 (2006)

⁷⁵ Olsson J, Skärvad P-H, s 80 (2005)

⁷⁶ Schäder G, s 79 (2006)

⁷⁷ Rosvall L, Rosvall K, s 28 (2001)

⁷⁸ Schäder G, s 102 (2006)

⁷⁹ Ibid, s 97

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter

målgruppens värderingar som analyseras. Värderingen av en produkt byggs generellt sätt upp av produktspecifika egenskaper men även av andra faktorer. Vid en köparens värdering av en ny bostad utgörs de externa faktorerna bland annat av köparens ambitioner med sitt boende.

Utöver behov och förväntningar hos aktuell målgrupp är deras betalningsvilja en viktig parameter att beakta vid kundbaserad prissättning. För att förutse vad kunderna är villiga att betala är det nödvändigt att identifiera de totala kostnaderna i samband med köpet av en produkt. Vid köp av bostad tillkommer ett antal kostnader utöver det bestämda priset och betalningsviljan hos kunder påverkas av räntenivåer, inflation och sysselsättningsgrad. För att beräkna kundernas betalningsvillighet är det därför viktigt att studera rådande förutsättningar i omvärlden, inom politiken och på den specifika marknaden.

Kundvärdet har visat sig vara något som kunden upplever, snarare än något som objektivt kan bestämmas av säljaren. Kunden anser ett köp vara motiverat då produktens värde överstiger den ekonomiska uppoffringen i samband med detta. Efter att priset för en produkt fastställts är det således viktigt att detta kan motiveras vid marknadsföringen av produkten. Motiveringen av ett pris som är baserat på kundvärde är på grund av sin uppbyggnad svårare att kommunicera än ett kostnadsbaserat pris. Att kommunicera priset på ett tydligt sätt torde dock löna sig eftersom värderingen av en produkt sker utifrån kundens uppfattning av relationen mellan priset på produkten och dess kvalitet.⁸⁰

Målet med den kundvärdebaserade prissättningen är att avspegla det aktuella marknadsläget genom hänsyn tagen till efterfrågan och konkurrenters agerande där även alternativa boendeformer återfinns. Bostäder är liksom övriga fastigheter komplexa produkter och således även komplicerade att prissätta. Det snabbaste och mest effektiva sättet för ett företag att nå maximal vinst är att genom marknadsanalyser hitta intressenternas maximala betalningsvilja. Marknadsanalyser är således viktiga instrument vid kundvärdebaserad prissättning och genom att prissätta efter rådande marknadssituation kan den potentiella vinsten öka.⁸¹ Angående prissättning av nyproducerade bostadsrätter är en väl genomförd differentiering genom prisdiskriminering ett typiskt exempel på prissättning med hänsyn till kundvärdet.

⁸⁰ Schäder G, s 95 (2006)

⁸¹ Ibid, s 97

8. Prissättning av nyproducerade bostadsrätter

Kapitlet syftar till att åskådliggöra de teoretiska metoder som är tillämpbara vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter. De vedertagna strategierna för prissättning belyses tillsammans med förfarandena trade off och prisdiskriminering som sker i prissättningens senare skeden.

8.1 Allmänt

Vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter har den kundbaserade prissättningen visat sig vara mest tillämpbar. Den produktionskostnadsbaserade prissättningen har dock historiskt sätt varit den mest förekommande prissättningsstrategin av såväl lagervaror som nyproducerade bostadsobjekt. Men med tanke på ett bostadsobjekts unika karaktär har det visat sig bättre att prissätta utifrån rådande marknadssituationen. En produktionskostnadsbaserad prissättning med påslag för önskad vinst torde visserligen innebära att uppsatt vinstkrav erhålls, men då ingen hänsyn tas till kunden och dess behov och resurser försvinner möjligheterna till realisering av maximal vinstpotential. Att få kännedom om den individuella kundnyttan och marknadens betalningsvillighet är särskilt viktigt vid produktion och prissättning av kapitalkrävande produkter som bostadsrätter. Ty det torde rimligt att anta att ett vinstdrivande exploateringsföretag har som mål att nå en så hög lönsamhet som möjligt. Prissättning är ett av de viktigaste besluten i styrningen av företag. Det kan användas som ett medel att skapa efterfrågan, vinna marknadsandelar, upprätthålla en exklusiv profil etc. Priset påverkar företagets marknadsposition och bör utformas på ett så trovärdigt, unikt och konkurrenskraftigt sätt som möjligt. En otadlig prissättning antas således ha åstadkommit då angivet pris erhållits och då detta pris täcker nedlagda kostnader samt genererar maximalt vinstöverskott. Att prisoptimera efter individuell betalningsvilja har visat sig vara ett bra sätt att öka företagets ekonomiska effektivitet.

Även om den produktionskostnadsbaserade prissättningen inte visat sig bäst lämpad för prissättning av nyproducerade bostadsrätter antas en grundkalkyl, där förväntade kostnader ställs i relation till förväntade intäkter, vara bra att genomföra inför samtliga projekt. Det slutgiltiga försäljningspriset, insatsen, bestäms sedan utifrån de marknadsförutsättningar som råder vid tiden för avtalstecknandet och objekten prissätts lämpligast utifrån efterfrågan och marknadens betalningsvillighet.

För att inte påbörja ett projekt utan efterfrågan vill företag binda lägenhetsintressenter på ett så tidigt stadium som möjligt i exploateringsprocessen. För att få saluföra ett objekt måste dock definitivt insats vara angiven. Anledningen till att priserna måste förutbestämmas är lagregleringen kring bostadsrättsföreningen och dess ekonomiska plan. Då exploateringsprocessen är förhållandevis lång innebär detta att lägenheter måste prissättas upp till två år innan inflyttning. Om extrapolering används bland marknadens aktörer och hur företag går till väga för att eventuellt estimera denna tidsskillnad beskrivs i kapitel 10, *Prissättning i praktiken*. Hur de privata konsumenterna upplever omnämnd tidsskillnad har dock visat sig bero på fastighetsmarknadens utveckling och konjunkturläget. Om rådande ekonomiska

tillstånd förändras, torde även aktuell bostadsrätts värde förändras. Detta kan innebära en möjlighet för privatpersoner att tillgodogöra sig en bostadsrätts värdeökning eller en risk för individuell ekonomisk förlust om lägenheten avyttras omedelbart vid tillträdet och lågkonjunktur med reducerad efterfrågan inträtt. Någon hävningsrätt på grund av förändrat konjunkturläge existerar dock inte.

Försäljning av nyproducerade bostadsrätter initieras i allmänhet av att förhandsavtal tecknas och att handpenning erläggs. Handpenningen utgörs endera av ett fast belopp eller en viss procentsats av insatsen. Efter att den ekonomiska planen upprättats kan företag binda konsumenterna genom tecknande av upplåtelseavtal. För upplåtelse krävs dock att priset är bestämt och att angiven insats finns bokförd i såväl upplåtelseavtalet som den ekonomiska planen. Prissättningsförfarandet med eventuell prisdifferentiering kan således genomföras efter tecknande av förhandsavtal om handpenningen bygger på ett fast belopp. Förfarandet måste dock vara avklarat innan upplåtelse sker, vilket innebär att ju tidigare ett företag vill binda sina intressenter ju tidigare måste den ekonomiska planen upprättas och lägenheterna prissättas.

Vid tecknande av förhandsavtal är insatsen sällan definitiv och intressenter får istället värdera reserverad lägenhet utifrån upprättade kostnads- och intäktskalkyler. Efter att en ekonomisk plan upprättats i enlighet med kraven i BrL får sedan upplåtelse till angiven insats ske. Insatsen är ett resultat av genomförd prissättning. Utöver aktuell kontantinsats förbinder sig en köpare av bostadsrätt även att betala en årsavgift. Att hitta rätt prisnivå och fördelning mellan insats och avgift är viktigt, ty det påverkar försäljningsvolymen och den tid det tar att få alla utannonserade objekt saluförda. För att inom en motiverad tidsperiod få samtliga bostadsobjekt sålda krävs att angiven insats motsvarar marknadens betalningsvillighet för varan. En prissättning utifrån studier av potentiella kunders bostadsbehov och aktuella boendepreferenser har visat sig möjliggöra realisering av maximal betalningsvilja. Prisnivån används även som ett medel för att skapa eller öka efterfrågan inom ett visst område. En korrekt uppskattad prisnivå har även visat sig viktigt för att upprätthålla ett företags affärs- och prisstrategi.

8.2 Fördelning mellan insats och årsavgift

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter kräver kunskaper om två ekonomiska begrepp och hur en optimal uppdelning av lånefinansieringen ser ut för att uppnå maximal räntabilitet. En bostadsrättsinnehavare är knuten till medlemskap i en bostadsrättsförening och äger således en andel i en ekonomisk förening. Föreningen äger i sin tur fastigheten. I samband med förvärvet av en nyproducerad bostadsrätt betalas en kontantinsats till föreningen. Därutöver förbinder sig bostadsrättsinnehavaren att betala en årsavgift, vanligtvis uppdelad per månad.⁸² Hur den storleksmässiga fördelningen mellan kapitalinsats och årsavgift görs vid nyproduktion av bostadsrätter är upp till varje byggbolag och varje för projektet bildad förening. Hur stor kapitalinsatsen är beror på om byggbolaget valt att låta föreningen eller den enskilde köparen lånefinansiera sitt köp. Prissättningen på bostadsrätter påverkas således av förhållandet mellan insats och månadsavgift för en bostadsrättslägenhet. För vinstmaximering är det viktigt att identifiera den perfekta uppdelningen mellan de båda posterna.

⁸² www.sbc.se (2006-10-04)

Vid höga kapitalinsatser kommer konsumenten sannolikt att behöva lånefinansiera sitt köp. En bostadsrättsförening däremot, får vid höga kapitalinsatser, tillgång till frigjort kapital och kan således finansiera sitt förvärv av fastigheten utan krediter. Räntekostnader och amorteringar kan följaktligen hållas nere och årsavgiften, som ska täcka föreningens kapitalkostnader, kommer för konsumenten bli lägre. Då bostadsrätter istället upplåts med en låg kapitalinsats kommer årsavgiften eller månadsavgiften emellertid att vara högre. Ty föreningen måste förvärva fastigheten med penninglån och såväl kapitalkostnaderna som årsavgifterna kommer följaktligen att öka.

Sammanfattningsvis ska nämnas att månadsutgiften ofta blir densamma oavsett om en lägenhet upplåts med en hög eller låg kapitalinsats. Ty det ekonomiska begreppet månadsutgift innefattar såväl månadsavgiften som de till lägenheten hänförliga kapitalkostnaderna som ränta och amortering av privata lån. Fördelen med en högre kapitalinsats är dock för konsumenten möjligheterna till skattereduktion enligt skatteverkets allmänna regler. En lägre kapitalinsats innebär istället en minimering av risken samt möjlighet att på sikt tillgodogöra sig lägenhetens värdeökning.

På grund av uppdelningen mellan insats och avgift avseende bostadsrätter är ett ekvivalent kvadratmeterpris på bostadsrätter betydligt svårare att räkna fram än ett jämförande kvadratmeterpris på villor vilket gör det svårare för privatpersoner att läsa ut det totala priset på bostadsrätten. Vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter kan det säljande företaget anpassa fördelningen mellan insats och avgift för att attrahera utvalda kundgrupper. Detta är en diskriminerande realitet som skiljer marknaden för bostadsrätter från den övriga fastighetsmarknaden. Byggbolag låter i allmänhet bostadsrättsföreningen lånefinansiera fastighetsförvärvet med ett belopp motsvarande räntebidragets storlek, ca 10 000 kr/ kvm. Hur uppdelningen kommer att bli efter avskaffandet av räntebidraget återstår att se, men då bostadsrättsföreningar går miste om stora penningbelopp i och med avskaffandet tros resultatet bli en förhöjning av insatserna. Somliga aktörer har som strategi att vinstmaximera samtliga projekt och vissa vill inge ett tillförlitligt intryck och skapa långsiktigt hållbara kundrelationer. För vinstmaximerande företag torde en förhöjd insats med högre privatfinansiering som endast gynnar en kapitalstark målgrupp vara följden av räntebidragets avskaffande. Företag som vill upprätthålla sin strategi om precision och trygghet tros dock även i fortsättningen låta föreningen lånefinansiera en viss del av fastighetsköpet. Beloppet tros dock bli något lägre än nuvarande räntebidragets storlek. Vidare tros föreningar med befintligt stora lån förlora på regeringens förslag.⁸³

8.3 Kvalitet

Sambandet mellan priset på en produkt och dess kvalitet kan tydliggöras genom en pris- och kvalitetsanalys. Analysen syftar till att bedöma sambandet mellan priset på en produkt och dess faktiska kvalitet samt den av kunden upplevda kvaliteten.⁸⁴

Kvalitetsnivån på bostadsrätter avseende inredning och utrustning påverkar till viss del prisnivån och beslut kring lägenheternas standard är således ett strategiskt val. Aktörer på nyproduktionsmarknaden anger ofta i affärsidén hur kvaliteten är beaktad vid utformning av bostadsrätter. I de fall då ett utförande, i förhållande till

⁸³ Göteborgs-Posten (2006-10-30)

⁸⁴ Holmström N, s 55 (1998)

normalutförandet, kostar mer i inköpskostnad och installationskostnad men ger ett mervärde som är större än den direkta kostnadsökningen är detta att föredra för företag ur vinstmaximeringssynpunkt. Företagen på marknaden producerar bostadsrätter med varierande standardnivå. Vissa företag ger kunderna möjlighet att göra så kallade inredningstillval där standardnivån kan höjas ytterligare. Med separata pris och beställningslistor motiveras köpare att göra högkvalitativa tillval, vilket torde ge en minimal kostnadsökning för företaget men en betydande merkostnad för konsumenten. Att prisoptimera efter individuella tillval har således visat sig vara ett bra sätt att öka företagets räntabilitet.⁸⁵

8.4 Trade off

En trade off är ett ställningstagande efter att fördelar och nackdelar analyserats angående alternativ vid beslutsfattande.⁸⁶ Vid en trade off är det ofta parametrarna tid, pengar och kvalitet som är centrala. Parametrarna kan endast uppfyllas två och två tillsammans vilket medför att det inte är möjligt att uppfylla ett kvalitetskrav tillsammans med både ett krav på maximal vinst och minimal tidsåtgång.⁸⁷ I praktiken resulterar en trade off vanligtvis i små förändringar av olika parametrar för att jämka ihop det mest lönsamma tillvägagångssättet.⁸⁸

Ett beslutsfattande utifrån ovanstående resonemang kan således ge ett resultat där kraven på en parameter blir väluppfyllda medan kraven på en annan parameter blir uppfyllda till lägre grad. För att kunna finna ett beslut som ger ett tillfredställande resultat är det nödvändigt att jämföra kostnader och nyttor mellan olika alternativ.

Eftersom ekonomin präglas av begränsade resurser innebär det alltid att för att vinna en fördel måste en annan fördel försakas. Kännetecknande för företag som genomför en trade off är att dessa är vinstmaximerande företag. Resonemanget kring trade off är således tillämpligt på företag inom marknaden för nyproducerade bostadsrätter. Angående prissättning av nyproducerade bostadsrätter är det nödvändigt att väga nyttorna med ett högt pris mot kostnaderna av en längre tid för försäljning.

Trade off angående nyproduktion är inte bara aktuell avseende prissättning på befintliga objekt. Bostadsrätter kan variera avseende standard, utformning och storlek och det är således nödvändigt att göra en trade off även angående produktmixen.

8.5 Prisdiskriminering

Definitionen av prisdiskriminering är en prisdifferentiering som inte är motiverad av kostnads- eller prestationsskäl. Prisdiskriminering innebär för producenten en möjlighet att sälja samma produkt till olika priser och på så sätt kunna överta delar av konsumentöverskottet.⁸⁹ Perfekt prisdiskriminering innebär att betalningsvilligheten i sin helhet övergår till producenten, dvs. att varje konsument betalar sitt reservationspris för varan.⁹⁰ Perfekt prisdiskriminering kan dock vara svår att åstadkomma i praktiken, ty allt för stora kostnader krävs för inhämtning av information för att skilja de individuella kunderna åt.

⁸⁵ www.jm.se (2006-12-04)

⁸⁶ www.wikipedia.org (2006-11-01)

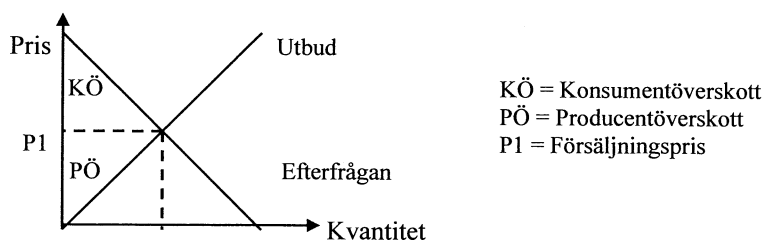
⁸⁷ Ibid

⁸⁸ www.auburn.edu (2006-11-01)

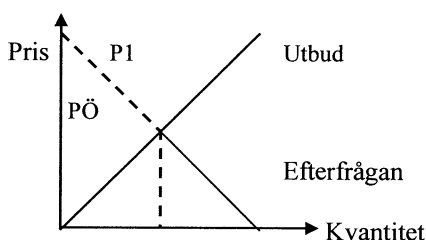
⁸⁹ www.laurelli.com/ordbok (2006-11-10)

⁹⁰ Kullendorff M, s 10 (2002)

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter



Figur 1. Konsumentöverskott – En nyttoförtjänst för konsumenten då priset understiger betalningsviljan.



Figur 2. Perfekt prisdiskriminering – Då företaget tar ut ett pris motsvarande maximal betalningsvilja för varje såld enhet.

Vid andra gradens prisdiskriminering erbjuds istället alla konsumenter samma prisschema och de får själva välja priskategori. Skillnader i kvalitet och service på produkten är egenskaper som gör att kunder självmant sorterar in sig i olika prisklasser. Denna form av prisdiskriminering används då man vet att olika kunder har olika reservationspris.⁹¹

För att det ska finnas vinstmöjligheter med prisdiskriminering bör tre villkor vara uppfyllda. Även om inte monopolställning är en nödvändighet för prisdiskriminering måste producerande företag ändå besitta en explicit marknadsmakt. Möjlighet till prisdiskriminering föreligger således inte på marknader med fullständig konkurrens. För att prisdiskriminering ska vara möjlig bör även en segmentering av marknaden i olika konsumentgrupper gå att genomföra. Konsumentgrupperna skiljs åt av sina olika priselasticiteter och homogena grupper med likartad betalningsvilja sammanförs. Slutligen ska även en separering vara möjlig. Det måste således gå att hindra köpare i lågprissegmentet från att sälja till konsumenter i de högre segmenten. Det vill säga att möjligheterna att förhindra att en andrahandsmarknad växer fram ska vara stor. Detta är dock ofta en fråga om bristfällig information. Ty de som betalar det högre priset ska vara medvetna om att det finns ett lägre. De tre villkor som bör vara uppfyllda vid prisdiskriminering där konsumentöverskott omvandlas till vinst är följaktligen,⁹²

- Marknadsmakt
- Segmentering möjlig
- Separering möjlig

⁹¹ Kullendorff M, s 10 (2002)

⁹² Ibid, s 9

Möjlighet till prisdiskriminering föreligger sålunda då producerande företag kan ta ut olika priser av olika intressenter. En form av prisdiskriminering är då man diskriminerar genom att erbjuda ett kvalitetsalternativ lite dyrare och ett mindre kvalitativt alternativ lite billigare. Produktionskostnaderna behöver dock inte skilja sig mycket åt.⁹³ Vid geografisk prisdiskriminering är målet för företaget istället att ta ut olika priser för en vara beroende på var den är belägen. En produkt i ett attraktivt geografiskt område eller en produkt med en tilltalande lägesfaktor kännetecknas av en oelastisk efterfrågan och kommer således erbjudas ett högre pris än vad som kommer att erbjudas för de mer priskänsliga produkterna i oattraktiva lägen.⁹⁴

Vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter, där vinstmaximering eftersträvas, har en prisdiskriminerande prissättning bedömts vara ett lämpligt förfarande. Vad gäller nyproducerade bostadsrätter har det nämligen visat sig att lägenheter belägna högt upp och som besitter detaljkvaliteter som balkong är mest attraktiva på marknaden. Såväl segmentering som separering har således bedömts möjlig vid marknadsföring och försäljning av nyproducerade bostadsrätter. Identifiering av lägenhetstyp och attraktiva särdrag kan således göra prisdiskriminering realiserbar och medgivande till en högre vinstnivå möjlig. Byggherreorganisationer med uppgift att bygga bostadsrätter finns även i en begränsad mängd och företagen anses således besitta den marknadsmakt som har visat sig nödvändig för prisdiskriminerande åtgärder. Vid tillämpning av prisdiskriminering eftersträvas en realisering av maximal betalningsvilja för varje utannonserad enhet och prissättning sker utan hänsyn till produktionskostnader eller köparens motprestation. En andra gradens prisdiskriminerande prissättning har bedömts adekvat vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter. Ty det är allmänt känt att konsumenter värderar en lägenhetens kvaliteter olika. Men då någon individuell informationssamling vad gäller intressenternas priskänslighet inte är möjlig har en andra gradens geografisk alternativt kvalitativ prisdiskriminerande applikation med en generell prisklassuppdelning efter graden av eftertraktad lägenhetstyp ansetts mest vederbörlig.

⁹³ www.konkurrensverket.se (2006-11-01)

⁹⁴ Kullendorff M, s 23 (2002)

9. Konsekvenser av felaktig prissättning

Syftet med aktuellt kapitel är att beskriva vad en ”felaktig prissättning” kan få för konsekvenser för ett företags marknadsposition och vad en eventuell prisjustering skulle kunna innebära för företaget och vederbörande konsumenter. Efter att ha granskat bostadsprojekten kvarteret Dockan och Turning Torso i Malmö där underrespektive överprissättning varit realitet har följderna av en felaktig prissättning analyserats.

9.1 Allmänt

Företagens prissättning av produkter och tjänster innebär en beräkning av produktens ekonomiska konsekvenser samt en bedömning av dess marknadsvärde. Faktorer av varierande slag såsom kostnadsbild, marknadsposition, kundsituation och konkurrenter påverkar priset. Företagens definition på framgång kan variera men det är ändå rimligt att anta att vinstdrivande företag har som mål att nå en så hög lönsamhet som möjligt. En korrekt prissättning anses således vara ett faktum då angivet ekonomiskt mål uppnåtts så att intäkterna på sikt täcker kostnaderna och att ett vinstöverskott erhålls. En optimal prissättning torde äga rum när vinstöverskottet som erhålls är så stort som möjligt med hänsyn till marknadens betalningsvilja.

Vid prissättning av såväl nyproducerade bostadsrätter som andra produkter har en ”felaktig prissättning” tidvis förekommit. Felaktig prissättning innebär antingen att utannonserade objekt har prissatts och sålts för billigt i förhållande till efterfrågan eller att objekten givits ett för högt värde och således blivit svårsålda. Vid respektive förfarande vore en prisjustering att föredra. Frågan är dock om och när möjlighet till prisjustering finns och vad konsekvenserna av ett sådant förfarande kan bli. Exempel på fall där underprissättning respektive överprissättning förekommit är försäljning av nyproducerade bostadsrättslägenheter i kvarteret Dockan i Västra hamnen i Malmö och försäljning av Turning Torsos högkvalitativa bostadsrättslägenheter.

9.2 Underprissättning

Prissättning innebär generellt en strävan efter ett så optimalt pris som möjligt. Vid nyproduktion av bostadsrätter önskas således samtliga objekt kunna avyttras till angivet pris utan att efterfrågeantalet nämnvärt överstiger antalet utannonserade objekt. Underprissättning är en benämning på försäljningsförfarande där priset på utannonserad produkt medför en förhöjd efterfrågan och uppmuntran till spekulationsdrivande ges.

Beträffande underprissättning finns exempel från området Dockan i Malmö. Peab AB ämnar exploatera området Fören i Västra hamnen och har just färdigställt ett hus där. Företaget planerar även bygga nytt i kvarteret Flaggskepparen, vilket planeras färdigställas 2008. Bostadsrättslägenheterna i dessa projekt har dock visat sig bli betydligt dyrare än tidigare projekt. Konsekvenserna av företagets prissättning tidigare år har nämligen varit att företaget förmedlat affärer som varit ren spekulat. Privatpersoner har på så sätt kunnat teckna förhandsavtal med ekonomiskt goda villkor och sedan sålt lägenheterna vidare med goda förtjänster. På grund av företagets

felprissättning av bostäderna har privatpersoner uppskattningsvis kunnat tjäna omkring 30 miljoner kronor.⁹⁵

En nyproducerad bostadsrättslägenhet vid Dockan säljs idag till ett pris om ca 30 000 - 35 000 kr/kvm. För fyra år sedan, år 2002, var priset för en bostadsrättslägenhet med samma läge, storlek och kvalitet omkring 15 000 - 20 000 kr/kvm.⁹⁶ Bostadsspekulanter har således trissat upp priserna och byggföretag har fått anpassa sig efter marknaden. Underprissättning tycks följaktligen ha föranlett en dold förlust för byggföretaget i aktuellt fall. Någon konstaterad ekonomisk förlust har dock inte gjorts, men företaget skulle kunna ha tjänat mer på projektet.

Tidigare försökte bostadsrättsföreningar undvika spekulation genom att förbjuda försäljning minst ett år efter avtalstecknande eller dag för tillträde. Förbudet har dock inte föranlett några positiva effekter. I stället för direkt vidareförsäljning låter bostadsrättsinnehavaren hyra ut lägenheten i andra hand och tillgodogöra sig värdeökningen vid ett senare tillfälle.⁹⁷

Medlemsförteckning är ett offentligt register där information om föreningens medlemmar finns. Vid korrekt registerföring bör förteckningen kunna visa om spekulation alternativt vanlig vidareförsäljning av bostäderna skett innan tillträde. Genom analysering av medlemsförteckningen kan således en felbedömning av marknaden och en konstaterad underprissättning upptäckas. Någon prisjustering av genomfört projekt är inte möjligt, men genom analysering av förteckningen har projekterande företag möjlighet att utveckla en bättre och mer vinstdrivande prissättningsstrategi till nästföljande projekt.

Vidare kan konstateras att lägenheter belägna i samma hus men med avvikande planlösningar och detaljegenskaper är olika attraktiva på marknaden. I bostadshus med normalstora lägenheter av likartad karaktär har det t.ex. visat sig att fyror med balkong på översta våning är mycket eftertraktade. Vid en jämlik prissättning av samtliga lägenheter torde således förhandsavtal för lägenheterna på plan fyra tecknas först. Priset för dessa lägenheter har således visat sig vara för lågt. Lägenheterna skulle kunna tilldelas ett högre pris med förhoppning om en försäljningstakt jämligt övriga lägenheter. Identifiering av lägenhetstyp och attraktiva särdrag har således visat sig vara sätt att ”mäta” felprissättning och i framtiden korrigera prisval.

9.3 Överprissättning

Överprissättning vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter är felaktig prissättning på så sätt att bostadsrätterna blivit åsatta ett pris som är för högt i förhållande till vad marknaden är beredd att betala. När ett företag tvingas vidta åtgärder för att lyckas få sålt samtliga bostadsrätter inom en rimlig tid föreligger överprissättning. Vid överprissättning har det säljande företaget en möjlighet att justera priset, något som inte är praktiskt möjligt vid underprissättning. Åtgärder som vidtas vid överprissättning varierar mellan olika projekt. En naturlig åtgärd är att justera priset till vad marknaden accepterar. Prisjustering kan då göras direkt på priset alternativt indirekt på så sätt att

⁹⁵ Sydsvenskan (2006-09-15)

⁹⁶ Ibid

⁹⁷ Ibid

olika rabatter och förmåner inkluderas i det befintligt priset. En prisjustering har dock visat sig kunna väcka starka känslor bland övriga berörda konsumenter och företag föredrar många gånger att istället för justering återförvärva osålda lägenheter till ett pris motsvarande angiven insats. Företag erhåller på så sätt besittningsrätt till de osålda lägenheterna samt en möjlighet till vidareförsäljning av lägenheterna på andrahandsmarknaden. På detta sätt kan juridiska meningsskiljaktigheter undgås, ty föreningens ekonomi garanteras.

I vissa fall har varken prisjustering eller återförvärv varit aktuellt för säljande företag och istället för fullföljd försäljning och upplåtelse av bostadsrätt har lägenheterna upplåtits med hyresrätt, exempel på aktuellt förfarande återfinns i bostadsprojektet Turning Torso i Malmö. Prisjustering nedåt har även visat sig kunna vara praktiskt genomförbart och belägg för detta ges av rättsfallet NJA 1998 s 153.

9.3.1 Ombildning till hyresrätt

Vad gäller överprissättning av bostadsprojekt finns ett praktiskt exempel från området västra hamnen i Malmö, där lägenheterna i Turning Torso visat sig åsatts ett för högt pris i förhållande till marknadens betalningsvillighet. Det som skiljer Turning Torso från andra överprissatta projekt är projektets storlek och karaktär och den stora uppmärksamheten som riktats mot byggherren HSB under projektets gång.

Nyproduktion av bostadsrätter initieras i allmänhet med tecknande av förhandsavtal. Något sådant förförande förekom dock inte inför Turnings Torsos projektstart år 2000.⁹⁸ Inför projektstart gjordes inte heller någon marknadsundersökning vad gäller bostadsbehov och aktuella boendepreferenser.

Försäljningen av bostadsrätterna i Turning Torso startade under december 2003. De genomsnittliga kvadratmeterpriserna på bostadsrätterna uppgick till 53 000 kronor. Priserna på lägenheterna var dock differentierade beroende på var i huset lägenheterna var belägna.⁹⁹ Försäljningen av bostadsrätterna gick långsamt och i april 2004 var endast tiotalet bostäder sålda vilket indikerar på överprissättning. Betalningsvilligheten för bostadsrätterna i Turning Torso var således vikande, vilket bland annat torde bero på den stora osäkerhet som rådde kring den praktiska byggnationen av Turning Torso samt att det pågick konflikter inom HSB: s organisation. Utöver de konkreta problem som omgärdade projektet florerade även rykten om att priserna på bostadsrätterna eventuellt skulle sänkas. Någon sänkning var dock aldrig aktuell men anseendena påverkade presumtiva köpare som valde att avvakta sitt beslutstagande.¹⁰⁰

Den vikande köpviljan gjorde det nödvändigt för HSB att vidta åtgärder och försäljningen av bostadsrätterna stoppades sålunda i slutet av april 2004 då HSB inte kunde garantera att ett tillfredställande antal kontrakt skulle vara tecknade vid inflyttning. Försäljningsstoppet gav HSB möjlighet till tid för betänkande angående alternativ upplåtelseform, att genomföra en prisjustering var aldrig aktuellt.¹⁰¹ Efter övervägande angav HSB att slutgiltigt upplåtelseform skulle bli hyresrätt. De personer

⁹⁸ Trägårdh A (2006-10-17)

⁹⁹ Ibid

¹⁰⁰ Ibid

¹⁰¹ Ibid

som tecknat förhandsavtal om att förvärva bostadsrätt i Turning Torso fick tillbaka den handpenning de erlagt och blev erbjudna företräde till hyresrätterna.

HSB har lång erfarenhet sedan tidigare av att upplåta lägenheter med bostadsrätt men arbetet med att ändra upplåtelseform var trots detta både tids- och kostnadskrävande. Bland de sedvanliga åtgärderna framkom krav på korrekt hyressättning. Den genomsnittliga hyran sattes till 1 850 kr/kvm med avvikelser beroende på var i huset lägenheten var belägen. Förutom hyressättningen behövde även nytt marknadsföringsmaterial utformas inför uthyrning.¹⁰²

Kösystemet för hyresrätterna utformades på så sätt att de tidigare köparna till bostadsrätterna fick företräde i kön tillsammans med de personer som bosparade i HSB. Av de personer som tecknat sig för en bostadsrätt valde 70 procent att bli hyresgäster. Det allmänna intresset för att hyra en lägenhet i Turning Torso visade sig vara betydligt större än intresset av att köpa en bostadsrätt. Under hösten 2004 började uthyrningen av hyresrätterna och i februari 2005 var knappt 100 av de 147 lägenheterna uthyrda. Vid inflyttning i november 2005 var samtliga lägenheter uthyrda.¹⁰³

Konsekvenserna av projektet Turning Torso och omvandlingen från bostadsrätt till hyresrätt anses inte ha påverkat företaget negativt.¹⁰⁴ Att göra en direkt jämförelse mellan detta projekt och andra överprissatta projekt torde dock inte vara möjligt. Turning Torso är unikt i sitt slag i Sverige och den positiva uppmärksamhet som riktats mot projektet under senare tid riktas inte mot ett mindre bostadsprojekt. Vid överprissättning av mindre projekt där ”ombildning” till hyresrätter är en möjlig åtgärd är det främst kostnader för hyressättning och marknadsföring som står i fokus.

9.3.2 Prisjustering

Rättsfallet NJA 1998 s 153 behandlar ändring av grundavgifter inom en bostadsrättsförening i Stockholmsregionen. Efter att bostadsrätter upplåtits till ett bestämt pris beslutar en föreningsstämma att sänka grundavgifterna för osålda bostadsrätter inom samma förening. De bostadsrätter som berörs av sänkningen är belägna på två separata fastigheter, på vilka bostadsrätter ännu ej blivit upplåtna. Grundavgifter enligt GBrL, som enligt ikraftträdande och övergångsbestämmelser p. 14 ska anses utgöra insats vid tillämpning av BrL 1991:614, var som fordras angivna i den ekonomiska planen.

År 1989 tecknades ett avtal mellan bostadsrättsförening och entreprenör avseende att bostadsrättsprojektet omfattande 14 bostadshus med sammanlagt 64 lägenheter på tre fastigheter. En ekonomisk plan avseende bostadsrättsföreningen hade upprättats i ett tidigare skede utifrån antagande om beviljande av statliga lån. Föreningen fick dock avslag på sin ansökan om statliga lån och en ny ekonomisk plan grundad på privatfinansiering upprättades och blev sedermera registrerad den 22 maj 1989.

Efter att den ekonomiska planen registrerats påbörjades upplåtelse av bostadsrätter på en av föreningens totalt tre fastigheter. Efter att upplåtelse av bostadsrätter startat ändrades dock förhållanden kring finansiering av fortsatt projekt då

¹⁰² Trägårdh A (2006-10-17)

¹⁰³ Sydsvenskan (2004-06-01)

¹⁰⁴ Trägårdh A (2006-10-17)

Prissättning av nyproducerade bostadsrätter

bostadsrättsföreningen fick besked om att statliga lån för finansiering av projektet beviljats. Förutsättningarna för beviljandet av de statliga lånen var att angiven kostnad för entreprenad reducerades samt att föreningsstyrelsen och dess stämma godkände uppgörelsen. Ytterligare förutsättning var att föreningsstämman fattade beslut om ändrade grundavgifter med hänsyn till finansieringsformerna. Med hänsyn till de angivna förutsättningarna beslutade föreningen i april 1990 att grundavgifterna avseende bostadsrätter på två av de tre fastigheterna skulle sänkas. På de aktuella fastigheterna hade bostadsrätter ännu ej upplåtits. Enligt 3 § GBrL måste ny plan upprättas innan bostadsrätt får upplåtas om något inträffat av betydelse för bedömning av föreningens verksamhet och en ny ekonomisk plan upprättades så även efter stämmobeslutet i maj 1990.

Personer som förvärvat bostadsrätter till det högre pris som först fastställdes reagerade kraftigt på den prisjustering som blev följden av det angivna stämmobeslutet. Vid tingsrätten yrkar dessa köpare att beslutet angående sänkta grundavgifter ska upphävas. Som grund för yrkandet anges att beslutet strider mot likställighetsprincipen samt att det inte kommit till stånd enligt 60 § GBrL, som är tillämplig då en ändring av grundavgifter medför att inbördes förhållande mellan grundavgifter ändras. Enligt 60 § GBrL ska ett beslut om ändrade grundavgifter biträdas av samtliga berörda parter alternativt av två tredjedelar av de berörda tillsammans med ett godkännande av Hyresnämnden.

Föreningen hävdar till sitt försvar att grundavgifter avseende bostadsrätter inom aktuell förening fastställs vid tecknandet av upplåtelseavtal och att de angivna beloppen i den ekonomiska planen således ej är bestämda grundavgifter. Den ekonomiska planen anses enbart vara en kalkyl över finansieringen och att förändra grundavgifter innan bostadsrätter blivit upplåtna anses således inte vara detsamma som en ändring av grundavgifterna. Köpare av bostadsrätt anser emellertid att grundavgifterna redan fastställts i den ekonomiska planen, eftersom den antogs med formuleringen att medlem som innehar bostadsrätt ska erlägga grundavgift i enlighet med planen. I tillägg till entreprenadavtal anges vidare att föreningsstämman ska fatta beslut om ändrade grundavgifter, vilket tyder på att dessa är fastställda.

Högsta Domstolen utreder huruvida grundavgifterna var fastställda i den ekonomiska planen och således även om stämmobeslutet angående grundavgifter var en ändring av tidigare fastställda grundavgifter eller ett fastställande av grundavgifter. Högsta Domstolens resonemang anger att grundavgifter inte behöver fastställas i den ekonomiska planen men att det i praktiken torde vara lämpligast att göra så och att det är så som skett i aktuellt fall. Grundavgifterna anses således ha varit fastställda innan föreningsstämmans beslut som därmed innebar en ändring av grundavgifter. Eftersom beslutet avser en ändring krävs det således bifall från samtliga bostadsrättsinnehavare alternativt från två tredjedelar av bostadsrättsinnehavarna tillsammans med godkännande av hyresnämnden för att beslutet ska bli giltigt. I aktuellt fall har beslutet inte fattats enligt nämnda bestämmelser. Beslutet om ändrade grundavgifter innebär en rubbning av det inbördes förhållandet mellan grundavgifterna. Högsta Domstolen anser inte att beslutet tillkommit i laga ordning och det upphävs således. Någon prisjustering kunde följaktligen inte genomföras med lagligt stöd i detta fall.

10. Prissättning i praktiken

I detta kapitel presenteras en sammanställning av genomförd empirisk studie. Den empiriska studien bygger på intervjuer med representanter från etablerade byggföretag i Göteborg och Stockholm. Genom intervjuer har information beträffande prissättningsstrategi, marknadsföring och erfarenhet av tidigare genomförda projekt inhämtats och analyserats. Kapitlet påvisar även de likheter och skillnader som finns mellan företagens prissättningsstrategier och vad respektive förfaringssätt kan ha för betydelse för tidsaspekten avseende försäljning och företagets lönsamhet.

10.1 Intervjuade aktörer

Nedan följer en kort presentation av de företag varifrån representanter intervjuats. Samtliga är väletablerade exploateringsföretag och verksamma på den svenska bostadsmarknaden. Intervjuade personer är aktiva projektutvecklare, projektledare, försäljare alternativt innehar en central roll inom respektive företag vid prissättningsbeslut.

Intervju har skett med följande representanter;

- Catarina Saxborn, Affärsutvecklare, NCC Boende Göteborg
- Helena Jacobsen, Försäljare, HSB Göteborg
- Henrik Sjölin, Projektledare, Riksbyggen
- Ingemar Nilsson, VD, Aranäs
- Jeanette Henriksson, Marknadsansvarig, NCC Boende Stockholm
- Johan Höök, Chef Marknadskommunikation, JM AB Stockholm
- Johan Lundborg, Projektledare, JM AB Region väst Göteborg
- Kjell Thornblad, Fastighetschef, Göteborgs Egnahems AB
- Lars-Åke Eriksson, Försäljningschef, Skanska Nya Hem Göteborg
- Per Svensson, Projektutvecklare, Peab Sverige AB

Projektutveckling avseende bostäder innebär en kontinuerlig process att förvärva och förädla mark för att kunna sälja attraktiva bostadsobjekt. Samtliga börsnoterade byggbolag som ingått i intervjuunderlaget, JM, NCC, Peab och Skanska är alla verksamma på den nordiska marknaden. Gemensamma drag i dessa företags affärsidéer är att vara ledande avseende utveckling av miljöer för boende, arbete och kommunikation samt att i samråd med berörda kommuner utveckla ett effektivt samhällsbyggande. Företagens definition på framgång varierar, för omnämnda börsnoterade byggbolag har dock ett mål att nå så hög lönsamhet som möjligt angetts. För att företagen ska kunna nå sin fulla potential på lång sikt har en effektiv styrning i kombination med värderingar som fokusering, kvalitet, ärlighet och tillit visat sig vara avgörande för att skapa lönsamma affärer.¹⁰⁵

¹⁰⁵ www.ncc.se, www.skanska.se, www.peab.se (2006-11-06)

Till skillnad från övriga bygg- och fastighetsutvecklingsföretag som bygger både vägar, anläggningar, bostäder och kommersiella hyreshus har JM specialiserat sig på nyproduktion av bostäder. I utformningen av företagets produkter prioriteras kvalitet och helhetstänkande. Antalet sålda bostadsrätter uppgick år 2005 till omkring 4 000 stycken och försäljningssiffran för år 2006 förväntas bli likvärd.¹⁰⁶ Angående NCC uppgick antalet sålda bostadsrätter år 2005 till drygt 4 000, varav omkring 1 500 var lokaliserade i Sverige.¹⁰⁷ Även Peab och Skanska färdigställde under år 2005 omkring 1 500 – 2 000 nyproducerade bostadsrätter i Sverige.¹⁰⁸

Utöver de börsnoterade byggbolagen har ett kommanditägt fastighetsbolag i Kungsbacka samt ett kommunalägt byggföretag och två kooperativa bostadsföretag i Göteborg intervjuats. Aranäs KB är ett fastighetsbolag som äger och förvaltar bostäder och lokaler i Kungsbacka. Företagets vision är att öka Kungsbackas attraktivitet både vad gäller boende och arbete. Bostadsrätt har kommit att bli en prioriterad upplåtelseform vid nyproduktion av bostäder.¹⁰⁹ Göteborgs Egnahems AB (Egnahemsbolaget) är ett kommunalägt byggföretag ingående i den så kallade framtidenkoncernen. Egnahemsbolaget bygger främst småhusområden i Göteborgs kommun och upplåtelseformen varierar mellan äganderätt och bostadsrätt. Ledord för företaget är långsiktighet, offentlighet och kundansvar.¹¹⁰

HSB och Riksbyggen är Sveriges två största bostadskooperationer som ägs av rikstäckande bostadsrättsorganisationer. HSB ägs av kooperativa regionföreningar med dess medlemmar och Riksbyggen ägs uteslutande av juridiska personer där omkring hälften av andelarna ägs av intresseföreningar. Utöver bostadsrättsföreningarna ägs Riksbyggen av fackförbund, Swedbank och Folksam.¹¹¹ HSB och Riksbyggen är inte börsnoterade företag och utgångspunkten för dess ägare är således inte en maximal vinstutvinning utan istället ett tryggt och långsiktigt ägande. Både HSB:s och Riksbyggens mest centrala verksamhetsområde är bostadsbyggandet, där syftet är att bygga och förvalta bostäder för lokala bostadsrättsföreningar och dess medlemmar. Istället för att prioritera en så hög lönsamhet som möjligt arbetar företagen för att bli kostnadseffektiva, vårda befintliga kunder samt inse att behov och syn på produktvärde förändras.¹¹²

Uppbyggnaden av processen kring nyproduktion varierar något mellan de företag som ingår i intervjuunderlaget. Det som främst skiljer de olika aktörerna åt är byggherrens grad av aktivt arbete under projekteringen. Samtliga börsnoterade byggbolag och Göteborgs Egnahems AB har produktionsresurser att agera både byggherre och byggentreprenör och producerar således bostadsrätter helt i egen regi. Aranäs, HSB och Riksbyggen beställer tjänster för projekteringen och produktion av utomstående entreprenörer. Hur samarbetsformen med entreprenörerna ser ut varierar dels mellan företagen och dels inom respektive företag beroende på projektets omfattning och uppbyggnad. HSB:s projektpartner är bland annat den del av HSB som ansvarar för

¹⁰⁶ www.jm.se (2006-11-15)

¹⁰⁷ NCC, Årsredovisning, s 20 (2005)

¹⁰⁸ www.nyahem.skanska.se (2006-12-05), Peab, Årsredovisning, s 22 (2005)

¹⁰⁹ www.aranas.se (2006-11-21)

¹¹⁰ www.egnahem-goteborg.se (2006-12-04)

¹¹¹ www.riksbyggen.se (2006-11-15)

¹¹² www.hsb.se, www.riksbyggen.se (2006-11-16)

bostadsbyggande och erbjuder de regionala HSB-föreningarna stöd vid nybyggnation.¹¹³

10.2 Prissättningsstrategier

Nedan följer en sammanställning av de intervjuer som gjorts med ovan nämnda representanter. Svaren har sammanställts och varje fas i prissättningsprocessen presenteras separat.

Strategin vid prissättning varierar något mellan intervjuade företag och skillnaderna återfinns främst angående intentionen att vinstmaximera. Som nämnts ovan har börsnoterade företag alltid en skyldighet att försöka nå en så hög lönsamhet som möjligt, sett över dess livstid. Strategin och medlen för att uppnå detta mål kan dock variera. Ett kommunalägt byggföretag ska vidare, utöver en långsiktig ekonomisk hållbarhet, bidra till kommunens utveckling. Detta ställer krav på offentlighet och tillförlitlighet. Kooperativa bostadsrättsorganisationer har inte samma krav på ekonomiskt överskott utan arbetar istället för ett långsiktigt kvalitativt boende för sina respektive medlemmar. Egnahemsbolaget, HSB och Riksbyggen anger i överensstämmelse med de långsiktiga målen att de generellt sett håller en något lägre prisnivå än de vinstdrivande företagen.

Samtliga företag anger att prissättningsförfarandet sker utifrån rådande marknadssituation. Angivet pris avses således avspegla det aktuella marknadsläget med hänsyn tagen till efterfrågan, konkurrenters agerande samt prisläget för alternativa boendeformer. Någon uttalad produktionskostnadsbaserad prissättning förekommer således inte. Merparten av företagen anger att de inför ett kommande projekt gör en grundkalkyl där förväntade intäkter ställs i relation till projektets kostnader. Någon produktionskostnadsprissättning genomförs dock inte av något företag utan istället bedöms marknadsvärdet för respektive lägenhetstyp och objekten prissätts utifrån marknadens betalningsvillighet. Detta prissättningsförfarande benämns i arbetet såsom kundvärdebaserad prissättning. Bostadsrätterna prissätts utifrån de marknadsförutsättningar som råder vid tiden för avtalstecknandet och någon direkt extrapolering förekommer således inte. JM har angivit att de besitter förmågan att vid högkonjunktur prissätta bostadsrätterna utifrån marknadssituationen ett år senare. Att företaget lyckas sälja bostadsrätter till ett högre pris som motsvarar ett förväntat framtida marknadsvärde beror enligt JM på att de genom sitt agerande under försäljningsprocessen skapar förtroende hos sina kunder. Även NCC anger att extrapolering används genom att hänsyn tas till förväntad ränteutveckling samt den allmänna prisökningstakten.

Samtliga företag anger att de efter identifiering av lägenhetstyp och attraktiva särdrag differentierar priset beroende på var i huset lägenheten är belägen. JM utmärker sig något på denna punkt genom att de har en uttalad förmåga att maximera priser för respektive lägenhetstyp och på så sätt öka räntabiliteten.

Egnahemsbolagets, HSB:s och Riksbyggens strategi innebär bland annat att inte vara dyrast på marknaden. Strategin har ingen direkt anknytning till prisnivån, utan handlar istället om användande av priset som marknadsföringsinstrument där kunder ska

¹¹³ www.hsb.se (2006-11-16)

attraheras av ett lägre pris. En lägre prisnivå anses även statuera exempel för företagets värderingar och öka tillförlitligheten och respekten för företaget.

Vidare anger företagen olika strategier kring kvalitetsnivån avseende inredning och utrustning i lägenheterna. Samtliga intervjuade företag anger att en pris- och kvalitetsanalys görs inför varje projekt. De börsnoterade byggbolagen har dock visat sig prisoptimera efter individuella inredningstillval i större utsträckning än övriga. Då konsumenten ges möjlighet att göra högkvalitativa tillval ökar även företagens förutsättningar till en god räntabilitet.

10.2.1 Marknadsanalys

För att kunna prissätta utifrån rådande marknadssituation genomför varje företag en marknadsanalys där potentiella kunder, konkurrenter och tidigare genomförda projekt analyseras. Marknadsanalys är ett effektivt verktyg för att uppnå en ökad försäljning, sänka kostnader och öka kvaliteten på företagets produkter och tjänster. Hur marknadsanalysen utförs varierar dock mellan företagen på marknaden.

Faktorer som ingår i analysen är vanligtvis befintligt bostadsbestånd, kommunikationer samt kommunala investeringar och planer. Att analysera flyttkorridorer och målgruppers nutida boende är ytterligare faktorer i marknadsanalysen, något som ett antal företag tillämpar. Historiska flyttmönster samt nettoinflyttningen till olika områden är vidare något som ofta analyseras. Skanska använder identifierade parametrar på marknaden och analyserar dessa korsvis för att få en bra bild av marknaden utifrån angivna aspekter.

Riksbyggen analyserar marknaden med hjälp av en extern part vilken regelmässigt är mycket bra på att analysera företagets kundgrupp. Efter genomförd marknadsanalys, i vilken hänsyn främst tas till tidigare genomförda projekt och prisnivån för omkringliggande nybyggnadsprojekt, föreslås ett pris på de planerade bostadsrätterna.

Aranäs KB är ett väletablerat byggföretag, dock relativt nytt på bostadsrättsmarknaden. Inför företagets första bostadsrättsprojekt genomfördes således en omfattande Gallupundersökning. Med hjälp av denna analyserade företaget marknaden och betalningsviljan angående det planerade projektet. Marknadsanalysen genomfördes i samband med marknadsföringen av det specifika projektet där intressenter efter annonsering av projektet gavs möjlighet att lämna en intresseanmälan. De personer som anmält intresse för bostäderna ingick därmed i underlaget för marknadsanalysen. Sammanlagt deltog omkring 100 personer i undersökningen. Deltagande personer fick ange önskemål angående utformning av lägenheterna samt storlekar på dessa. Utifrån upprättat önskemål simulerades sedan lägenheten elektroniskt och deltagarna fick därefter ange hur mycket de var beredda att betala för lägenheten. Undersökningen belyste både betalningsvilja och priskänslighet kring projektet.

JM genomför inför varje projekt en noggrann marknadsanalys och prissätter bostadsrätter med resultatet av marknadsanalysen som underlag. Undersökningen utförs i samråd med externa fastighetsmäklare. Inom organisationen finns god kompetens för utförande av marknadsundersökningar, men externa parter anlitas tidvis för att möjliggöra att beslutsunderlaget blir så objektiva och konkreta som möjligt.

Övriga företag anger att man inom företaget genomför marknadsanalyser för att anpassa och förbättra företagets möjlighet att tillfredsställa olika kundbehov. Att

tillfredsställa kundbehoven är centralt för att erhålla en högre betalningsvilja avseende de producerade bostadsrätterna.

Jämförelseobjekt

I marknadsanalysen undersöker samtliga företag andrahandsmarknaden på något sätt. Bedömning av objektens marknadsvärde grundar sig på indirekta studier och erfarenhetsmässiga nyckeltal, men jämförelse med intilliggande och liknande projekt görs jämväl. Vid undersökningen av liknande projekt fokuserar företagen främst på de projekt där försäljning pågår eller snart ska påbörjas. För att bedöma bostadsrätternas marknadspris görs även jämförelser mot förvärv på andrahandsmarknaden där genomförda köp i aktuellt område analyseras.

Politiska beslut

Samtliga intervjuade aktörer tar även hänsyn till ränteutvecklingen och politiska beslut vid prissättning. Marknadsanalysen omfattar således även studier av den nationella ekonomin och politiska situationen. Vid upprättandet av den ekonomiska planen och den därtill hörande ekonomiska prognosen är företaget även skyldigt att redovisa antaganden kring räntor och inflation.

10.2.2 Beslutsprocessen

Vilka parter är inblandade i prissättningen?

Vanligt förekommande är att projektansvarig och projektgrupp tillsammans med regionchef tar beslutet om prissättningen. Många gånger är även försäljningsansvariga med i beslutsprocessen och ger synpunkter angående lämplig prisnivå.

Används externa parter i beslutsprocessen?

I de fall då företagen anlitar externa mäklare för försäljning av bostadsrätter är även dessa engagerade i prissättningen. Mäklarna samverkar genom att ge synpunkter på angiven prisnivå samt att medverka vid en eventuell prisdifferentiering. Bland de företag som använder sig av externa mäklare i beslutsprocessen återfinns Peab. Vissa företag använder sig även av externa konsulter, såsom värderare och marknadskonsulter i processen.

10.2.3 Extrapolering

Någon direkt extrapolering, där prisnivån estimeras för att avse ett framtida tillfälle, genomförs inte av något av de intervjuade företagen. Övervägande andel av företagen anger att nyproducerade bostadsrätter prissätts utifrån de marknadsförutsättningar som råder vid tiden för avtalstecknandet och att någon extrapolering således inte förekommer. JM anger dock att företaget prissätter bostadsrätter på ett sätt som kan jämföras med extrapolering. Företaget är unika på så sätt att de genom en noggrann marknadsanalys har förmågan att kunna prissätta en produkt utifrån de marknadsförutsättningar som antas råda ett år efter prissättningen. Även NCC anger att extrapolering indirekt genomförs genom att kännedom om trolig ränteutveckling, allmän prisökningstakt samt kunskap om områden och deras ökade attraktionskraft används för att uppskatta ett framtida pris.

10.2.4 Fördelningen mellan insats och årsavgift

Fördelningen mellan insats och årsavgift till föreningen har visat sig vara relativt likartad mellan företagen på marknaden. Branschpraxis innebär att byggföretaget låter bostadsrättsföreningen lånefinansiera ca 10 000 kr/kvm motsvarande räntebidragets storlek. Nämnad belåningsgrad innebär en årsavgift uppgående till omkring 600 kr/kvm.

Riksbyggen anger att insatserna vanligtvis utgör 70 procent av den totala finansieringen av bostadsrätterna medan resterande 30 procent finansieras genom att föreningen upptar lån på marknaden.

JM, NCC, Skanska och HSB anger att uppdelningen varierar beroende på målgrupp och hur kapitalstark denna är. Seniorer och barnfamiljer har generellt sett olika önsknings angående fördelningen och denna anpassas således efter potentiell kundgrupp och deras förväntade önskemål.

10.3 Marknadsföring och försäljning

Marknadsföring och försäljning av ett företags projekt sker endera av en avdelning eller funktion inom den egna organisationen alternativt med hjälp av mäklare. De företag som har en försäljningsfunktion inom organisationen är JM, NCC, Skanska, HSB och Riksbyggen.

Bland några av företagen med intern försäljningsavdelning anlitas externa mäklare endast vid hög belastning inom försäljningsorganisationen alternativt då företaget besitter osålda objekt, vilket innebär att projektet inte kunnat avslutas. Att anlita externa mäklare vid utdragna projekt innebär att försäljningsorganisationen kan arbeta mer projektkoncentrerat.

10.3.1 Medier för annonsering

Övervägande del av de intervjuade företagen annonserar i dagspress och de större morgontidningarnas bostadsbilagor är populära annonsplatser. Att utöver dagspress även annonsera i målgruppsinriktade tidningar är något som tillämpas av vissa företag. I de fall som externa mäklare anlitas för försäljning sker annonsering även på Internet, Hemnet, vilket mäklarfirman i allmänhet bekostar. Det förekommer även att byggföretagen annonserar på Hemnet då de säljer bostadsrätter med hjälp av funktion inom företaget. Aranäs annonserar sparsamt eftersom de åtnjuter stor publicitet i lokaltidningar som indirekt ger företaget marknadsföring. Till skillnad mot Aranäs arbetar JM inte utifrån tesen att "all reklam är bra reklam", istället använder sig företaget av mediarådgivare för att marknadsföra produkterna på ett optimalt sätt. I dagsläget marknadsför JM sina produkter i morgonpress, på webben samt på TV3 och TV4 där all reklam hänvisar vidare till företagets hemsida. Reklam på webben är särskilt avsedd för den yngre kundgrupp som är köpstark men inte prenumererar på morgontidningar.

10.3.2 Förhandsavtal

De flesta företagen anger att förhandsavtal ska ha tecknats för 20-50 procent av de planerade bostadsrätterna innan produktionen startar. Företag formulerar varierande krav på tecknande av förhandsavtal beroende på projektets utformning och omfattning.

Aranäs har haft en så pass stor efterfrågan på bostadsrätter i hittills påbörjade projekt att företaget aldrig behövt formulera några krav på viss andel förhandsavtal som ska vara tecknade innan byggstart.

10.4 Ekonomisk plan

10.4.1 Tid mellan upprättande av ekonomisk plan och tillträde

Övervägande andel av intervjuade företag anger att tidsperioden mellan upprättandet av den ekonomiska planen och tillträdet uppgår till mellan ett och två år. Den ekonomiska planen måste upprättas långt innan tillträdet för att företag ska ges möjlighet att få saluföra bostadsrätter innan samtliga produktionskostnader är kända, se avsnitt 2.4 *Upplåtelse*. JM anger att tiden uppgår till ett år och har en intention att i framtiden förkorta tidsperioden ytterligare. JM:s intention att förkorta tidsperioden är något avvikande från det generella förhållningssättet inom branschen, då övervägande andel av övriga företag inte nämner något om föresats att förkorta tidsåtgången.

10.4.2 Tidsperspektivets påverkan vid prissättning

Tidsperspektivet har angetts påverka företagen indirekt vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter, men då extrapolering är sällsynt förekommande och objekten prissätts utifrån tiden för avtalstecknandet är tidsaspektens påverkan på prissättningen oansenlig för vissa. Tidsaspekten har dock visat sig påverka selektionen av kundgrupp, ty ett till två års framförhållning har i allmänhet bara villasäljare och pensionärer. En yngre kapitalstark kundgrupp med sämre framförhållning torde således många gånger gå förlorad.

JM och NCC anger dock att tidsaspekten beaktas vid en positiv prisutveckling då företagens vision är att kunna prissätta utifrån ett förväntat marknadspris vid dagen för tillträde, se avsnitt 10.2.3 *Extrapolering*.

10.4.3 Kommentarer kring den ekonomiska planen

Kommentarerna kring den ekonomiska planen varierar mellan företagen på marknaden. Vissa aktörer tycks inte reflektera nämnvärt över lagregleringen kring den ekonomiska planen och ser upprättandet som ett naturligt steg i processen i prissättningsförfarandet. Andra aktörer anser att den ekonomiska planen är positiv på det sätt att den ger företaget möjlighet att styra priserna i ett tidigt skede och samtidigt ger kunderna en grundtrygghet. Det faktum att kunderna genom den ekonomiska planen skyddas ekonomiskt är positivt utifrån företagets försäljningssynpunkt menar främst företagsrepresentanter på Egnahemsbolaget, HSB och Riksbyggen.

Det som anses som negativt med den ekonomiska planen är det faktum att det vid ett prisras kan bli nödvändigt att göra om den ekonomiska planen och eventuellt återbetala erlagda insatser.

10.5 Underprissättning

Företagens uppfattningar kring så kallad underprissättning varierar. Underprissättning kan medföra att konsumenter spekulerar på byggföretagens bekostnad. Somliga företag medger att för lågt satta priser, som ofta indikeras av stor efterfrågan med en dithörande hög försäljningstakt, inte är optimalt ur vinstsynpunkt. Något säljstopp med

prisjustering är dock sällsynt förekommande. Andra företag anger att de är nöjda med att endast erhålla angiven insats. Detta eftersom insatsen möter uppställt resultatkrav och försäljningen regelmässigt sker snabbt. Erfarenheter av försäljningstid analyseras vid projektuppföljning och kan således utnyttjas vid prissättning av framtida projekt.

JM kräver att förhandsavtal ska ha tecknats för minst 30 procent av bostadsrätterna innan ett projekt påbörjas. Företaget är ett explicit vinstdrivande projektutvecklingsföretag med intentionen att förhandsavtal för angiven andel inte ska ha tecknats alltför snabbt eftersom det indikerar att priset satts för lågt i förhållande till marknadspriset.

Något företag anger att objekt som förvärvats på ren spekulation identifierats. Spekulationsköp anses innebära direkta problem för bostadsrättsföreningen då den blir föremål för prövning redan innan inflyttning på grund av tidig omsättning. Även företaget drabbas indirekt av underprissättningen eftersom den vinst konsumenten erhåller istället skulle kunna ha tillfallit företaget.

Vissa företag anser att det faktum att privatpersoner kan sälja vidare sin bostadsrätt redan vid tillträde och tillgodogöra sig värdeökningen inte utgör något problem. Andra företag anser privatpersoners möjlighet till realisering av vinsten redan vid tillträde strida mot de riktlinjer de jobbar utifrån. Egnahemsbolaget bedriver sin verksamhet med utgångspunkten att bidra till kommunens utveckling och att gynna kommunens invånare. I de fall då en privatperson kan avyttra en bostadsrätt redan innan tillträde och tillgodogöra sig ett ekonomiskt överskott anses allmännyttan indirekt ha missgynnats. Ty den ekonomiska vinsten skulle indirekt ha kommit en större grupp tillgodo om denna tillfallit företaget istället för den enskilde.

Enligt Riksbyggen kan underprissättning förekomma i samband med försäljning av bostadsrätter lokaliserade på mark anvisad av kommun. Ty markanvisningar sker många gånger med villkor från kommunen att exploatören ska bygga billiga bostadsrätter. Något som kan föranleda en omotiverad underprissättning. Genom att kommunen ställer dessa krav på exploatören stundar samma problem som redan nämnts nämligen att konsumenten kan tillgodogöra sig värdeökningen till förfång för företagets räntabilitet. Riksbyggen anger dock att prisjustering är sällsynt förekommande.

10.5.1 Erfarenheter av underprissatta projekt

För att nå en optimal prisnivå och samtidigt skydda mot förluster i samband med felpriissättning har flertalet företag uppgett att projektet bör genomföras i flera etapper. Indelningen i etapper innebär en möjlighet att ändra priserna på likvärda bostadsrätter i senare etapper vid det tillfälle då felpriissättning identifierats. Lösningen på problemet är att det inför varje ny etapp bildas en ny förening och att en ny ekonomiska plan med reviderade insatser upprättas.

10.5.2 Spärregler för att förhindra spekulation

Regler för att förhindra spekulation används inte på marknaden. Som grund härför anger flertalet företag att tidsperspektivet, d.v.s. att tiden mellan avtalstecknandet och tillträdet kan vara lång, kan medföra att exempelvis privatpersoners familjesituation förändras och därmed även bostadsbehovet. Personliga skäl kan således medföra att

köpare "tvingas" sälja vidare bostadsrätten innan inflyttningen. Spärregler mot vidareförsäljning skulle således anses moraliskt otillämpligt.

10.6 Överprissättning

10.6.1 Erfarenheter av överprissatta projekt

Företagen i Göteborgsregionen har inte givit några konkreta exempel på överprissatta projekt. Förklaringen härför är troligen att det för tillfället råder stor efterfrågan på bostadsrätter i regionen. I Stockholm utgör bostadsrätterna i Hammarby Sjöstad ett konkret exempel på ett överprissatt projekt. Projektet genomfördes i samband med bomässan 2002 där totalt fem byggherrar var engagerade. Utmärkande för detta var att samtliga byggherrar utformat sina respektive projekt utifrån samma målgrupp. En annan anledning till den vikande betalningsviljan ansågs vara bostädernas relativt likartade utformning och karaktär. En otillräcklig differentiering samt omvärldsfaktorer såsom exempelvis räntehöjningar och oro på arbetsmarknaden tvingade JM att sänka priserna. Prissänkningen påverkade inte den ekonomiska planen eftersom JM återförvärvade bostadsrätterna till angivet pris och därefter sålde vidare dem till ett lägre pris. Genom detta förfarande kunde föreningens ekonomi garanteras eftersom samtliga insatser betalades enligt plan. Förfarandet med prissänkningar följdes inte av något rättsligt efterspel men däremot av synpunkter från boende som förvärvat bostadsrätter till ordinarie utgångspris.

Överprissatta projekt är idag sällsynt förekommande. Skulle ett prissättningsförfarande ändå resultera i att exploaterande företag innehar osålda lägenheter under en längre tid har återförvärv av osålda lägenheter angetts som den vanligast förekommande åtgärden. Någon direkt prisjustering eller andra rabatter och förmåner har visat sig vara mindre vanligt förekommande. Inte heller har ombildning av bostadsrätter till hyresrätter vidtagits särskilt ofta. Det finns dock exempel på fall då denna senare typ av åtgärd har vidtagits, exempelvis då Turning Torsos ursprungliga bostadsrätter ombildades till hyreslägenheter.

10.6.2 Förvärv av osålda lägenheter

Samtliga intervjuade företag anger att man, om prisets satts för högt, förvärvar osålda lägenheter. Förvärvstidpunkten kan dock variera. Företaget som exploatör ansvarar inledningsvis för ekonomin inom föreningen och vill därför stödja föreningen genom att säkerställa dess ekonomiska stabilitet.

För att säkra ekonomin i en ny bostadsrättsförening och därmed utesluta de risker som kan uppstå om inte alla lägenheter säljs, brukar den för projektet bildade föreningen tecknad en trygghetsgaranti i den ekonomiska planen. Denna garanti träder i kraft om det finns osålda lägenheter i föreningen vid en viss tidpunkt. Garantin innebär att byggherren förvärvar osålda lägenheterna alternativt står för de kostnader som driften av dessa innebär.

Vissa företag har även formulerat en garanti som innebär att de ansvarar för de bostadsrätter som eventuellt återlämnas inom en viss tid. Garantin är formulerad utifrån situationen på fastighetsmarknaden under början av 1990-talet. Innebörden av garantin är att den som köpt bostadsrätten har rätten att avsäga sig lägenheten och lämna tillbaka

denna till föreningen. I samband med återlämnandet tar det säljande företag över betalningsansvaret angående månadsavgifter gentemot föreningen.

10.6.3 Tidpunkt för återförvärv

Det vanligast förekommande är att företagen på marknaden förvärvar de bostadsrätter som är osålda dagen för tillträde, alternativt sex månader efter tillträde, om de alltså är osålda. Riksbyggen ansvarar dock för årsavgifter för osålda bostadsrätter under det första året efter tillträde. Vidare omfattar Riksbyggens ansvar även en förvärvsskyldighet till de bostadsrätter som står osålda efter ett år.

Angående osålda bostadsrätter har Peab ett åtagande att förvärva samtliga lägenheter som är osålda sex månader efter slutbesiktning. Som exempel kan nämnas att det år 2004 återköptes 59 bostadsrätter till ett bokfört värde om 115 mkr medan det år 2005 återköptes endast 16 bostadsrätter med ett sammanlagt värde om 17 mkr.¹¹⁴

10.6.4 Tid lägenheterna är i företagets besittning

Efter det att osålda bostadsrätter förvärvats utförs påföljande försäljning på andrahandsmarknaden. Hur företagen hanterar andrahandsförsäljningen varierar.

Andrahandsförsäljningen innebär att företagen kan sälja vidare lägenheterna till valfritt pris. Aranäs är försiktiga med att sänka priset på bostadsrätten och försöker istället att ge ett erbjudande innebärande exempelvis förmåner kring utrustning i lägenheten. Aranäs prioriterar att inneha bostadsrätterna en längre tid och sälja dessa till ett högre pris jämfört med alternativet att genomföra en snabb försäljning till ett lågt pris.

En vanlig försäljningsprocess inom JM innebär att 30 procent av bostadsrätterna säljs innan produktionen av dessa startar. Under produktionsskedet är det normalt ytterligare 50 procent av det totala antalet bostadsrätter som säljs och de resterande bostäderna säljs först i samband med färdigställandet vilket innebär att samtliga bostadsrätter inte nödvändigtvis är sålda vid tillträde. Skulle det finnas osålda lägenheter efter dagen för tillträde anger JM att de återförvärvar osålda objekt till ett pris motsvarande angiven insats. JM innehar sedan bostadsrätterna till dess att ett acceptabelt försäljningspris bedöms kunna erhållas. HSB anger att man efter återförvärv handhar lägenheterna alternativt hyr ut dem i andrahand till dess att godtagbart pris kan erhållas på marknaden.

Vid andrahandsförsäljningar anlitas i allmänhet mäklare, ty en försäljning på andrahandsmarknaden är en försäljning på den öppna marknaden och anlåtande av mäklare har visat sig kunna höja försäljningspriset. Mäklarens roll är att vara en opartisk länk mellan köpare och säljare. Ofta uppstår budgivning spontant när det finns flera spekulanter på ett objekt och en mäklares aktivitet har då visat sig kunna öka försäljningspriset.

10.6.5 Projektuppföljning

Inom vissa företag sker projektuppföljning genom analys av målgrupp, tillval och entreprenörer. Vanligt förekommande är även analys av kundkategorier tillsammans

¹¹⁴ Peab, Årsredovisning, s 24 (2005)

med synpunkter från kunderna. Andra intervjuade företag anger att deras projektuppföljning sker spontant i efterhand samt i samband med nya projekt.

10.7 Räntebidragens avveckling

Angående lagförslaget att räntebidragen för ekonomiska föreningar ska avvecklas planerar vissa företag att istället för att genom bostadsrättsföreningar låna motsvarande 10 000 kr/kvm för fastighetsförvärvet, lägga över hela belåningen på varje individuell bostadsrättsinnehavare. Insatsen kommer på så vis att bli högre till fördel för en lägre årsavgift. Förändringen tros främst gynna och tilltala en kapitalstark målgrupp. Något företag har nyligen lanserat ett projekt helt utan belåning hos föreningen där sedermera köparna står för hela kapitalinsatsen.

Aranäs anger att det faktum att räntebidraget avskaffas kan innebära att årsavgiften ökar till 700 kr/kvm istället för 600 kr/kvm och år. Riksbyggen anger att avskaffandet av räntebidragen troligen inte kommer att innebära en omedelbar omfördelning av finansieringen. På sikt tros dock en successiv omfördelning ske i takt med att marknaden anpassar sig och privatpersoner får en ökade förståelse kring förslaget. Även HSB, Egnahemsbolaget och Peab anger en successiv omfördelningstakt. Ty även om bostadsrättsföreningar går miste om stora penningbelopp i och med avskaffandet av räntebidragen och en maximering av insatsbeloppet vore den mest prisoptimala justeringen vill många företag upprätthålla sin trygga och ansvarsfulla profil.

11. Diskussion och slutsats

Förevarande kapitel är formulerat utifrån examensarbetets syfte. Resonemang och slutsatser är baserade på tolkningar och jämförelser av de uppgifter som inhämtats genom litteraturstudier och de uppgifter som inhämtats under genomförda intervjuer.

11.1 Prissättningsstrategier

Tillvägagångssätten kring kundvärdebaserad prissättning har visat sig vara väl tillämpligt vid prissättning av nyproducerade bostadsrätter. Inför kundvärdebaserad prissättning genomför företagen på varierande sätt omfattande marknadsanalyser. Då marknadsanalysen och identifikationen av den specifika prisnivå som lämpar sig för ett visst bostadsrättsprojekt är av stor betydelse för ett företags lönsamhet har inga detaljerade uppgifter kring förfarandet uppgivits. Företag anger dock att de använder externa parter och utvecklade program vid prissättning. Spetskompetens inom prissättning och försäljning har bedömts vara en förutsättning för optimal prissättning. Eftersom marknadens utseende är föränderligt krävs ett ständigt pågående arbete med just analys av marknaden och dess förväntade utveckling. Generellt sätt synes dock inte prissättningsförfarandet ges så stor uppmärksamhet som kan vara motiverat.

Efterfrågan på bostadsrätter och bostäder i allmänhet är stor och trender i samhället ökar efterfrågan på privat bostad. Boendet är centralt och utveckling av detta utgör ett fritidsintresse för många, något som återspeglas i mediekanalernas utbud av inredningsprogram och inredningstidningar. Vid köp av nyproducerade bostadsrätter ges köpare möjlighet att påverka inredning genom så kallade tillvalsprogram. Ursprunglig standardnivå kan således höjas genom tillval av bland annat valfria ytskikt. Enligt uppgifter som framkommit under intervjuer genomför ett flertal av företagen på marknaden en trade off avseende bland annat kvalitet inför utformningen av nya projekt. En relativt låg standardnivå med omfattande tillvalsmöjligheter motiverar köpare att göra högkvalitativa tillval för en minimal kostnadsökning för företaget men en betydande merkostnad för konsumenten. På detta sätt har företagets lönsamhet visat sig kunna öka. Valfriheten samt det faktum att bostaden är i totalt nyskick värderas högt av presumtiva köpare. Målgruppen för nyproducerade bostadsrätter är ofta en kapitalstark och aktiv grupp och det faktum att underhållsbehovet avseende en nyproducerad bostadsrätt till en början är nästintill obefintligt har även bedömt påverka kundens värdering av produkten positivt. Under en period av positiv värdeutveckling på fastighetsmarknaden har även förhoppningen om tillgodogörande av värdestegring visat sig vara en faktor som påverkar priset positivt.

Nyproducerade bostadsrätter prissätts i praktiken utifrån rådande och förväntat marknadsvärde. Skillnader mellan företagets förfaranden vid prissättning utifrån marknadsvärde är dock betydande. Somliga företag anger att de prissätter bostadsrätter utifrån rådande marknadsvärde vid försäljningstidpunkt, vilken vanligtvis äger rum ett till två år innan tillträde. Andra företag anger att prissättningen på bostadsrätter görs med hänsyn till ett förväntat framtida marknadsvärde vid tid för tillträde. Att samtliga

företag upplever en stark efterfrågan på sina respektive produkter anses innebära att konsumenterna på marknaden är beredda att betala ett pris som överstiger det nu rådande marknadsvärdet. Angående prissättningsförfarandet skiljer sig detta mellan företagen på marknaden utifrån deras förutsättningar och målgrupper. De företag som är uttalat vinstdrivande är även de företag som prissätter bostadsrätter mest offensivt och utifrån uppskattade framtida värden realiserar maximal betalningsvilja. Genom agerande och profilering kan säljande företag skapa förtroende hos kunder och därmed en positiv inställning till att förvärva bostadsrätter till ett framtida marknadsvärde.

Vid prissättning är prisdiskriminering generellt sett ett bra sätt att optimera priser och öka vinsten inom ett företag. Angående prissättning av bostadsrätter är prisdiskriminering genom differentiering av priser ett väl tillämpligt tillvägagångssätt. De ledande aktörerna på marknaden anger att de tillämpar prisdiskriminering genom ett välutvecklat sätt att differentiera priser för bostadsrätter utifrån deras specifika egenskaper. Eftersom efterfrågan på de nyproducerade bostadsrätterna är hög kan säljande företag således maximera priserna vid försäljning. Exakt hur differentieringen går till inom företagen har inte framkommit. De specifika egenskaperna som beaktas inför differentiering är främst objektsanknutna faktorer såsom bostadsrättens lokalisering i huset alternativt i området, utsikt, storlek och utformning. Att identifiera lägenhetstyp och attraktiva särdrag har således visat sig möjliggöra en prisdiskriminering och utvinning av maximalt vinstöverskott. Eftersom efterfrågan på nyproducerade bostadsrätter är hög har säljande företag möjlighet att maximera priser vid försäljning av dessa. Genom differentiering utifrån varje specifik bostadsrätts egenskaper har således en optimal prissättning visat sig kunna åstadkommas.

11.2 Underprissättning

Angående marknadspris kan detta definieras som det pris marknaden är beredd att betala för en vara vid en viss angiven tidpunkt. Det har dock visat sig vara svårt att skilja ett underprissatt objekt från ett marknadsprissatt. Ett underprissatt objekt är svårt att identifiera, ty marknaden reagerar ej på annat vis än att köpa detta objekt. En försäljningsprocess som går snabbt kan således innebära att bostadsrätterna är underprissatta alternativt marknadsprissatta. På denna punkt är aktörerna på marknaden av olika åsikter. Vissa aktörer anser att en snabb försäljningsprocess inte är negativ ur prissättnings synpunkt medan andra hellre ser att försäljningen inte går alltför fort. Företag anger att spekulationsköp förekommer inom vissa projekt. Spekulationsköp är en indikation på att bostadsrätter varit underprissatta och kan identifieras genom analysering av aktuell lägenhetsförteckning. Underprissättning av nyproducerade bostadsrätter har utifrån genomförda intervjuer visat sig förekomma relativt frekvent. Åtgärder vid underprissättning såsom säljstopp med prisjustering liksom prisjustering inför tillträde är dock sällsynt förekommande.

Ur säljande företags synvinkel innebär en underprissättning att de genom ett annan prissättningsförfarande skulle kunna tillgodogöra sig större vinster. Ur privatpersoners perspektiv innebär köp av ett underprissatt objekt en latent ekonomisk vinst vid tid för tillträde. En viss grad av underprissättning kan därför vara positivt för säljande företag då det motiverar privatpersoner att förvärva bostadsrätt samt upprätthåller anseendet för aktuellt företag.

11.3 Överprissättning

Ett överprissatt objekt är lättare att urskilja än ett underprissatt. Vid överprissättning är marknadens reaktion tydlig. Varorna blir svårsålda och ibland omöjliga att sälja till angivet pris inom rimlig tid. Risken för överprissättning har visat sig vara störst i områden där ett stort antal likartade objekt introduceras på marknaden vid samma tidpunkt. Priset torde således inte alltid vara problemet utan i vissa fall är det projektets anpassning till marknaden som sådan som innebär en långdragen försäljningsprocess. Ty sambandet mellan utbud, efterfrågan och marknadspris kan då komma att förändras och bostadsrätterna erfars blivit åsatta ett för högt pris. Överprissättning till följd av otillräcklig differentiering har även visat sig förekomma vid försäljning av bostadsrätter. Kännedom om att objekt är svårsålda till ett visst pris har även bedömts kunna medföra att konsumenter, som i teorin accepterar befintlig prisnivå, avvaktar ett köp i förhoppning om att priset skall justeras till en lägre nivå. Företagen på marknaden synes dock vara väl förberedda på den situation som uppstår då bostadsrätter ej blir sålda inom en viss tid. Samtliga aktörer på marknaden garanterar återköp av osålda bostadsrätter vilket innebär att berörd bostadsrättsförening ej lider ekonomisk skada och således ej berörda konsumenter. Efter återköp kan aktuellt företag sedermera sälja bostadsrätterna på andrahandsmarknaden och erhålla marknadspriser. Marknadens agerande vid överprissättning innebär följaktligen att bostadsrätterna med tiden kommer att bjudas ut till marknadspris, ty något annat pris är marknaden inte beredd att betala. Vid överprissättning har även ombildning av bostadsrätter till hyresrätter visat sig vara en åtgärd att vidta. Ty genom ombildning alternativt återförvärv kan juridiska konflikter undvikas. Ombildning innebär dock ett antal indirekta kostnader för det säljande företaget. Samtliga nedlagda kostnader avseende marknadsföring och materialframtagande kopplade till bostadsrättsprojektet går förlorade samtidigt som nytt material och ny marknadsföring måste utarbetas. Vidare innebär det kostnader att anpassa projektet till hyresrätter genom hyressättning och upprättande av hyresrättsadministration anpassade för de aktuella objekten.

Säljande företag bör endast i undantagsfall skadas av ovanstående förfaranden. Genom återförvärv kan föreningens ekonomi garanteras och genom möjliggörande av försäljning av objekten på andrahandsmarknaden anses även acceptabelt resultat kunna uppnås. Genom ombildning till hyresrätt skadas inte de tidigare köparna ekonomiskt samtidigt som de ges tillträde till den bostad de önskat förvärva. Indirekt torde dock ett företag som vid upprepade tillfällen överprissätter projekt kunna skadas ekonomiskt genom att varumärket skadas och förtroendet för företaget sjunker. Ett flertal av de intervjuade företagen har någon gång genomfört ett överprissatt projekt med därtill hörande åtgärder. Enligt vad dessa företag uppgivit har dock företagets anseende inte skadats i någon större utsträckning.

Referenslista

Litteratur och rapporter

- Bernow Roger, *Boendekvaliteter och värden*, Bygg och fastighetsekonomi, KTH, Stockholm (2002)
- Boverket, *Lär känna din ort! –metoder att analysera orter och stadsdelar*, Karlskrona (2006)
- Brattström Margareta, *LÄGA – Lägenhet med äganderätt*, Institutet för fastighetsrättslig forskning vid Uppsala Universitet Nr 5, Uppsala (1999)
- Holmström Nancy, *Företagsekonomi – från begrepp till beslut*, tredje upplagan, Stockholm (1999)
- Isacson Per, *Bostadsrättsboken: allt du behöver veta för att köpa, sälja, äga och bo i bostadsrätt*, Stockholm (2006)
- JM, Årsredovisning 2005
- Kullendorff Martin, *Prisdiskriminering – en analys av metoderna och deras tillämpningar*, C/D Uppsats i Nationalekonomi, Göteborgs Universitet, Göteborg (2002)
- Lantmäteriet och Mäklarsamfundet, *Fastighetsvärdering grundläggande teori*, LMV – Rapport 2004:3, Gävle och Solna (2004)
- Lind Hans, *Bostadsbyggandets hinderbana – en ESO-rapport om utvecklingen 1995-2001*, ESO Finansdepartementet, Stockholm (2003)
- Lundén Björn, Svensson Ulf, *Bostadsrätt – Ekonomi, Skatt och Juridik för föreningen och medlemmarna*, nionde upplagan, Näsvisen (2004)
- NCC, Årsredovisning 2005
- Nordstrand Uno, *Byggprocessen*, Stockholm (2000)
- Olsson Jan, Skärvad Per-Hugo, *Företagsekonomi 100*, Malmö (2005)
- Peab, Årsredovisning 2005
- Rosvall Lage, Rosvall Kristian, *Prissättning efter kundvärde*, Stockholm (2000)
- Rosvall Lage, Rosvall Kristian, *Value Based Pricing B2B*, Göteborg (2001)
- Sandberg Nils-Eric, *Vad kan vi lära av kraschen?: bank- och fastighetskrisen 1990-1993*, Stockholm (2005)

Schäder Gunnar, *Prissättning*, första upplagan, Stockholm (2006)

Statistiska centralbyrån, *Sveriges officiella statistik, Statistiska meddelanden, BO 14 SM 0604* (2006)

Victorin Anders, *Bostadsrätt och kooperativ hyresrätt*, Uppsala (2003)

Artiklar

Göteborgs-Posten, Skoog Gunilla, *Höjda insatser för borätter att vänta*, 2006-10-30

Dagens Nyheter, Bergbom Kalle, *Bidrag till bostadsbyggande avskaffas*, 2006-10-23

Sydsvenskan, Bergström Britt-Marie, *Lägenhetspriser dubblade på fyra år*, 2006-09-15

Sydsvenskan, Westerberg Olof, *Turning Torso blir hyreshus*, 2004-06-01

Personliga källor

Företagskontakter

Aranäs, Nilsson Ingemar, VD, 2006-11-16

Göteborgs Egnahems AB, Thornblad Kjell, Fastighetschef, 2006-11-17

HSB Göteborg, Jacobsen Helena, Försäljare, 2006-11-20

HSB Malmö, Trägårdh Anja, Informationsansvarig Turning Torso, 2006-10-17

JM AB Region väst i Göteborg, Lundborg Johan, Projektledare, 2006-11-15

JM AB Region Stockholm, Höök Johan, chef marknadskommunikation, 2006-12-01

NCC Boende Göteborg, Saxborn Catarina, Affärsutvecklare, 2006-11-22

NCC Boende Stockholm, Henriksson Jeanette, Marknadschef, 2006-12-05

Peab Sverige AB, Svensson Per, Projektutvecklare, 2006-11-28

Riksbyggen, Sjölin Henrik, Projektledare, 2006-11-17

Skanska Nya Hem, Eriksson Lars-Åke, Försäljningschef, 2006-12-06

Andra kontakter

Kungsbacka kommun, Enskog Rolf, Mark- och bostadschef, 2006-11-14

Elektroniska källor

- www.ab.se, Aktiebolagstjänst (2006-09-05)
- www.ab.lst.se, Länsstyrelsen i Stockholms län (2006-11-12)
- www.aranas.se, Aranäs (2006-11-21)
- www.auburn.edu, Auburn University (2006-11-01)
- www.bostadsgaranti.se, Försäkrings AB Bostadsgaranti (2006-11-14)
- www.boverket.se, Boverket – Byggnadsforum (2006-09-25)
- www.bygg.org, Sveriges byggindustrier, löpande
- www.byggahus.se, Byggahus.se (2006-12-07)
- www.brfregistret.se, Bostadsrättsregistret (2006-09-07)
- www.egnahem-goteborg.se, Egnahemsbolaget (2006-12-04)
- www.hemnet.se (2006-12-10)
- www.hsb.se, HSB (2006-11-16)
- www.jagvillhabostad.nu, Jag vill ha bostad – Aktuellt (2006-11-28)
- www.jm.se, JM AB, löpande
- www.konkurrensverket.se, Konkurrensverket – Swedish Competition Authority (2006-11-01)
- www.konsumentverket.se, Konsumentverket – KO, löpande
- www.laurelli.com/ordbok/, Ordbok för affärsfolk (2006-11-10)
- www.maklarstatistik.se, Mäklarstatistik (2006-11-23)
- www.ncc.se, NCC, löpande
- www.nyahem.skanska.se, Skanska Nya Hem (2006-12-07)
- www.peab.se, PEAB (2006-11-06)
- www.privataaffarer.se, Privata Affärer (2006-12-12)
- www.riksbyggen.se, Riksbyggen, löpande

www.sbc.se, Sveriges Bostadsrättscentrum AB, löpande

www.scb.se, Statistiska centralbyrån (2006-09-15)

www.ssd.scb.se, Statistikdatabasen, Statistiska centralbyrån, löpande

www.skanska.se, Skanska Sverige, löpande

www.skatteverket.se, Skatteverket Deklaration – Fastighetskatt (2006-12-04)

www.sprakhjalpen.fi, Språkhjälpen (2006-11-15)

www.vastraeriksberg.se, Västra Eriksberg (2006-11-16)

www.wikipedia.se, löpande

Bilagor

Bilaga 1 – Förkortningar och definitioner

Bilaga 2 – Frågeformulär vid genomförande av intervju

Bilaga 1 – Förkortningar och definitioner

AML	Arbetsmiljölagen (1977:1160)
AvtL	Avtalslagen (1915:218)
BBR	Boverkets byggregler
BKR	Boverkets konstruktionsregler
BRA	Bruksarea
BrL	Bostadsrättslagen (1991:614)
BVL	Lag om tekniska egenskapskrav på byggnadsverk, mm (1994:847)
GBrL	Gamla Bostadsrättslagen
JB	Jordabalken (1970:994)
KöpL	Köplagen (1990:931)
PBL	Plan- och bygglag (1987:10)

Stor-Göteborg - Ale, Alingsås, Göteborg, Härryda, Kungsbacka, Kungälv, Lerum, Lilla Edet, Mölndal, Partille, Stenungsund, Tjörn, Öckerö

Stor-Malmö - Burlöv, Eslöv, Höör, Kävlinge, Lomma, Lund, Malmö, Skurup, Staffanstorp, Svedala, Trelleborg, Vellinge

Stor-Stockholm - Botkyrka, Danderyd, Ekerö, Haninge, Huddinge, Järfälla, Lidingö, Nacka, Norrtälje, Nykvarn, Nynäshamn, Salem, Sigtuna, Sollentuna, Solna, Stockholm, Sundbyberg, Södertälje, Tyresö, Täby, Upplandsbro, Upplands-Väsby, Vallentuna, Vaxholm, Värmdö, Västeråker

Bilaga 2 – Frågeformulär vid genomförande av intervjuer

Allmänt

Företagets namn
Respondentens namn
Respondentens position inom företaget

Prissättningsstrategier

Kalkyleringsmetod/Prissättningsmetod
Hur omfattande marknadsanalys?
Vilka jämförelseobjekt används – Andrahandsmarknad?
Ränteutveckling
Hur är beslutsprocessen kring prissättning utformad inom Ert företag?
Vilka parter är inblandade i prissättningen?
Används externa parter i beslutsprocessen?
Används extrapolering vid prissättning?
Hur sker fördelningen mellan insats och årsavgift till föreningen?

Hur stor andel av de planerade bostadsobjekten ska vara tecknade genom förhandsavtal innan ett byggprojekt påbörjas hos Er?

Marknadsföring

Vem sköter marknadsföring och försäljning? Ert byggbolag eller anlitad mäklare?
Ifall mäklare anlitas för försäljning är dessa i så fall med vid prissättningen?
I vilka medier sker annonsering?

Ekonomisk plan

Hur lång tid är det vanligtvis mellan upprättande av ekonomisk plan och tillträde?
Tas hänsyn till tidsperspektivet vid prissättning?
Har Ni några kommentarer kring den ekonomiska planen?

Underprissättning

Erfarenheter av underprissatt projekt?
Försäljningstid vid underprissatt projekt?
Använder Ni spärregler för att förhindra spekulation?

Överprissättning

Erfarenheter av överprissatt projekt?
Förvärvar Ni osålda lägenheter?
När sker i så fall förvärv av dessa?
Hur länge äger Ni osålda lägenheter?
Vilka åtgärder vidtas för att sälja osålda lägenheter?
Rutiner för projektuppföljning?

Övrigt

Hur kommer räntebidragens avveckling påverka fördelningen mellan insats och avgift?

