

När tvång möter marknad

- Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Stefan Mitrovic

Isak Ohlsson

© Stefan Mitrovic & Isak Ohlsson, 2026

Båda författarna har gemensamt bidragit till hela examensarbetet.

Fastighetsvetenskap, Institution för teknik och samhälle
Lunds Tekniska Högskola, Lunds universitet
Box 118
221 00 Lund

ISRN LUTVDG/TVLM 26/5606SE
Tryckort: Lund

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

When enforcement meets the market: What forced sales by the Swedish Enforcement Authority reveal

Examensarbete utfört av/Master of Science Thesis by:

Stefan Mitrovic, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH, Lunds universitet
Isak Ohlsson, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH, Lunds universitet

Handledare/Supervisor:

Ingemar Bengtsson, Universitetslektor, Fastighetsvetenskap, LTH, Lunds universitet

Examinator/Examiner:

Fredrik Kopsch, Universitetslektor, Fastighetsvetenskap, LTH, Lunds universitet

Opponent/Opponent:

Carl Olsson, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH, Lunds universitet
Fredrik Rosengren, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH, Lunds universitet

Nyckelord: Exekutiv försäljning, Exekutiv auktion, Fastighetsvärdering, Marknadsvärde, Bedömt marknadsvärde, Slutpris, Prisrabatt, Småhus, Bostadsrätt, Kronofogdemyndigheten

Keywords: Enforcement sale, Enforcement auction, Real estate valuation, Market value, Assessed market value, Transaction price, Price discount, Single-family house, Tenant-owned apartment, Swedish Enforcement Authority

Abstract

This study examines how transaction prices of forced sales of single-family houses and tenant-owned apartments relate to assessed market value and to prices on the free market. In this study, the term forced sales is used to describe enforcement sales conducted by the Swedish Enforcement Authority (Kronofogdemyndigheten, KFM). Forced sales differ fundamentally from voluntary transactions in that they are initiated under compulsion, with limited property information and a constrained sales process. These conditions raise questions about the extent to which observed prices reflect the market values that underpin standard valuation theory.

The study combines two quantitative analyses with a qualitative interview study. The first quantitative analysis estimates the price discount associated with forced sales using a hedonic regression model applied to single-family house transactions across Sweden between 2018 and 2025. Comparable voluntary sales within 500 metres of each forced sale are used as the reference group. The second quantitative analysis examines the relationship between assessed market value and actual transaction price among forced sales of both single-family houses and tenant-owned apartments during 2015–2024. The qualitative study comprises interviews with real estate valuers, a bank representative and a KFM official.

The hedonic regression results show a statistically significant price discount of approximately 39.9 percent for the whole of Sweden, ranging from 26.6 percent in Stockholm to 42.1 percent in Skåne and Västra Götaland. The discount is consistently larger for lower-priced properties than for higher-priced ones. The analysis of assessed market value versus transaction price shows that actual prices systematically fall below assessed values, with a median deviation of approximately -13 percent. The qualitative interviews indicate that the forced context limits the information available to valuers and increases perceived risk for buyers, which partially explains the observed deviation. Recurring buyers at enforcement auctions may indicate arbitrage opportunities and raise questions about potential market inefficiency.

The findings have implications for debtors, creditors and policymakers, and raise questions about whether the current auction format is optimally designed to minimise the socioeconomic costs of forced sales.

Sammanfattning

Denna studie undersöker hur slutpriset vid exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter förhåller sig till bedömt marknadsvärde och till prisbildningen på den frivilliga marknaden. Exekutiva försäljningar som genomförs av Kronofogdemyndigheten (KFM) skiljer sig från frivilliga transaktioner på ett grundläggande sätt: de sker under tvång, med begränsad objektinformation och en reglerad försäljningsprocess. Detta väcker frågor om i vilken utsträckning de observerade priserna speglar de marknadsvärden som ligger till grund för befintlig värderingsteori.

Studien kombinerar två kvantitativa analyser med en kvalitativ intervjustudie. Den första kvantitativa analysen skattar prisrabatten vid exekutiva försäljningar med hjälp av en hedonisk regressionsmodell som appliceras på transaktioner av småhus i Sverige under perioden 2018–2025. Frivilliga försäljningar inom 500 meter från varje exekutivt sålt objekt används som referensgrupp. Den andra kvantitativa analysen undersöker relationen mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris i exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter under perioden 2015–2024. Den kvalitativa studien består av intervjuer med fastighetsvärderare, en bankrepresentant samt en anställd på KFM.

Regressionsanalysen visar en statistiskt signifikant prisrabatt om 39,9 procent för hela Sverige, med variation från 26,6 procent i Stockholm till 42,1 procent i Skåne och Västra Götaland. Rabatten är genomgående större i det lägre prissegmentet än i det högre. Analysen av bedömt marknadsvärde mot slutpris visar att faktiska priser systematiskt understiger bedömda värden, med en medianavvikelse om cirka -13 procent. Intervjuerna visar att den exekutiva kontexten begränsar informationsunderlaget för värderare och ökar den upplevda risken för köpare, vilket delvis förklarar de observerade avvikelserna. Förekomsten av återkommande köpare vid exekutiva auktioner kan indikera arbitragemöjligheter och väcker frågan om potentiell marknadsineffektivitet.

Resultaten har implikationer för gäldenärer, borgenärer och lagstiftare, och väcker frågan om huruvida det nuvarande auktionsförfarandet är optimalt utformat för att minimera de samhällsekonomiska kostnaderna av exekutiva försäljningar.

Förord

Detta examensarbete markerar slutet på vår utbildning till civilingenjörer inom lantmäteri vid Lunds Tekniska Högskola. Vi har samarbetat genom hela utbildningen, från de första matematikkurserna till färdigställandet av denna rapport. Arbetet har därför blivit ett naturligt avslut på vår studietid i Lund.

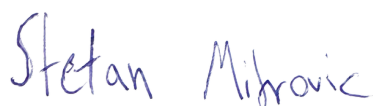
Med detta examensarbete vill vi bidra till en bättre förståelse för Kronofogdemyndighetens exekutiva försäljningar. Studien syftar dels till att beskriva hur processen fungerar i praktiken, dels till att analysera hur effektiv den är ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. Förhoppningen är även att arbetet kan bidra med insikter om möjliga förbättringar för de aktörer som berörs av processen.

Vi vill rikta ett stort tack till de aktörer som har ställt upp på intervjuer, deltagit i dialoger och hjälpt oss med data till studien. Era erfarenheter och kunskaper har varit viktiga för arbetets genomförande.

Ett särskilt tack riktas till vår handledare Ingemar Bengtsson för vägledning, synpunkter och stöd under arbetets gång.

Slutligen vill vi även tacka våra kursare och nära vänner Movitz Ahlfors och Anton Ladan. Genom att våra arbeten kunde samordnas i delar av den tidiga datainsamlingen, och genom de datalösningar ni bidrog med, sparade ni oss mycket tid. Utan er hjälp hade arbetet varit betydligt svårare att genomföra i den omfattning som det till slut fick.

Lund, 8 juni 2026



Stefan Mitrovic



Isak Ohlsson

Förkortningar

BRF	Bostadsrättsförening
IVS	International Valuation Standards
K/T	Köpeskilling/taxeringsvärde
KFM	Kronofogdemyndigheten
SCB	Statistiska centralbyrån

Definitioner

Exekutiv försäljning

Försäljning av egendom som sker genom Kronofogdemyndigheten inom ramen för ett exekutivt förfarande.

Marknadsvärde

Det mest sannolika priset vid en frivillig försäljning på en öppen och väl fungerande marknad under normala förhållanden.

Bedömt marknadsvärde

Det marknadsvärde som anges i värdeutlåtandet inför en exekutiv försäljning.

Slutpris

Det pris som objektet faktiskt säljs för. I denna studie används slutpris som det huvudsakliga begreppet för det realiserade priset vid exekutiv försäljning.

Köpeskillning

Det pris som betalas vid överlåtelsen av objektet. I denna studie används köpeskillning som ett närliggande och mer formellt begrepp till slutpris.

Värdeutlåtande

Det dokument där värderaren redovisar sin bedömning av objektets värde och hur bedömningen har gjorts.

Ortsprismetoden

En värderingsmetod där värdet bedöms med stöd av jämförelser med liknande objekt som sålts på marknaden.

Skyddsbelopp

En lägstanivå som i vissa fall innebär att ett bud inte kan godtas om det understiger beloppet.

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Syfte	3
1.3	Frågeställningar	3
1.4	Avgränsningar	4
1.5	Metod	5
1.6	Felkällor	5
1.6.1	Begränsningar i data	5
1.6.2	Jämförbarhet mellan exekutiva och frivilliga försäljningar . . .	6
1.6.3	Begränsningar i intervjumaterialet	6
1.6.4	Svårigheten att tolka relationen mellan marknadsvärde och slutpris	6
1.7	Disposition	7
1.8	Användande av AI	7
2	Bakgrund & Teori	8
2.1	Kronofogdemyndighetens roll vid exekutiv försäljning	8
2.1.1	Kronofogdemyndigheten	8
2.1.2	Upphandling	8
2.2	Utmätning av fastigheter och bostadsrätter	8
2.2.1	Utmätning	8
2.2.2	Särskilt om fastigheter och bostadsrätter	9
2.2.3	Rättelse, överklagande och anstånd	10
2.3	Exekutiv försäljning av fastigheter och bostadsrätter	10
2.3.1	Försäljningsprocessen	10
2.3.2	Exekutiv auktion	11
2.3.3	Underhandsförsäljning	11
2.4	Fastighetsvärdering och värdepåverkande faktorer	12
2.4.1	Fastighetsvärdering	12
2.4.2	Ortsprismetoden	12
2.4.3	Avkastningsmetoden	13
2.5	Skillnader mellan exekutiv och frivillig försäljning	14
2.5.1	Marknadsvärde som teoretiskt begrepp	14
2.5.2	Marknadsvärde och faktisk prisbildning	15
2.5.3	Frivillig försäljning som referensram	15
2.5.4	Marknadsvärde vid exekutiv försäljning	15
2.5.5	Faktorer som kan påverka prisutfallet vid exekutiv försäljning .	16
2.5.6	Analytisk utgångspunkt	17
3	Empiri	19
3.1	Tillvägagångssätt	19
3.2	Kvantitativ studie I – Hedonisk prisanalys	19
3.2.1	Data och bearbetning	19
3.2.2	Deskriptiv statistik	20

3.2.3	Geografisk uppdelning och robusthetsprövning	21
3.2.4	Prisrabatt per region och prissegment	22
3.2.5	Hedonisk prismodell	23
3.2.6	Log-linjär specifikation	23
3.2.7	Modellspecifikation	24
3.2.8	Dummyvariabel	24
3.2.9	Residual och förklaringsgrad	24
3.2.10	Multikollinearitet	25
3.2.11	F-test och modellens samlade signifikans	25
3.2.12	Robusta standardfel och heteroskedasticitet	25
3.2.13	Hypotesprövning och t-test	25
3.2.14	Konfidensintervall	25
3.3	Kvantitativ analys II - Jämförelse mellan bedömt marknadsvärde och slutpris	26
3.3.1	Syfte och analytisk ansats	26
3.3.2	Datakällor	26
3.3.3	Databearbetning	26
3.3.4	Analysvariabler och analysmetod	27
3.3.5	Analysverktyg	27
3.3.6	Metodologiska överväganden	27
3.4	Kvalitativ studie	27
3.4.1	Val av intervjuobjekt	28
3.4.2	Genomförande av intervjuer	28
3.4.3	Analys av intervjumaterialet	29
4	Resultat	30
4.1	Resultat från de kvantitativa studierna	30
4.1.1	Kvantitativ analys I - Resultat av hedonisk studie	30
4.1.2	Prisrabatt per prissegment	35
4.1.3	Kvantitativ analys II - Bedömt marknadsvärde och slutpris	36
4.2	Resultat från den kvalitativa studien	42
4.2.1	Intervju fastighetsvärderare	42
4.2.2	Intervju bank	46
4.2.3	Studiebesök på auktion	47
5	Analys	49
5.1	Exekutiv kontext i relation till frivillig marknad	49
5.1.1	Prisrabattens existens och storlek	49
5.1.2	Geografisk variation — marknadslikviditet som möjlig förklaring	49
5.1.3	Prissegmentets betydelse för prisrabattens storlek	50
5.1.4	Tecken på arbitrage och marknadsineffektivitet	51
5.1.5	Implikationer	52
5.2	Relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris	52
5.2.1	Marknadsvärde som referensvärde	52
5.2.2	Avvikelser mellan marknadsvärde och slutpris	53
5.2.3	Variationer i geografiska och lokala förhållanden	54

5.3	Professionella aktörers syn på exekutiva försäljningar	55
5.4	Studiens samlade analys	56
6	Slutsats	59
6.1	Förslag på vidare forskning	61
7	Referenser	63
8	Bilagor	65
8.1	Bilaga 1 - Intervjufrågor till KFM	65
8.2	Bilaga 2 - Intervjufrågor till fastighetsvärderare	67
8.3	Bilaga 3 - Intervjufrågor till banker	68
8.4	Bilaga 4 - Småhus per kommun: bedömt marknadsvärde och slutpris . .	69

1 Inledning

Exekutiva försäljningar av fastigheter och bostadsrätter utgör en särskild del av fastighetsmarknaden och skiljer sig i flera avseenden från frivilliga transaktioner. Antalet exekutiva försäljningar har varierat över tid, men har återigen ökat under de senaste åren. År 2022 såldes 753 objekt genom Kronofogdemyndighetens (KFM) exekutiva försäljningar, medan antalet under 2025 uppgick till 920 objekt.¹ Detta aktualiserar frågor om hur prisbildningen fungerar under exekutiva förutsättningar och hur prisutfallet förhåller sig till den frivilliga marknaden.

Inför varje exekutiv försäljning upprättas ett värdeutlåtande av en extern värderare, där objektets marknadsvärde bedöms. Detta marknadsvärde utgår från det mest sannolika priset vid en frivillig försäljning under normala marknadsförhållanden. Det faktiska slutpriset vid en exekutiv försäljning kan dock avvika från det bedömda marknadsvärdet.

Detta är relevant ur ett fastighetsvärderingsperspektiv, eftersom marknadsvärdebegreppet bygger på antaganden som inte fullt ut motsvarar de förutsättningar som råder vid en exekutiv försäljning. När försäljningen sker inom en exekutiv kontext uppstår därför frågan hur relationen mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris bör förstås.

Mot denna bakgrund undersöker studien hur prisutfallet vid exekutiva försäljningar förhåller sig till bedömt marknadsvärde och prisbildningen på den frivilliga marknaden, samt vilka faktorer som kan bidra till att förklara eventuella avvikelser.

1.1 Bakgrund

Studiens relevans

En exekutiv försäljning skiljer sig från en frivillig marknadstransaktion då den inte initieras av en frivillig säljare och genom att själva försäljningen genomförs inom ramen för KFM:s exekutiva förfarande. Detta gör försäljningsformen särskilt relevant att studera ur ett fastighetsvärderingsperspektiv, eftersom prisutfallet uppstår under andra förhållanden än marknadsbedömningarna tar hänsyn till. De exekutiva försäljningarna är även relevanta ur ett kredit- och riskperspektiv, eftersom de aktualiserar frågor om säkerhetens värde, osäkerheten i prisbildningen och skillnaden mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris.

Tidigare forskning och arbeten

Tidigare studier av exekutiva försäljningar i Sverige har främst behandlat konsekvenser av KFM:s auktionsformat kopplat till kommersiella fastigheter. I ett examensarbete från 2013 undersöktes om bankens inteckningar täcks vid exekutiv auktion av kommersiella

¹Kronofogdemyndigheten. *Statistik om sålda fastigheter och bostadsrätter [Dataset]*. 2025. URL: <https://kronofogden.se/om-kronofogden/statistik/statistik-om-salda-fastigheter-och-bostadsratter> (Hämtad 2026-03-16).

fastigheter. Studien visade att flera auktioners godkända slutbud inte täckte bankernas utlåning, vilket medförde kreditförluster.²

Auktionsformatet har även undersökts i ett kandidatarbete med kvalitativ ansats. Även denna studie var avgränsad till kommersiella fastigheter, men studien diskuterade för- och nackdelar med det exekutiva formatet.³

Vidare gjordes en doktorsavhandling, *The Social Contingency of Law: Studies of Social Control during Foreclosure in Sweden*, där Mikael Lundholm analyserade om socioekonomiska faktorer påverkar utfallet av de exekutiva auktionerna. Studien använde data från KFM som kombinerades med socioekonomiska variabler. Resultatet visade att inte endast det bedömda marknadsvärdet påverkade utfallet i det exekutiva förfarandet, utan även att de sociala och strukturella faktorerna spelade in.⁴

Sedan finns även arbeten som mer direkt analyserar rabatten som exekutiva försäljningar får för bostadsrätter och småhus jämfört med frivilliga försäljningar. Arbetet är från 2016 och i studien användes regressionsanalys där exekutivt sålda jämfördes med frivilligt sålda objekt inom samma geografiska områden.⁵

Campbell, Giglio och Pathak genomförde en liknande studie i Massachusetts, USA, där samtliga exekutivt sålda objekt under perioden 1987 till 2009 analyseras med hjälp av hedonisk regressionsanalys. Studien omfattar över 1,8 miljoner transaktioner och finner en genomsnittlig prisrabatt om 27 procent för exekutiva försäljningar. Författarna lyfter fram att rabatten är större för lägre värderade fastigheter i lägre värderade områden, vilket de kopplar till vandalisering och fasta skyddskostnader som proportionellt slår hårdare mot billigare objekt.⁶

²J. Gustafsson och F. Musiolik. "Värdering och pris vid exekutiv auktion av kommersiell fastighet". Examensarbete. Institutionen för teknik och samhälle, Lunds universitet, 2013. URL: <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=9137990&fileId=9138334>.

³H. Ulriksson. "Kommersiella fastigheter på auktion: En kartläggning av auktionsformatets för- och nackdelar". Kandidatarbete. Institutionen för Fastigheter och Byggnad, Kungliga Tekniska högskolan, 2013. URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2%3A629937/FULLTEXT01.pdf>.

⁴M. Lundholm. "The Social Contingency of Law: Studies of Social Control during Foreclosure in Sweden". Doktorsavhandling. Department of Sociology of Law, Lund University, 2021. URL: https://lup.lub.lu.se/search/files/108846585/e_spik_ex_Lundholm.pdf.

⁵H. Donner, H.-S. Song och M. Wilhelmsson. "Forced Sales and Their Impact on Real Estate Prices". I: *Journal of Housing Economics* 34 (2016), s. 60–68. DOI: 10.1016/j.jhe.2016.08.002.

⁶J. Y. Campbell, S. Giglio och P. Pathak. "Forced Sales and House Prices". I: *American Economic Review* 101.5 (2011), s. 2108–2131. DOI: 10.1257/aer.101.5.2108.

Sammantaget visar de ovan redovisade arbeten att exekutiva försäljningar kan studeras på flera olika sätt och med olika perspektiv. De visar även att forskningen hittills varit koncentrerad till vissa segment, frågeställningar och avgränsningar.

Kunskapslucka

Tidigare forskning i Sverige har främst behandlat exekutiva försäljningar utifrån kommersiella fastigheter, enskilda delar av försäljningsprocessen eller analyser inom mer avgränsade geografiska områden. Det finns därför skäl att studera småhus och bostadsrätter i ett bredare geografiskt material och samtidigt analysera både relationen till den frivilliga marknaden och relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris. Genom att kombinera dessa kvantitativa analyser med intervjuer med professionella aktörer kan studien bidra till en mer samlad förståelse av prisbildningen vid exekutiva försäljningar.

Föreliggande studie tar ett liknande angreppssätt som Campbell m.fl. men applicerar det på den svenska marknaden.⁷ Likt Donner m.fl. avgränsas urvalet geografiskt så att enbart transaktioner i nära anslutning till de exekutivt sålda objekten inkluderas som jämförelseförsäljningar, vilket minskar risken att olämpliga referenstransaktioner snedvrider skattningen av prisrabatten.⁸ Med data över samtliga objekt sålda genom Kronofogdemyndighetens exekutiva försäljningar i Sverige under perioden 2018–2025 används där efter en hedonisk regressionsmodell för att uppskatta den prisrabatt som är förknippad med exekutiv försäljning.

Det finns en särskild relevans att analysera relationen mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris, eftersom en sådan studie kan ge en fördjupad förståelse av hur de exekutiva försäljningarna förhåller sig till den frivilliga marknadens prisbildning. Genom att kombinera kvantitativa analyser med intervjuer kan studien synliggöra vilken information om prisbildning, värdering och marknadseffektivitet som kan utläsas ur KFM:s exekutiva försäljningar och hur dessa försäljningar kan förstås ur ett fastighetsvärderingsperspektiv.

1.2 Syfte

Syftet med studien är att analysera hur slutpriset vid exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter förhåller sig till bedömt marknadsvärde. Arbetet syftar även till att analysera hur prisbildningen i en exekutiv kontext förhåller sig till prisbildningen på den frivilliga marknaden. Vidare syftar studien till att belysa hur den exekutiva kontexten påverkar värdering, riskbedömning och försäljningsutfall samt att diskutera processens effektivitet ur ett samhällsekonomiskt perspektiv.

1.3 Frågeställningar

För att kunna besvara studiens syfte används följande frågeställningar:

⁷Campbell, Giglio och Pathak, "Forced Sales and House Prices".

⁸Donner, Song och Wilhelmsson, "Forced Sales and Their Impact on Real Estate Prices".

Kvantitativa delfrågor

1. Hur förhåller sig slutpriset vid exekutiva försäljningar till frivilliga försäljningar, och hur varierar skillnaden mellan olika geografiska områden i Sverige?
2. Hur förhåller sig bedömt marknadsvärde till slutpris vid exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter, och hur varierar denna relation mellan regioner, objekttyper samt vissa lokala demografiska och socioekonomiska förhållanden?

Kvalitativa delfrågor:

1. På vilket sätt påverkar den exekutiva kontexten värderares och bankers bedömningar av värde, risk och försäljningsutfall?
2. Vilka faktorer lyfter professionella aktörer fram som särskilt viktiga för att förstå skillnader mellan bedömt marknadsvärde och slutpris?
3. Vilka möjliga förbättringar av processen för exekutiva försäljningar kan identifieras ur ett samhällsekonomiskt perspektiv?

1.4 Avgränsningar

Denna studie är genomförd inom fastighetsvetenskap med fokus på fastighetsekonomi och fastighetsvärdering. Studien har även kopplingar till frågor om risk, prisbildning samt hur olika aktörer agerar vid exekutiva försäljningar. Arbetet avgränsas huvudsakligen till småhus och bostadsrätter då dessa står i fokus i de genomförda analyserna. Andra fastighetssegment förekommer i statistiken från KFM, men behandlas inte i den huvudsakliga analysen.

Geografiska avgränsningar

Studiens geografiska avgränsningar varierar mellan delfrågorna, men arbetet har Sverige som övergripande geografiska ram. Hela landet används som perspektiv för att identifiera mönster på nationell nivå, medan mer avgränsade områden används vid vissa delanalyser. Motivet till den breda geografiska ramen är att kunna identifiera övergripande variationer och mönster snarare än att analysera varje lokal delmarknad i detalj. Avsikten är alltså inte att göra en fullständig analys av varje lokal delmarknad, utan snarare att lyfta fram de större mönster som i sin tur kan användas som stöd i analysen.

Tidavgränsning

Studien utgår från data inom perioden 2015–2025, vilket bedöms som mest relevant för studiens syfte, främst för att data före 2015 varit begränsad. I studien förekommer att individuella analyser inte täcker hela tidsspannet, och att intervallet därför varierar beroende på delstudie, exempelvis 2015–2024 för den andra kvantitativa studien och 2018–2025 för den första kvantitativa studien, vilket också beror på tillgången till data och tid för insamling.

Avgränsningar för indata

I analysen av relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris används endast data avseende småhus och bostadsrätter. Andra fastighetssegment omfattas därmed inte av denna del av studien. Regressionsanalysen avgränsas dock till småhus, eftersom motsvarande uppgifter om fång inte har varit tillgängliga för bostadsrätter på ett sätt som möjliggör samma typ av analys. Studien syftar inte till att förklara samtliga orsaker bakom exekutiva försäljningar, utan är avgränsad till att analysera hur prisutfallet förhåller sig till bedömt marknadsvärde och den frivilliga marknadens prisbildning.

1.5 Metod

Studien bygger på en kombination av kvantitativ och kvalitativ metod. Den kvantitativa delen består av två analyser. Den första utgörs av en hedonisk regressionsanalys, där exekutivt sålda småhus jämförs med frivilligt sålda småhus inom geografiskt avgränsade jämförelseområden. Den andra analysen undersöker relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris vid exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter.

Den kvalitativa delen består av intervjuer med professionella aktörer med erfarenhet av exekutiva försäljningar, däribland fastighetsvärderare, aktör inom bankverksamhet och företrädare för KFM. Intervjuerna används för att tolka och fördjupa de samband som identifieras i de kvantitativa analyserna, särskilt avseende värdering, riskbedömning, osäkert underlag och försäljningsprocessens utformning.

Genom denna metodkombination kan studien både identifiera mönster i prisutfall och analysera möjliga förklaringar till varför slutpriset vid exekutiva försäljningar kan avvika från bedömt marknadsvärde och från prisbildningen på den frivilliga marknaden.

1.6 Felkällor

Studien består av både kvantitativa och kvalitativa delar, vilket medför olika typer av begränsningar och felkällor att ta hänsyn till. Däribland begränsningar i data, jämförbarhet mellan olika försäljningar, intervjumaterialets kvalitet samt svårigheten att tolka relationen mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris.

1.6.1 Begränsningar i data

Studien har främst använt data från Kronofogdemyndigheten, Statistiska centralbyrån (SCB) och Värderingsdata. Datakvaliteten har inneburit vissa begränsningar i arbetet. KFM kunde exempelvis inte lämna ut fastighetsbeteckningar på ett sätt som var användbart i samtliga analyser, vilket begränsade den geografiska träffsäkerheten och medförde att vissa analyser fick genomföras på en mer övergripande nivå. Data från SCB fungerade i huvudsak väl, men under studiens gång kunde uppgifter för 2025 inte hämtas för de demografiska faktorerna, vilket innebar att dessa data fick begränsas till 2024 och tidigare.

Värderingsdata hade inte möjlighet att skilja mellan olika typer av exekutiva försäljningar, då både auktion och underhandsförsäljning ingick i samma filtrering. Detta innebär att analysen inte fullt ut kan särskilja effekter av exekutiv auktion från effekter av underhandsförsäljning. Värderingsdata kunde inte heller visa försäljningsinformation kopplad till exekutiva försäljningar för bostadsrätter, vilket medförde att bostadsrätter fick lämnas utanför vissa analyser.

Det går inte heller att säkerställa att skicket på de objekt som ingår i analysen faktiskt motsvarar Skatteverkets standardpoäng, vilka hämtats från Värderingsdata. Detta innebär att skillnader i faktiskt skick kan ha påverkat prisutfallet utan att fullt ut kunna kontrolleras i analysen.

1.6.2 Jämförbarhet mellan exekutiva och frivilliga försäljningar

I studien jämförs exekutiva och frivilliga försäljningar med varandra, men själva försäljningarna sker under olika villkor, vilket innebär att jämförelserna är förenade med viss osäkerhet. Exekutiva försäljningar har andra praktiska och institutionella förutsättningar, exempelvis att de sker tvångsvis och att det är en myndighet som ansvarar för försäljningen. Försäljningsprocessen är således mer reglerad än en frivillig överlåtelse.

Även om samma objekt först sålts exekutivt och sedan säljs frivilligt kan förändringar ha skett på objektet, vilket påverkar jämförbarheten. Tidsförskjutningar och skicket är två exempel. Jämförelsen är därmed aldrig perfekt, trots att objekten är detsamma.

1.6.3 Begränsningar i intervjumaterialet

En begränsning i intervjumaterialet är att antalet respondenter är relativt lågt, vilket gör det svårt att dra alltför långtgående slutsatser om skillnader mellan olika aktörer. Svaren bygger dessutom i hög grad på respondenternas erfarenhet, och variationer i denna erfarenhet kan påverka resultatet. Det finns även en risk att frågornas utformning påverkar svaren, eller att intervjuaren i viss mån styr respondenten mot ett visst resonemang. Därutöver kan respondenternas yrkesroller och erfarenheter påverka vilka aspekter de väljer att betona.

1.6.4 Svårigheten att tolka relationen mellan marknadsvärde och slutpris

En ytterligare felkälla i studien gäller svårigheten att analysera skillnaden mellan bedömt marknadsvärde och slutpris. Skillnaden innebär inte nödvändigtvis att marknadsvärdebedömningen varit felaktig, utan det kan även bero på den exekutiva kontexten, begränsad information, marknadsläget eller bristande konkurrens i budgivningen. Resultatet bör därför tolkas med försiktighet och i relation till värderingsteori samt de särskilda förutsättningar som gäller vid exekutiva försäljningar.

1.7 Disposition

Kapitel 1 presenterar studiens bakgrund, syfte, frågeställningar, avgränsningar, övergripande metod samt felkällor.

Kapitel 2 är studiens bakgrunds- och teorikapitel. Här redogörs för det bakgrunds- och teorimaterial som används i arbetet. Det är bland annat bakgrund och teori om marknadsvärde, värdering och exekutiva försäljningar.

Kapitel 3 redogör för metoderna som används för att besvara frågeställningarna. Metodiken är uppdelad i både en kvalitativ del och en kvantitativ del. I respektive del beskrivs angreppssätten, datainsamlingen samt genomförandet av analyserna.

Kapitel 4 utgör studiens resultat. Här redovisas resultaten från de kvantitativa analyserna och den kvalitativa intervjustudien.

Kapitel 5 består av en analys där resultaten från kapitel 4 analyseras. I denna del jämförs resultaten i relation till studiens syfte, frågeställningar och teoretiska utgångspunkter.

Kapitel 6 redogör studiens slutsatser. I detta kapitel presenteras även förslag till framtida forskning.

1.8 Användande av AI

Vid utförandet av detta arbete har AI-verktyg, exempelvis ChatGPT och Claude, mestadels använts som stöd för tekniska förklaringar, statistisk vägledning och navigering av akademiska källor. Detta omfattar bland annat hjälp att förstå samband i data, strukturera analyser, tolka tidigare forskning samt språklig bearbetning, strukturering och kontroll av textens tydlighet. All insamling av data, empiriska analyser och tolkning av resultat har genomförts och granskats kritiskt av författarna. Författarna bär fullt ansvar för studiens innehåll, korrekthet och akademiska integritet.

2 Bakgrund & Teori

2.1 Kronofogdemyndighetens roll vid exekutiv försäljning

2.1.1 Kronofogdemyndigheten

Kronofogdemyndigheten är den myndighet som ansvarar för verkställighet av fordringar och har därmed en central roll vid utmätning och exekutiv försäljning av egendom. Myndighetens uppdrag ges av regeringen och omfattar bland annat att bidra till finansiering av offentlig sektor, ett väl fungerande samhälle för medborgare och näringsliv samt att motverka brottslighet. Uppdraget delas med Skatteverket och Tullverket.⁹

2.1.2 Upphandling

För att kunna genomföra vissa delar av den exekutiva processen upphandlar KFM externa aktörer. Detta omfattar bland annat värderingsinstitut som utför värderingsuppdrag av fastigheter och bostadsrätter runt om i landet. Myndigheten upphandlar även mäklartjänster för underhandsförsäljning, vilket är en annan försäljningsform än exekutiv auktion och därmed skapar andra förutsättningar för försäljningen. Enligt KFM används även externa tjänster i vissa delar av processen för att stärka marknadsföringen och öka spridningen av objekten.¹⁰

2.2 Utmätning av fastigheter och bostadsrätter

2.2.1 Utmätning

Innan en fastighet eller bostadsrätt är aktuell för exekutiv försäljning måste vissa steg i processen ha genomförts. Det finns flera vägar fram till en exekutiv försäljning. Den följande beskrivningen utgår från typfall där en gäldenär inte kan fullgöra sina betalningsskyldigheter.

När en gäldenär inte fullgör sina betalningsskyldigheter kan KFM verkställa en fordran genom utmätning av gäldenärens tillgångar. Innan en sådan åtgärd vidtas utreder myndigheten vilka tillgångar som finns och om dessa kan tas i anspråk för att betala skulden. För privatpersoner kan det exempelvis röra sig om lön, fordon, bostadsrätter och fastigheter, medan det för företag även kan omfatta inventarier, maskiner och annan egendom.¹¹

⁹Kronofogdemyndigheten. *Uppdrag och värdegrund*. Kronofogdemyndigheten. u.å. URL: <https://www.kronofogden.se/om-kronofogden/uppdrag-och-vardegrund> (Hämtad 2026-03-30).

¹⁰P. Gustafsson. *Verksamhetsutvecklare Försäljning, Kronofogdemyndigheten [Intervju]*. 2026.

¹¹Kronofogdemyndigheten. *Utmäta lön eller egendom*. Kronofogdemyndigheten. u.å. URL:

Utmätningen sker i en viss ordning, där KFM har som utgångspunkt att utmäta det som orsakar så liten skada för gäldenären som möjligt. Lös egendom som bostadsrätter och fast egendom aktualiseras därför som regel först efter att mer likvida eller mindre ingripande tillgångar har övervägts. För att utmätningen ska kunna ske krävs bland annat att egendomen tillhör gäldenären, att den kan överlåtas, att den har ett ekonomiskt värde och att åtgärden kan antas ge ett överskott efter kostnaderna för försäljningen.¹²

KFM undviker i möjligaste mån att utmäta bostäder, men i vissa fall är myndigheten skyldiga att göra det, även när skulden är relativt begränsad. För att bostaden ska bli utmätt måste försäljningen ge ett överskott utöver alla omkostnader. Det finns alltså alltid en gräns, men det finns inte någon fast beloppsgräns för hur stor skulden måste vara för att en bostad ska kunna utmätas. Om bostaden är pantsatt har dock alltid panträttshavaren rätt att kräva utmätning för att få betalt.¹³

I de fall där gäldenären endast äger en andel i egendomen kan den aktuella andelen även utmätas. Det är då endast gäldenärens andel som kan användas för att betala skulden.¹⁴

Om KFM inte lyckas sälja den utmätta egendomen görs vanligen ytterligare ett försäljningsförsök. Därefter kan utmätningen upphävas och egendomen återgå till gäldenären.¹⁵

2.2.2 Särskilt om fastigheter och bostadsrätter

Fastigheter och bostadsrätter kan båda bli föremål för utmätning och exekutiv försäljning, men de skiljer sig åt i juridisk mening. En fastighet utgör fast egendom, medan en bostadsrätt är lös egendom i form av en nyttjanderätt som är knuten till medlemskap i en bostadsrättsförening. Denna skillnad påverkar vissa delar av processen, även om det övergripande syftet med förfarandet är detsamma.¹⁶

Vid utmätning av fastighet aktualiseras bland annat frågor om pantbrev, panträtt och förmånsrätt. För bostadsrätter aktualiseras andra rättsliga förhållanden, exempelvis kopplingen till bostadsrättsföreningen. Trots skillnaderna är syftet i båda fallen detsamma, nämligen att egendomen ska kunna tas i anspråk för att betala gäldenärens skulder.¹⁷

<https://kronofogden.se/nagon-har-ett-krav-mot-dig/du-ska-betala-eller-gora-nagot-verkstallighet/du-kan-inte-betala-eller-gora-nagot/utmata-lon-eller-egendom> (Hämtad 2026-03-16).

¹²Kronofogdemyndigheten, *Utmäta lön eller egendom*.

¹³Ibid.

¹⁴Ibid.

¹⁵Ibid.

¹⁶Gustafsson, *Verksamhetsutvecklare Försäljning, Kronofogdemyndigheten [Intervju]*.

¹⁷Ibid.

2.2.3 Rättelse, överklagande och anstånd

En gäldenär har rätt att begära rättelse om KFM:s beslut om utmätning anses felaktigt. Rättelsen sker genom kontakt mellan myndigheten och gäldenären. Om myndigheten väljer att inte genomföra rättelse eller att gäldenären direkt vill att domstolen ska pröva frågan kan ett överklagande av beslutet ske. Huvudregeln är att ett överklagande måste skickas in inom tre veckor från att gäldenären tagit del av beslutet om utmätning.¹⁸ I vissa situationer kommer gäldenären och borgenären överens om en annan lösning och då finns det möjlighet till anstånd, vilket innebär att utmätningen och försäljningen tillfälligt skjuts upp.¹⁹

2.3 Exekutiv försäljning av fastigheter och bostadsrätter

2.3.1 Försäljningsprocessen

Endast en del av inkomna ärenden leder till exekutiv försäljning. I vissa fall betalar gäldenären sina skulder på annat sätt eller kommer överens med fordringshavaren om en alternativ lösning, exempelvis genom att gäldenären säljer den privat. I vissa fall uteblir försäljning eftersom objektet inte är säljbart.²⁰

När en fastighet har utmätts och bedöms kunna säljas överlämnas ärendet till den del av KFM som ansvarar för försäljningen. Det första som sker då är att fastighetsägaren informeras om att ett ärende om försäljning av fastigheten inletts. Myndigheten ger information om hur processen går till samt att en extern värderare kommer att besikta fastigheten och sedan inväntar myndigheten den externa värderingen. De externa värderarna är upphandlade sedan innan och får löpande värderingsuppdrag av KFM och de har 3–4 veckor på sig att slutföra värderingen. Vid slutfört uppdrag lämnar de in ett värderingsunderlag till KFM. När värdeutlåtandet har inkommit får KFM ett mer fullständigt underlag för den fortsatta försäljningsprocessen. Strategi inför försäljning bestäms och kontakt med berörda parter påbörjas för att de ska kunna bevaka sin rätt. Därefter beslutas vilken försäljningsform som ska användas. Här har KFM två val: exekutiv auktion eller underhandsförsäljning. Båda innebär en exekutiv försäljning, men vid underhandsförsäljning sker detta via extern mäklare som har ett upphandlat avtal med myndigheten.²¹

Efter att försäljningsmetoden är vald ska fortsatt information skickas ut, visningsdatum, försäljningsdatum och så vidare ska bestämmas. Underrättelser till berörda parter, exempelvis panthavare och nyttjanderättshavare, underrättas så att de får möjlighet att bevaka sina rättigheter och framställa eventuella krav. När det sedan börjar närma sig försäljning sker även marknadsföring i bland annat Post- och Inrikes Tidningar (POiT) via Bolagsverket, KFM:s webbsida Auktionstorget och objekten finns även på tjänsten Booli automatiskt. När objektet har annonserats kan intressenter anmäla sig till visning

¹⁸Kronofogdemyndigheten, *Utmäta lön eller egendom*.

¹⁹Gustafsson, *Verksamhetsutvecklare Försäljning, Kronofogdemyndigheten [Intervju]*.

²⁰Ibid.

²¹Ibid.

och därefter delta vid auktionstillfället.²²

2.3.2 Exekutiv auktion

I detta avsnitt ska en genomgång göras av hur en exekutiv auktion går till och för att få en praktisk förståelse av förfarandet har författarna av denna studie medverkat som åhörare på flera auktioner och kombinerat det med intervjun med Patrik Gustafsson som är anställd på KFM. Eftersom reglerna skiljer sig mellan bostadsrätter och fastigheter är förfarandena inte helt identiska.

Auktioner av bostadsrätter och fastigheter sker på något av KFM:s kontor. Innan budgivningen inleds hålls en genomgång där KFM redovisar, närvarande parter, anmälda fordringar och eventuella anmärkningar om fordringar. Efter detta går KFM igenom beskrivningen av värderingen, följt av upplysningar, villkor för betalning, betalningsansånd och tillträde.

Själva budgivningen är i huvudsak likartad, men vid fastighetsauktioner kan ett skyddsbelopp aktualiseras. Ett bud som understiger skyddsbeloppet kan då inte godtas.

När det högsta budet klubbas, meddelar KFM om de godtar budet eller inte. Vid godkänt bud ska den högsta budgivaren direkt betala en handpenning om 10 procent av köpeskillingen.

Om det högsta budet som klubbas i sin tur inte godkänns kan objektet ropas ut igen om intresse bland budgivarna finns och om någon är intresserad av att lägga ett högre bud. Annars avslutas auktionen och ett nytt försök görs vanligtvis vid ett senare tillfälle.

2.3.3 Underhandsförsäljning

Underhandsförsäljningar kan endast användas för fastigheter och förutsätter att fastigheten eller förhållandena inte är alltför komplexa. Gäldenären måste även vara villig att medverka vid denna försäljningsform. En extern mäklare har inte samma tvångsbefogenheter som KFM, exempelvis i samband med visningar. Det är därmed mindre vanligt att denna metod används. Samtidigt kan underhandsförsäljning medföra fler visningstillfällen och möjlighet för köpare att ställa frågor till mäklaren, vilket kan minska osäkerheten i processen.²³

²²Gustafsson, *Verksamhetsutvecklare Försäljning, Kronofogdemyndigheten [Intervju]*.

²³Ibid.

2.4 Fastighetsvärdering och värdepåverkande faktorer

2.4.1 Fastighetsvärdering

Det finns flera etablerade metoder för att bedöma värdet på en fastighet. Några är ortsprismetoden, avkastningsmetoden, produktionskostnadsmetoden och hedonisk metod.²⁴ Eftersom denna studie huvudsakligen behandlar småhus och bostadsrätter är ortsprismetoden särskilt relevant. I följande avsnitt redogörs flera centrala begrepp inom fastighetsvärdering samt för de värderingsmetoder som är mest relevanta för studiens syfte.

2.4.2 Ortsprismetoden

Ortsprismetoden kan användas för de flesta fastighetstyperna samt för bostadsrätter. Intervjuerna med värderarna som värderar objekt inför exekutiv försäljning visar att ortsprismetoden huvudsakligen är den metod som används vid värdering av småhus och bostadsrätter.

Ortsprismetoden är en värderingsmetod där marknadsvärdet bedöms med utgångspunkt i priser på jämförbara objekt som har sålts på marknaden. Metoden bygger på att genomförda transaktioner kan användas för att uppskatta värdet på ett värderingsobjekt, under förutsättning att relevanta likheter och skillnader mellan objekten identifieras och hanteras.²⁵

En grundläggande förutsättning för metoden är att värderingsobjektet hänförs till en relevant delmarknad. Delmarknaden avser det marknadssegment där objektet konkurrerar med andra liknande objekt om samma köpare. Läget är ofta den viktigaste avgränsningsfaktorn. För bostäder syftar det normalt till ett delområde inom orten. Beroende på vilken typ av objekt som värderas finns det även andra betydelsefulla egenskaper.²⁶

När delmarknaden har bestämts samlas ett ortsprismaterial in, bestående av försäljningar inom den aktuella marknaden. Materialet gallras därefter utifrån hur väl jämförelseobjekten överensstämmer med värderingsobjektet. Urvalet innebär en avvägning mellan jämförbarhet och antal observationer. Ett större material kan minska risken att enstaka avvikande köp får för stor betydelse, men samtidigt ökar sannolikheten att mindre jämförbara objekt inkluderas. Ett snävare urval ger högre grad av likhet mellan objekten, men också ett mer begränsat empiriskt underlag.²⁷

Eftersom jämförelseköpen ofta har genomförts vid olika tidpunkter måste prisutvecklingen över tid beaktas. En sådan pristrend används för att göra äldre transaktioner jämförbara med värdetidpunkten. För småhus kan pristrenden tas fram genom regressionsanalys där K/T-relationen, det vill säga köpeskillning i relation till taxeringsvärde, eller

²⁴I. Bengtsson. *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*. 2. utg. Lund: Studentlitteratur, 2023.

²⁵Ibid., s. 210.

²⁶Ibid., s. 210–211.

²⁷Ibid., s. 212–213.

kvadratmeterpriset relateras till tiden. För bostadsrätter motsvarande analys görs endast med kvadratmeterpris eftersom bostadsrätter saknar taxeringsvärde. K/T-relationen kan i många fall ge ett mer rättvisande mått på prisutvecklingen. Kvadratmeterpriset riskerar bli missvisande i de fall där andra värdepåverkande faktorer än boytan istället förklarar prisutvecklingen.²⁸

Efter gallring och eventuell justering för pristrend följer normeringssteget. Syftet med detta steg är att överföra den information som finns i ortsprismaterialet till värderingsobjektet genom att uttrycka värdet i någon viktig värdepåverkande faktor. Utgångspunkten är en normalfastighet, det vill säga en fastighet vars värdepåverkande egenskaper motsvarar medelvärdet i ortsprismaterialet. De observerade köpen används först för att bestämma värden på denna nivå, varefter informationen förs över till värderingsobjektet. Resultatet av steget är ett eller flera normerade värden.²⁹

För småhus används i praktiken främst boyta (boarea eller värdeyta) eller taxeringsvärde som normeringsgrund, medan boarea används för bostadsrätter. Valet av normeringsgrund är viktigt, eftersom det påverkar vilka antaganden som byggs in i värderingen och hur information från jämförelseobjekten förs över till värderingsobjekten.³⁰

Vid normering på boyta uttrycks värdet som ett kvadratmeterpris. Ett sådant tillvägagångssätt förutsätter att skillnader i yta förklarar de systematiska värdeskillnaderna mellan objekten och att sambandet mellan yta och värde kan behandlas som ungefär linjärt inom det aktuella intervallet. Om objekten skiljer sig för mycket i storlek kan kvadratmeterpriset dock ge en missvisande bild.³¹

Normering på taxeringsvärde fångar fler värdepåverkande faktorer än boyta, men även denna normeringsgrund kan vara förenad med osäkerheter. Taxeringsvärdet kan exempelvis påverkas av felaktiga eller inaktuella uppgifter om fastigheten.³²

Det avslutande steget i ortsprismetoden är värdebedömningen. De normerade värden som tas fram utgör riktvärden, men de kan inte uppfattas som ett mekaniskt facit. Den slutliga bedömningen kräver att även andra värdepåverkande faktorer beaktas, såsom mikroläge, standardpoäng, tomtens egenskaper och andra objektspecifika förhållanden. Ortsprismetoden är därmed en metod där marknadsobservationer utgör kärnan i värderingen. Resultatets tillförlitlighet beror dock på hur delmarknaden avgränsas, hur jämförelseobjekten väljs ut, hur prisutveckling hanteras och hur normeringen genomförs.³³

2.4.3 Avkastningsmetoden

En annan central värderingsmetod är avkastningsmetoden. Metoden används främst för kommersiella fastigheter, där värdet i hög grad bestäms av fastighetens förväntade av-

²⁸ Bengtsson, *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*, s. 213–217.

²⁹ Ibid., s. 218.

³⁰ Ibid., s. 218.

³¹ Ibid., s. 219–220.

³² Ibid., s. 220–221.

³³ Ibid., s. 221–222.

kastning. Värdet beräknas genom att framtida kassaflödet som fastigheten förväntas generera omräknas till ett nuvärde. De två huvudsakliga metoderna är direktkapitalisering, som utgår från ett normaliserat driftnetto och direktavkastningskrav, samt kassaflödesvärdering, där enskilda kassaflöden prognostiseras under en bestämd kalkylperiod och kompletteras med ett restvärde. Metoden är framåtblickande och förutsätter därför bedömningar av framtida intäkter, kostnader, tillväxt och risk.³⁴

2.5 Skillnader mellan exekutiv och frivillig försäljning

2.5.1 Marknadsvärde som teoretiskt begrepp

Marknadsvärde utgör ett centralt begrepp inom fastighetsvärdering och definieras i International Valuation Standards, IVS 102 A10.01 enligt följande:

Market value is the estimated amount for which an *asset* and/or *liability* should exchange on the *valuation date* between a willing buyer and a willing seller in an arm's-length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.³⁵

Definitionen visar att marknadsvärde inte avser ett faktiskt observerat pris i en enskild transaktion, utan ett bedömt och sannolikt pris under vissa givna förutsättningar. Begreppet är därmed villkorsbaserat i den meningen att det utgår från hur en överlåtelse bör gå till för att priset ska spegla marknadens värdering av objektet. Centrala delar av definitionen är att överlåtelsen ska ske mellan oberoende parter, efter tillräcklig marknads exponering, med god information och utan tvång.

Definitionen innebär även att särskilda eller avvikande villkor i en enskild transaktion inte ska påverka marknadsvärdet, då sådana omständigheter inte anses representativa för marknaden som helhet.³⁶

Marknadsvärdet bör därför skiljas från det pris som faktiskt uppkommer i en enskild affär. Ett observerat pris kan påverkas av specifika omständigheter i den enskilda transaktionen, medan marknadsvärdet avser det mest sannolika priset vid en överlåtelse under normala marknadsförhållanden, vid en given tidpunkt.³⁷

³⁴Bengtsson, *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*, s. 222–229.

³⁵International Valuation Standards Council. *International Valuation Standards*. International Valuation Standards Council, 2024. URL: <https://saicawebprstorage.blob.core.windows.net/uploads/resources/IVS-effective-31-January-2025.pdf> (Hämtad 2026-03-30), A10.01 s.24.

³⁶Ibid., A10.02(a).

³⁷Bengtsson, *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*, s. 59.

2.5.2 Marknadsvärde och faktisk prisbildning

På en fungerande marknad bestäms priset ytterst av aktörernas individuella värderingar och betalningsvilja. Detta innebär att enskilda försäljningar kan avvika från marknadsvärdet även om marknaden i stort fungerar väl.³⁸

I en konkurrenssituation kommer den aktör med högst betalningsvilja kunna förvärva objektet, men priset bestäms normalt inte av denna värdering ensam. I stället kommer priset typiskt att hamna mellan den högsta och den näst högsta värderingen, eftersom den högsta budgivaren endast behöver bjuda så mycket att övriga spekulanter inte längre kan eller vill fortsätta.³⁹

Marknaden bör därför förstås som ett sannolikhetsbaserat begrepp snarare än som ett exakt punktvärde. Enskilda transaktioner kan ligga över eller under marknadsvärdet, men vid ett större antal jämförbara transaktioner under liknande förutsättningar bör det observerade prisutfallet sammantaget närma sig det mest sannolika priset på marknaden.⁴⁰

2.5.3 Frivillig försäljning som referensram

Frivilliga försäljningar utgör den naturliga referensramen för marknadsvärdebegreppet, eftersom de i högre grad än andra försäljningsformer motsvarar de antaganden som definitionen bygger på. Om en försäljning i stället sker under särskilda förutsättningar, exempelvis under tvång eller med begränsad marknadsexponering, finns det därför skäl att anta att det observerade priset kan avvika från marknadsvärdet.

2.5.4 Marknadsvärde vid exekutiv försäljning

Marknadsvärdebegreppet bygger, enligt IVS, på ett antal grundläggande antaganden om hur en transaktion ska gå till, däribland att den sker mellan en villig köpare och en villig säljare, utan tvång och efter tillräcklig marknadsexponering.⁴¹ Dessa förutsättningar är centrala för att det observerade priset ska kunna anses representativt för marknadens värdering av objektet.

Vid exekutiva försäljningar är dessa antaganden emellertid inte fullt ut uppfyllda. Säljaren agerar under tvång, vilket direkt avviker från kravet på en frivillig transaktion. Detta innebär att en grundläggande förutsättning i definitionen av marknadsvärde inte är uppfylld, vilket i sig talar för att det observerade priset kan avvika från marknadsvärdet.⁴²

Vidare kan även andra delar av definitionen påverkas. Exempelvis kan marknadsexponeringen vara mer begränsad än vid en frivillig försäljning, vilket kan påverka konkurrensen i budgivningen. Enligt IVS förutsätter marknadsvärde att objektet exponeras på

³⁸Bengtsson, *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*, s. 61.

³⁹Ibid., s. 106–107.

⁴⁰Ibid., s. 107.

⁴¹IVSC, *International Valuation Standards*, A10.01.

⁴²Ibid., A10.02(e), (i).

ett sådant sätt att ett tillräckligt antal potentiella köpare haft möjlighet att delta i processen.⁴³ Om denna förutsättning inte uppfylls finns det en risk att priset inte fullt ut speglar marknadens betalningsvilja.

Samtidigt sker exekutiva försäljningar ofta i en öppen budgivningsprocess där flera aktörer kan delta, vilket innebär att vissa marknadsmekanismer fortfarande är närvarande. I den mån tillräcklig konkurrens uppstår kan prisbildningen därför i vissa fall närma sig ett marknadsmässigt utfall, trots de avvikande förutsättningarna. Detta ligger i linje med synsättet att marknadsvärde i praktiken bestäms genom aktörernas betalningsvilja och konkurrens i budgivningen.

Detta innebär dock inte att enskilda transaktioner utan vidare kan tolkas som marknadsvärde, eftersom värderingsteorin framhåller att transaktioner som sker under avvikande förhållanden bör ges begränsad vikt vid bedömning av marknadsvärde.⁴⁴

Sammantaget innebär detta att exekutiva försäljningar inte per definition ger upphov till priser som motsvarar marknadsvärdet, men att de under vissa omständigheter kan ge en indikation på marknadens prisnivå. I vilken utsträckning detta sker beror på hur starkt de grundläggande antagandena bakom marknadsvärdesbegreppet avviker i den enskilda försäljningen.

2.5.5 Faktorer som kan påverka prisutfallet vid exekutiv försäljning

Prisutfallet vid exekutiva försäljningar kan påverkas av flera faktorer som skiljer sig från förutsättningarna vid frivilliga överlåtelser. Dessa faktorer kan påverka konkurrensen i budgivningen, informationsläget på marknaden samt de deltagande aktörernas betalningsvilja.

En central faktor är tvångsmomentet på säljarens sida. Eftersom försäljningen sker inom ramen för ett exekutivt förfarande saknas möjligheten att själv välja om, när och under vilka villkor objektet ska säljas. Detta avviker från de förutsättningar som ligger till grund för marknadsvärdesbegreppet, där den villige säljaren utgör ett centralt antagande.⁴⁵

Vidare kan informationsförutsättningarna skilja sig från dem vid en frivillig försäljning. I vissa fall kan tillgången till information om objektet vara mer begränsad, exempelvis avseende skick, rättsliga förhållanden eller framtida kostnader. Detta kan skapa osäkerhet hos potentiella köpare och därmed påverka både deras betalningsvilja och deras benägenhet att delta i budgivningen.

Även marknadsexponering kan ha betydelse. Enligt IVS förutsätter marknadsvärde att objektet exponeras på ett sådant sätt att ett tillräckligt antal marknadsaktörer ges möj-

⁴³IVSC, *International Valuation Standards*, A10.02(g).

⁴⁴H. Lind och B. Nordlund. *Advanced Issues in Property Valuation*. Oxford: Wiley Blackwell,

2021, s. 16.

⁴⁵IVSC, *International Valuation Standards*, A10.02(e), (i).

lighet att uppmärksamma och bedöma objektet.⁴⁶ Om exponeringen är mer begränsad än vid en frivillig försäljning kan detta påverka konkurrenssituationen och därmed prisbildningen.

Därtill kan köpargruppen skilja sig från den vid ordinära överlåtelse. Exekutiva försäljningar kan uppfattas som förknippade med särskilda risker eller osäkerheter, vilket kan innebära att vissa potentiella köpare avstår från att delta. Detta kan i sin tur påverka antalet aktiva budgivare och marknadens samlade betalningsvilja.

Slutligen kan även själva auktionsformen ha betydelse för prisutfallet. Även om budgivningen är öppen och konkurrenssatt innebär försäljningsformen att priset formas inom en särskild institutionell ram, vilket kan påverka hur budgivningen utvecklas och hur aktörerna agerar.

Sammantaget innebär detta att prisutfallet vid exekutiva försäljningar påverkas av en kombination av institutionella, informationsmässiga och marknadsrelaterade faktorer. Dessa faktorer kan samverka på olika sätt och bidra till att det observerade priset inte fullt ut speglar det marknadsvärde som definieras under normala marknadsförhållanden.

2.5.6 Analytisk utgångspunkt

Utifrån den teoretiska genomgången kan marknadsvärde förstås som ett normativt begrepp som bygger på ett antal antaganden om hur en transaktion ska genomföras, däribland frivillighet, tillräcklig marknadsexponering och frånvaro av tvång.⁴⁷

Samtidigt visar teorin att det observerade priset i en enskild överlåtelse inte utan vidare kan likställas med marknadsvärdet. Marknadsvärdet avser det mest sannolika priset under normala marknadsförhållanden, medan enskilda transaktioner kan påverkas av specifika omständigheter i den enskilda affären. Prisbildningen bestäms vidare av aktörernas individuella värderingar och betalningsvilja, vilket innebär att observerade priser kan variera även på en i övrigt fungerande marknad.⁴⁸ I värderingsteorin framhålls också att transaktioner som sker under avvikande förhållanden bör ges begränsad vikt vid bedömning av marknadsvärde.⁴⁹

Frivilliga försäljningar utgör i detta sammanhang en naturlig referenspunkt, eftersom de i högre grad motsvarar de antaganden som ligger till grund för marknadsvärdebegreppet. Exekutiva försäljningar sker däremot under andra förutsättningar, där bland annat tvång, informationsförhållanden, marknadsexponering och försäljningsformatet kan påverka prisbildningen.

Mot denna bakgrund utgår studien från att relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris kan användas för att analysera hur prisbildningen vid exekutiva försäljningar förhåller sig till den frivilliga marknadens prisbildning. Därigenom skapas en grund för

⁴⁶IVSC, *International Valuation Standards*, A10.02(g).

⁴⁷Ibid., A10.01, A10.02.

⁴⁸Bengtsson, *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*, s. 61–62.

⁴⁹Lind och Nordlund, *Advanced Issues in Property Valuation*, s. 16.

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

att empiriskt undersöka i vilken utsträckning exekutiva försäljningar avviker från vad som betraktas som prisutfall under normala marknadsförhållanden.

3 Empiri

3.1 Tillvägagångssätt

Studien bygger på en kombination av kvantitativ och kvalitativ metodik. Detta angreppssätt valdes för att analysera exekutiva försäljningar ur flera perspektiv och därigenom skapa en bredare förståelse av hur prisbildningen förhåller sig till bedömt marknadsvärde och den frivilliga marknaden.

Den kvantitativa analysen är uppdelad i två delar. Den första analysen består av en hedonisk prisanalys där småhus som sålts exekutivt jämförs med småhus sålda frivilligt under normala marknadsförhållanden. Jämförelsen görs inom ett begränsat geografiskt område från varje enskilt exekutivt såld objekt. Varje enskilt exekutivt objekt jämförs därmed med flera frivilliga köp. Den andra kvantitativa analysen fokuserar på relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris vid exekutiva försäljningar av både småhus och bostadsrätter.

Den kvalitativa studien utgörs av intervjuer med professionella aktörer, exempelvis fastighetsvärderare, en bankrepresentant och en företrädare för KFM, som har koppling till exekutiva försäljningar. Intervjuernas syfte är att ge en mer ingående förståelse för de samband och förhållanden som framkommer i de kvantitativa delarna. Det är kombinationen av metoderna som gör det möjligt att både identifiera mönster och tolka dem utifrån de olika aktörernas bild av den exekutiva kontexten.

I följande avsnitt redovisas de kvantitativa och kvalitativa analyserna mer utförligt.

3.2 Kvantitativ studie I – Hedonisk prisanalys

3.2.1 Data och bearbetning

Studiens indata hämtades från tjänsten Värderingsdata. Datasetet omfattade registrerade försäljningar av småhus i Sverige under perioden 2018–2025. Småhus definieras här enligt Skatteverkets typkod 220, vilket inkluderar friliggande villor, kedjehus och radhus. Det initiala datasetet innehöll 602 114 observationer före gallring.

De variabler som används i analysen är försäljningspriset, boarea (m²), ålder, tomtareal (m²), standardpoäng, hustyp (friliggande/kedjehus/radhus), upplåtelseform (ägarerätt/tomträtt), strandläge, försäljningsdatum (år och kvartal), geografiskt område (kommun) samt fång (KFM/Vanligt köp).

För att identifiera vilka objekt som var exekutiva försäljningar, som är kärnvariabeln i analysen, användes variabeln fång, där kategorin ”Exekutiv försäljning” indikerar att försäljningen skett genom KFM:s exekutiva försäljningar. Övriga försäljningar klassificerades som frivilliga försäljningar med kategorin ”Vanligt köp”. Totalt identifierades 3 262 exekutiva försäljningar i det ursprungliga datasetet, vilket motsvarar 0,54 procent av det totala antalet observationer. I likhet med Donner m.fl. begränsades urvalet av

frivilliga försäljningar till objekt inom en 500 meters radie från ett KFM-objekt. Motiveringen är att jämförelseobjekten ska vara geografiskt jämförbara med de exekutiva försäljningarna och därmed befinna sig i samma lokala bostadsmarknad.⁵⁰

Eftersom datasetet inkluderade koordinater i form av latitud och longitud kunde avståndet i meter mellan varje objekt och närmaste KFM-objekt beräknas med hjälp av Haversine-formeln. Formeln tar hänsyn till jordens krökning och ger därmed mer korrekta avstånd över geografiska områden. Endast vanliga försäljningar inom en radie av 500 meter från ett KFM-objekt inkluderades i det slutliga datasetet, i linje med den metodik som tillämpas av Donner m.fl.⁵¹

Efter denna geografiska filtrering samt borttagning av observationer med saknade samt ej representativa värden i relevanta variabler återstod 78 784 observationer, varav 1 904 utgör exekutiva försäljningar och 76 880 vanliga köp. Tabell 1 nedan visar deskriptiv statistik för respektive försäljningar genom KFM:s exekutiva försäljningar samt vanliga köp.

3.2.2 Deskriptiv statistik

Tabell 1: Deskriptiv statistik för småhusförsäljningar.

Variabel	<i>Panel A: Exekutiva försäljningar</i>		<i>Panel B: Frivilliga försäljningar</i>	
	M	SD	M	SD
Slutpris, kr	1 310 791	1 211 698	2 482 852	1 652 551
Boarea, m ²	114,08	44,46	120,89	37,27
Ålder, år	69	27,8	60	24
Tomtareal, m ²	1 835,59	2 091,87	1 101,89	1 268,58
Strandläge, 1/0	0,081	0,273	0,044	0,205
Standardpoäng	28,4	5,45	30,51	5,23
Radhus, 1/0	0,035	0,183	0,116	0,320
Kedjehus, 1/0	0,049	0,218	0,109	0,313
Tomträtt, 1/0	0,018	0,134	0,029	0,169
Antal observationer		1 904	76 880	

Not. Variabeln *strandläge* anger huruvida fastigheten har strandläge. Variabeln *standardpoäng* avser summan av standardpoäng tilldelade av Skatteverket.

⁵⁰Donner, Song och Wilhelmsson, "Forced Sales and Their Impact on Real Estate Prices".

⁵¹Ibid.

3.2.3 Geografisk uppdelning och robusthetsprövning

Regressionsanalysen genomförs i fem separata specifikationer med successivt bredare geografisk avgränsning. Den första modellen estimeras enbart på objekt belägna i Stockholms län, den andra på Västra Götalands län och den tredje på Skåne län. Den fjärde modellen omfattar samtliga objekt utanför dessa tre storstadslän, och den femte modellen inkluderar hela det nationella urvalet.

Uppdelningen motiveras av flera skäl. För det första utgör den en robusthetsprövning: genom att skatta samma modellspecifikation på fem delområden kan man bedöma huruvida den skattade priseffekten av exekutiva försäljningar är stabil, eller om resultatet i en enskild regression drivs av stickprovsspecifika egenskaper. Om KFM-koefficienten uppvisar samma tecken, storleksordning och statistiska signifikans i samtliga delmodeller stärks tillförlitligheten i slutsatserna avsevärt.

För det andra möjliggör upplägget en jämförelse av prisrabattens storlek mellan geografiskt distinkta delmarknader. Stockholms, Västra Götalands och Skåne län omfattar Sveriges tre största storstadsregioner och svarar tillsammans för en betydande andel av landets fastighetsbestånd och transaktionsvolym. Dessa marknader kännetecknas av högre likviditet, fler budgivare och kortare försäljningstider, vilket i teorin kan påverka skillnaden mellan frivilliga och exekutiva försäljningspriser.

De tre storstadsregionerna Stockholm, Skåne och Västra Götaland valdes som separata analysenheter baserat på att de uppvisar den högsta koncentrationen av exekutiva försäljningar i datasetet. Som framgår av tabell 2 utgör dessa tre regioner tillsammans cirka 38 procent av samtliga KFM-objekt, vilket ger tillräckligt stora urval för att genomföra tillförlitliga regressionsanalyser på regional nivå. Övriga län grupperas i kategorin Övriga Sverige då de individuellt innehåller för få KFM-objekt för separata analyser.

Tabell 2: Fördelning av exekutiva försäljningar per län.

Län	Antal KFM	Andel (%)
Skåne	317	16,65
Västra Götaland	246	12,92
Stockholm	161	8,46
Värmland	105	5,51
Gävleborg	104	5,46
Kalmar	103	5,41
Örebro	85	4,46
Västernorrland	80	4,20
Jönköping	77	4,04
Övriga län	626	32,88
Totalt	1 904	100,00

Not. Tabellen visar fördelningen av exekutiva försäljningar efter tillämpade gallringskriterier. Endast KFM-objekt (kfm = 1) inkluderas.

Modellen för övriga Sverige fångar däremot mindre och tunnare marknader där utbuds- och efterfrågeförhållandena kan se annorlunda ut, och där prisrabatten för exekutiva försäljningar därför kan förväntas vara av annan storlek. Genom att explicit jämföra koefficienten β_1 mellan storstadsregionerna, övriga Sverige och det nationella urvalet kan studien således belysa om och i vilken grad prisseffekten av exekutiva försäljningar varierar med lokal marknadsstruktur.

3.2.4 Prisrabatt per region och prissegment

För att undersöka huruvida prisrabatten för exekutiva försäljningar skiljer sig mellan billiga och dyra fastigheter delas datasetet upp i två prissegment baserat på regionspecifika medianer. Motiveringen till regionspecifika medianer snarare än en gemensam riksmidian är att prisnivåerna skiljer sig kraftigt mellan regioner, Stockholms median på 4 500 000 kr är nästan tre gånger högre än övriga Sveriges median på 1 620 000 kr. En gemensam gräns skulle innebära att nästan alla Stockholmsobjekt hamnar i övre segmentet, vilket skulle göra jämförelsen missvisande. Genom att använda regionspecifika medianer säkerställs att varje regions undre och övre halva är balanserade och jämförbara.

Tabell 3: Regionspecifika medianer för försäljningspris.

Region	Median
Stockholm	4 500 000
Skåne	2 425 000
Västra Götaland	2 125 000
Övriga Sverige	1 620 000
Hela Sverige	2 075 000

Not. Medianen avser försäljningspriset inom respektive region efter tillämpade gallringskriterier.

3.2.5 Hedonisk prismodell

Den teoretiska grunden för studien utgörs av den hedoniska prismodellen, ursprungligen formulerad av Rosen.⁵² Modellen utgår från att en heterogen vara, som till exempel en fastighet, kan betraktas som en bunt mätbara egenskaper där varje egenskap bidrar till varans totala marknadspris.⁵³ Genom att regressera försäljningspriset på en fastighets egenskaper kan man skatta det implicita marknadsvärdet för varje enskild egenskap. Modellen möjliggör även att isolera effekterna av specifika variabler, i detta fall den exekutiva kontexten för köpet, medan övriga prispåverkande faktorer hålls konstanta.

Detta är centralt för studiens syfte, eftersom målet är att skatta den eventuella prisrabatt som är kopplat till att en fastighet säljs genom KFM:s exekutiva förfarande, snarare än till fastighetens övriga egenskaper.

3.2.6 Log-linjär specifikation

I likhet med Donner m.fl. tillämpas en log-linjär modellspecifikation där den beroende variabeln, försäljningspriset, logaritmeras naturligt.⁵⁴ Även de kontinuerliga förklaringsvariablerna såsom boarea, tomtareal och standardpoäng logaritmeras, medan diskreta variabler som ålder samt dummyvariabler lämnas orörda. Logaritmeringen motiveras dels av att fastighetspriser typiskt är högerskeva, med ett fåtal extremt höga värden som skulle verka missvisande i en linjär modell. Dels av att log-log-specifikationen stämmer väl överens med ekonomisk teori och innebär att koefficienterna kan tolkas som elasticiteter. Det vill säga att en procentuell förändring i x ger en procentuell förändring i y , där koefficienten anger relationen mellan dem. För dummyvariabler såsom tvångsförsäljningsvariabeln gäller en särskild tolkningsformel enligt Halvorsen och Pal-

⁵²S. Rosen. "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition". I: *Journal of Political Economy* 82.1 (1974), s. 34–55. DOI: 10.1086/260169.

⁵³Ibid.

⁵⁴Donner, Song och Wilhelmsson, "Forced Sales and Their Impact on Real Estate Prices".

mquist.⁵⁵ Den procentuella prisseffekten beräknas som $g = 100 \times [\exp(\beta) - 1]$, där g är den procentuella prisförändringen och β är den skattade koefficienten för KFM-variabeln.

3.2.7 Modellspecifikation

Den estimerade modellen kan skrivas som:

$$\begin{aligned} \ln(P_i) = & \alpha + \beta_1 KFM_i + \beta_2 \ln(BOA_i) + \beta_3 \text{Ålder}_i + \beta_4 \ln(Tomt_i) \\ & + \beta_5 \ln(SP_i) + \beta_6 Tomträtt_i + \beta_7 Radhus_i + \beta_8 Kedjehus_i \\ & + \beta_9 Strand_i + \sum \gamma_t \text{År}_t + \sum \delta_q \text{Kvartal}_q + \sum \lambda_k \text{Kommun}_k + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (1)$$

Där P_i är försäljningspriset för objekt i , KFM_i är en dummyvariabel som antar värdet 1 om försäljningen klassificerats som exekutiv försäljning och 0 annars. BOA_i är boarean i kvadratmeter, Ålder_i är fastighetens ålder i år, Tomt_i är tomtarealens storlek i kvadratmeter och SP_i är standardpoäng tilldelade av Skatteverket. Dummyvariablerna Tomträtt_i , Radhus_i , Kedjehus_i och Strand_i fångar upplåtelseform, hustyp respektive strandläge. Års- och kvartalsdummys kontrollerar för tidsvariation, medan kommunvariabeln λ_k kontrollerar för lokala prisnivåskillnader. Koefficienten av primärt intresse är β_1 , som mäter den genomsnittliga prisseffekten av tvångsförsäljningsstatus.

3.2.8 Dummyvariabel

En dummyvariabel är en binär variabel som antar antingen värdet 1 eller 0 beroende på om en observation tillhör en viss kategori. I denna studie utgörs den centrala dummyvariabeln av försäljningsstatusen, där värdet 1 indikerar en exekutiv försäljning och 0 en vanlig försäljning. Utöver KFM-variabeln används dummys för hustyp (radhus och kedjehus med friliggande som referenskategori), upplåtelseform (tomträtt), strandläge samt för tids- och lokationsvariabler såsom år, kvartal, kommun och län. Referenskategori för en dummyvariabel är den grupp som utelämnas ur regressionen, och alla koefficienter tolkas relativt denna grupp.

3.2.9 Residual och förklaringsgrad

Residualen ε_i representerar skillnaden mellan det observerade och det av modellen predikterade försäljningspriset för varje objekt. En väl-specifierad modell bör ha residualer som är slumpmässigt fördelade kring noll utan systematiska mönster. Förklaringsgraden R^2 mäter hur stor andel av den totala variansen i log-priset som förklaras av variablerna som används i modellen.

⁵⁵R. Halvorsen och R. Palmquist. ”The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations”. I: *The American Economic Review* 70.3 (1980), s. 474–475. URL: <https://www.jstor.org/stable/1805237>.

3.2.10 Multikollinearitet

Multikollinearitet uppstår när två eller flera förklaringsvariabler är starkt korrelerade med varandra, vilket kan göra det svårt att skilja deras individuella effekter åt och leder till uppblåsta standardfel. I denna studie är risken för allvarlig multikollinearitet begränsad eftersom variablerna mäter distinkta fastighetsdimensioner, storlek, ålder, läge och typ. Inkluderingen av kommunvariabeln kan i teorin samvariera med lägesvariabler, men eftersom strandnära och tomträtt varierar även inom kommuner bedöms detta inte utgöra ett avgörande problem.

3.2.11 F-test och modellens samlade signifikans

F-testet prövar nollhypotesen att samtliga koefficienter i modellen simultant är lika med noll, det vill säga att modellen som helhet saknar förklaringsvärde. Ett lågt p-värde innebär att nollhypotesen förkastas och att de inkluderade variablerna gemensamt bidrar med statistiskt signifikant förklaringsförmåga.

3.2.12 Robusta standardfel och heteroskedasticitet

Samtliga regressioner estimeras med robusta standardfel. Valet motiveras av att fastighetspriser typiskt uppvisar heteroskedasticitet, residualernas varians tenderar att öka med prisenivån, exempelvis genom att dyrare fastigheter uppvisar större absolut prisvariation. Robusta standardfel korregerar för detta utan att de skattade koefficienterna påverkas, och säkerställer att t-värden, p-värden och konfidensintervall förblir tillförlitliga även vid icke-konstant varians.

3.2.13 Hypotesprövning och t-test

För att pröva om KFM-variabelns koefficient är statistiskt skild från noll används ett tvåsidigt t-test. Nollhypotesen innebär att tvångsförsäljningsstatus inte har någon effekt på priset, $H_0 : \beta_1 = 0$, medan mothypotesen innebär att en sådan effekt föreligger, $H_1 : \beta_1 \neq 0$. T-värdet beräknas som kvoten mellan den skattade koefficienten och dess robusta standardfel.

3.2.14 Konfidensintervall

Ett 95-procentigt konfidensintervall för KFM-koefficienten anger det intervall som, givet den använda estimationsmetoden, i 95 procent av upprepade stickprov skulle innesluta den sanna parametern. Om hela konfidensintervallet för KFM-koefficienten ligger under noll indikerar det att den skattade prisrabatten för exekutiva försäljningar är statistiskt signifikant skild från noll.

3.3 Kvantitativ analys II - Jämförelse mellan bedömt marknadsvärde och slutpris

3.3.1 Syfte och analytisk ansats

Denna delstudie syftar till att analysera hur slutpris vid exekutiva försäljningar förhåller sig till bedömt marknadsvärde, samt undersöka om variationer i denna relation kan förklaras av lokala demografiska och socioekonomiska faktorer. Fokus ligger således på att identifiera systematiska skillnader i prisutfall och relatera dessa till strukturella förhållanden i den lokala marknaden. Analysen utgår från att det bedömda marknadsvärdet från värderaren avser det mest sannolika priset vid en frivillig försäljning under normala marknadsförhållanden, medan slutpriset i den exekutiva försäljningen inte uppstår under samma förutsättningar som värderingen. Genom att belysa dessa skillnader kan analysen visa hur prisutfallet förhåller sig till värderingen.

Analysen utförs på nationell nivå och kompletteras med data om demografi och geografi för att kunna göra fler jämförelser. Syftet med analysen är således inte enbart att jämföra om slutpriset är över eller under det bedömda marknadsvärdet, utan även att uppmärksamma systematiska skillnader mellan olika typer av objekt, olika geografiska områden och olika lokala sociala och strukturella faktorer. Analysen kompletterar därför den första kvantitativa analysen som jämför exekutiva försäljningar med frivilliga försäljningar inom ett och samma geografiskt avgränsat område.

3.3.2 Datakällor

Delstudien använder främst data från KFM och SCB. Data från KFM hämtades in genom förfrågan till myndigheten och omfattar alla exekutiva försäljningar i Sverige under tidsperioden 2015–2025. Materialet innehåller uppgifter om bland annat objekttyp, typkod, län, kommun, köpedatum, köpeskilling och bedömt marknadsvärde. SCB:s data användes för att få in fler lokala faktorer i analysen och hämtades från SCB:s webbsida och bestod av inkomstuppgifter, utbildningsnivå, folkmängd, ålder samt arbetslöshet. Arbetslöshetsvariabeln behandlades separat eftersom den endast omfattade perioden 2020–2024.

De olika datakällorna kombinerades i ett samlat analysmaterial där KFM:s försäljningsdata utgjorde grunden och kompletterades med SCB:s kommundata.

3.3.3 Databearbetning

Databearbetningen genomfördes genom att KFM:s försäljningsdata utgjorde grundmaterialet. SCB:s data kombinerades sedan med KFM:s genom att gemensamma datanycklar för varje objekt skapades. Datanycklarna byggde på kommunkoden för den kommun där objektet var beläget och året för försäljningen. Med datanycklarna kunde SCB:s data kopplas samman med KFM:s data på kommun- och årsnivå.

Avgränsningen i denna studie gjordes till småhus och bostadsrätter. För att skapa ett mer

jämförbart urval inkluderades endast objekt där det bedömda marknadsvärdet låg mellan 200 000 och 8 000 000 kronor. På grund av att tillräcklig data inte var tillgänglig för alla datapunkter 2025 begränsades analysen till 2024 och tidigare år.

3.3.4 Analysvariabler och analysmetod

Delstudien utgår från en jämförelse mellan bedömt marknadsvärde och slutpris vid exekutiva försäljningar. För varje observation beräknades den procentuella avvikelsen mellan slutpris och bedömt marknadsvärde. Ett negativt värde innebär att slutpriset understiger det bedömda marknadsvärdet, medan ett positivt värde innebär att slutpriset överstiger det bedömda marknadsvärdet. Utifrån detta mått analyserades hur avvikelsen varierade mellan objekttyper, geografiska områden och kommunvisa demografiska och socioekonomiska grupper. Därutöver beräknades andelen försäljningar där slutpriset understeg det bedömda marknadsvärdet.

Analysen genomfördes som en deskriptiv jämförelse med hjälp av pivottabeller i Microsoft Excel. De olika tabellerna jämförde bland annat olika typer av objekt och olika geografiska områden. Målet var att uppmärksamma återkommande mönster i relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris. Analysen bestod även av en jämförelse utifrån socioekonomiska och demografiska faktorer på kommunnivå. Dessa faktorer relaterades till avvikelsen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris.

Delstudien är huvudsakligen deskriptiv och jämförande. Syftet är därmed att studera relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris i olika sammanhang, snarare än att fastställa kausala samband.

3.3.5 Analysverktyg

Microsoft Excel användes för att sammanställa och strukturera materialet, kombinera datakällor, skapa analysvariabler och genomföra deskriptiva jämförelser med hjälp av pivottabeller. Valet av verktyg motiverades av materialets struktur och behovet av att kunna bearbeta större mängder data på kommun- och årsnivå.

3.3.6 Metodologiska överväganden

Ett centralt metodologiskt övervägande i denna delstudie är att bedömt marknadsvärde och slutpris inte utan vidare kan jämföras som helt likvärdiga mått. Marknadsvärdet utgår från en frivillig försäljning under normala marknadsförhållanden, medan slutpriset uppkommer under exekutiva förhållanden. Delstudien syftar alltså inte till att fastställa om en värdering varit rätt eller fel, utan fokuserar på relationen mellan begreppen och hur den varierar i olika kontexter.

3.4 Kvalitativ studie

För att ge studien en tydligare förankring i hur olika professionella aktörer resonerar om exekutiva försäljningar genomfördes även intervjuer. Intervjuerna användes till att sätta

de kvantitativa analyserna i ett praktiskt perspektiv. Syftet är att undersöka relevanta aktörers erfarenheter, bedömningar och uppfattningar av det exekutiva förfarandet.

3.4.1 Val av intervjuobjekt

I denna studie intervjuades totalt fem personer som arbetade inom fastighetsvärdering, bankverksamhet och KFM. Syftet var att få en bredare bild av hur det exekutiva förfarandet fungerar i praktiken och hur aktörerna gör sina bedömningar kring risk, värde och prisutfall i den processen. Genom att intervjua aktörer med olika roller skapades en bredare grund för att förstå hur det exekutiva förfarandet uppfattas och hanteras i olika delar av processen.

3.4.2 Genomförande av intervjuer

Intervjuerna genomfördes både digitalt och fysiskt, vilket främst berodde på respondentens preferens och författarnas möjlighet att geografiskt förflytta sig. Intervjutiden varierade, men uppgick huvudsakligen till mellan 30 och 60 minuter. Längden på intervjuerna berodde främst på respondenten själv och hur utförlig hen var i sina svar. Intervjuerna spelades in och transkriberades i syfte att skapa ett så korrekt underlag som möjligt. Detta gjorde att intervjuerna kunde fokusera på att ställa frågor och lyssna på respondentens svar.

Samtliga respondenter presenteras anonymt, förutom myndighetspersonen från KFM. Respondenterna anonymiseras genom att deras resonemang redovisas på ett sätt som inte kan hänföras till ett enskilt företag eller en enskild person. Anledningen för detta var att ge bättre förutsättningar för öppna och ärliga svar.

Nedan redovisas samtliga respondenter i studien med en grundsammanställning av respondenten och intervjun, se tabell 4.

Tabell 4: Sammanställning över samtliga respondenter i intervjuerna.

Respondent	Yrkestitel	Yrkeskategori	Intervjutyp	Intervjulängd
1	Fastighetsvärderare	Värderare	Fysiskt	60 minuter
2	Verksamhetsutvecklare	Myndighet	Digitalt	60 minuter
3	Fastighetsvärderare	Värderare	Fysiskt	46 minuter
4	Fastighetsanalytiker	Bank	Digitalt	38 minuter
5	Fastighetsvärderare	Värderare	Fysiskt	35 minuter

3.4.3 Analys av intervjumaterialet

Analysen av intervjumaterialet genomfördes genom att respondenternas resonemang granskades för att hitta likheter och skillnader i deras svar. Analysen fokuserade på att se hur deras svar skiljde sig åt i hur de beskrev riskbedömning, värdering och synen på exekutiva försäljningar. Genom jämförelsen kunde likheter och skillnader i aktörernas resonemang och agerande identifieras. Intervjumaterialet användes därefter som ett komplement till de kvantitativa analyserna och bidrog till att tolka resultaten i ett praktiskt sammanhang.

4 Resultat

Detta kapitel redovisar resultat från studiens kvantitativa och kvalitativa delar. Utifrån det redovisade resultatet görs analyser som redovisas i nästa kapitel.

4.1 Resultat från de kvantitativa studierna

Den kvantitativa analysen består av två delar. I den första delstudien jämförs exekutivt sålda objekt med frivilligt sålda objekt i samma geografiska läge. Den andra delstudien jämför slutpris och bedömt marknadsvärde vid exekutiva försäljningar i syfte att identifiera återkommande mönster mellan objekttyper, geografiska områden samt demografiska och socioekonomiska förhållanden.

4.1.1 Kvantitativ analys I - Resultat av hedonisk studie

Resultaten från de fem regressionerna presenteras nedan. Samtliga regressioner baseras på en log-linjär hedonisk prismodell med robusta standardfel, kommunvariabler samt tidsvariabel för år och kvartal. Gallringskriterierna innebär att försäljningspris begränsas till intervallet 200 000–8 000 000 kronor, boarea till log-intervallet 3,5–6, tomtareal till log-intervallet 4–10, standardpoäng till log-intervallet 2,5–4 samt ålder understigande 150 år.

Tabell 5: Resultat från hedoniska regressionsmodeller för Stockholms, Skånes och Västra Götalands län.

Variabel	(Stockholm) Koefficient	(Skåne) Koefficient	(Västra Götaland) Koefficient
KFM	-0,309 (-11,28)	-0,546 (-19,80)	-0,545 (-16,49)
(log) Boarea	0,407 (34,39)	0,513 (38,90)	0,535 (32,24)
Ålder	-0,002 (-9,75)	-0,004 (-27,19)	-0,004 (-17,29)
(log) Tomtareal	0,041 (6,37)	0,026 (3,58)	-0,005 (-0,49)
Strandläge	0,146 (6,08)	0,365 (11,12)	0,256 (10,15)
(log)Standardpoäng	0,337 (17,18)	0,562 (35,93)	0,621 (22,54)
Tomträtt	-0,078 (-4,63)	-0,035 (-1,01)	0,039 (1,28)
Radhus	-0,206 (-16,85)	-0,121 (-0,73)	-0,133 (-6,46)
Kedjehus	-0,142 (-14,99)	0,299 (2,94)	-0,080 (-4,69)
Konstant	11,993 (139,25)	9,895 (108,00)	10,640 (87,12)
R^2	0,69	0,68	0,71
Antal observationer	10 203	14 156	8 679

Not. *t*-värden inom parentes.

Stockholm

För Stockholms län, baserat på 10 203 observationer varav 106 utgör exekutiva för-

säljningar, uppvisar modellen en förklaringsgrad om $R^2 = 0,69$. KFM-koefficienten är statistiskt signifikant på 1-procentsnivån ($t = -11,28$, $p < 0,001$) och motsvarar en prisrabatt om 26,6 procent, med ett 95-procentigt konfidensintervall om $[-30,4, -22,5]$ procent. Övriga kontrollvariabler uppvisar förväntade tecken och är statistiskt signifikanta på 1-procentsnivån ($p < 0,01$).

Skåne

För Skåne, baserat på 14 156 observationer varav 317 utgör exekutiva försäljningar, uppvisar modellen en förklaringsgrad om $R^2 = 0,68$. KFM-koefficienten är statistiskt signifikant på 1-procentsnivån ($t = -19,80$, $p < 0,001$) och motsvarar en prisrabatt om 42,1 procent, med ett 95-procentigt konfidensintervall om $[-45,1, -38,8]$ procent. Övriga kontrollvariabler uppvisar i huvudsak förväntade tecken och är statistiskt signifikanta på 1-procentsnivån ($p < 0,01$), med undantag för tomträtt ($p = 0,310$) och radhus ($p = 0,468$) som ej är signifikanta.

Västra Götaland

För Västra Götaland, baserat på 8 679 observationer varav 246 utgör exekutiva försäljningar, uppvisar modellen en förklaringsgrad om $R^2 = 0,71$. KFM-koefficienten är statistiskt signifikant på 1-procentsnivån ($t = -16,49$, $p < 0,001$) och motsvarar en prisrabatt om 42,1 procent, med ett 95-procentigt konfidensintervall om $[-45,7, -38,2]$ procent. Övriga kontrollvariabler uppvisar i huvudsak förväntade tecken och är statistiskt signifikanta på 1-procentsnivån ($p < 0,01$), med undantag för log-tomtareal ($p = 0,624$) och tomträtt ($p = 0,200$) som ej är signifikanta.

Tabell 6: Resultat från hedoniska regressionsmodeller för övriga Sverige och hela Sverige.

Variabel	(Övriga Sverige)	(Hela Sverige)
	Koefficient	Koefficient
Kfm	-0,515 (-32,39)	-0,509 (-42,06)
(log) Boarea	0,574 (70,86)	0,528 (89,92)
Ålder	-0,004 (-32,28)	-0,004 (-47,18)
(log) Tomtareal	-0,035 (-6,56)	-0,005 (-1,39)
Vattenläge	0,131 (11,27)	0,156 (15,98)
(log)Standardpoäng	0,789 (55,90)	0,679 (67,57)
Tomträtt	-0,521 (-3,56)	-0,034 (-3,21)
Radhus	-0,114 (-12,73)	-0,149 (-20,42)
Kedjehus	-0,114 (-14,25)	-0,086 (-15,75)
Konstant	8,944 (126,95)	10,456 (210,58)
R^2	0,65	0,72
Antal observationer	45 746	78 784

Not. t-värden inom parentes.

Övriga Sverige

För övriga Sverige, baserat på 45 746 observationer varav 1 180 utgör exekutiva för-

säljningar, uppvisar modellen en förklaringsgrad om $R^2 = 0,65$. KFM-koefficienten är statistiskt signifikant på 1-procentsnivån ($t = -32,39$, $p < 0,001$) och motsvarar en prisrabatt om 41,9 procent, med ett 95-procentigt konfidensintervall om $[-42,1, -38,3]$ procent. Övriga kontrollvariabler uppvisar förväntade tecken och är statistiskt signifikanta på 1-procentsnivån ($p < 0,01$).

Hela Sverige

För hela Sverige, baserat på 78 784 observationer varav 1 904 utgör exekutiva försäljningar, uppvisar modellen en förklaringsgrad om $R^2 = 0,72$. KFM-koefficienten är statistiskt signifikant på 1-procentsnivån ($t = -42,06$, $p < 0,001$) och motsvarar en prisrabatt om 39,9 procent, med ett 95-procentigt konfidensintervall om $[-41,4, -38,5]$ procent. Övriga kontrollvariabler uppvisar i huvudsak förväntade tecken och är statistiskt signifikanta på 1-procentsnivån ($p < 0,01$), med undantag för log-tomtareal som ej är signifikant ($p = 0,166$).

Sammanfattning

Sammantaget påvisar samtliga fem regressioner en statistiskt signifikant och negativ pris-effekt av exekutiv försäljningsstatus. Prisrabatten varierar mellan 26,6 procent i Stockholm och 42,1 procent i Skåne och Västra Götaland, med hela Sverige uppvisande en rabatt om 39,9 procent. Övriga Sverige uppvisar en rabatt om 41,9 procent, vilket är förenligt med hypotesen att tunnare bostadsmarknader med färre budgivare genererar större prisrabatter vid exekutiva försäljningar.

4.1.2 Prisrabatt per prissegment

Tabell 7: KFM-koefficient per region och prissegment.

Region	Undre 50%	Övre 50%
	KFM	KFM
Stockholm	-0,245 (-8,30)	-0,098 (-4,32)
Skåne	-0,454 (-16,55)	-0,129 (-3,23)
Västra Götaland	-0,463 (-13,29)	-0,158 (-4,19)
Övriga Sverige	-0,367 (-23,56)	-0,191 (-9,44)
Hela Sverige	-0,402 (-34,22)	-0,176 (-12,98)

Not. T-värden anges inom parentes. Koefficienten avser KFM-dummyvariabelns effekt på log-försäljningspriset. Prisrabatt beräknas enligt Halvorsen och Palmquist som $g = 100 \times [\exp(\beta) - 1]$.^a

^aR. Halvorsen och R. Palmquist. "The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations". I: *The American Economic Review* 70.3 (1980), s. 474–475. URL: <https://www.jstor.org/stable/1805237>.

Resultaten från uppdelningen i undre och övre prissegment visar ett konsistent mönster där prisrabatten för exekutiva försäljningar är betydligt större i det undre prissegmentet jämfört med det övre. För hela Sverige uppgår rabatten till 33,1 procent i det undre segmentet och 16,1 procent i det övre segmentet, vilket indikerar att billigare fastigheter drabbas hårdare av tvångsförsäljningsstatus än dyrare fastigheter.

Mönstret är konsistent över samtliga regioner. I Stockholm uppgår rabatten till 21,7 procent i det undre segmentet och 9,3 procent i det övre segmentet. I Skåne är motsvarande rabatt 36,5 procent respektive 12,1 procent, i Västra Götaland 37,0 procent respektive 14,6 procent, och i övriga Sverige 30,7 procent respektive 17,4 procent.

Samtliga koefficienter är statistiskt signifikanta på 1-procentsnivån. Resultaten visar därmed ett konsekvent mönster där prisrabatten är större i det undre prissegmentet än i det övre.

4.1.3 Kvantitativ analys II - Bedömt marknadsvärde och slutpris

Denna delstudie inkluderar efter gallring 6 034 exekutivt sålda objekt under perioden 2015–2024. Av dessa utgörs 3 172 av småhus och 2 862 av bostadsrätter. Nedan redovisas relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris. Därefter analyseras hur denna relation varierar mellan olika objekttyper och geografiska områden samt utifrån lokala demografiska och socioekonomiska förhållanden.

Övergripande resultat

Det övergripande resultatet redovisas i tabell 8. Tabellen visar att slutpriset i genomsnitt ligger under marknadsvärdet för både bostadsrätter och småhus. Medianen visar att det typiska objektet säljs under bedömt marknadsvärde. Detta stöds även av andelen objekt som säljs under bedömt marknadsvärde. Att den genomsnittliga avvikelsen är mindre negativ än medianavvikelsen tyder på att en mindre andel objekt med positiva eller små negativa avvikelser drar genomsnittet närmare noll. De genomsnittliga skillnaderna i kronor visar samtidigt att avvikelserna kan vara ekonomiskt betydande. Bostadsrätter och småhus skiljer sig något, men visar samma mönster.

Tabell 8: Relation mellan bedömt marknadsvärde och slutpris, totalt och per objekttyp

Objekttyp	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Medianavvikelse (%)	Andel under bedömt marknadsvärde (%)
Totalt	6 034	-152 000	-10,87	-13,36	70,55
Småhus	3 172	-163 000	-11,66	-15,71	68,06
Bostadsrätter	2 862	-140 000	-10,00	-11,76	73,31

Geografiska skillnader

Analysen av de geografiska skillnaderna omfattade totalt 3 172 exekutiva försäljningar av småhus, som var fördelade på 21 län och 285 kommuner. Skillnaderna mellan marknadsvärde och slutpris varierade mellan länen och kommunerna. För länen låg skillnaden mellan -4,28 % och -25,72 %, där Gotlands län visade den minsta genomsnittliga avvikelsen och Västernorrlands län visade den största. Gotlands resultat var baserat på 19 försäljningar, medan Västernorrlands baserades på 111 försäljningar. På kommunnivå låg spannet istället mellan -72,13 % och 143,75 %. Kommunen med störst negativ avvikelse i genomsnitt var Åsele kommun, men det var endast tre försäljningar, medan den största positiva avvikelsen var Storumans kommun som i sin tur endast baserades på två försäljningar. Det låga antalet observerade transaktioner bör beaktas och resultatet därför tolkas försiktigt.

Variationerna var på länsnivå ändå begränsade, då samtliga län uppvisade negativa genomsnittliga avvikelser och de flesta låg inom ett snävt intervall. Kommunerna varierade betydligt mer och hade flera kommuner som avvek från det generella mönstret. Detta tyder på att de geografiska skillnaderna framträder tydligare på kommunnivå än länsnivå. Sammanställningen av resultatet utifrån länen kan ses i tabell 9, medan resultatet på kommunnivå finns i bilaga 4.

Tabell 9: Relation mellan bedömt marknadsvärde och slutpris för småhus per län

Län	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Blekinge län	84	-172 238	-17,20	64,29
Dalarnas län	133	-208 286	-20,72	86,47
Gotlands län	19	-77 000	-4,28	63,16
Gävleborgs län	158	-224 347	-21,88	82,28
Hallands län	103	-122 824	-7,90	50,49
Jämtlands län	66	-64 400	-7,99	68,18
Jönköpings län	112	-107 334	-10,42	73,21
Kalmar län	152	-140 278	-14,75	71,71
Kronobergs län	97	-144 953	-16,22	68,04
Norrbottnens län	93	-204 611	-23,42	79,57
Skåne län	562	-65 446	-4,67	56,41
Stockholms län	286	-355 514	-11,35	69,58
Södermanlands län	98	-188 437	-10,85	73,47
Uppsala län	110	-271 884	-14,81	70,00
Värmlands län	182	-176 843	-23,81	79,67
Västerbottens län	74	-191 012	-18,61	81,08
Västernorrlands län	111	-236 154	-25,72	79,28
Västmanlands län	77	-191 534	-16,37	71,43
Västra Götalands län	436	-90 365	-6,19	58,49
Örebro län	127	-200 691	-18,30	75,59
Östergötlands län	92	-152 761	-10,80	60,87
Totalt	3 172	-162 506	-11,66	68,06

Analysen av de geografiska skillnaderna omfattade totalt 2 862 exekutiva försäljningar av bostadsrätter, fördelade på 21 län och 208 kommuner. Skillnaderna mellan bedömt marknadsvärde och slutpris varierade mellan länen och kommunerna. På länsnivå låg

den genomsnittliga avvikelsen mellan -5,90 % och -21,63 %, där Västra Götalands län visade den minsta genomsnittliga avvikelsen och Värmlands län den största. Resultatet för Västra Götalands län baserades på 339 försäljningar, medan Värmlands län baserades på 43 försäljningar.

På kommunnivå var variationen större. Där låg spannet mellan -91,67 % och 60,00 %. Den största negativa genomsnittliga avvikelsen återfanns i Härjedalens kommun, medan den största positiva genomsnittliga avvikelsen återfanns i Herrljunga kommun. Eftersom flera kommunresultat bygger på mycket få observationer bör resultaten på kommunnivå tolkas med stor försiktighet. Kommunresultaten bör därför främst ses som indikationer på lokal variation, inte som stabila kommunala effekter.

Andelen bostadsrätter som såldes under bedömt marknadsvärde varierade mellan 54,55 % och 84,44 % på länsnivå. Den lägsta andelen återfanns i Kronobergs län, medan den högsta återfanns i Örebro län. För hela urvalet såldes 73,31 % av bostadsrätterna under bedömt marknadsvärde.

Variationerna var på länsnivå relativt begränsade, då samtliga län uppvisade negativa genomsnittliga avvikelser och mer än hälften av bostadsrätterna i samtliga län såldes under bedömt marknadsvärde. Kommunerna varierade däremot betydligt mer och uppvisade flera avvikelser från det generella mönstret. Detta tyder på att de geografiska skillnaderna framträder tydligare på kommunnivå än på länsnivå. Sammanställningen av resultaten på länsnivå redovisas i tabell 10.

Tabell 10: Relation mellan bedömt marknadsvärde och slutpris för bostadsrätter per län

Län	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Blekinge län	24	-93 708	-12,25	70,83
Dalarnas län	50	-109 400	-16,74	80,00
Gotlands län	6	-118 333	-7,89	66,67
Gävleborgs län	58	-198 637	-20,73	82,76
Hallands län	38	-120 789	-9,10	71,05
Jämtlands län	34	-111 029	-13,30	58,82
Jönköpings län	42	-76 619	-9,18	71,43
Kalmar län	44	-110 182	-17,47	75,00
Kronobergs län	22	-107 500	-10,03	54,55
Norrbottnens län	42	-114 048	-14,49	66,67
Skåne län	578	-83 761	-8,48	67,82
Stockholms län	870	-209 633	-9,04	77,93
Södermanlands län	103	-146 956	-17,67	75,73
Uppsala län	132	-177 553	-11,08	78,03
Värmlands län	43	-154 535	-21,63	83,72
Västerbottens län	52	-131 154	-13,22	65,38
Västernorrlands län	125	-99 592	-18,43	79,20
Västmanlands län	140	-125 857	-16,79	79,29
Västra Götalands län	339	-74 808	-5,90	62,83
Örebro län	45	-150 644	-17,70	84,44
Östergötlands län	75	-165 080	-14,05	76,00
Totalt	2 862	-140 097	-10,00	73,31

Demografiska och socioekonomiska faktorer

Nedan visas tabell 11 som redovisar relationen mellan bedömt marknadsvärde och slut-

pris uppdelat efter fyra kategorier: inkomstnivå, medelålder, andel med eftergymnasial utbildning och folkmängd. Analysen omfattade totalt 6 034 exekutiva försäljningar. Resultaten visar vissa skillnader mellan grupperna. Objekt i kommuner med högre inkomstnivå, högre utbildningsnivå och större folkmängd uppvisar generellt mindre negativa genomsnittliga avvikelser än objekt i kommuner med lägre nivåer inom respektive kategori. Skillnaderna är dock relativt begränsade och analysen är deskriptiv, vilket innebär att resultaten bör tolkas som indikationer snarare än belägg för kausala samband.

Tabell 11: Relation mellan bedömt marknadsvärde och slutpris uppdelat efter demografiska och socioekonomiska grupper

Variabel	Grupp	Antal	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Inkomstnivå	Låg	1 626	-14,72	71,16
Inkomstnivå	Medel	2 042	-12,76	70,62
Inkomstnivå	Hög	2 366	-8,69	70,08
Åldersgrupp	Låg	2 522	-8,31	68,99
Åldersgrupp	Medel	1 998	-13,05	70,22
Åldersgrupp	Hög	1 514	-16,62	73,58
Eftergymnasial utbildning	Låg	1 506	-15,78	71,18
Eftergymnasial utbildning	Medel	2 089	-11,61	69,36
Eftergymnasial utbildning	Hög	2 439	-9,38	71,18
Folkmängd	Låg	1 538	-13,64	70,55
Folkmängd	Medel	2 027	-12,55	70,25
Folkmängd	Hög	2 469	-9,05	70,80

Som en kompletterande analys studerades även arbetslöshet på kommunnivå. Arbetslöshetsvariabeln avser arbetslöshet i procent för åldersgruppen 16–64 år och baseras på decembervärdet respektive år under perioden 2020–2024. Eftersom variabeln inte omfattar hela analysperioden redovisas den separat och bör tolkas med särskild försiktighet.

Tabell 12: Relation mellan bedömt marknadsvärde och slutpris uppdelat efter arbetslöshet på kommunnivå, 2020–2024

Variabel	Grupp	Antal	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Arbetslöshet 16–64 år	Låg	1 042	-12,97	73,22
Arbetslöshet 16–64 år	Medel	1 031	-13,90	76,14
Arbetslöshet 16–64 år	Hög	1 118	-12,03	74,24
Totalt		3 191	-12,94	74,52

4.2 Resultat från den kvalitativa studien

Nedan redovisas resultaten från de genomförda intervjuerna samt studiebesöket på KFM:s auktion i Helsingborg. Intervjuresultaten redovisas under respektive aktörsgrupp. Den kvalitativa studien syftar till att ge ett praktiskt perspektiv på de kvantitativa studierna genom att fungera som ett komplement till dessa.

4.2.1 Intervju fastighetsvärderare

I denna studie intervjuades tre fastighetsvärderare. Samtliga arbetade heltid med värdering, men omfattningen av uppdrag kopplade till KFM varierade mellan respondenterna. Erfarenheten av exekutiva värderingar varierade mellan respondenterna, men samtliga arbetade med minst ett objekt varje vecka. Respondenternas uppdrag omfattade olika segment. Vissa värderade flera typer av objekt, medan andra främst arbetade med ett segment. Segmenten kunde vara bostadsrätter, småhusfastigheter eller kommersiella fastigheter. Fokus i intervjuerna låg på hur värderingsprocessen fungerar vid det exekutiva förfarandet, vilka begränsningar som fanns samt hur de själva såg på skillnaderna mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris.

Tabell 13: Nyckelord från respondenternas svar om värderingsprocess och osäkerhet i den exekutiva processen

Tema	Respondent A	Respondent B	Respondent C
Vanliga begränsningar	Otillgänglig ägare, tekniska brister, saknade bygglovshandlingar, BOM-körning	Otillgänglig ägare, begränsat underlag, BOM-körning	BOM-körning, otillgänglig ägare
Invändig besiktning	Begränsad tillgång (vind, källare)	Söker tillgång vid behov	Varierad tillgång
Dokumentation av osäkerhet	Friskrivelser, källhänvisning, uppgiftens ursprung	Tydliga bedömningar, taxerade uppgifter, dåligt underlag	Marknadsvärde, Risk värderas inte separat
Orsaker till prisavvikelse	Köparansvar, kompetensbrist, en visning, exekutiv stämpel, tvång	Juridiska risker, hyresavtal, ankareffekt, få jämförelseköp	Handpenning 10 %, begränsad inspektion, sämre skick
Över-/undervärdering	Volatilt, både över och under	Generellt lägre, men undantag finns	Tenderar att avvika nedåt
Geografiska rabatter	Ej observerat	Ej observerat, sämre lägen vanligare	Ej observerat
Förbättringsförslag	Säkerhet för värderare, teknisk besiktning, köparskydd	Obligatoriskt besök, KFM vid besiktning, mätningsverktyg	Acceptera felmarginal, lägenhetsregister, kontakt med BRF-styrelse

Begränsningar under värderingsuppdraget

Samtliga respondenter lyfter BOM-körning som en återkommande begränsning i värderingsuppdraget. En BOM-körning innebär att värderaren inte lyckats få kontakt med ägaren via telefon, mejl eller post, och sedan måste åka ut till objektet för besiktning, för att sedan konstatera att tillträde till objektet inte kan erhållas. Respondenterna betonar även att ägaren ofta är otillgänglig eller mindre samarbetsvillig, vilket resulterar i ett sämre underlag jämfört med en vanlig värdering. Respondent A nämner även avsaknad av bygglovshandlingar som en specifik utmaning, vilket antyder att erfarenheterna kan variera beroende på enskilda fall.

Hantering vid begränsad invändig besiktning

Tillgängligheten till objektets samtliga utrymmen varierar och hanteras olika bland respondenterna. Respondent A beskriver att vissa ytor, såsom vind och källare, inte alltid är tillgängliga på grund av saknade nycklar eller redskap. Respondent B beskriver en mer aktiv hållning till att försöka få tillgång till utrymmen som behöver besiktigas, medan Respondent C beskriver situationen som blandad, där tillgång till vissa ytor ibland saknas. Sammantaget tyder svaren på att begränsad besiktning är ett vanligt inslag i ex-

ekutiva värderingar, men att värderarna hanterar det på olika sätt.

Dokumentation av osäkerhet och risk

Hur osäkerhet dokumenteras skiljer sig åt mellan respondenterna, men en gemensam nämnare är transparens gentemot uppdragsgivaren. Respondent A använder friskrivelser och anger tydligt varifrån uppgifter hämtats, exempelvis att en tvättmaskin uppges fungera, men enbart enligt ägaren. Respondent B hanterar bristfälligt underlag genom att tydligt redovisa vilka bedömningar som gjorts och på vilken grund, till exempel taxerade uppgifter. Respondent C uppger att denne aldrig skriver något som inte är känt med säkerhet och värderar inte risk explicit, vilket speglar en mer konservativ dokumentationsstrategi.

Orsaker till avvikelse från värdering

Avvikelser mellan värdering och faktiskt försäljningspris förklaras av respondenterna utifrån flera samverkande faktorer. Respondent A betonar att köparen bär ett större ansvar och en högre risk, att exekutiva objekt säljs marknadsmässigt med begränsad information och att den exekutiva försäljningens signalvärde i sig kan påverka priset. Respondent B framhåller att värderingen görs helt objektivt utan hänsyn till den särskilda signal som KFM-kopplingen kan ge marknaden, men att osäkerheten är större kring juridiska risker, hyresavtal och skick samt att höga försäljningspriser kan förklaras av köparens förhandsinformation, ankareffekter från in-teckningar eller ett begränsat jämförelsematerial. Respondent C lyfter de praktiska aspekterna: kravet på 10 procent kontantinsats, kortare tid för inspektion och generellt sämre skick och standard på objekten.

Över- eller undervärdering

Respondenternas erfarenheter av om exekutiva objekt tenderar att säljas över eller under värdering skiljer sig åt. Respondent A beskriver utfallen som mycket volatila, med både över- och undervärderingar förekommande. Respondent B menar att försäljningspriserna generellt sett är lägre än värderingen, men att undantag förekommer. Respondent C följer upp försäljningar av eget intresse och noterar att priserna tenderar att hamna lägre än värderingen. Sammantaget pekar svaren på en generell tendens mot undervärdering, men med stor variation.

Upplevda geografiska skillnader

Ingen av respondenterna uppger att prisavvikelserna är tydligt större i specifika geografiska områden. Respondent A och C märker inte av någon sådan skillnad, medan Respondent B nyanserar svaret med att sämre lägen generellt ger upphov till fler exekutiva försäljningar, men utan att det nödvändigtvis innebär större prisrabatter. Resultaten tyder på att geografisk lokalisering inte upplevs som en avgörande faktor för rabattens storlek.

Förbättringar i processen och träffsäkerhet

Respondenterna identifierar flera förbättringsområden för att öka träffsäkerheten i ex-

ekutiva värderingar. Respondent A efterfrågar bättre säkerhet för värderare samt möjligheten att anlita tekniska besiktningsmän, vilket även skulle gynna köpare, då risken minskas. Respondent B förespråkar att representant från KFM följer med på besiktning. Hen lyfter även att förbättringar av underlaget hade hjälpt, men att det skulle vara svårt att få ut perfekt underlag. En till person med mer kunskap av tekniska besiktningar hade kunnat stärka underlaget, menar respondenten. Respondent C konstaterar att en felmarginal på plus minus tio procent alltid kommer att finnas, men menar att ett lägenhetsregister och bättre tillgång till styrelseuppgifter vid BRF-värderingar hade underlättat arbetet avsevärt. Gemensamt är att teknisk kompetens och bättre informationsunderlag ses som centrala för att förbättra processens träffsäkerhet.

4.2.2 Intervju bank

Tabell 14: Sammanfattning av bankrespondentens syn på kreditrisk, säkerhetsvärde och exekutiva försäljningar

Tema	Bankrespondent
Viktigaste riskparametrar	Kassaflöde; räntebetalning; LTV; räntekänslighet; kundens återbetalningsförmåga
Värdering av säkerhet	Extern värdering; intern bedömning; säkerhetsvärde; haircut; belåningsgrad
Kreditprövning och beslutsprocess	Kundmaterial; fastighetsanalys; kassaflödesanalys; stresstest; kreditkommitté/styrelse
Kreditrisk och triggers	Stage 1: betalar; Stage 2: inte betalat på 30 dagar; Stage 3: inte betalat på 90 dagar; kreditförlust; betalningssvårigheter
Kunddialog och hantering av problemkredit	Samarbetsvilja; betalningsplan; frivillig försäljning; undvika firesale; pragmatisk hantering
När KFM blir aktuellt	Utebliven betalning; bristande samarbete; misslyckad lösning; sista åtgärd
Syn på exekutiv försäljning	Lägre utfall; marknadsrisk; svag marknad; undviks om möjligt; säkerhetsmarginal
Kreditförlust och säkerhetsmarginal	Direkt reservering; kreditförlustmodell; UC-score; Basel-regelverk; lägre LTV efter 2008
Uppföljning och känslighetsanalys	Framåtblickande bedömning; stresstest; värdeförändring; intern kontroll; egen organisationsgranskning
Förbättringar	Fler platsbesök; bättre fastighetskännedom; mer egen kontroll; försiktig belåning

Bankintervjun visar att kreditgivning mot fastighet i första hand bedöms utifrån låntagarens kassaflöde och förmåga att betala räntor. Fastighetens värde är samtidigt centralt eftersom den fungerar som säkerhet om låntagaren inte kan fullfölja sina betalningar. Respondenten beskriver att banken normalt använder externa värderingar i kombination med egna bedömningar, där värdet justeras ned genom ett säkerhetsvärde eller en så

kallad haircut. Detta innebär att banken inte utgår från hela marknadsvärdet vid kreditgivning, utan från ett mer försiktigt belåningsunderlag.

Vid kreditprövning sammanställs material om både kunden och fastigheten. Banken analyserar bland annat kassaflöde, räntekänslighet, belåningsgrad och fastighetens egenskaper. Större krediter innebär mer omfattande granskning och beslutas ofta genom kreditkommitté eller styrelse. Respondenten framhåller att fastigheten är särskilt viktig eftersom den utgör bankens säkerhet, men att kundens betalningsförmåga och samarbetsvilja också har stor betydelse.

När en kredit får betalningsproblem sker hanteringen stegvis. Respondenten beskriver att banken skiljer mellan olika risknivåer, där uteblivna betalningar under längre tid leder till ökade kreditförluster och skärpt hantering. Respondenten beskriver att efter 30 dagar kan krediten betraktas som mer riskfylld, medan 90 dagar innebär en allvarligare situation. Samtidigt betonas att banken inte automatiskt går till KFM, utan att kunddialogen är avgörande. Om kunden är samarbetsvillig kan banken ofta försöka hitta en lösning eller låta kunden sälja fastigheten frivilligt.

KFM framstår därmed som en sista åtgärd snarare än bankens förstahandsalternativ. Respondenten beskriver att banken normalt vill undvika en snabb exekutiv försäljning eftersom det kan leda till ett lägre försäljningspris. Om marknaden bedöms vara svag kan banken i vissa fall avvakta, särskilt om det finns förutsättningar för att säkerheten på sikt ska täcka bankens fordran. Detta visar att bankens agerande inte enbart styrs av pantbrev och formell säkerhet, utan även av marknadsläge, kunddialog och bedömningen av framtida återvinning.

Sammantaget visar intervjun att exekutiva försäljningar ur bankens perspektiv främst förstås som en del av kreditriskhanteringen. Banken försöker begränsa risken redan vid kreditgivningen genom försiktiga belåningsgrader, stresstester och säkerhetsvärden. Resultatet indikerar därför att exekutiva försäljningar inte endast är en följd av fastighetens värde, utan av samspelet mellan kassaflöde, belåningsgrad, marknadsläge och kundens förmåga eller vilja att medverka till en frivillig lösning.

4.2.3 Studiebesök på auktion

Ett studiebesök genomfördes under studien på KFM:s kontor i Helsingborg. Besöket bestod av att observera tre exekutiva auktioner. Observationerna användes som komplement till intervjuerna och de kvantitativa analyserna. Två av auktionerna avsåg bostadsrätter och en avsåg en bebyggd småhusfastighet. Objekten och auktionsförutsättningarna varierade i bland annat antal tidigare försäljningstillfällen och antal budgivare.

Tabell 15: Översikt av de exekutiva auktionerna

	Auktion A	Auktion B	Auktion C
Försäljningstyp	Exekutiv försäljning	Exekutiv försäljning	Tvångsförsäljning
Objekt	Bostadsrätt	Fastighet	Bostadsrätt
Sökande	Bank	Staten genom KFM	Bostadsrättsförening
Ytterliggande sökande	Ja, BRF	Nej	Nej
Exekutionstitel	Tredskodom från Tingsrätt	Allmänna mål, beslut om indrivning	–
Säkerhet	Pantförskrivning av bostadsrätten	Pantbrev	–
Marknadsvärde (SEK)	1 650 000	3 100 000	100 000
Slutpris (SEK)	830 000	2 600 000	Bud: 40 000, ingen försäljning
Försäljningsförsök	Andra	Första	Första

Tabell 16: Detaljerad översikt av de exekutiva auktionerna

	Auktion A	Auktion B	Auktion C
Marknadsvärde (SEK)	1 650 000	3 100 000	100 000
Slutpris (SEK)	830 000	2 600 000	Bud: 40 000, ingen försäljning
Antal medverkande budgivare	3 st	2 st	1 st
Antal faktiska budgivare	2 st	1 st	1 st
Antal faktiska budgivare på plats	1 st	1 st	1 st
Antal budgivare på visning	Ingen	1 st	Ingen
Högsta budgivare	Distans (annat KFM-kontor)	Fysiskt	Fysiskt
Återkommande köpare	Ja	Nej	Nej
Försäljningsförsök	Andra	Första	Första

5 Analys

5.1 Exekutiv kontext i relation till frivillig marknad

5.1.1 Prisrabattens existens och storlek

Samtliga fem regressioner visar en statistiskt signifikant och negativ priseffekt av exekutiv försäljningsstatus, med rabatter som varierar mellan 26,6 procent i Stockholm och 42,1 procent i Skåne och Västra Götaland. Dessa resultat är robusta över olika geografiska avgränsningar och bekräftar att exekutiva försäljningar systematiskt genererar lägre försäljningspriser än frivilliga transaktioner för i övrigt jämförbara fastigheter.

Resultaten är av liknande storleksordning som tidigare forskning. Donner m.fl. fann rabatter om 24,6 procent för svenska småhus i Stockholmsregionen och Campbell m.fl. fann 27 procent i Massachusetts.⁵⁶ Att denna studie uppvisar något högre rabatter, särskilt utanför storstadsregionerna, är relativt förenligt med att den svenska bostadsmarknaden utanför storstäderna kännetecknas av lägre likviditet och färre aktiva budgivare, faktorer som enligt sökteorin tenderar att förstärka prisrabatten vid tidsbegränsade försäljningar.⁵⁷

En viktig metodologisk notering är att en del av den framräknade prisrabatten kan vara hänförlig till icke-observerade skillnader i det aktuella underhållsskicket snarare än en ren stigmaeffekt av KFM-statusen. Standardpoäng kontrollerar för byggnadsteknisk kvalitet vid taxeringstillfället men fångar inte eftersatt underhåll i nutid, vilket tenderar att vara vanligare hos fastighetsägare i ekonomisk kris. Clauretie och Daneshvary argumenterade för att tidigare studier överskattade rabatten med upp till en tredjedel just av denna anledning. Skattningen bör därför tolkas som en övre gräns för den rena stigmaeffekten, där en del av rabatten förklaras av fastighetens faktiska skick vid auktionstillfället.⁵⁸

5.1.2 Geografisk variation — marknadslikviditet som möjlig förklaring

Den tydligaste skiljelinjen i resultaten är den mellan Stockholm och övriga regioner. Stockholms rabatt på 26,6 procent är väsentligt lägre än Skånes och Västra Götalands 42,1 procent samt övriga Sveriges 41,9 procent. Detta mönster är förenligt med hypotesen att marknadslikviditet dämpar prisrabatten vid exekutiva försäljningar.

⁵⁶Donner, Song och Wilhelmsson, "Forced Sales and Their Impact on Real Estate Prices"; Campbell, Giglio och Pathak, "Forced Sales and House Prices".

⁵⁷S. A. Lippman och J. J. McCall. "An Operational Measure of Liquidity". I: *The American Economic Review* 76.1 (1986), s. 43–55. URL: <https://www.jstor.org/stable/1804126>.

⁵⁸T. M. Clauretie och N. Daneshvary. "Estimating the House Foreclosure Discount Corrected for Spatial Price Interdependence and Endogeneity of Marketing Time". I: *Real Estate Economics* 37.1 (2009), s. 43–67. DOI: 10.1111/j.1540-6229.2009.00234.x.

Stockholms bostadsmarknad kännetecknas av hög transaktionsvolym och ett bredare utbud av köpare. Vid en exekutiv försäljning i Stockholm är sannolikheten större att fler potentiella budgivare uppmärksammar och deltar i processen, vilket driver upp priset mot marknadsvärdet. I mindre likvida marknader kan köparunderlaget vara tunnare och budgivningskonkurrensen lägre, vilket skapar större utrymme för prisrabatter. Därtill kan icke-observerade skillnader i objektens skick förstärka denna effekt, men detta kan inte fullt ut kontrolleras i modellen. Detta resonemang stöds av Campbell m.fl. som fann att exekutiva rabatter var större i lågprisområden.⁵⁹ och av Pennington-Cross som visade att institutionella förutsättningar och lokal marknadsstruktur har avgörande betydelse för rabattens storlek.⁶⁰

Det är också värt att notera att Skåne och Västra Götaland omfattar stora storstadsområden med relativt hög likviditet, men uppvisar ändå rabatter i nivå med övriga Sverige snarare än med Stockholm. En möjlig förklaring är att KFM-objekten i dessa regioner är geografiskt koncentrerade till kommuner med lägre likviditet, exempelvis mindre städer i Skånes inland eller Västra Götalands glesbygd, snarare än till Malmö eller Göteborg. Eftersom modellen inkluderar kommunvariabler kontrolleras genomsnittliga skillnader i prisnivå mellan kommuner. Däremot fångar modellen inte fullt ut skillnader i köparunderlag och budgivningsaktivitet inom de lokalt avgränsade områdena som används i studien. Den lokala auktionsmarknadens djup kan därför variera mellan enskilda objekt, även inom samma kommun.

5.1.3 Prissegmentets betydelse för prisrabattens storlek

Uppdelningen i undre och övre prissegment avslöjar ett systematiskt och teoretiskt intressant mönster. Prisrabatten är konsekvent större för fastigheter i det undre prissegmentet jämfört med det övre, i samtliga fem regressioner. För hela Sverige är rabatten 33,1 procent i det undre segmentet mot 16,1 procent i det övre, en skillnad på nära 17 procentenheter.

Detta resultat är förenligt med flera kompletterande förklaringar. För det första är köparunderlaget för billigare fastigheter ofta mer begränsat, potentiella köpare i det lägre prissegmentet kan ha svårare att snabbt ordna finansiering för ett auktionsköp, som kräver omedelbar handpenning på 10 procent och full betalning inom fyra veckor. Det övre prissegmentet kan samtidigt attrahera köpare med större finansiell kapacitet, vilket kan bidra till högre konkurrens och därmed lägre prisrabatt.

För det andra har tidigare forskning kopplat större rabatter i lägre prissegment till bland annat högre risk för eftersatt underhåll, vandalisering och fasta skyddskostnader som proportionellt får större betydelse för billigare objekt.⁶¹

För det tredje kan stigmaeffekten vara starkare för fastigheter i det undre segmentet.

⁵⁹Campbell, Giglio och Pathak, "Forced Sales and House Prices".

⁶⁰A. Pennington-Cross. "The Value of Foreclosed Property". I: *Journal of Real Estate Research* 28.2 (2006), s. 193–214. DOI: 10.1080/10835547.2006.12091177.

⁶¹Campbell, Giglio och Pathak, "Forced Sales and House Prices".

En köpare som förvärvar en dyr fastighet via exekutiv auktion i ett attraktivt läge bär en relativt lägre transaktionskostnadsrisk, fastigheten är lättare att sälja vidare och värdet är relativt stabilt. För en billigare fastighet i ett svagare läge är osäkerheten om fastighetens faktiska skick och vidareförsäljningsbarhet betydligt större, vilket rationella budgivare teoretiskt kompenserar för genom att kräva en större rabatt.

En kompletterande möjlig förklaring rör relationen mellan markvärde och byggnadsvärde. I lågvärdesområden utgör byggnaden en betydligt större andel av totalvärdet än i högvärdesområden, där markvärdet i stället dominerar. Eftersom exekutivt sålda objekt i genomsnitt tenderar att vara i sämre skick än frivilligt sålda objekt får skicket en proportionellt större priseffekt i just de områden där byggnadsvärdet väger tyngst. I ett högvärdesområde kan ett eftersatt underhåll delvis uppvägas av ett högt markvärde som är oberoende av byggnadens kondition, medan motsvarande slitage i ett lågvärdesområde slår igenom mer direkt på det slutliga försäljningspriset. Detta erbjuder en kompletterande förklaring till varför rabatten i Stockholm är väsentligt lägre än i övriga Sverige, och varför det undre prissegmentet konsekvent uppvisar större rabatter än det övre.

5.1.4 Tecken på arbitrage och marknadsineffektivitet

En intressant observation i datasetet är förekomsten av återkommande köpare vid exekutiva försäljningar. Aktörer som Browax AB med 21 förvärv och P.S Investment AB med 17 förvärv under studieperioden indikerar att vissa marknadsaktörer återkommande agerar på marknaden för exekutiva försäljningar och kan ha särskild erfarenhet av denna försäljningsform. Om sådana aktörer förvärvar objekt till priser som ligger under vad som kan realiseras vid en senare frivillig försäljning, skulle detta kunna indikera arbitragemöjligheter.

Detta resonemang är i linje med den teoretiska diskussion som förs av bland annat Brasington och Sarama, som argumenterade för att stora exekutiva försäljningsrabatter kan indikera en bristfällig auktionsdesign snarare än en effektiv marknadsprocess. En effektiv marknad borde i teorin eliminera sådana arbitragemöjligheter genom att fler kvalificerade köpare attraheras av de rabatterade priserna, vilket driver upp budgivningen. Att rabatterna är så pass stora och stabila över tid antyder att informationsasymmetrier och transaktionskostnader utgör tillräckliga barriärer för att förhindra full priskonvergens.⁶²

Förekomsten av återkommande köpare bör därför främst tolkas som en indikation på att vissa aktörer kan ha särskild kunskap eller kapacitet att agera på denna marknad. Detta väcker frågan om arbitragemöjligheter, men en sådan slutsats kräver vidare analys av återförsäljningar, innehavstid, renoveringskostnader och riskjusterad avkastning.

⁶²D. M. Brasington och R. F. Sarama. "Deed Types, House Prices and Mortgage Interest Rates". I: *Real Estate Economics* 36.3 (2008), s. 587–610. DOI: 10.1111/j.1540-6229.2008.00223.x.

5.1.5 Implikationer

Studiens resultat har implikationer för flera intressenter. För gäldenärer innebär de stora prisrabatterna att en exekutiv försäljning typiskt realiserar ett väsentligt lägre värde än en frivillig försäljning, vilket kan förstärka den ekonomiska belastningen för gäldenären. Detta gäller både för fastighetsägare i mindre likvida marknader och för ägare av fastigheter i det lägre prissegmentet, som uppvisar de största relativa prisrabatterna.

För borgenärer och kreditgivare illustrerar resultaten vikten av att beakta den exekutiva försäljningsrabatten vid kreditgivning och säkerhetsvärdering. En belåningsgrad som bedöms som försiktig baserat på marknadsvärdet kan visa sig otillräcklig om fastigheten tvingas säljas via exekutiv försäljning med rabatt om 30–40 procent.

För Kronofogdemyndigheten och lagstiftaren väcker resultaten frågor om huruvida de nuvarande försäljningsförfarandena är optimalt utformade för att maximera utfallet för samtliga parter.

5.2 Relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris

Den andra kvantitativa analysen fyller en annan funktion än den hedoniska prisanalysen. Medan den första analysen jämför exekutiva försäljningar med frivilliga försäljningar, fokuserar denna del på relationen mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris inom det exekutiva förfarandet. Därmed kan analysen belysa i vilken utsträckning det värde som ligger till grund för försäljningsprocessen också realiserar i den faktiska exekutiva försäljningen. Detta är centralt eftersom marknadsvärdet bygger på antaganden om en frivillig försäljning under normala marknadsförhållanden, medan slutpriset uppstår i en situation präglad av tvång, risk och begränsad objektinformation.

5.2.1 Marknadsvärde som referensvärde

Marknadsvärdet utgör i denna studie en viktig referenspunkt, men resultaten visar samtidigt att dess funktion i det exekutiva förfarandet behöver förstås med viss försiktighet. Värderingen bygger på antagandet om en frivillig överlåtelse på en öppen och välfungerande marknad, där både köpare och säljare agerar utan särskild press och där objektet exponeras under förhållanden som möjliggör normal konkurrens. Dessa förutsättningar överensstämmer inte fullt ut med den exekutiva försäljningssituationen, där försäljningen sker under tvång och där både informationsunderlag och försäljningsprocess kan vara mer begränsade.

Detta innebär dock inte att marknadsvärdet saknar betydelse. Tvärtom fungerar det som ett nödvändigt referensvärde för KFM, för potentiella köpare och för studiens analys av hur exekutiva försäljningar faktiskt utfaller. Resultaten visar därför inte att marknadsvärdet i sig är irrelevant, utan snarare att det inte utan vidare kan förväntas realiserar i en försäljningsform som avviker från den marknadssituation som värdebegreppet bygger på. När slutpriset systematiskt understiger det bedömda marknadsvärdet talar detta därför inte nödvändigtvis för att värderingen varit felaktig, utan kan i stället förstås som

ett uttryck för att den exekutiva kontexten skapar andra prisbildningsförutsättningar än en frivillig marknadstransaktion.

Marknadsvärdet blir därmed analytiskt användbart just därför att det belyser skillnaden mellan en tänkt försäljning under normala marknadsförhållanden och det utfall som faktiskt uppstår i den exekutiva processen. I denna delstudie fungerar det därför mindre som ett facit och mer som en jämförelsepunkt, mot vilken det blir möjligt att bedöma hur stor avvikelsen är och hur konsekvent denna avvikelse framträder.

5.2.2 Avvikelser mellan marknadsvärde och slutpris

Det mest centrala resultatet i delstudien är att slutpriserna i genomsnitt understiger de bedömda marknadsvärdena, både totalt och för respektive objekttyp. Att både småhus och bostadsrätter uppvisar negativa genomsnittliga avvikelser visar att mönstret inte är begränsat till en enskild delmarknad, utan framträder relativt konsekvent inom den exekutiva förfarandet. Detta talar för att det finns en systematisk skillnad mellan det värde som bedöms under antagande om normala marknadsförhållanden och det pris som faktiskt uppnås i den exekutiva försäljningssituationen.

Särskilt intressant är att medianavvikelsen är mer negativ än den genomsnittliga avvikelsen. Detta innebär att den typiska försäljningen sker till ett lägre pris än vad medelvärdet ensamt antyder. Att medelvärdet ligger närmare noll än medianen tyder på att det finns en mindre andel objekt med små negativa avvikelser eller positiva utfall som drar upp genomsnittet. Resultaten indikerar därmed att en genomsnittsbetraktelse ensam riskerar att underskatta hur tydligt mönstret faktiskt är för majoriteten av objekten. Detta förstärks även av att en majoritet av försäljningarna sker under marknadsvärdet.

De genomsnittliga skillnaderna i kronor visar samtidigt att avvikelserna inte enbart framträder i relativa mått, utan också kan vara ekonomiskt betydande. Detta är särskilt relevant eftersom även en relativt måttlig procentuell avvikelse kan motsvara stora belopp i praktiken. Resultaten antyder därmed att skillnaden mellan bedömt marknadsvärde och slutpris inte endast är en teknisk avvikelse, utan något som kan få reell betydelse för både gäldenär, borgenärer och potentiella köpare.

Skillnaderna mellan småhus och bostadsrätter framstår samtidigt som relativt begränsade. Småhus uppvisar något mer negativa avvikelser, medan bostadsrätter i större utsträckning säljs under marknadsvärdet. Det övergripande mönstret är dock likartat för båda objekttyperna. Analysen ger därför inte stöd för att objekttyperna bör förstås som två helt olika fenomen i denna del, utan snarare som variationer inom samma övergripande prisbildningsmönster i den exekutiva kontexten.

Sammantaget talar resultaten för att den exekutiva försäljningskontexten är förknippad med en tydlig skillnad mellan bedömt marknadsvärde och slutpris. Även om storleken på avvikelsen varierar, framstår riktningen som tydlig: slutpriset tenderar att bli lägre än det bedömda marknadsvärdet.

5.2.3 Variationer i geografiska och lokala förhållanden

Den geografiska analysen visar att relationen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris varierar mellan olika delar av landet, men att variationen framträder olika tydligt beroende på geografisk nivå. På länsnivå uppvisade samtliga län negativa genomsnittliga avvikelser. Detta tyder på att det övergripande mönstret är nationellt snarare än isolerat till vissa regioner. Samtidigt varierade storleken på avvikelsen mellan länen, vilket visar att den exekutiva prisbildningen inte är helt homogen över landet.

Att variationen på länsnivå ändå är relativt begränsad talar för att länsindelningen fångar bredare regionala mönster men samtidigt jämnar ut lokala skillnader. När analysen i stället flyttas till kommunnivå framträder en betydligt större spridning. Där återfinns både mycket stora negativa och i vissa fall tydligt positiva genomsnittliga avvikelser. Detta indikerar att lokala marknadsförhållanden sannolikt har större betydelse än vad som först framstår i länsgenomsnittet. Kommunnivån fångar i större utsträckning skillnader i lokala delmarknader, medan länsnivån tenderar att dämpa sådana variationer.

Samtidigt behöver kommunresultaten tolkas med försiktighet. Flera av de mest extrema utfallen bygger på mycket få observationer, vilket innebär att enskilda försäljningar kan få stort genomslag i genomsnittet. De mest avvikande kommunerna bör därför inte tolkas som säkra uttryck för stabila lokala mönster, utan snarare som indikationer på att variationen på lokal nivå kan vara betydande. Det mest robusta i den geografiska analysen är därför inte de enskilda extremvärdena, utan att nästan hela materialet, även vid geografisk uppdelning, fortsatt präglas av negativa avvikelser.

Analysen av de demografiska och socioekonomiska faktorerna visar vissa återkommande mönster, men inte tillräckligt tydliga samband för att resultaten ska kunna tolkas kausalt. Kommuner med högre inkomstnivå, högre utbildningsnivå och större folkmängd uppvisar generellt mindre negativa genomsnittliga avvikelser än kommuner med lägre nivåer inom respektive kategori. Medelålder uppvisar däremot ett annat mönster, där den högsta åldersgruppen har den mest negativa genomsnittliga avvikelsen. Eftersom analysen är deskriptiv och variablerna är kommunövergripande bör resultaten främst tolkas som indikationer på lokala variationer.

Detta innebär att de demografiska och socioekonomiska variablerna i denna analys har begränsat förklaringsvärde. En möjlig tolkning är att kommunövergripande bakgrundsvariabler är alltför grova för att fånga de faktorer som mer direkt påverkar prisbildningen i en exekutiv försäljning. Sådana variabler säger relativt lite om det enskilda objektets skick, mikroläge, attraktionskraft eller de särskilda omständigheter som omger försäljningen. Resultaten talar därför för att lokala marknadsförhållanden har större betydelse än breda kommunala socioekonomiska kategoriseringar, men också att dessa lokala skillnader inte fullt ut låter sig fångas genom de variabler som använts här.

Samlat visar denna del av analysen att geografiska variationer framträder tydligare än demografiska och socioekonomiska variationer. Det övergripande mönstret består dock även här: oavsett geografiskt område eller grupp tenderar slutpriserna att understiga bedömt marknadsvärde.

5.3 Professionella aktörers syn på exekutiva försäljningar

Intervjuerna med fastighetsvärderare och bankrepresentant visar att exekutiva försäljningar präglas av en högre grad av osäkerhet än vanliga försäljningar på den frivilliga marknaden. Osäkerheten uppstår dels i värderingsprocessen, där tillgången till information ofta är begränsad, dels i försäljningsprocessen, där köparen tvingas fatta beslut under andra förutsättningar än vid en normal marknadstransaktion. Sammantaget framträder exekutiva försäljningar som en marknad där prisbildningen påverkas av både objektets faktiska egenskaper och den institutionella kontext som försäljningen sker inom. Detta bidrar till att förklara varför marknaden kan kräva en rabatt i förhållande till både frivilliga försäljningar och bedömt marknadsvärde.

Fastighetsvärderarnas svar visar att värderingsprocessen i grunden bygger på samma värderingsprinciper som vid frivilliga försäljningar, men att förutsättningarna ofta är sämre. Bristande ägarkontakt, begränsad invändig besiktning, ofullständiga handlingar och behovet av BOM-körning innebär att värderaren i större utsträckning måste göra bedömningar utifrån ett osäkert underlag. Detta innebär inte nödvändigtvis att värderingen blir felaktig, men det innebär att värderingsosäkerheten ökar. Värderingen blir därmed mer beroende av värderarens erfarenhet, antaganden och förmåga att hantera bristfällig information.

En central iakttagelse är att värderarna i regel inte justerar marknadsvärdet nedåt enbart på grund av att objektet säljs exekutivt. Värderingen syftar fortfarande till att bedöma ett marknadsvärde, snarare än ett förväntat auktionspris. Detta är viktigt eftersom det innebär att det bedömda marknadsvärdet och det faktiska slutpriset inte nödvändigtvis avser exakt samma situation. Marknadsvärdet utgår från en teoretisk bedömning av objektets värde på en fungerande marknad, medan slutpriset vid en exekutiv försäljning påverkas av praktiska och juridiska omständigheter som begränsar köparens möjlighet att agera på samma sätt som vid ett frivilligt köp.

Detta kan bidra till att förklara varför slutpriset ofta avviker från det bedömda marknadsvärdet. Respondenterna pekar på flera faktorer som kan påverka priset negativt, exempelvis köparens ökade risk, osäkerhet kring skick, begränsad möjlighet till besiktning, krav på snabb finansiering och den särskilda "stämpel" som en exekutiv försäljning kan innebära. Det är därför rimligt att tolka en del av prisavvikelsen som en riskpremie eller rabatt som marknaden kräver för att kompensera för den högre osäkerheten. Samtidigt visar svaren att utfallet kan vara volatilt, vilket innebär att exekutiva försäljningar inte alltid leder till lägre priser. I vissa fall kan exempelvis stark efterfrågan, köparens lokalkännedom eller ett begränsat jämförelsematerial bidra till att slutpriset hamnar nära eller över det bedömda marknadsvärdet.

Bankintervjun förstärker bilden av att exekutiva försäljningar bör förstås genom risk. Ur bankens perspektiv är fastigheten en säkerhet, men kreditgivningen bygger inte enbart på fastighetens marknadsvärde. Banken analyserar i första hand låntagarens kassaflöde, återbetalningsförmåga, belåningsgrad och räntekänslighet. Att banken använder säkerhetsvärden och säkerhetsavdrag, så kallade haircuts visar att marknadsvärdet inte betraktas som ett helt säkert återvinningsvärde. Redan vid kreditgivningen finns alltså

en medvetenhet om att fastighetens framtida värde kan bli lägre än det bedömda marknadsvärdet, särskilt i en pressad försäljningssituation. Intervjun med banken visar också att exekutiv försäljning normalt inte är bankens förstahandsalternativ. Banken försöker i stället ofta hitta frivilliga lösningar genom kunddialog, betalningsplaner eller frivillig försäljning. Detta indikerar att exekutiv försäljning uppfattas som ett mindre effektivt sätt att realisera säkerheten, eftersom processen kan leda till ett lägre utfall än en frivillig försäljning. Att banken i vissa fall hellre avvaktar än driver fram en snabb försäljning visar att marknadsläget och möjligheten till återvinning är centrala faktorer i kreditriskhanteringen.

Eftersom bankintervjun i huvudsak berör kreditgivning kopplad till kommersiella fastigheter bör resultaten inte utan vidare överföras till hushållens småhus- och bostadsrättslån. Intervjun är ändå relevant eftersom den belyser hur en kreditgivare principiellt förhåller sig till säkerhetsvärde, risk och realiserbart värde.

Sammanfattningsvis visar intervjuerna att professionella aktörer betraktar exekutiva försäljningar som en särskild marknadssituation snarare än som en normal försäljning med en annan säljare. Värderarna fokuserar på att bedöma objektets marknadsvärde trots begränsat underlag, medan banken fokuserar på säkerhetsvärde och återbetalningsförmåga. Gemensamt för båda perspektiven är att exekutiva försäljningar präglas av osäkerhet, informationsbrister och risk. Detta ger stöd för att skillnaden mellan bedömt marknadsvärde och slutpris inte enbart bör tolkas som en fråga om värderingens träffsäkerhet, utan även som ett uttryck för hur marknaden prissätter risk i en tvångsmässig försäljningssituation.

Den professionella aktörsbilden bidrar därmed till studiens övergripande analys genom att förklara varför prisavvikelser kan uppstå även när värderingen i sig är korrekt utförd. Om marknadsvärdet bedöms utifrån normala marknadsförutsättningar, medan slutpriset bestäms i en kontext med högre risk, begränsad information och färre aktiva köpare, är det förväntat att slutpriset i många fall understiger det bedömda marknadsvärdet. Intervjuerna visar samtidigt att avvikelserna inte är konstant, utan påverkas av objektets skick, marknadsläge, köparnas informationsläge och hur attraktivt objektet uppfattas vara. Detta innebär att exekutiva försäljningar bör analyseras som en samverkan mellan värderingsosäkerhet, köparrisk och marknadens förmåga att absorbera exekutiva försäljningar.

5.4 Studiens samlade analys

Studiens tre delar, den hedoniska prisanalysen, jämförelsen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris samt de kvalitativa intervjuerna, belyser exekutiva försäljningar från olika håll, men pekar sammantaget mot samma övergripande bild: exekutiva försäljningar genererar systematiskt lägre priser än vad som observeras vid jämförbara frivilliga försäljningar och lägre än bedömt marknadsvärde. Avvikelsestörleken varierar på ett sätt som framstår som förenligt med skillnader i marknadsstruktur, geografiskt läge och informationsförutsättningar.

De två kvantitativa analyserna mäter relaterade, men distinkta, prisavvikelser. Den he-

doniska analysen skattar skillnaden mellan exekutiva och frivilliga försäljningar efter kontroll för observerbara fastighetsegenskaper och lokala prisnivåer, medan analysen av bedömt marknadsvärde och slutpris mäter hur väl värderarens bedömning realiserar i det faktiska exekutiva utfallet. Resultaten bör därför inte jämföras mekaniskt, eftersom analyserna bygger på olika urval och metodologiska angreppssätt. Samtidigt är de analytiskt intressanta att ställa mot varandra, eftersom båda belyser prisbildningen vid exekutiva försäljningar. Medianavvikelsen mellan bedömt marknadsvärde och slutpris uppgår till cirka -13 procent, medan den hedoniska analysen visar en genomsnittlig prisrabatt om 39,9 procent i förhållande till frivilliga jämförelseförsäljningar. Det bedömda marknadsvärdet befinner sig därmed i ett mellanläge mellan den frivilliga marknadsprisbildningen och det faktiska exekutiva försäljningsutfallet.

Jämförelsen antyder att värderingen, trots att den utgår från marknadsvärdebegreppet, i praktiken ligger närmare det exekutiva utfallet än det pris som skattas utifrån frivilliga jämförelseförsäljningar. Detta kan tala för att värderingen delvis fångar objektsspecifika förhållanden och begränsningar i informationsunderlaget som inte fullt ut observeras i den hedoniska modellen. Samtidigt kvarstår en negativ avvikelse mellan bedömt marknadsvärde och slutpris, vilket visar att köparnas riskprissättning och den begränsade konkurrensen i det exekutiva förfarandet fortfarande påverkar det faktiska utfallet.

Den hedoniska analysen kvantifierar rabatten i relation till frivilliga försäljningar av jämförbara objekt och visar att den uppgår till i genomsnitt 39,9 procent i hela Sverige. Att rabatten är lägst i Stockholm och högst i Skåne, Västra Götaland och övriga Sverige är förenligt med teorin om att marknadslikviditet dämpar prisrabatten, fler aktiva köpare och dyrare objekt i Stockholmsregionen innebär att konkurrensen vid exekutiva auktioner är starkare, vilket driver upp priset mot marknadsvärdet. Härtill kommer att markvärdet utgör en större andel av totalvärdet i Stockholm, vilket gör att ett eftersatt underhåll av byggnaden får mindre genomslag på försäljningspriset än i lågvärdesområden där byggnaden dominerar värdet. Den kompletterande analysen av bedömt marknadsvärde mot slutpris visar att det bedömda marknadsvärdet i de allra flesta fall inte realiserar vid den exekutiva försäljningen. Att den negativa medianavvikelsen förekommer i samtliga studerade geografiska områden tyder på att avvikelsen snarare är ett återkommande mönster än ett slumpmässigt utfall.

De kvalitativa intervjuerna ger en förklaringsram som knyter samman de två kvantitativa delarna. Värderarnas beskrivningar av begränsat informationsunderlag, friskrivningar och osäkerhet kring skick visar att den exekutiva kontexten påverkar förutsättningarna för värderingen redan innan auktionen äger rum. Bankens perspektiv på säkerhetsvärden och värdeavdrag, så kallade haircuts, bekräftar att marknadsvärdet inte betraktas som ett säkert återvinningsvärde vid exekutiv försäljning. Sammantaget illustrerar intervjuerna att de observerade prisavvikelserna inte behöver bero på felaktig värdering, utan på att den exekutiva försäljningsformen i sig skapar prisbildningsförutsättningar som avviker från dem som marknadsvärdesbegreppet bygger på.

Fynden är också sammantaget förenliga med varandra metodologiskt. Den hedoniska analysen mäter rabatten relativt frivilliga transaktioner av jämförbara objekt och fångar därmed den samlade effekten av exekutiv status. Analysen av marknadsvärde mot slut-

pris mäter i stället hur väl det bedömda värdet realiseras inom det exekutiva förfarandet. Att båda analyserna, trots olika metodologiska utgångspunkter, pekar i samma riktning stärker studiens övergripande slutsats. Intervjuerna ger innehållslig substans åt de mönster som de kvantitativa analyserna identifierar, och bidrar till att avvikelserna kan förstås som ett utfall av riskvärdering, informationsasymmetri och begränsad konkurrens snarare än som ett mätfel.

6 Slutsats

Studien har undersökt prisbildningen vid exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter. Syftet har varit att analysera hur slutpriser vid exekutiva försäljningar förhåller sig dels till priser på den frivilliga marknaden, dels till bedömt marknadsvärde. Studien har även belyst hur den exekutiva kontexten påverkar värdering, riskbedömning och försäljningsutfall samt diskuterat möjliga förbättringar av processen ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. Slutsatserna redovisas utifrån studiens två kvantitativa och tre kvalitativa delfrågor. Därefter sammanfattas studiens samlade bidrag.

Hur förhåller sig slutpriset vid exekutiva försäljningar till frivilliga försäljningar, och hur varierar skillnaden mellan olika geografiska områden i Sverige? Den hedoniska regressionsanalysen visar att exekutiva försäljningar av småhus är förknippade med lägre slutpriser än frivilliga försäljningar av i övrigt jämförbara fastigheter.

För hela Sverige uppgår den skattade prisrabatten till 39,9 procent, med ett 95-procentigt konfidensintervall om $[-41,4, -38,5]$ procent. Rabatten är lägst i Stockholm (26,6 procent) och högst i Skåne och Västra Götaland (42,1 procent), medan övriga Sverige uppvisar en rabatt om 41,9 procent. Mönstret är förenligt med att marknadslikviditet kan dämpa prisrabatten. En möjlig förklaring är att Stockholms djupare och mer likvida bostadsmarknad ger förutsättningar för fler potentiella budgivare och därmed starkare konkurrens, vilket driver upp priset mot marknadsvärdet. I tunnare marknader är konkurrensen lägre och informationsasymmetrierna större, vilket skapar utrymme för köpare att tillgodogöra sig en större rabatt.

Uppdelningen i prissegment visar vidare att billigare fastigheter drabbas hårdare än dyrare, med rabatter om 33,1 procent i det undre segmentet mot 16,1 procent i det övre för hela Sverige. Detta innebär att de största relativa prisrabbaterna återfinns i det lägre prissegmentet, där ett lägre slutpris kan få särskilt stor betydelse i relation till objektets värde.

Sammantaget visar studien att det finns en betydande och statistiskt robust prisskillnad mellan exekutiva och frivilliga försäljningar, att denna skillnad varierar systematiskt med geografisk marknadsstruktur och prissegment, samt att förekomsten av återkommande köpare indikerar att marknaden inte är fullt ut effektiv. Förekomsten av återkommande köpare väcker även frågan om specialiserade aktörer och möjliga arbitragemöjligheter, men detta kräver vidare analys av återförsäljningar och avkastning för att kunna fastställas. Dessa fynd är relevanta för gäldenärer, borgenärer och lagstiftare, och väcker frågan om huruvida de nuvarande försäljningsförfarandena kan utformas på ett bättre sätt för att minimera de samhällsekonomiska kostnaderna av exekutiva försäljningar.

Den andra delstudien ska besvara delfråga två: Hur förhåller sig bedömt marknadsvärde till slutpris vid exekutiva försäljningar av småhus och bostadsrätter, och hur varierar denna relation mellan regioner, objekttyper samt vissa lokala demografiska och socioekonomiska förhållanden? Den andra kvantitativa delstudien hade en deskriptiv och jämförande ansats och undersökte relationen mellan bedömt marknadsvärde och faktiskt slutpris inom det exekutiva förfarandet. Slutsatsen var att slutpriset vid exeku-

tiva försäljningar i genomsnitt avviker från det bedömda marknadsvärdet med cirka -13 procent, mätt som medianavvikelse, och att majoriteten av objekten säljs under bedömt marknadsvärde. Mönstret är konsistent för både småhus och bostadsrätter och återfinns i samtliga studerade geografiska områden. Det innebär att marknadsvärdet, trots att det utgör ett normativt referensvärde baserat på normala marknadsförhållanden, inte realiseras fullt ut i en majoritet av försäljningarna. De geografiska skillnaderna på länsnivå är begränsade, men samtliga län uppvisar negativa genomsnittliga avvikelser. Variationen är större på kommunnivå än länsnivå. Detta indikerar att lokala marknadsförhållanden har betydelse, men också att begränsningen av transaktioner ger stora utslag på kommunnivå. Analysen av demografiska och socioekonomiska faktorer visar vissa återkommande skillnader mellan grupperna, men eftersom analysen är deskriptiv och variablerna är kommunövergripande bör resultaten tolkas försiktigt. Resultaten tyder därför på lokala variationer, men ger inte stöd för tydliga kausala samband.

Den kvalitativa studien ska svara på delfrågorna:

- På vilket sätt påverkar den exekutiva kontexten värderares och bankers bedömningar av värde, risk och försäljningsutfall?
- Vilka faktorer lyfter professionella aktörer fram som särskilt viktiga för att förstå skillnader mellan bedömt marknadsvärde och slutpris?
- Vilka möjliga förbättringar av processen för exekutiva försäljningar kan identifieras ur ett samhällsekonomiskt perspektiv?

Den kvalitativa studien bestod av intervjuer med fastighetsvärderare, en bankrepresentant och en företrädare för KFM. Respondenterna hade olika roller i eller i anslutning till det exekutiva förfarandet, vilket gav kompletterande perspektiv på värdering, riskbedömning och försäljningsprocess. Intervjuerna visar att den exekutiva kontexten påverkar värderares och bankers bedömningar, men på olika sätt.

Värderarnas svar visar att den exekutiva kontexten inte förändrar det grundläggande marknadsvärdebegreppet eller de värderingsmetoder som används. De använder därmed samma marknadsvärdebegrepp och värderingsmetoder som vid frivilliga försäljningar. Skillnaden är att de ofta har ett sämre underlag att utgå ifrån. Det som leder till sämre underlag är bristande ägarkontakt och samarbetssvårigheter, begränsningar under besiktningstillfällen och ofullständiga handlingar. Detta leder till högre osäkerhet i bedömningen och till att värderarna i större utsträckning behöver redovisa begränsningar och förbehåll i underlaget.

För banken påverkar den exekutiva kontexten främst riskbedömningen och säkerhetens realiserbara värde. Marknadsvärdet betraktas inte som ett säkert återvinningsvärde, utan kompletteras med säkerhetsvärden, värdeavdrag, kassaflödesbedömningar och känslighetsanalyser. Bankintervjun visar också att en exekutiv försäljning normalt ses som en sista åtgärd snarare än ett förstahandsalternativ när deras kund får betalningssvårigheter. Kundens samarbetsvilja har dock betydelse för hur länge banken försöker hitta en frivillig lösning. Eftersom bankintervjun i huvudsak berör kreditgivning kopplad till kommersiella fastigheter bör resultaten inte utan vidare överföras till hushållens småhus-

och bostadsrättslån. Intervjun är ändå relevant eftersom den belyser hur en kreditgivare principiellt förhåller sig till säkerhetsvärde, risk och realiserbart värde.

De professionella aktörerna lyfter främst fram informationsbrist, osäkerhet kring skick, juridisk osäkerhet, begränsad konkurrens och KFM-kopplingens signalvärde som de viktigaste faktorerna till varför slutpris och bedömt marknadsvärde skiljer sig. Avvikelsen bör därför inte enbart förstås som en fråga om värderingens träffsäkerhet, utan även som ett uttryck för hur marknaden bedömer risken vid en exekutiv försäljning och hur köpare prissätter denna risk.

Intervjuerna pekar även på möjliga förbättringsområden i processen, framför allt bättre objektinformation, tydligare dokumentation och förbättrade möjligheter till teknisk besiktning. Sådana åtgärder skulle kunna minska osäkerheten för köpare och därmed förbättra förutsättningarna för en mer marknadsmässig prisbildning. Studien kan dock inte fastställa den samhällsekonomiska effekten av sådana förbättringar.

6.1 Förslag på vidare forskning

Under studiens genomförande har flera intressanta spår identifierats som inte har kunnat behandlas inom ramen för denna studie, främst på grund av studiens omfattning, datatillgång och avgränsning.

Ett relevant område för vidare forskning är hur budgivningsaktiviteten påverkar slutpriset vid exekutiva försäljningar. Det hade exempelvis varit intressant att studera sambandet mellan antalet budgivare och slutpriset i förhållande till bedömt marknadsvärde. KFM har dock inte tillgänglig statistik över antalet budgivare, vilket innebär att en sådan studie sannolikt skulle kräva fältstudier där antalet deltagare vid försäljningstillfället dokumenteras manuellt. I anslutning till detta hade det även varit relevant att undersöka betydelsen av visningsdeltagande, exempelvis om slutpriset påverkas av hur många potentiella köpare som deltagit vid den visning som KFM tillhandahåller. Vidare skulle en framtida studie kunna undersöka vem som initierar utmätningen, eftersom sådan statistik inte heller har funnits tillgänglig inom ramen för denna studie.

Ett annat intressant spår är att undersöka betydelsen av om objektet säljs vid första eller andra försäljningstillfället. Studien indikerar att återkommande köpare kan vara särskilt intresserade av försäljningar vid ett andra försäljningstillfälle och att dessa objekt i vissa fall säljs till priser som understiger det bedömda marknadsvärdet i större utsträckning. En fördjupad analys av första- och andragångsförsäljningar skulle därför kunna bidra till en bättre förståelse av prisbildningen i den exekutiva kontexten.

För att belysa köparens riskuppfattning ytterligare hade det även varit intressant att undersöka om särskilda försäkringslösningar eller andra riskreducerande instrument skulle kunna påverka köparens benägenhet att delta i exekutiva försäljningar. Om köpare upplever en större trygghet i transaktionen skulle detta potentiellt kunna bidra till fler budgivare och högre slutpriser.

En intressant iakttagelse i datasetet är förekomsten av återkommande köpare vid exeku-

tiva auktioner. Som framgår av tabell 17 förekommer ett antal aktörer, både privatpersoner och bolag, som genomfört flera exekutiva köp under studieperioden. Exempelvis har P.S Investment AB genomfört 17 köp, Browax AB 21 köp och Lidiann Holding AB 10 köp. Detta mönster indikerar att vissa aktörer systematiskt kan agera för att tillvarata de prisrabatter som identifierats i denna studie, vilket i förlängningen väcker frågan om huruvida det existerar en arbitragemarknad för exekutivt sålda bostäder i Sverige. Om sådana aktörer förvärvar objekt till priser som ligger under vad som senare kan realiseras vid frivillig försäljning skulle det kunna indikera prisineffektivitet. Denna frågeställning lämnades utanför ramen för denna studie då den hade krävt en mer omfattande transaktionsanalys på individnivå, men utgör ett välmotiverat område för framtida forskning.

Tabell 17: Återkommande köpare vid exekutiva auktioner.

Köpare	Antal köp	Andel (%)
Browax AB	21	10,77
P.S Investment AB	17	8,72
Lidiann Holding AB	10	5,13
SM Tuz Invest AB	7	3,59
Källarsson Fastigheter AB	7	3,59
Fågghner, Hans Peter Mikael	7	3,59
Amoeba 28 AB	5	2,56
Hayer, Muhammad Usman	5	2,56
Övriga	116	59,49
Totalt	195	100,00

Not. Tabellen visar köpare med två eller fler exekutiva förvärv under studieperioden 2016–2025. Endast köpare identifierade i variabeln köpare_clean inkluderas.

Slutligen hade det varit värdefullt att genomföra en motsvarande hedonisk prisanalys för bostadsrätter. Inom ramen för denna studie har det inte varit möjligt att samla in ett tillräckligt jämförbart material över frivilliga och exekutiva bostadsrättsförsäljningar för att genomföra samma typ av regressionsanalys som för småhus.

7 Referenser

- Bengtsson, I. *Fastighetsvärdering: Om värdeteori och värderingsmetoder*. 2. utg. Lund: Studentlitteratur, 2023.
- Brasington, D. M. och R. F. Sarama. "Deed Types, House Prices and Mortgage Interest Rates". I: *Real Estate Economics* 36.3 (2008), s. 587–610. DOI: 10.1111/j.1540-6229.2008.00223.x.
- Campbell, J. Y., S. Giglio och P. Pathak. "Forced Sales and House Prices". I: *American Economic Review* 101.5 (2011), s. 2108–2131. DOI: 10.1257/aer.101.5.2108.
- Clauretie, T. M. och N. Daneshvary. "Estimating the House Foreclosure Discount Corrected for Spatial Price Interdependence and Endogeneity of Marketing Time". I: *Real Estate Economics* 37.1 (2009), s. 43–67. DOI: 10.1111/j.1540-6229.2009.00234.x.
- Donner, H., H.-S. Song och M. Wilhelmsson. "Forced Sales and Their Impact on Real Estate Prices". I: *Journal of Housing Economics* 34 (2016), s. 60–68. DOI: 10.1016/j.jhe.2016.08.002.
- Gustafsson, J. och F. Musiolik. "Värdering och pris vid exekutiv auktion av kommersiell fastighet". Examensarbete. Institutionen för teknik och samhälle, Lunds universitet, 2013. URL: <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=9137990&fileId=9138334>.
- Gustafsson, P. *Verksamhetsutvecklare Försäljning, Kronofogdemyndigheten [Intervju]*. 2026.
- Halvorsen, R. och R. Palmquist. "The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations". I: *The American Economic Review* 70.3 (1980), s. 474–475. URL: <https://www.jstor.org/stable/1805237>.
- International Valuation Standards Council. *International Valuation Standards*. International Valuation Standards Council, 2024. URL: <https://saicawebprstorage.blob.core.windows.net/uploads/resources/IVS-effective-31-January-2025.pdf> (Hämtad 2026-03-30).
- Kronofogdemyndigheten. *Statistik om sålda fastigheter och bostadsrätter [Dataset]*. 2025. URL: <https://kronofogden.se/om-kronofogden/statistik/>

statistik - om - salda - fastigheter - och - bostadsrätter (Hämtad 2026-03-16).

Kronofogdemyndigheten. *Uppdrag och värdegrund*. Kronofogdemyndigheten. u.å. URL: <https://www.kronofogden.se/om-kronofogden/uppdrag-och-vardegrund> (Hämtad 2026-03-30).

– *Utmäta lön eller egendom*. Kronofogdemyndigheten. u.å. URL: <https://kronofogden.se/nagon-har-ett-krav-mot-dig/du-ska-betala-eller-gora-nagot-verkstallighet/du-kan-inte-betala-eller-gora-nagot/utmata-lon-eller-egendom> (Hämtad 2026-03-16).

Lind, H. och B. Nordlund. *Advanced Issues in Property Valuation*. Oxford: Wiley Blackwell, 2021.

Lippman, S. A. och J. J. McCall. "An Operational Measure of Liquidity". I: *The American Economic Review* 76.1 (1986), s. 43–55. URL: <https://www.jstor.org/stable/1804126>.

Lundholm, M. "The Social Contingency of Law: Studies of Social Control during Foreclosure in Sweden". Doktorsavhandling. Department of Sociology of Law, Lund University, 2021. URL: https://lup.lub.lu.se/search/files/108846585/e_spik_ex_Lundholm.pdf.

Pennington-Cross, A. "The Value of Foreclosed Property". I: *Journal of Real Estate Research* 28.2 (2006), s. 193–214. DOI: 10.1080/10835547.2006.12091177.

Rosen, S. "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition". I: *Journal of Political Economy* 82.1 (1974), s. 34–55. DOI: 10.1086/260169.

Ulriksson, H. "Kommersiella fastigheter på auktion: En kartläggning av auktionsformatets för- och nackdelar". Kandidatarbete. Institutionen för Fastigheter och Byggnad, Kungliga Tekniska högskolan, 2013. URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2%3A629937/FULLTEXT01.pdf>.

8 Bilagor

8.1 Bilaga 1 - Intervjufrågor till KFM

1. Vad är din roll och hur länge har du arbetat med exekutiva försäljningar?
2. Vilka typer av objekt/regioner arbetar du mest med?
3. Kan du beskriva processen från inkommet ärende till genomförd auktion?
4. Hur upphandlas och används externa värderingar?
5. Hur bestäms utropspris i praktiken och vilka avvägningar görs?
6. Vilka inleder utmätningen mest idag?
7. Har detta ändrats över tid?
8. Vid exekutiva auktioner av bostadsrätter skiljer ni på om det är bostadsrättsföreningen eller banken som inleder utmätningen? Alltså skiljer processen sig?
9. Vilken information är svårast att samla in och kommunicera till marknaden (tillträde, nyttjanderätter, skick, föreningsinfo)?
10. Var uppstår oftast missförstånd hos budgivare?
11. Vad är vanligaste orsaken till lågt intresse eller få bud?
12. Ser ni återkommande mönster där slutpriset avviker från värdering?
13. Finns objekttyper/regioner där avvikelserna är större?
14. Ser ni "kluster" av auktioner – och vad tror ni driver dem (marknad, skuldsättning, socioekonomi)?
15. Hur påverkar auktionsformatet budgivning och deltagande?
16. Tror ni att antalet deltagande budgivare spelar roll?
17. Har ni statistik på antalet deltagare per auktion?
18. Ser ni strategiska budbeteenden eller återkommande aktörstyper?
19. Har ni möjlighet att delge kontaktuppgifter till återkommande budgivare?
20. Vilka förändringar skulle mest sannolikt höja effektiviteten i prissättningen?
21. Om ni fick mer resurser: vad skulle ni lägga dem på (information, datastandard, process, kommunikation)?

22. Vad tror ni om teknisk besiktningsman, minskar risker för köpare?
23. Något viktigt vi missat?

8.2 Bilaga 2 - Intervjufrågor till fastighetsvärderare

1. Vilken roll har du och hur länge har du arbetat som värderare?
2. Vilka regioner/marknader och objekttyper arbetar du mest med?
3. Hur ofta värderar du objekt kopplade till exekutiva försäljningar?
4. Hur ser uppdraget ut när du värderar inför exekutiv försäljning?
5. Vilka begränsningar är vanligast?
6. Hur arbetar du med värdering när invändig besiktning saknas eller är begränsad?
7. Hur dokumenterar du osäkerhet och risk i värdeutlåtandet?
8. Hur väl fungerar jämförelseobjekt i marknader med låg omsättning eller hög volatilitet?
9. Skiljer du på "marknadsvärde vid normal försäljning" och "troligt pris i exekutiv kontext" i din bedömning?
10. Vilka antaganden gör du om försäljningsförutsättningar?
11. När slutpris avviker från värdering – vad tror du är de vanligaste orsakerna?
12. Är avvikelsen oftare åt ett håll (över-/undervärdering) i exekutiva försäljningar?
13. Finns det objekttyper eller lägen där du oftare ser stora avvikelser?
14. Hur påverkar "exekutiv stämpel" eller juridisk risk din riskjustering?
15. Påverkas din bedömning av att området har hög frekvens av exekutiva försäljningar?
16. Ser du regionala mönster i felvärdering/avvikelser (kommun/län)?
17. Vilka lokala faktorer är mest avgörande (socioekonomi, arbetsmarknad, utbud/efterfrågan)?
18. Får du feedback i efterhand om slutpriset? Hur använder du den?
19. Om du fick ändra tre saker för bättre träffsäkerhet i exekutiva värderingar – vad skulle du ändra?

8.3 Bilaga 3 - Intervjufrågor till banker

1. Vad är din roll inom banken och hur länge har du jobbat med fastigheter?
2. Vilka segment arbetar du med?
3. Hur ofta hanterar du ärenden som du vet potentiellt riskerar exekutiv försäljning?
Hur reglerar ni sådan risk?
4. Hur värderar man säkerheter vid kreditgivning?
5. Vilka riskparametrar är viktigast?
6. Hur följer ni upp värdeförändringar över tid och vilka “triggers” gör att ni agerar?
7. Vad brukar vara typiska orsaker till att ett ärende hamnar hos KFM?
8. Hur beslutar ni mellan frivillig försäljning (mäklare) och att det går till exekutiv auktion?
9. Vilken roll spelar tidspress, kunddialog och juridik i det beslutet?
10. Hur uppskattar ni kreditförlusterna och hur mycket bygger det på historiskt exekutiva utfall?
11. Ser ni en systematisk “exekutiv rabatt” jämfört med frivillig försäljning?
12. När blir rabatten störst?
13. Hur hanterar ni skillnaden mellan värdering i värdeutlåtande och verkligt utfall?
14. Ser ni regionala skillnader i risk/utfall? Finns det något systematiskt i de geografiska områdena där exekutiva auktioner oftast förekommer som banker tittar extra noga på?
15. Hur påverkade ränteläget och marknadsutvecklingen 2021–2025 era policies/utlåning?
16. Har ni strängare krav nu angående tolerans innan ni kräver utmätning?
17. Har man ändrat belåningsgrader eller värderingskrav efter ökningen i exekutiva försäljningar de senaste åren?
18. Vad skulle förbättra träffsäkerheten i riskbedömning kopplat till exekutiva auktioner?

8.4 Bilaga 4 - Småhus per kommun: bedömt marknadsvärde och slutpris

Tabell 18: Relation mellan bedömt marknadsvärde och slutpris per kommun

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Ale kommun	11	-134 545	-5,74	54,55
Alingsås kommun	12	-193 333	-13,93	66,67
Alvesta kommun	11	-147 727	-18,76	81,82
Aneby kommun	1	-145 000	-30,21	100,00
Arboga kommun	7	-94 286	-10,82	71,43
Arjeplogs kommun	1	150 000	27,27	0,00
Arvidsjaur kommun	4	-204 000	-32,64	100,00
Arvika kommun	20	-199 250	-23,55	80,00
Askersunds kommun	6	312 500	22,06	66,67
Avesta kommun	10	-79 000	-7,65	70,00
Bengtstors kommun	12	-139 000	-39,48	75,00
Bergs kommun	5	-206 000	-45,78	80,00
Bjuvs kommun	32	12 813	1,30	43,75
Bodens kommun	10	-357 200	-33,54	80,00
Bollebygds kommun	5	-227 800	-16,27	80,00
Bollnäs kommun	16	-237 500	-26,86	81,25
Borgholms kommun	7	4 286	0,42	71,43
Borlänge kommun	15	-246 933	-19,39	80,00
Borås kommun	23	-147 609	-10,81	56,52
Botkyrka kommun	19	-484 474	-13,22	78,95
Boxholms kommun	3	106 667	23,70	33,33
Bromölla kommun	12	-64 167	-8,02	83,33
Bräcke kommun	11	-117 519	-38,88	90,91
Burlövs kommun	4	89 000	3,67	50,00
Båstads kommun	5	85 000	3,43	40,00
Dals-Eds kommun	6	-87 000	-8,09	66,67
Danderyds kommun	1	600 000	7,50	0,00
Degerfors kommun	15	-89 333	-22,00	73,33
Dorotea kommun	1	-210 000	-70,00	100,00
Eda kommun	12	-248 667	-42,94	91,67
Ekerö kommun	10	-520 000	-18,54	70,00
Eksjö kommun	7	-178 429	-33,31	100,00
Emmaboda kommun	9	-64 778	-17,43	77,78
Enköpings kommun	18	-220 111	-10,46	77,78
Eskilstuna kommun	17	-142 353	-10,61	58,82

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Eslöv kommun	23	93 152	8,95	30,43
Essunga kommun	2	110 000	18,33	0,00
Fagersta kommun	6	-149 167	-18,17	66,67
Falkenbergs kommun	18	131 710	10,88	38,89
Falköpings kommun	7	-90 714	-15,45	57,14
Falu kommun	16	-333 188	-22,95	93,75
Filipstads kommun	6	-141 333	-38,11	100,00
Finspångs kommun	11	-138 182	-16,98	54,55
Flens kommun	11	69 636	8,83	36,36
Forshaga kommun	16	-87 049	-14,25	75,00
Färgelanda kommun	9	-168 889	-26,21	100,00
Gagnefs kommun	6	-100 000	-18,60	100,00
Gislaved kommun	16	-242 813	-22,55	81,25
Gnesta kommun	8	-243 125	-14,25	75,00
Gnosjö kommun	3	-208 333	-28,41	100,00
Gotlands kommun	19	-77 000	-4,28	63,16
Grums kommun	12	-271 614	-42,61	100,00
Grästorps kommun	6	-106 658	-8,89	33,33
Gullspångs kommun	7	-48 571	-6,80	57,14
Gällivare kommun	7	-250 714	-20,17	71,43
Gävle kommun	20	-286 900	-17,01	75,00
Göteborgs kommun	23	61 522	1,60	43,48
Götene kommun	4	-192 500	-21,69	75,00
Habo kommun	4	-225 000	-16,82	100,00
Hagfors kommun	12	-164 333	-52,94	100,00
Hallsbergs kommun	13	-193 077	-22,63	84,62
Hallstahammars kommun	4	-103 750	-7,73	75,00
Halmstads kommun	21	-227 204	-13,51	57,14
Hammarö kommun	5	-460 000	-20,63	100,00
Haninge kommun	26	-188 462	-6,95	65,38
Haparanda kommun	11	-347 273	-37,27	81,82
Heby kommun	13	-115 769	-12,31	61,54
Hedemora kommun	11	-178 182	-22,02	81,82
Helsingborgs kommun	19	-372 737	-16,64	78,95
Herrljunga kommun	8	-71 625	-13,48	87,50
Hjo kommun	6	75 833	8,88	50,00
Hofors kommun	12	-120 457	-28,48	83,33
Huddinge kommun	16	-450 625	-9,96	62,50
Hudiksvalls kommun	25	-258 080	-23,52	80,00
Hultsfreds kommun	24	-81 500	-21,75	83,33

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Hylte kommun	15	-83 667	-17,80	73,33
Håbo kommun	13	-535 385	-16,61	69,23
Hällefors kommun	6	-114 167	-35,04	100,00
Härjedalens kommun	16	-36 438	-2,63	62,50
Härnösands kommun	17	-235 235	-27,89	76,47
Härryda kommun	13	124 629	5,83	38,46
Hässleholms kommun	56	-58 996	-8,14	60,71
Höganäs kommun	11	269 545	8,59	27,27
Högsby kommun	14	-85 714	-25,40	64,29
Hörby kommun	22	35 318	4,00	40,91
Höörs kommun	17	-9 412	-1,18	47,06
Jokkmokks kommun	8	-142 500	-43,85	87,50
Järfälla kommun	3	58 333	1,34	33,33
Jönköpings kommun	18	102 088	5,39	50,00
Kalix kommun	7	-168 571	-39,33	85,71
Kalmar kommun	15	-176 667	-11,30	66,67
Karlsborgs kommun	4	-151 250	-23,96	100,00
Karlshamns kommun	16	-95 625	-11,29	50,00
Karlskoga kommun	12	-327 917	-22,36	83,33
Karlskrona kommun	31	-251 774	-18,64	61,29
Karlstads kommun	14	-360 714	-31,12	100,00
Katrineholms kommun	8	-533 125	-32,31	100,00
Kils kommun	10	-121 000	-13,33	70,00
Kiruna kommun	5	-178 000	-12,90	80,00
Klippans kommun	18	65 556	9,90	44,44
Knivsta kommun	4	-231 250	-10,16	50,00
Kramfors kommun	13	-112 923	-26,67	84,62
Kristianstads kommun	48	-42 167	-4,52	58,33
Kristinehamns kommun	13	-221 488	-28,78	61,54
Krokoms kommun	8	-51 125	-10,62	62,50
Kumla kommun	7	-87 143	-6,42	57,14
Kungsbacka kommun	17	-234 989	-7,40	47,06
Kungsörs kommun	5	-143 000	-16,34	60,00
Kungälv kommun	4	537 500	27,56	0,00
Kävlinge kommun	8	-38 125	-1,54	62,50
Köpings kommun	8	-201 875	-20,87	75,00
Laholms kommun	20	-227 480	-20,77	45,00
Landskrona kommun	9	-223 944	-13,35	66,67
Laxå kommun	9	-143 222	-18,96	66,67
Lekeberg kommun	3	-206 667	-23,40	100,00

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Leksands kommun	4	-367 750	-23,54	100,00
Lerums kommun	7	-302 857	-13,59	71,43
Lessebo kommun	5	-275 600	-30,76	100,00
Lidingö kommun	1	250 000	8,62	0,00
Lidköpings kommun	5	-125 240	-9,49	60,00
Lilla Edets kommun	10	-210 000	-15,97	60,00
Lindesbergs kommun	13	-100 692	-14,11	69,23
Linköpings kommun	5	-79 000	-2,67	60,00
Ljungby kommun	16	-92 188	-15,49	68,75
Ljusdals kommun	11	-220 818	-17,83	81,82
Ljusnarsbergs kommun	10	-178 477	-34,29	90,00
Lomma kommun	5	316 000	9,11	20,00
Ludvika kommun	17	-126 000	-18,70	82,35
Luleå kommun	17	-130 882	-10,30	58,82
Lunds kommun	11	-136 818	-4,87	54,55
Lycksele kommun	2	-25 000	-2,94	50,00
Lysekils kommun	5	183 000	14,76	40,00
Malmö kommun	27	-146 667	-4,62	51,85
Malungs kommun	7	-113 571	-7,87	57,14
Malå kommun	3	-83 333	-34,48	100,00
Mariestads kommun	9	-423 333	-24,66	77,78
Markaryds kommun	7	-35 429	-6,53	57,14
Marks kommun	20	-46 250	-3,96	60,00
Melleruds kommun	13	-226 077	-36,40	84,62
Mjölby kommun	6	125 833	18,64	16,67
Mora kommun	8	-60 000	-6,17	75,00
Motala kommun	13	-184 231	-12,28	53,85
Mullsjö kommun	3	-60 000	-4,50	66,67
Munkedals kommun	8	-164 375	-18,14	50,00
Munkfors kommun	4	-546 250	-68,82	100,00
Mölnåls kommun	8	68 750	1,95	50,00
Mönsterås kommun	13	-176 000	-20,43	61,54
Mörbylånga kommun	5	-150 000	-5,91	60,00
Nacka kommun	3	-1 301 667	-22,77	100,00
Nora kommun	11	-290 455	-26,24	63,64
Norbergs kommun	3	-150 667	-25,11	100,00
Nordanstigs kommun	11	-132 182	-26,32	81,82
Nordmalings kommun	4	-147 500	-27,70	75,00
Norrköpings kommun	29	-303 690	-15,49	79,31
Norrtälje kommun	62	-236 919	-15,67	67,74

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Norsjö kommun	1	-145 000	-64,44	100,00
Nybro kommun	14	-143 071	-17,69	92,86
Nykvarn kommun	5	-74 000	-3,51	60,00
Nyköpings kommun	11	-398 182	-18,70	100,00
Nynäshamns kommun	10	-273 000	-12,88	70,00
Nässjö kommun	15	-184 000	-18,10	86,67
Ockelbo kommun	6	-177 500	-18,77	83,33
Olofströms kommun	6	-116 667	-20,14	83,33
Orsa kommun	2	-185 000	-24,26	100,00
Orust kommun	17	116 765	7,31	23,53
Osby kommun	14	73 643	9,10	64,29
Oskarshamns kommun	13	-282 308	-19,62	84,62
Ovanåkers kommun	9	-104 843	-16,85	77,78
Oxelösunds kommun	5	-430 400	-23,02	100,00
Pajala kommun	2	-165 405	-25,45	100,00
Partille kommun	6	-31 667	-0,86	66,67
Perstorps kommun	3	20 000	3,43	66,67
Piteå kommun	12	-225 000	-26,47	100,00
Ragunda kommun	4	-51 250	-14,86	50,00
Robertsfors kommun	9	-218 541	-45,22	88,89
Ronneby kommun	21	-177 381	-23,50	76,19
Rättviks kommun	6	-235 833	-39,31	100,00
Sala kommun	8	-147 638	-18,31	50,00
Salems kommun	3	-483 333	-12,89	100,00
Sandvikens kommun	28	-262 750	-22,99	89,29
Sigtuna kommun	5	-876 600	-21,07	80,00
Simrishamns kommun	12	-94 583	-4,39	66,67
Sjöbo kommun	33	-99 636	-11,60	57,58
Skara kommun	7	-127 143	-14,71	57,14
Skellefteå kommun	20	-221 200	-24,68	80,00
Skinnskatteberg kommun	7	-427 143	-54,17	100,00
Skurups kommun	16	-152 813	-9,93	62,50
Skövde kommun	4	48 750	2,57	50,00
Smedjebackens kommun	13	-221 154	-31,98	92,31
Sollefteå kommun	10	-109 000	-21,14	90,00
Sollentuna kommun	4	27 500	0,56	50,00
Sotenäs kommun	4	-97 500	-3,56	50,00
Staffanstorps kommun	9	-203 222	-7,60	66,67
Stenungsunds kommun	8	-225 625	-13,25	37,50
Stockholms kommun	16	-174 375	-3,89	68,75

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Storfors kommun	5	-16 000	-4,85	40,00
Storumans kommun	2	575 000	143,75	0,00
Strängnäs kommun	25	1 769	0,08	76,00
Strömstads kommun	6	165 833	5,49	33,33
Strömsunds kommun	5	-24 000	-5,06	80,00
Sundsvalls kommun	37	-196 926	-14,82	70,27
Sunne kommun	11	-92 273	-9,35	72,73
Surahammars kommun	15	-127 667	-17,41	80,00
Svalövs kommun	23	-155 391	-15,31	69,57
Svedala kommun	11	-123 182	-4,95	72,73
Svenljunga kommun	9	-34 389	-7,24	33,33
Säffle kommun	12	-122 917	-19,93	66,67
Säters kommun	11	-230 000	-20,49	100,00
Sävsjö kommun	6	-56 667	-9,71	66,67
Söderhamns kommun	20	-238 136	-24,84	85,00
Söderköpings kommun	2	80 000	9,41	0,00
Södertälje kommun	19	-176 053	-5,66	57,89
Sölvesborgs kommun	10	-70 800	-7,57	60,00
Tanums kommun	9	-476 281	-23,78	77,78
Tibro kommun	5	-228 000	-19,16	80,00
Tidaholms kommun	1	-40 000	-16,00	100,00
Tierps kommun	18	-128 944	-12,39	55,56
Timrå kommun	8	-448 725	-49,51	75,00
Tingsryds kommun	15	-54 333	-12,40	66,67
Tjörns kommun	2	682 500	40,15	0,00
Tomelilla kommun	9	-69 667	-8,09	55,56
Torsby kommun	22	-11 136	-2,07	68,18
Torsås kommun	11	-200 909	-24,29	63,64
Tranemo kommun	8	-148 125	-20,61	50,00
Tranås kommun	3	-126 667	-9,05	66,67
Trelleborgs kommun	22	-95 680	-5,11	50,00
Trollhättans kommun	14	-35 000	-3,90	64,29
Trosa kommun	8	-342 500	-12,73	62,50
Tyresö kommun	11	-795 000	-16,42	100,00
Täby kommun	5	-154 000	-3,48	60,00
Töreboda kommun	8	-331 875	-51,60	100,00
Uddevalla kommun	18	-148 833	-7,44	66,67
Ulricehamns kommun	12	-111 250	-11,71	66,67
Umeå kommun	18	-270 556	-11,91	83,33
Upplands-Bro kommun	9	-662 222	-17,82	77,78

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Upplands-Väsby kommun	3	-625 000	-14,42	66,67
Uppsala kommun	24	-444 917	-18,84	79,17
Uppvidinge kommun	10	13 200	4,19	50,00
Vadstena kommun	1	900 000	37,50	0,00
Vaggeryds kommun	2	-95 000	-14,62	50,00
Valdemarsviks kommun	8	-283 750	-19,24	75,00
Vallentuna kommun	11	-262 727	-9,76	63,64
Vansbro kommun	2	-126 000	-20,16	100,00
Vara kommun	15	-152 800	-19,25	60,00
Varbergs kommun	12	-37 583	-2,24	41,67
Vaxholms kommun	2	-525 000	-14,19	100,00
Vellinge kommun	4	-953 750	-21,68	100,00
Vetlanda kommun	18	-140 556	-21,49	77,78
Vilhelmina kommun	5	-34 000	-10,00	60,00
Vimmerby kommun	3	-218 742	-27,34	66,67
Vindelns kommun	3	-413 333	-60,49	100,00
Vingåkers kommun	5	-275 000	-26,70	80,00
Vårgårda kommun	5	-648 000	-31,46	100,00
Vänersborgs kommun	16	-74 063	-9,61	50,00
Vännäs kommun	3	-270 000	-34,03	100,00
Värmdö kommun	18	-657 778	-16,34	83,33
Värnamo kommun	16	-42 188	-5,53	56,25
Västerviks kommun	24	-141 083	-10,74	58,33
Västerås kommun	14	-279 286	-10,63	57,14
Växjö kommun	24	-301 730	-16,18	62,50
Ydre kommun	4	-98 500	-19,22	75,00
Ystads kommun	13	-303 077	-13,46	69,23
Åmåls kommun	12	-34 583	-6,72	58,33
Ånge kommun	2	30 000	11,88	50,00
Åre kommun	8	126 375	13,13	50,00
Årjängs kommun	8	-163 125	-20,00	62,50
Åsele kommun	3	-186 333	-72,13	100,00
Åstorps kommun	20	50	0,00	50,00
Åtvidabergs kommun	2	192 500	19,25	50,00
Älmhults kommun	9	-156 667	-24,48	77,78
Älvdalens kommun	5	-597 400	-53,34	100,00
Älvkarleby kommun	6	-99 374	-13,18	83,33
Älvsbyns kommun	2	-107 500	-43,00	100,00
Ängelholms kommun	17	-50 176	-3,36	58,82
Öckerö kommun	3	901 667	29,73	0,00

När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar

Kommun	Antal	Genomsnittlig skillnad (kr)	Genomsnittlig avvikelse (%)	Andel under marknadsvärde (%)
Ödeshögs kommun	8	-99 125	-17,24	62,50
Örebro kommun	22	-458 409	-20,83	72,73
Örkelljunga kommun	12	-86 667	-11,95	75,00
Örnsköldsviks kommun	24	-368 333	-44,17	91,67
Östersunds kommun	9	-180 188	-15,94	66,67
Österåkers kommun	24	-396 042	-12,65	66,67
Östhammars kommun	14	-211 429	-14,20	71,43
Östra Göinge kommun	17	-33 941	-8,43	52,94
Överkalix kommun	5	-37 000	-10,88	60,00
Övertorneå kommun	2	-175 000	-43,75	100,00
Totalt	3172	-162 506	-11,66	68,06