

Vad händer med priset när Kronofogden säljer ditt hem?



Antalet objekt som säljs genom Kronofogden har ökat under de senaste åren. Samtidigt visar studien att vissa köpare återkommer vid flera exekutiva försäljningar. Illustration: ChatGPT

Varje år säljer Kronofogdemyndigheten hundratals fastigheter och bostadsrätter genom exekutiva försäljningar – en försäljningsform som skiljer sig tydligt från den frivilliga marknaden. År 2025 uppgick antalet till 920 objekt, en ökning från 753 objekt år 2022. Men vad händer egentligen med priset när en bostad säljs under tvång, och hur förhåller sig slutpriset till det marknadsvärde som värderaren bedömt?

Frågorna behandlas i vårt examensarbete, *När tvång möter marknad: Vad Kronofogdens exekutiva försäljningar avslöjar*, vid Lunds Tekniska Högskola. I arbetet kombinerar vi en hedonisk regressionsanalys med en deskriptiv analys av bedömda marknadsvärden mot faktiska slutpriser, samt kvalitativa intervjuer med fastighetsvärderare, en bankrepresentant och en anställd vid Kronofogdemyndigheten.

Resultaten visar på tydliga skillnader. Exekutiva försäljningar genererar en statistiskt signifikant prisrabatt om i genomsnitt 39,9 procent jämfört med frivilliga försäljningar av jämförbara småhus i samma geografiska område. Rabatten varierar mellan 26,6 procent i Stockholms län och 42,1 procent i Skåne län och Västra Götalands län. Mönstret är förenligt med att marknadslikviditet dämpar prisrabatten, eftersom fler aktiva köpare i Stockholmsregionen kan driva upp konkurrensen och därmed priset. Billigare småhus drabbas hårdare än dyrare. I det nedre prissegmentet uppgår rabatten till 33,1 procent mot 16,1 procent i det övre. En möjlig förklaring är att byggnadens skick får större relativ betydelse i lägre prissegment, medan småhus i högre värderade områden i större utsträckning kan bäras upp av markvärdet.

Analysen av bedömda marknadsvärden visar att faktiska slutpriser systematiskt understiger värderarnas bedömningar, med en medianavvikelse om -13 procent. Majoriteten av objekten, drygt 70 procent, säljs under bedömt marknadsvärde, ett mönster som återfinns i samtliga studerade geografiska områden och för både småhus och bostadsrätter. Tillsammans visar de två analyserna att det bedömda marknadsvärdet kan förstås som ett referensvärde mellan den frivilliga marknadens prisnivå och det faktiska utfallet vid exekutiv försäljning.

Intervjuerna ger en förklaringsram till dessa siffror. Värderarna arbetar under sämre förutsättningar än vid ordinarie uppdrag. Ägare är ofta otillgängliga, besiktningar begränsade och handlingar ofullständiga. Trots detta justerar värderarna inte marknadsvärdet nedåt med hänvisning till den exekutiva kontexten, utan de värderar utifrån en normal marknadstransaktion. Köparen bär i stället den ökade risken, något som sannolikt återspeglas i lägre bud. Banken å sin sida betraktar inte marknadsvärdet som ett säkert återvinningsvärde och föredrar frivillig försäljning framför exekutiv auktion när det är möjligt.

Studien identifierar även förekomsten av återkommande köpare, där enskilda bolag genomfört upp till 21 exekutiva förvärv under studieperioden. Detta kan tyda på att vissa aktörer systematiskt identifierar möjligheter i de prisavvikelser som uppstår, vilket i sin tur väcker frågan om marknadens effektivitet, även om en fullständig analys av detta skulle kräva ett mer omfattande underlag än vad som ryms inom ramen för denna studie.

Resultaten väcker frågor om huruvida det nuvarande auktionsförfarandet kan utvecklas för att minska osäkerheten och stärka konkurrensen vid exekutiva försäljningar. En bredare marknadsföring och bättre objektinformation skulle potentiellt kunna attrahera fler budgivare och bidra till högre slutpriser. Detta skulle kunna gynna gäldenärer, borgenärer och samhällsekonomin i stort.

Text:



Stefan Mitrovic, Lunds
Tekniska Högskola



Isak Ohlsson, Lunds
Tekniska Högskola