Spekulationsköp av nyproducerade bostadsrätter i Stockholm

Författare: Anna Olsén, Sonja Stopner
Handledare: Hans Lind

Stockholm 2015
Abstract

Speculative buying of newly constructed condominiums has turned to be more common and the number of speculative buyers has increased in recent years. Through literature studies, surveys and interviews with developers as well as speculative buyers and real estate brokers within sales of new housing development, the speculation market of newly built condominiums in Stockholm have been investigated.

In general, the most frequent speculation buyer is a man between 25-35 years with variable capital strength who want to make quick and easy money. Areas that are most attractive for speculative buyers to invest in are central Stockholm and the inner suburbs. The developers are unanimous in that speculative buying today is a problem mainly with respect to the company's business risk. The brokers do not experience speculative buying as a problem. Both developers and brokers see, however, difficulties in preventing speculative buying of new construction due to that it is difficult to identify who is a speculative buyer. To deal with the problem the developers would have to interact and share customer records, which is contrary to existing law.

After examination of the buying process of new construction, the authors consider that the most risky speculative buyers can be prevented by delaying the concession and at that point also allow the buyer to pay the full purchase price fee. Today, buyers pay around 10 percent of the total purchase price as a concession fee up to 6 months before access. This means that today's buyers of new construction does not need to pay the entire purchase price until the access but can still sell the apartment to another person after the concession and before the access. This opens up for trade of high yield with a low effort.
Examensarbete

<table>
<thead>
<tr>
<th>Titel</th>
<th>Spekulatiosköp av nyproducerade bostadsrätter i Stockholm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Författare</td>
<td>Anna Olsén &amp; Sonja Stopner</td>
</tr>
<tr>
<td>Institution</td>
<td>Fastigheter och byggande</td>
</tr>
<tr>
<td>Examensarbete Masternivå nummer</td>
<td>406</td>
</tr>
<tr>
<td>Handledare</td>
<td>Hans Lind</td>
</tr>
<tr>
<td>Nyckelord</td>
<td>Spekulationköpare, spekulationsmarknad, spekulationsköp, byggherre, förstahandsbostadsmarknad, nyproduktion, bostadsrätt, Stockholm, prissättningsstrategier, försäljningsstrategier</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Sammanfattning

Spekulationsköp i nyproduktion av bostadsrätter förekommer i allt större utsträckning och antalet spekulationsköpare har ökat under senare år. Genom litteraturstudier samt intervjuer och en kätare med såväl byggherrar som spekulationsköpare och mäklare verksamma i nyproduktion har spekulationsmarknaden av nyproducerade bostadsrätter i Stockholms län utretts och kartlagts.


Efter granskning av köpprocessen i nyproduktion anser författarna att de mest riskfyllda spekulationsköporna kan förhindras genom att senarelägga upplåtelsen till tillträdet och då även låta köparen betala hela köpeskillingen som upplåtelseavgift. Idag betalas omkring 10 procent av den totala köpeskillingen som upplåtelseavgift upp till 6 månader innan tillträdet. Detta innebär att dagens köpare av nyproduktion inte behöver erlägga hela köpesumman förrän tillträde men kan ändå överlåta bostadsrätten till annan från upplåtelsen innan tillträde. Detta öppnar upp för handel med hög avkastning till låg insats.
Förord

Vi vill rikta ett stort tack till vår handledare Hans Lind för vägledning och stöd under processen. Vi vill även tacka övriga medverkande till studien som genom att ha delat med sig av observationer och insikter bidragit till att detta arbete har realiserats.

Stockholm, 2015-12-20

Anna Olsén & Sonja Stopner
Innehåll
1. Introduktion .......................................................................................................................... 6
  1.1 Bakgrund ............................................................................................................................ 6
  1.2 Syfte .................................................................................................................................. 6
  1.3 Frågeställningar ................................................................................................................ 6
  1.4 Avgränsning ...................................................................................................................... 6
2. Metod ...................................................................................................................................... 8
  2.1 Val av metod ...................................................................................................................... 8
  2.2 Litteraturstudier och intervjuer ....................................................................................... 8
  2.3 Enkätundersökningar ....................................................................................................... 9
3. Spekulationsköp .................................................................................................................... 11
4. Marknaden ............................................................................................................................ 12
  4.1 Fastighetsmarknaden ......................................................................................................... 12
  4.2 Bostadsmarknaden .......................................................................................................... 13
  4.3 Äganderätt ....................................................................................................................... 13
  4.4 Bostadsrätt ..................................................................................................................... 14
  4.5 Fastighets- och bostadsmarknadens komplexitet .............................................................. 14
5. Prissättning ............................................................................................................................ 16
  5.1 Utbud och efterfrågan styr marknaden .......................................................................... 16
  5.2 Makroekonomiska faktorer påverkar utbud och efterfrågan på fastighets- och bostadsmarknaden .......................................................................................................................... 17
  5.3 Nyproduktionsmarknaden och den begagnade bostadsmarknaden ............................... 19
  5.4 Prissättning på nyproduktionsmarknaden .................................................................... 20
  5.5 Faktorer som styr prissättningen på nyproduktionsmarknaden .................................... 22
    5.5.1 Investering och lönsamhet ......................................................................................... 22
    5.5.2 Utbud och efterfrågan .............................................................................................. 22
    5.5.3 Marknadsreglering på fastighets- och bostadsmarknaden ........................................ 23
    5.5.4 Räntenivåer .............................................................................................................. 23
    5.5.5 Lokalisering ............................................................................................................. 24
    5.5.6 Individuella attribut ................................................................................................. 25
    5.5.7 Konkurrens ............................................................................................................. 25
    5.5.8 Samhällsekonomiska faktorer .................................................................................. 26
6. Försäljning ............................................................................................................................. 27
  6.1 Startpris ............................................................................................................................ 27
  6.2 Tid på marknaden (TOM) .............................................................................................. 28
  6.3 Ledare och följare .......................................................................................................... 28
1. Introduktion

1.1 Bakgrund


1.2 Syfte

Syftet med denna studie är att kartlägga och utreda spekulationsmarknaden i nyproduktion av bostadsrätter i Stockholms län genom att identifiera byggherrarnas, mäklarnas och spekulationsköparnas synpunkter på en sådan marknad.

1.3 Frågeställningar

- Är spekulationsköp på nyproduktionsmarknaden ett nytt fenomen?

- Hur vanligt är det med spekulationsköp i nyproduktion av bostadsrätter?

- Vem är och hur agerar den typiska spekulationsköparen?

- Är spekulationsköp på nyproduktionsmarknaden ett problem?

- Hur kan spekulationsköp förebyggas och vem bär det yttersta ansvaret?

1.4 Avgränsning

Studien avgränsar sig till att utreda och kartlägga spekulationsmarknaden av nyproduktion i Stockholms län. Spekulationsmarknaden på den begagnade bostadsmarknaden beskrivs enbart ytligt i syfte att ge läsaren förståelse för skillnaden mellan spekulationsköp på förstahandsrespektive den begagnade bostadsmarknaden. Studien avgränsar sig också till bostadsrätter
2. Metod

2.1 Val av metod


Studien är uppdelad i två huvudsakliga delar. I den första delen beskrivs fastighets- och bostadsmarknadens speciella karaktärsdrag och komplexitet samt att teorier avseende prissättning av bostadsrätter på nyproduktionsmarknaden summeras. Även försäljningsstrategier belyses. Den andra delen utreder via intervjuer och enkäter byggherrarnas, mäklarnas och spekulationsköparnas syn på spekulation av nyproduktion i syfte att kunna kartlägga denna.

Studiens karaktär är induktiv eftersom teorier skapas utifrån litteraturstudier, intervjuer och enkäter. En deduktiv studie syftar till att testa hypoteser, vilket inte är fallet här.

2.2 Litteraturstudier och intervjuer


Intervjuer har hållits med byggherrar och spekulationsköpare i syfte att få en klar och tydlig bild av deras syn på spekulationsmarknaden i nyproduktion. Resultaten redovisas under avsnittet Resultat. Byggherrarna är de som lättast har möjlighet att upptäcka och urskilja spekulationsproblematiken eftersom det är dessa som bygger och först kommer i kontakt med spekulationsköparna via sina säljstarters. Spekulationsköparna är av intresse att intervjuas eftersom det är dessa som problematiken kretsar kring. Intervjuer med både byggherrar och
spekulationsköpare gör också studien mer nyanserad. Intervjuerna ligger sedan till grund för enkätundersökningarna som syftar till att sammanställa mer kvantitativ information för analys med koppling till litteraturstudien och intervjuerna.

Intervjufrågorna är öppna då det finns ett intresse av att få en så bred uppfattning som möjligt om byggherrarnas och spekulationsköparnas ståndpunkter i frågan kring spekulation av nyproduktion. Respondenterna har via de öppna frågorna fått möjlighet att tala relativt fritt utan att känna sig för begränsade av alltför slutna frågor. För att säkerställa att respondenternas svar är jämförbara med varandra och inte för svåra att sammanfatta är intervjuerna också semi-strukturerade, vilket innebär att följdfrågor har kunnat ställas utifrån grundfrågorna. Detta för att kunna följa upp intressanta svar.

2.3 Enkätundersökningar


För att säkerställa möjligheten att kunna tolka resultaten av de besvarade enkätorna kvantitativt, har enkätfrågorna ställts med stängda svarsalternativ. Dock har ett par av dessa följts upp av en mer öppen motiveringsfråga. Frågorna är av likartad karakter mellan byggherrarnas och mäklarnas enkäter i syfte att lättare kunna identifiera skillnader och likheter. Byggherrarnas enkät omfattar dock, till skillnad från mäklarnas enkät, två delar
istället för en där den första delen behandlar byggherrarnas metoder för försäljning av
nyproduktion. Den gemensamma delen omfattar spekulationsrelaterade frågor.
### 3. Spekulationsköp


Gemensamt för spekulationsköp på nyproduktionsmarknaden och den begagnade bostadsmarknaden är att spekulationsköparen inte själv har för avsikt att bosätta sig i spekulationsobjektet.
4. Marknaden

4.1 Fastighetsmarknaden

Snävt uttryckt räknas enbart köp och försäljningar av fastigheter till fastighetsmarknaden. Vid utökning av detta borde även arv, gåva och byte falla in under definitionen likväl som indirekta överlåtelser (överlåtelser av juridiska personer så som exempelvis bolagsfusioner) och bygg- och hyresmarknaden (Institutet för värdering av fastigheter och SFF, 2008, s. 201)


Figur 1. 4Q-modellen (DiPasqual & Wheaton, 1992).
Den jämvikt som kan uppnås på fastighetsmarknaden representeras av den streckade rektangeln i varje kvadrant i figur 1. Jämviktsläget för fastighetsstocken i förhållande till hyresnivå, fastighetsvärde, graden av nyproduktion och lokalyta, representeras av skärningspunkterna mellan axlarna i modellen och sidorna i rektangeln. De fyra rektanglarna indelas vidare där de två översta representerar sambanden mellan dessa olika faktorer på kort sikt och de två understa rektanglarna representerar sambanden på lång sikt (DiPasqual & Wheaton, 1992).

4.2 Bostadsmarknaden


4.3 Äganderätt


4.4 Bostadsrätt


4.5 Fastighets- och bostadsmarknadens komplexitet


Med avseende på fastighets- och bostadsmarknadens komplexitet är det därför mer komplicerat att prissätta bostäder i förhållande till andra typer av marknadsvaror. Såväl marknadsmisslyckanden i form av asymmetrisk information som flertalet makroekonomiska faktorer påverkar prissättningen på fastighets- och bostadsmarknaden i stort.
5. Prissättning

5.1 Utbud och efterfrågan styr marknaden


I regel ökar priset på en vara då efterfrågan är stor och utbudet litet och vice versa. Detsamma gäller om samma efterfrågan kvarstår, men att det istället produceras och säljs mindre respektive mer (se figur 2 och 3) (Ibid).

Figur 2. (Axelsson et aj, 2010)

Figur 3. (Axelsson et al., 2010)

Figur 4. (Axelsson et al., 2010)
5.2 Makroekonomiska faktorer påverkar utbud och efterfrågan på fastighets- och bostadsmarknaden

Bostadspriser påverkas av en mängd olika faktorer. För en enskild bostad är faktorer så som geografiskt läge, skick och standard avgörande för hur mycket bostaden skiljer sig åt från det allmänna prisgenomsnittet. Den övergripande allmänna prissnivan varierar med olika faktorer som alla påverkar bostadsmarknaden.


Demografin bestämmer alltså hur många människor som behöver en bostad och hushållens ekonomiska och finansiella resurser bestämmer då vilken typ av bostäder som kan efterfrågas. Vilka resurser som hushållen har hänger samman med deras inkomstflöden och förmögenheter. Även arbetsmarknaden spelar en betydande roll för bostadsmarknaden eftersom fler människor med ett jobb och lägre arbetslöshet ökar efterfrågan på bostäder. Detta leder till en ökad prissnivå och ett större behov av ett ökat utbud. Samma resonemang kan föras om lönerna stiger, skatterna sänks och bidragen höjs. Även stor andel sparande och hög avkastning på besparingarna leder till ökad efterfrågan på bostäder (Ibid).


Majoriteten av alla hushåll som köper en bostad finansierar köpet med ett lån. Bostadsefterfrågan speglas i förhållande till detta av till vilken grad det är möjligt att få lån, vilka krav som långivaren ställer på låntagaren och hur stort lån som beviljas i förhållande till bostadens pris och hushållets inkomst. Bolånnetaket är ett exempel på krav som inrättats med syfte att reglera hur högt bolänet får vara i förhållande till bostadens marknadsvärde. Även räntenivån är viktigt för bostadsefterfrågan och prisutvecklingen på ägda bostäder eftersom den är en stor del av hushållets löpande boendekostnad. Lägre bolåneräntor och därmed lägre bolånekostnader ökar efterfrågan och priset på ägda bostäder (Ibid).

Bostadsmarknaden styrs alltså av utbud och efterfrågan, vilka i sig beror av nämnda faktorer ovan. Utbudet och efterfrågan regleras dock på politisk nivå i förhållande till olika regelverk i syfte att hålla denna marknadsekonomi i linje med samhällets värdningar och mål (Expowera, 2014).

5.3 Nyproduktionsmarknaden och den begagnade bostadsmarknaden


resterande summan av köpeskillingen. Lägenheten har därmed upplåtits med bostadsrätt på en förstahandsbostadsmarknad (Björklund et al., 2005).

När förstagångsköparen överlåter bostadsrätten vidare till nästa innehavare, sker denna försäljning på den begagnade bostadsmarknaden. Den begagnade bostadsmarknaden omfattas därmed av överlåtelser av objekt där objektet tidigare innehafts av annan och därmed betraktas som begagnade och inte som nyproducerade (Ibid).

5.4 Prissättning på nyproduktionsmarknaden


byggföretaget får stå för de kostnader som genereras i samband med de vakanta och osålda objekt. Då priset för att bygga fastigheten är givet kommer de osålda lägenheterna att öka kostnaderna för ytterligare annonsering, säljpersonal etc. (Björklund et al., 2005).

5.5 Faktorer som styr prissättningen på nyproduktionsmarknaden

5.5.1 Investering och lönsamhet


Företag som ska bygga nya bostäder använder sig även ofta av förhandsförsäljningar för att få vetskap om det finns ett intresse hos målgrupperna för de bostäder som planeras att byggas. Förhandsavtalen som tecknas med intresserade köpare ersätts senare med upplåtelseavtal när bostaden är färdigställd och det är dags för inflyttning. Genom förhandsförsäljningarna säkerställer företaget framtida betalningar för de lägenheter som skall byggas (Ibid).

5.5.2 Utbud och efterfrågan


Utbudet påverkas bland annat av demografi, flyttvanor och befolkningsförändring, men även av nybyggnationer och rivningar. Utbudet på marknaden är på kort sikt relativt bestämt
eftersom det tar lång tid att bygga nytt. Prisförändringar på nyproduktionsmarknaden kopplas därmed snarare samman med efterfrågan som i sin tur påverkas av demografi, inkomster och förändrade räntenivåer (Ibid).

5.5.3 Marknadsreglering på fastighets- och bostadsmarknaden


5.5.4 Räntenivåer


5.5.5 Lokalisering

5.5.6 Individuella attribut


Gällande standard genererar en välskött och väl omhändertagen bostad vanligtvis ett högre försäljningspris än en icke välskött bostad. Attribut så som balkong och parkering har visat sig påverka priset positivt likväl som närhet till kommunikationer, skolor och butiker. Det har dock hävdats att prispåverkan för balkong eller uteplats har sin grund i bostadens omgivande miljöer (Ibid).

5.5.7 Konkurrens

För nyproducerade bostadsrätter råder det på marknaden en monopolistisk konkurrens. Monopolistisk konkurrens innebär att det finns ett fåtal säljare på marknaden som kan påverka det egna priset av heteroga produkter. Produkterna måste dock vara differentierade, det vill säga att produkterna var för sig måste ha utmärkande egenskaper. De monopolistiska konkurrenterna vill båda ha den största marknadsandelen och tjäna stora vinster. Om

5.5.8 Samhällsekonomiska faktorer

6. Försäljning

Ett nyproducerat bostadsrättsprojekt omfattar en lång och komplex process där en stor del av utmaningen ligger i själva prissättningen innan bostadsrätterna kan säljas av och projektet slutföras. Att sätta ett pris på nyproducerade bostadsrätter är som tidigare nämnt svårt på grund av att deras värde är svåruppskattat då bostäderna tidigare inte varit föremål för några transaktioner. Helt avgörande för ett nyproduktionsprojekts försäljningslycka är bland annat att sätta rätt startpris.

6.1 Startpris


Båda teorierna visar vikten av att sätta rätt start pris för ett nyproduktionsprojekt för att kunna maximera vinst.

### 6.2 Tid på marknaden (TOM)

Det slutliga försäljningspriset är som ovan nämnt starkt korrelerat med den nyproducerade bostadsrättens tid ute på marknaden (TOM) innan den säljs. TOM handlar för säljaren om att försöka bedöma om försäljningspriset blir högre om den nyproducerade bostadsrätten får ligga längre ute på marknaden och locka till sig fler köpare eller om försäljningspriset blir högre genom att sälja till nuvarande erbjudet pris. Många olika studier avseende detta har gjorts och svaren skiljer sig åt, vilket gör det svårt att fastslå rätt eller fel.

Generellt pekar dock många studier på att objekt sålda till ett lägre pris än start pris många gånger har legat längre ute på marknaden i jämförelse med objekt sålda till ett pris högre än start pris. Andra studier pekar på att överprissatta objekt tenderar att ligga längre tid ute på marknaden precis som objekt placerade på lägre våningsplan i byggnaden.

Ett objekts tid på marknaden är dock starkt korrelerad med makroekonomiska förutsättningar så som inflation, arbetslöshet, räntenivåer och generella bostadstrender. Dessa faktorer har stark inverkan både på köparens och säljarens beteenden och på den lokala marknaden (Hui & Yu, 2012).

### 6.3 Ledare och följare

Försäljningen av ett nyproduktionsprojekt beror inte enbart av start pris och den nyproducerade bostadsrättens tid på marknaden utan även på potentiella köparens förmåga att ta till sig nya produkter. Den väl kända teorin ”Diffusion of Innovation Theory” framtagen av Everett M. Rogers syftar till att analysera försäljningsprestationer för nya produkter och tjänster med avseende på mottagarnas förmåga att ta till sig nya produkter och tjänster. Teorin menar på att mottagarnas förmåga att ta till sig nya produkter och tjänster baseras på fem olika karaktärsdrag, vilka är den nya produktens eller tjänsten relativa fördel i förhållande till andra produkter och tjänster, kompatibilitet, komplexitet, delbarhet och kommunicerbarhet. Mottagarna kategoriseras i sin tur efter hur snabbt nya produkter och tjänster anammas. Enligt teorin klassas omkring 2,5 procent av mottagarna som ”innovators” och omkring 13,5 procent som ”early adapters” av nya produkter och tjänster, vilka är den grupp av mottagare som kategoriseras som ”ledare”. ”The early majority” (34 procent), ”the late majority” (34
procent) och "the laggards" (16 procent) tillhör de mottagare som är "följare" av nya produkter och tjänster och som tar till sig marknadsnyheter när andra redan har gjort det.
7. Juridiska aspekter

7.1 Bostadsrättsföreningens roll vid nyproduktion

Processen från försäljning och därmed bindande avtal för köpare och byggherre fram till tillträde är ofta lång och inte sällan tar det upp till två år från bokning av bostadsrätten till faktisk inflyttning. I vilket skede bildas då bostadsrättsföreningen och vem sköter denna? Vilken roll har bostadsrättsföreningen under processen?


kallad bygmästarbildad förening. Byggherren kan ha ansvar över bostadsrättsföreningen långt in i processen och i vissa fall även efter upplåtelse.

7.2 Avtal

Byggherrarna använder sig vanligtvis av flera olika typer av avtal vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter. Det första avtalet tecknas i det tidigare skede, ofta i samband med bokning av bostadsrätten. Sedan följer ett förhandsavtal och närmare tillträde tecknas ett upplåtelseavtal. I följande avsnitt behandlas dessa tre typer av avtal; upplåtelseavtal, förhandsavtal och bokningsavtal.

7.2.1 Upplåtelseavtal


Bostadsrättslagen ställer en rad krav för att bostadsrättsföreningen ska kunna upplåta bostadsrätterna till bostadsrättsinnehavarna. En upprättad ekonomisk plan är ett sådant grundläggande krav. Detta för att köparen ska ha chans till en rättvis bedömning av föreningens verksamhet och kostnader. Den ekonomiska planen ska upprättas av föreningens styrelse och registreras hos Bolagsverket enligt 3 kap. 1 § BRL samt vara försedd med intyg av två särskilda intygsavvisare enligt 3 kap. 2 § BRL, vilkas uppgift är att granska så att planen är tillförlitlig och hållbar. Intygsavvisarna ska vara oberoende och förklaras behöriga av Boverket att utfärda sådana intyg. Efter registrering av planen hos Bolagsverket gör de en formell prövning om godkännande.

Byggföretagen lägger vanligtvis även till en trygghetsgaranti där de åtar sig, i de fall lägenheter förblir osällda, att köpa de osällda lägenheterna eller stå för kostnaderna för dessa till dess att de blir sällda.

I samband med upplåtelsen betalas en upplåtelseavgift. Upplåtelseavgiften varierar mellan byggbolagen men utgör ofta en mindre del av insatsen (omkring 10 procent). I samband med tillträd betalas resterande del av insatsen. Bostadsrättsföreningen är skyldig att upptäcka medlem i föreningen och upplåta bostadsrätt endast om denna har tecknat förhandsavtal och ansöker om medlemskap i föreningen i syfte att erhålla lägenheten enligt 2 kap. 9 § BRL. Efter upplåtelse har bostadsrättsinnehavaren rätt att överlåta bostadsrätten till annan.

På grund av detaljeringsgraden och krav på tillförlitlighet i den ekonomiska planen kan denna upprättas först i ett senare skede i byggeprocessen, varför det inte är möjligt att upplåta bostadsrätter till bostadsinnehavare i ett planerings- eller projekteringsskede. Vanligtvis sker upplåtelse först 3-6 månader innan tillträde, i samband med godkännandet av den ekonomiska planen. Byggföretagen strävar dock efter att minimera risken i sina byggprojekt varför det är eftersträvansvärt att kunna binda kunder till bostäderna i ett tidigare skede.

7.2.2 Förhandsavtal

Vissa byggherrar tecknar även ett sidoavtal med kunden gällande inredningsval utöver standard där 25 procent av det totala tillvalsbeloppet ska erläggas innan tillträde.


Konsumenten har rätt att fränträda ett förhandsavtal oavsett om förutsättningarna i avtalet ändras i tre fall enligt 5 kap. 8 § 1-3 p. BRL:

- **Rätt att fränträda avtalet då lägenheten inte upplåtits med bostadsrätt senast vid inflyttning**

- **Rätt att fränträda avtalet då upplåtelse genom försummelse av föreningen inte sker enligt den beräknade tidpunkten för upplåtelse**

- **Rätt att fränträda avtalet då avgifter som ska betalas för bostadsrätten är väsentligt högre än vad som angavs i förhandsavtalet. Uppsägning av avtalet ska ske inom tre månader från det att köparen fått kännedom om den högre avgiften**

I dessa fall kan förhandstecknaren välja att fränträda avtalet utan skadestånd och med återbetalning av eventuellt förskott samt ersättning för tillval. Om ingen av ovanstående punkter är aktuella är avtalet bindande parterna emellan och ska således fullföljas.
7.2.3 Bokningsavtal

8. Resultat

8.1 Intervjuer byggherrar


Prissättning


De intervjuade byggherrarna ser det som mycket viktigt att titta på försäljningspriser i tidigare byggnadsetapper eller projekt. Detta är en vedertagen metod hos samtliga byggherrar i prissättningen av nyproducerade bostadsrätter på grund av att försäljningspriserna i tidigare sålda etapper och projekt speglar försäljningshastigheten. Försäljningshastigheten visar hur snabbt ett objekt sälts. Om försäljningshastigheten för nyproducerade bostadsrätter i byggherrarnas tidigare sålda etapper och projekt är mycket hög så ger detta indikationer på att prissättningen kan ha varit för låg. Denna slutsats tillåter då byggherrarna att prissätta senare etapper högre. Genom att bygga och sälja i etapper skapas också en känsla för hur attraktivt ett projekt är och det är vanligt att de mindre etapperna byggs först för att testa kundernas intresse för produktionen.
De intervjuade byggherrarna menar också att konkurrerande projekt kan ha en påverkan på prissättningen om nyproduktionerna byggs i samma kvarter eftersom aktörerna då vill konkurrera om kunderna. De intervjuade byggherrarna menar dock på att prissättningen snarare beror av varje nyproducerad lägenhets standard och unika inslag och inte på konkurrerande produktioner över lag.

Rådande marknadspris på bostäder i nyproduktionens närområde påverkar inte de intervjuade byggherrarna markant vid prissättning. Många av de intervjuade byggherrarna menar på att en marknadsanalys ofta görs vid markförvärvet, men sedan kan det gå många år innan försäljningen av nyproduktionen blir av. Därmed spelar marknadspriserna i området mindre roll. Prissättningen kan vara bäst att göra precis innan försäljningsstart för att kunna få så färska marknadspriser som möjligt alternativt att en marknadsanalys görs och sedan justeras priserna i takt med projektets gång. Istället för marknadspriset menar många av byggherrarna att utgångspunkten vid prissättningen är vad framtiden har att säga om omvärlden, ränteläget, politik etc. Därmed spelar den förväntade marknadsutvecklingen relativt stor roll för prissättningen eftersom det ofta är just framtid som byggherrarna försöker förutspå i sin strävan att prissätta nyproduktionen. Byggherrarna vill i sin prissättning följa marknadsutvecklingen och varken sätta för höga eller för låga priser. Om priserna sätts högre än marknadsutvecklingen så uppstår risken att objekt står osälda.

De intervjuade byggherrarna har delade meningar om huruvida prissättningen av nyproduktioner och övriga jämförbara bostadsrätter skiljer eller inte skiljer sig åt. I Stockholm finns exempelvis en nyproduktionsfaktor som är omkring 4 000 kr/kvm högre än i övriga landet. Detta gör prissättningen högre för nyproduktion i Stockholm. Dessutom har nyproduktioner ofta en bättre anpassning av inredning, större balkonger, bättre isolering, miljövänligare etc. än icke nyproducerade lägenheter. Även detta leder till olika priser. Majoriteten av de intervjuade byggherrarna är dock eniga om att det är området i sig som avgör om det föreligger någon skillnad i prissättningen eller inte. En nyproduktion i innerstaden ställt mot en sekelskifteslägenhet i samma område kan vara prissatta lika högt. Däremot kan det vara skillnad i pris mellan en nyproduktion i innerstaden och en icke nyproduktion i ytterförort.

De intervjuade byggherrarna menar dock att prissättningen historiskt satt grundats i kostnaderna att bygga. Detta anses dock ej vara fallet idag. Samtliga intervjuade byggherrar menar att prissättningen av nyproducerade bostadsrätter idag grundar sig på att försöka
förutspå framtiden och marknadsutvecklingen och stort fokus ligger på att ta hänsyn till försäljningshastigheterna i tidigare sålda etapper och projekt.

**Försäljning**


Fördelarna och nackdelarna med de intervjuade byggherrarnas försäljningsmetoder är många. De byggherrar som kräver fysisk närvaro vid köande anser detta som omodernt. Fördelarna
med fysisk närvaro är dock att byggherren lättare får en överblick över vilka intressenter som
har ett genuint intresse för ett objekt. De byggherrar som låter sina kunder anmäla intresse för
ett objekt via digitala medier så som internet eller callcenter, ser nackdelen i att intressenter
som stått länge i kö och inte fått köpa blir otåliga och kritiska. De ser också en irritation hos
kunderna i att tiden mellan visning och bokning ofta är väldigt komprimerad. Detta är dock ett
medvetet val från byggherrens sida för att skapa en psykologisk stress hos kunderna genom
att skapa en ”flockeffekt” och ”fear of losing”. Fördelarna med byggherrarnas kösystem med
intresseanmälan för specifika projekt är att dock att kunderna får chans att köpa snabbt utan
att behöva stå i en gemensam kö hos byggherren länge då det är ”först till kvarn” som gäller.

Budgivning

Samtliga byggherrar använder sig av fast pris i sina nyproduktioner. Fördelarna med
budgivning i nyproduktion skulle enligt intervjuade byggherrar vara att maximal ersättning
för de nyproducerade lägenheterna skulle uppnås. Dock poängteras att det är svårt att ha
budgivning på nyproduktioner eftersom det är så många objekt som skall säljas på en och
samma gång. De intervjuade byggherrarna är alla eniga om att det skulle vara svårt att ha
budgivning i stora projekt eftersom försäljningarna sannolikt skulle bli mycket stökiga då det
är vanligt att varje lägenhet har väldigt många intressenter. De intervjuade byggherrarna
menar på att den stora anledningen till varför människor köper nyproduktion är för att
lägenheterna säljs till fast pris. Att köpa till fast pris är bekvämt och kunden vet vad denne
kommer att få betala. Nackdelen med budgivning i nyproduktioner skulle enligt intervjuade
byggherrar vara att kunderna på marknaden skulle känna sig besvärade av budgivningsprocessen eftersom det idag är vedertaget att nyproduktioner säljs till fast pris.
Ytterligare en anledning till varför intervjuade byggherrar använder sig av fast pris är för att
dessa i sina nyproduktioner vill hålla en jämn försäljningstakt.

Majoriteten av de intervjuade byggherrarna menar att det inte finns någon situation eller några
omständigheter som skulle kunna få dem att använda sig av budgivning istället för fast pris i
försäljning av nyproduktion. Detta beror på att de intervjuade byggherrarna inte vill kopplas
samman med girighet och de menar på att en stor anledning till varför kunderna köper
nyproduktion är för att lägenheterna säljs till fast pris. Om budgivning infördes skulle
konsekvenserna blir för stora. 20 procent av de intervjuade byggherrarna menar dock att
budgivning skulle kunna vara ett alternativ för vissa unika objekt där prissättningen är svår.
Det är enligt de intervjuade byggherrarna heller inget alternativ att först bygga och sedan sälja lägenheterna efter färdigställande genom budgivning. Detta skulle innebära en alldeles för stor affärssrisk. Att bygga och sedan hamna i en nedåtgående marknad menar de intervjuade byggherrarna skulle vara ödesdigert eftersom investeringar riskerar att gå förlorade om nyproduktionerna ej blir sålda. När byggnaden är färdigställd så börjar dessutom månadsavgifterna att ticka och finns det då inga köpare så blir projektet inte ekonomiskt lönsamt för byggherrarna. Därmed instämmer samtliga intervjuade byggherrar i att det enda kvarstående alternativet för nyproduktion är att först sälja till fast pris och sedan bygga.

**Spekulationsmarknaden**

Samtliga av de intervjuade byggherrarna instämmer i att det idag föreligger en spekulationsmarknad hos nyproduktioner. Det anses inte vara något nytt fenomen, men har blivit vanligare under de senaste 1-1,5 åren. De intervjuade byggherrarna vittnar om att fler köpare återkommer oftare i olika projekt och de intervjuade byggherrarna menar att de även kan erhålla samtal, främst från yngre killar, som vill köpa nyproduktioner. Dessa personer identifieras som spekulationsköpare genom att de exempelvis inte brukar visa intresse för nyproduktionen med avseende på storlek eller läge.

De intervjuade byggherrarna kan se att det föreligger en spekulationsmarknad på så sätt att många kunder säljer sina nyproduktioner innan tillträde. Byggherrarna menar att det skulle vara mycket svårare att upptäcka spekulationsköpare om spekulationsköporna istället sålde lägenheterna efter tillträde. Byggherrarna menar också att spekulationsköporna kan identifieras genom att det idag finns en vilja hos individer att köpa fler bostäder i samma projekt.

Meningarna bland de intervjuade byggherrarna är delade angående hur stor del av försäljningarna som är spekulationsköp, men uppskattningsvis rör det sig om cirka 20 procent. Ett par av de intervjuade byggherrarna nekar intressenter att köpa om det finns misstänke om spekulation. Exempel på detta är om det går att se att intressenten just har köpt. Andra av de intervjuade byggherrarna säger sig precis ha börjat neka misstänka kunder. De intervjuade byggherrarna menar dock att det är svårt att veta till 100 procent vilka intressenter som egentligen är spekulationsköpare. Även seriösa intressenter kan behöva sälja innan tillträde om dennes omständigheter och livssituationer förändras.
Samtliga intervjuade byggherrar är eniga i att mindre lägenheter så som ettor och tvåor är vanligare som spekulationsobjekt. Anledningen till detta sägs uteslutande vara att spekulationsköparen binder mindre kapital vid köp av mindre lägenheter. Ofta är det yngre personer som vill tjäna pengar på att spekulationsköpa och dessa har mindre kapital, vilket innebär att de köper mindre lägenheter. En av de intervjuade byggherrarna menar dock att den mer erfaren spekulationsköparen köper större lägenheter, medan den mindre rutinerade spekulationsköparen köper mindre lägenheter.


har visat sig att spekulationsköpare ofta har relativt låga inkomster i övrigt, vilket kan urskiljas från en kreditupplysning. Samtliga byggherrar sager sig dock ha mer eller mindre kontroll på personer som återkommer väldigt ofta som spekulanter i deras nyproduktioner, men för att kunna lösa problemet med spekulationsköpare i nyproduktioner så måste kundregister alltså delas mellan byggbolagen.

Framtiden

Majoriteten av byggherrarna tror att försäljningsstrategierna i framtiden kommer att påverkas av kunderna i större utsträckning. Kunderna spås bli mer delaktiga i utformningen av nyproduktionsprojekten och priserna kommer därmed anpassas mer efter dessa och bli mer unika. De intervjuade byggherrarna tror dock att stor del av nyproduktionsprojektens fortsatta kommer att säljas på förhandsförsäljning, men förmodligen kommer det också att i framtiden bli vanligare med mindre etapper som inte innehåller lika många lägenheter som idag. De intervjuade byggherrarna tror också att framtidens köpare kommer bli allt vassare på att teckna avtal digitalt och förmodligen kommer showroom att användas i större utsträckning det kunderna kommer gå för att få en uppfattning om nyproduktionerna för att sedan gå hem och köpa lägenheterna online istället för att fysiskt stå och köa.

8.2 Intervju spekulationsköpare

En längre intervju har genomförts med spekulationsköpare X som i spekulationssyfte har investerat i en nyproducerad bostadsrätt inom Stockholms län. Spekulationsköpare X har tidigare köpt, renoverat och sålt ett antal lägenheter på den begagnade bostadsmarknaden i Stockholms län.


Under 2014 investerade spekulationsköpare X, tillsammans med en vän, i sin första lägenhet avsedd för flipperverksamhet. Därefter har spekulationsköpare X investerat och sålt
ytterligare fyra stycken flipperlägenheter samt tecknat sig som köpare av en nyproducerad bostadsrätt.

Anledningen till att köpare X valt att investera i renoveringslägenheter och nu senast i nyproduktion, beror på att denne har sett möjligheterna i att tjäna pengar snabbt.

Varför spekulationsköpare X nu har valt att investera i nyproduktion och inte enbart i flipperlägenheter, beror på att denne vill se om det går att tjäna mer pengar på denna typ av objekt. Spekulationsköpare X har fått uppfattningen från omgivningen att det går att tjäna stora pengar på att investera i en nyproducerad lägenhet och sedan låta värdet på pengarna växa under den tid som nyproduktionen byggs.

Spekulationsköpare X har för avsikt att sälja sin nyproducerade lägenhet efter tillträde med anledning av att denne tror sig tjäna ännu mer om lägenheten är stylad innan visning och försäljning. Med en möblerad lägenhet tror spekulationsköpare X att det blir lättare för intressenter att få en bild av hur det skulle vara att bo där, vilket i sin tur kommer generera ett högre försäljningspris.

Spekulationsköpare X har för sin nyproducerade bostadsrätt betalat en startavgift om 150 000 kronor och skall vid tillträdet betala resterande del av köpeskillingen. Hela köpeskillingen kommer att betalas kontant utan upptagna lån av spekulationsköpare X och dennes vän. Total köpeskilling ligger omkring 3 000 000 kronor. Spekulationsköpare X har tillsammans med sin vän samlat ihop till denna summa genom att göra vinster på tidigare försäljningar av flipperlägenheter som gått med vinst. Enligt spekulationsköpare X började det med att vinster har gjorts på de egna bostadslägenheterna. Sedan har ytterligare vinster gjorts på försäljning av flipperlägenheter. Spekulationsköpare X har lån hos banken på den egna bostaden och värderade upp värdet på denna med hjälp av mäklare. Genom den bedömda värdestegringen från mäklaren har spekulationsköpare X lyckats öka sitt lån hos banken, vilket har gjort att spekulationsköpare X också har kunnat ta ut pengar kontant som denne nu har satsat på nyproduktionsobjektet.

Spekulationsköpare X menar att denne tittar på lägenheter i alla storlekar och har spekulationsköpt och sålt allt från ettor till fyror. Viktigast för spekulationsköpare X är att tjäna så mycket pengar som möjligt och under tidens gång har hen lärt sig att läget och objektets omgivning samt antal potentiella köpare på visningen är avgörande för om lägenheten säljs med stor vinst eller inte.
Riskerna med att investera i nyproduktion är enligt spekulationsköpare X att det inte snabbt går att sälja av en nyproduktion om marknaden börja dala eftersom lägenheten ännu inte är byggd. En vanlig flipperlägenhet går snabbt att sälja av och den innebär större direkt frihet. Spekulationsköpare X ångrar dock att hen inte tecknade sig för ytterligare en nyproducerad lägenhet eftersom hen idag, med facit i hand, skulle kunna tjäna ännu mer pengar.

Fördelarna med att investera i nyproduktion är enligt spekulationsköpare X att hen själv inte behöver engagera sig så mycket. Med flipperlägenheter så krävs stort engagemang och tät kontakt med exempelvis hantverkare, vilket hen slipper i nyproduktion. Spekulationsköpare X ser det också som en stor fördel att hen inte behöver ligga ute med större belopp än 150 000 kronor om hen ändå skulle välja att sälja innan tillträdet istället för efter tillträdet.

Spekulationsköpare X tror att det även i framtiden kommer finnas spekulationsköpare om marknaden fortsätter vara god. Vad som kommer att investeras i beror helt på individens egna förutsättningar. Spekulationsköpare X tror att spekulanter med mindre pengar kommer att fortsätta investera i objekt utanför innerstaden, medan spekulanter med mer kapital kommer att köpa fräschar objekt innanför tullarna. Oavsett vad kommer det enligt spekulationsköpare X:s förväntningar gå att fortsätta tjäna pengar på både spekulation på förstahands- och den begagnade bostadsmarknaden.

Spekulationsköpare X tror dock inte att hen själv kommer att fortsätta investera i nyproduktion eftersom det är roligare att investera i renoveringslägenheter på den begagnade bostadsmarknaden.

8.3 Enkäter byggherrar

Enkäten skickades ut till 24 stycken byggherrar som alla varit aktiva inom nyproduktion under de senaste åren i Stockholms län. 13 av dessa besvarade enkäten, varav 11 besvarade både del 1 och del 2.
8.3.1 Försäljningsprocess: avtal och betalning

Förekomst av olika avtalstyper hos byggbolagen:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Avtalstyp</th>
<th>Ja</th>
<th>Nej</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Intresseanmälan</td>
<td>91,7%</td>
<td>8,3%</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bokningsavtal</td>
<td>61,5%</td>
<td>38,5%</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Förhandsavtal</td>
<td>92,3%</td>
<td>7,7%</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Upplåtelseavtal</td>
<td>100%</td>
<td>0%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 1. Förekomst av avtalstyper hos byggherrarna.

Intresseanmälan/bokning av lägenhet

Intresseanmälan eller bokning av en viss lägenhet är något som den övervägande majoriteten av byggherrarna använder sig av, både mindre och större aktörer. Innebörden är egentligen att kunderna bokar sig på den lägenhet som de vill ha och att byggbolagen därmed kan se intresset för en nyproduktion i ett mycket tidigt skede. Intresseanmälan eller bokning av lägenhet sker i princip alltid vid försäljningsstart. I tabellen nedan blir det tydligt att alla byggherrarna gärna ser att kunderna bokar sig för en lägenhet minst ett år innan tillträde, och en övervägande majoritet vill gärna se att kunderna bokar upp sig minst mer än 1,5 år i förväg.

Tidpunkt för tecknande (innan tillträde)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tidpunkt för tecknande (innan tillträde)</th>
<th>&lt; 12 mån</th>
<th>12-18 mån</th>
<th>19-24 mån</th>
<th>&gt; 24 mån</th>
<th>Annat: (12-24 mån)</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Andel byggherrar</td>
<td>0%</td>
<td>18,2%</td>
<td>36,4%</td>
<td>36,4%</td>
<td>9%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 2. Byggherrarnas tidpunkt för intresseanmälan/bokning av en specifik lägenhet i projektet.

Bokningsavtal

I samband med intresseanmälan eller bokning av en lägenhet väljer flera aktörer att teckna ett så kallat bokningsavtal strax därefter. Detta sker oftast senast ett par veckor efter att kunden bokat sig på en av lägenheterna i projektet. Av de närmare 62 procenten av byggherrarna som använder sig av bokningsavtal är det 87,5 procent som tecknar bokningsavtalet i samband med intresseanmälan/bokning. Återstående 12,5 procent svarar att de tecknar bokningsavtalet
vid försäljningsstart. Då bokning i princip alltid sker vid försäljningsstart tolkar författarna svaret i likhet med övrig majoritet, det vill säga att bokningsavtalet tecknas i samband med att kunden bokar sig för en lägenhet.

När kunden och byggherren tecknar ett bokningsavtal erlägger kunden en bokningsavgift hos de byggbolag som använder sig av bokningsavtal. Majoriteten av byggherrarna använder sig av en fast avgift (87,5 procent) som varierar mellan byggbolagen från 10 000 kronor upp till 50 000 kronor. Resterande byggbolag svarar att avgiften varierar mellan en procentuell andel av insatsen och en fast avgift. Inom ett av byggbolagen som applicerar fast avgift verkar även den fasta avgiften variera. Om detta beror på projektet i sig eller lägenheterna i ett projekt framgår inte i denna enkätundersökning. Eftersom ett bokningsavtal ej är bindande enligt lag har kunderna rätt att frånträda avtalet. Alla byggherrar som använder sig av bokningsavtal återbetalas bokningsavgiften vid frånträde, dock alltid med avdrag för administrativa kostnader för bolaget. Denna kostnad varierar beroende på storleken på bokningsavgiften men överstiger inte 8 000 kronor.

Förhandsavtal

Praxis bland byggherrarna verkar vara att använda sig av förhandsavtal. Undantaget är en byggherre som använder sig av en annan strategi än resterande byggbolag, det vill säga försäljning av lägenheterna sker efter färdigställande.

Förhandsavtalet tecknas även detta i ett tidigt skede. Mer än hälften av byggbolagen binder sina kunder vid köpet redan 1,5 år innan tillträdet. Kunden har inte rätt att frånträda förhandsavtalet med undantag för förändrade förutsättningar enligt 7.2.2. Byggherrarna har rätt att ta ut en förhandsavgift som ej får överstiga insatsen av lägenheten. En av de mindre aktörerna tar ej ut en förhandsavgift om bokningsavgift redan är erlagd. Två av byggherrarna använder en procentuell andel av insatsen som förhandsavgift. Den större aktören begär 2,5 procent av insatsen medan en av de mindre aktörerna begär 15 procent, det vill säga motsvarande kontantbetalningskravet idag. Denna mindre aktör tecknar även förhandsavtalet i ett tidigt skede, 19-24 månader, vilket innebär att kunden ligger ute med en stor summa pengar under lång tid innan faktiskt tillträde. Hos resterande tio byggbolag som använder fast avgift vid förhandsavtal verkar den totala betalningen inklusive tidigare bokningsavgift generellt inte överstiga 100 000 kronor.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tidpunkt för tecknande (innan tillträde)</th>
<th>&lt;12 mån</th>
<th>12-18 mån</th>
<th>19-24 mån</th>
<th>&gt;24 mån</th>
<th>Annat: (12-24 mån)</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Andel byggherrar</td>
<td>8,33%</td>
<td>25%</td>
<td>50%</td>
<td>8,33%</td>
<td>8,33%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Upplåtelseavtal**

De byggherrar som använder sig utav förhandsavtal använder sig även av upplåtelseavtal. Tid för tecknande varierar mellan byggbolagen från 3-6 månader innan tillträde. 66,7 procent av byggherrarna använder sig av en procentuell andel av insatsen som avgift som generellt ligger på 10 procent av insatsen (med undantag för bygherre som tar ut 15 procent i förhandsavgift). Om förhandsavtal är tecknat hos den byggherre som kräver 15 procent i förhandsavgift, tas ingen ytterligare avgift ut vid upplåtelse. En av byggherrarna har ett tak om 300 000 kronor, det vill säga betalningskravet om 10 procent av insatsen överstiger ej 300 000 kronor. 25 procent av byggherrarna har en fast avgift om 100 000 kronor inklusive tidigare betalningar. Den byggherre som applicerar den högsta fasta avgiften vid förhandsavtalet (100 000-200 000 kronor) svarar att upplåtelseavgiften varierar.

**8.3.2 Spekulationsköp**

11 av de 13 byggherrar som besvarat del 1 av enkäten besvarade även del 2.

Första frågan i enkäten berör byggherrarnas uppfattning om vilken typ av spekulationsköpare som de uppskattar är vanligast vid köp av nyproducerade bostadsrätter. De fick rangordna de tre olika definierade spekulationsköparna

- Köper och säljer innan tillträde
- Köper och säljer efter tillträde
- Köper för uthyrning och säljer vid ”rätt” tillfälle

i en skala från 1-3 där 1 är vanligast förekommande och 3 är minst förekommande.

Mest vanligt förekommande enligt byggherrarna är de spekulationsköpare som köper en nyproducerad bostadsrätt och säljer innan tillträde. Att svarsgraden överstiger 100 procent beror på att en byggherre anser att de som säljer efter tillträde och de som köper för att hyra ut
är lika vanligt förekommande, och båda dessa är mer förekommande än de som säljer innan tillträde. Detta är tvärt emot vad majoriteten av de resterande byggherrarna anser. Detta kan förklaras av att aktuellt byggherre inte tillåter försäljning innan tillträde. Minst förekommande anser byggherrarna vara de spekulationsköpare som köper en lägenhet för att hyra ut till andrahandsmarknaden. Att svarsgraden överstiger 100 procent gällande både mest och minst förekommande spekulationsköpare beror på att flera byggherrar uppskattade förekomsten av de som säljer innan och efter tillträde likvärdigt. Att byggherrarna uppskattar de spekulationsköpare som hyr ut och säljer vid ett senare fördelaktigt tillfälle som minst vanligt förekommande kan till stor del bero på att de inte har någon möjlighet att registrera dessa senare försäljningar internt.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Säljer innan tillträde</th>
<th>Säljer efter tillträde</th>
<th>Uthyrning</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mest förekommande</td>
<td>72,7%</td>
<td>18,2%</td>
<td>18,2%</td>
<td>109,1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Minst förekommande</td>
<td>36,4%</td>
<td>36,4%</td>
<td>54,5%</td>
<td>127,3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Tabell 4. Vilken typ av spekulationsköpare enligt definitioner i kap.3 anser byggherrarna är mest förekommande?*

Mer än hälften av de byggherrar som besvarat enkäten anser att spekulationsköpare av nyproduktion ökat mest under de senaste 1-2 åren och två byggherrar anser att den största ökningen skett under det senaste året. En byggherre har sett en ökning de senaste 2-5 åren och två byggherrar har inte uppfattat någon ökning alls. Spekulationsköp av nyproduktion kan därmed anses som en relativt ny trend ur ett mer allmänt perspektiv.

senaste fem åren och detta motiveras med att det byggs fler bostäder i närförort och att det är fler som spekulerar där.

Att svarsgraden överstiger 100 procent gällande minst förekommande område för spekulationsköp beror på att tre byggherrar uppskattade förekomsten av A- och C-områden för spekulationsköp likvärdigt.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Typ av område</th>
<th>A-område</th>
<th>B-område</th>
<th>C-område</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mest förekommande</td>
<td>30%</td>
<td>70%</td>
<td>0%</td>
<td>100,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Minst förekommande</td>
<td>30%</td>
<td>0%</td>
<td>100%</td>
<td>130%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 5. I vilket typ av område anser byggherrarna att spekulationsköp är mest förekommande i Stockholm?

10 av 11 byggherrar (motsvarande 91 procent) svarar att de upplever att det förekommer spekulationsköp i deras projekt. Eftersom byggherrarna direkt kan se hur många av deras köpare som säljer innan tillträde frågade författarna hur stor andel av lägenheterna i deras senaste projekt som sålts innan tillträde.

4 av 11 byggherrar ser att 20 procent av deras lägenheter säljs innan tillträde. Sedan är spridningen relativt jämn mellan resterande sju byggherrar och varierar från 0-15 procent. En av de två byggherrarna som inte har någon kund som säljer innan tillträde är den byggherre som inte tillåter försäljning innan tillträde. Resterande tre byggbolag som har en låg försäljningsgrad innan tillträde (0-5 procent) är mindre aktörer. En av dessa aktörer använder sig inte av bokningsavtals, förhandsavtal eller upplåtelseavtal utan säljer lägenheterna nära tillträde. En annan är det byggbolag som redan vid förhandsavtalet kräver en hög förhandsavgift (100 000-200 000 kronor). Det tredje bolaget har väldigt låga avgifter under försäljningsprocessen (25 000 kronor i bokningsavgift, 0 kronor i förhandsavgift om bokningsavgift är erlagd annars 25 000 kronor, 100 000 kronor i upplåtelseavgift exklusive tidigare betalningar). Således behöver köparen endast ligga ute med 100 000 kronor till strax före tillträde. En sådan generös betalningsstrategi från byggbolagets sida borde vara attraktiv för en spekulationsköpare som vill sälja innan tillträde. Varför detta bolag har så låg andel av försäljningar innan tillträde kan ha olika förklaringar. En förklaring är att byggbolaget kanske är okänt för en bredare marknad. En annan förklaring kan vara att eftersom byggbolaget är litet och relativt okänt innebär det en större osäkerhet och risk för köparen. En annan orsak kan vara att byggbolaget har en prissättning som inte tilltalar spekulationsköparen, det vill säga att spekulationsköparen ser inte möjlighet till tillräckligt stor avkastning vid en
överlåtelse. En ytterligare förklaring kan vara att byggbolaget svarar oärligt med rädsla för dålig publicitet.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Andel köpare som säljer innan tillträde</th>
<th>0%</th>
<th>5%</th>
<th>10%</th>
<th>15%</th>
<th>20%</th>
<th>30% eller mer</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Byggherrar</td>
<td>18,2%</td>
<td>18,2%</td>
<td>9,1%</td>
<td>18,2%</td>
<td>36,4%</td>
<td>0%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 6. Hur stor andel av byggherrarnas köpare säljer lägenheten innan tillträde?

Vissa byggherrar arbetar redan aktivt med att försöka motverka spekulationsköp i deras projekt. Några har precis börjat och andra har inte vidtagit några konkreta åtgärder. Författarna frågade byggherrarna hur många spekulanter de har nekat köpa i sina senaste projekt.

En övervägande majoritet nekar en ytterst liten del intressenter eller inga alls. Två byggherrar nekar 15 procent av sina aktuella spekulanter, vilket i detta sammanhang får anses högt. Båda dessa aktörer är större byggbolag och är två av de fyra bolag som har en stor andel försäljningar innan tillträde (20 procent). De andra två byggbolagen med en hög försäljningsgrad innan tillträde nekar mindre än 5 procent av sina spekulanter.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Andel nekade intressenter</th>
<th>Inga alls</th>
<th>&lt; 5%</th>
<th>5%</th>
<th>10%</th>
<th>15%</th>
<th>20% eller mer</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Byggherrar</td>
<td>27,3%</td>
<td>45,5%</td>
<td>9,1%</td>
<td>0,0%</td>
<td>18,2%</td>
<td>0%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 7. Hur stor andel av byggherrarnas intressenter nekas köp p.g.a. misstanke om spekulation?

problematik då de vill upprätthålla en viss servicekval genom att ha kontroll över processen. Något de verkar anse sig förlora om det förekommer spekulationsköp i deras projekt.

Vem anser byggherrarna bära det största ansvaret för att förebygga och motverka spekulationsköp? I tabell 8 nedan presenteras byggherrarnas ansvarsfördelning:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ansvar</th>
<th>Byggherrar</th>
<th>Mäklare</th>
<th>Lagstifftande organ</th>
<th>Kommunerna</th>
<th>Bostadsrättsföreningarna</th>
<th>Ingen av föregående</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Byggherrar</td>
<td>54,5%</td>
<td>0,0%</td>
<td>36,4%</td>
<td>9,1%</td>
<td>9,1%</td>
<td>18,2%</td>
<td>127,3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 8. Vem eller vilka anser byggherrarna ha det största förebyggande ansvaret gällande spekulationsköp av nyproducerade bostäder?

Att svarsgraden överstiger 100 procent beror på att vissa byggherrar valt fler alternativ än ett i denna fråga då ansvaret kan vara delat. 6 av 11 byggherrar (54,5 procent) anser att byggherrarna själva bär det största ansvaret för att förebygga spekulationsköp. Tre byggherrar tycker att det är lagstiftningen och beskattningsvillkoren som måste förändras för att göra det svårare och mer ofördelaktigt att spekulera i nyproduktion av bostäder. Den byggherre som anser att bostadsrättsföreningen bär ett ansvar tycker även att både byggherre och lagstiftningen är ansvariga. En byggherre tycker att kommunen bär det största ansvaret, dock utan motivering. Två av byggherrarna anser att ingen av ovanstående alternativ bär ett ansvar. Den ena förklarar att det är svårt att visa eller bevisa vem som spekulerar i en bostad och därmed kan ingen anses ha förebyggande ansvar.

8.4 Enkäter mäklare

Enkäten utfördes som korta telefonintervjuer. Innan telefonintervjuerna utformade författarna digitala enkäter, men på grund av den låga svarsgraden bestämde sig författarna för att utföra muntliga telefonintervjuer. Författarna ringde 20 stycken mäklare varav 10 svarade. Av de mäklare som svarade i telefon var det 8 stycken som ville låta sig intervjuas. De mäklare som besvarade intervjun arbetar på mäklarkontor i innerstaden eller i närörort inom Stockholms län.

Spekulationsköparen

Mäklarna uppskattade att de spekulationsköpare (definierade enligt avsnitt 3) som är vanligast är de som köper och säljer strax efter tillträde. Ingen av mäklarna ansåg att de som köper för att hyra ut är mest förekommande och 75 procent svarade att de är minst förekommande. 75
procent av mäklarna uppskattade att de spekulationsköpare som säljer strax efter tillträde är vanligast förekommande. En mäklare svarade att han rekommenderar de kunder som vill sälja innan tillträde (dock ej spekulationsköpare) att sälja efter tillträde då det är större chans till bättre försäljningspris när spekulanter kan se lägenheten på en visning.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Förekomst av typ av spekulationsköpare</th>
<th>Säljer innan tillträde</th>
<th>Säljer efter tillträde</th>
<th>Uthyrning</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mest förekommande</td>
<td>25%</td>
<td>75,0%</td>
<td>0%</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Minst förekommande</td>
<td>25%</td>
<td>0%</td>
<td>75%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 1. Vilken typ av spekulationsköpare enligt definitioner i kap.3 anser mäklarna är mest förekommande?

På frågan om vem mäklarna anser som den typiska spekulationsköparen svarade majoriteten (5 av 8) att unga män eller killar runt 25-35 årsåldern är vanligast. Barn anses heller inte vara vanligt förekommande bland de som köper i spekulation utan det är mer vanligt för singel- eller parhushåll att spekulera i bostäder. Flera mäklare påpekade att spekulationsköpare ofta är kapitalstarka eftersom de rimligtvis har flera bostadslån samtidigt; ett lån för den egna bostaden och ytterligare minst ett lån för spekulationslägenheter. Två av mäklarna svarade att alla möjliga typer av personer spekulationsköper medan en annan svarade att spekulationsköp förekommer i olika typer av åldrar och ofta då de man minst anar.

Spekulationsmarknaden

75% av mäklarna uppskattade den största ökningen av spekulationsköp av nyproduktion de senaste 1-2 åren. En av mäklarna ansåg att den största ökningen skett det senaste året medan en mäklare inte uppfattat någon ökning alls de senaste åren. Det som föranlett detta ökade spekulationsintresse är att insikten om att man kan tjäna stora pengar har spridits till den större massan. Fastigheter är en relativt säker investering jämfört med andra alternativ som t.ex. aktier och det i kombination med en stadig prisuppgång för bostäder och höga winster vid försäljning de senaste åren i Stockholm har gjort att fler vill försöka sig på att tjäna pengar på detta sätt. En av mäklarna påpekar att det är irrationellt av bostadsspekulanter att tro att priserna alltid kommer att öka och att detta tankesätt lett till en köphets som spärr på priserna ytterligare.

I vilket typ av område som det är vanligast att spekulera med bostäder sker i är inte lika klart, och resultaten av intervjuerna kan bero på var mäklarna själva är aktiva. 62,5 procent av mäklarna svarade att det är vanligast att spekulera i bostäder i innerstaden eftersom efterfrågan är som stadigast där. 37,5 procent svarade att det är vanligast att spekulera i
närförort då avkastningen och byggandet varit högre där än i innerstaden de senaste åren. Två av dessa menar att det tidigare var vanligare att spekulera i bostäder i innerstaden men att trenden nu flyttats till närförorter och närkommuner. Resterande sex mäklare ser ingen trendskillnad under de senaste åren avseende område kopplat till spekulationsköp. Ingen av mäklarna anser att det är populärt att spekulationsköpa i ytterförorter eller ytterkommuner.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Typ av område</th>
<th>A-område</th>
<th>B-område</th>
<th>C-område</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mest förekommande</td>
<td>62,5%</td>
<td>37,5%</td>
<td>0%</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Minst förekommande</td>
<td>0%</td>
<td>0%</td>
<td>100%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 2. I vilket typ av område anser mäklarna att spekulationsköp är mest förekommande i Stockholm?

Det som mäklarna själva ser och uppfattar i sin yrkesroll varierar. Den största andelen mäklare (37,5 procent) uppskattade att 20 procent av deras senaste försäljningar av nyproducerade bostadsrätter säljs strax efter tillträde. En av mäklarna svarade att 30 procent av försäljningarna de senaste åren har genomförts strax efter tillträde. Tre av åtta mäklare uppskattade att siffran för försäljningar som görs strax efter tillträde ligger runt 10 procent eller mindre och fyra av åtta mäklare uppskattade samma siffra till 20 procent eller mer. En av mäklarna besvarade inte frågan.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Andel köpare som säljer efter tillträde</th>
<th>0%</th>
<th>5%</th>
<th>10%</th>
<th>20%</th>
<th>30% eller mer</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mäklare</td>
<td>0%</td>
<td>14,3%</td>
<td>28,6%</td>
<td>42,8%</td>
<td>14,3%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 3. Hur stor andel av mäklarnas kunder säljer lägenheten strax efter tillträde?

Samtliga åtta mäklare besvarade frågan om försäljningar innan tillträde. Den största andelen mäklare (37,5 procent) uppskattade att 10 procent av deras senaste försäljningar av nyproducerade bostadsrätter säljs innan tillträde. Fem av åtta mäklare uppskattade andelen försäljningar innan tillträde till 10 procent eller mindre, och en av dessa hade inte sett någon sådan typ av försäljning. En av mäklarna hade sålt alla sina nyproduktionsförsäljningar innan tillträde.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Andel köpare som säljer innan tillträde</th>
<th>0%</th>
<th>5%</th>
<th>10%</th>
<th>20%</th>
<th>30% eller mer</th>
<th>Ej besvarat</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mäklare</td>
<td>12,5%</td>
<td>12,5%</td>
<td>37,5%</td>
<td>25%</td>
<td>12,5%</td>
<td>0%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 4. Hur stor andel av mäklarnas kunder säljer lägenheten innan tillträde?
Författarna frågade mäklarna hur stor andel av deras försäljningar av nyproduktion som de uppfattade som rena spekulationsköp, det vill säga att säljaren aldrig haft någon intention att själv bo i bostaden. Denna fråga ställdes eftersom försäljning innan eller strax efter tillträde kan ha andra mer naturliga förklaringar än spekulation så som skilsmässor eller förändrade behov och förutsättningar. Tre av åtta mäklare (37,5 procent) uppskattade att 20 procent av deras senaste försäljningar av nyproducerade bostadsrätter var spekulationsköp. En mäklare valde att inte besvara denna fråga eftersom hen ansåg det som omöjligt att veta vem som spekulationsköper eller inte. 50 procent av mäklarna ansåg att andelen spekulationsköpare var 10 procent eller mindre, varav en mäklare ansåg att det inte förekommer alls.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Andel spekulationsköpare</th>
<th>0%</th>
<th>5%</th>
<th>10%</th>
<th>20%</th>
<th>30% eller mer</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mäklare</td>
<td>14,3%</td>
<td>14,3%</td>
<td>28,6%</td>
<td>42,8%</td>
<td>0,0%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 5. Hur stor andel av mäklarnas kunder uppfattar mäklarna är spekulationsköpare?

**Ansvar**

7 av 8 av mäklarna ansåg inte att spekulationsköporna utgör något problem. Den mäklare som tyckte att spekulationsköp utgör ett problem ansåg att ett sådant köp påverkar skötseln av bostadsrättsföreningen, det vill säga att det kan bli en ”stöktig start” för bostadsrättsföreningen om köpare säljer runt tillträde då tanken är att det är medlemmarna som ska ta över ansvaret för bostadsrättsföreningen från byggherren när byggnationen är klar.

På frågan om vem som bär det förebyggande ansvaret svarar tre av fyra mäklare att det är svårt att förebygga och att ansvaret därför inte kan tilldelas enskilt alternativ. En mäklare svarar att bankerna bär ansvaret eftersom det är bankerna som beviljar lån. En annan mäklare svarar att mäklarna själva bär ett visst ansvår, dock ej skyldighet, att informera föreningarna när det finns misstanke om uppenbara spekulationer. En av mäklarna svarar att det är bostadsrättsföreningarnas ansvår att förebygga spekulationsköp eftersom det är dessa som bedömer och beviljar vem som tas upp som medlem i föreningen. Två av åtta mäklare tycker att det är byggherrarna som bör ges det största ansvaret. Detta eftersom byggherrarna genom noggrann prissättning och genom andra medel kan försvåra för spekulationsköp. En av dessa tillägger att ”om samhället verkligen vill förhindra kan man införa begränsningar med hembud som ju faktiskt fanns länge”.

53
<table>
<thead>
<tr>
<th>Ansvar</th>
<th>Byggherrar</th>
<th>Mäklare</th>
<th>Lagstiftande organ</th>
<th>Kommunerna</th>
<th>Bostadsrättsföreningarna</th>
<th>Ingen av ovanstående</th>
<th>Totalt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Byggherrar</td>
<td>25%</td>
<td>12,5%</td>
<td>0%</td>
<td>0%</td>
<td>12,5%</td>
<td>50%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabell 9. Vem eller vilka anser mäklarna ha det största förebyggande ansvaret gällande spekulationsköp av nyproducerade bostäder?
9. Analys, slutsats och förslag till vidare studier

Resultaten från intervjuerna med byggherrarna och spekulationsköpare X samt enkäterna till byggherrar och mäklare pekar alla åt samma håll; spekulationsköp förekommer och i relativt hög grad. De större byggherrarna verkar ha en större andel spekulationsköpare. Varför spekulation förekommer i högre grad hos dessa tror vi kan bero på att välkända aktörer lockar till sig fler potentiella köpare, vilket innebär en lägre risk för spekulationsköparen vid en vidareförsäljning, framförallt vid försäljning innan tillträde. Som spekulationsköpare X svarade är mängden intressenter vid en visning en viktig komponent och fingervisning för försäljningspriset och även då vinsten. Från en av byggherreintervjuerna framhävdes det att spekulationsköp av nyproduktion funnits under lång tid, men med färre aktörer. Idag är läget ett helt annat. De senaste 1-2 åren har spekulationsköporna ökat markant och de tidigare första professionella aktörerna påstås nu ha dragit sig tillbaka.


Det som klart kan konstateras är att det inte är populärt att spekulera i C-områden eller ytterförorter, så kallade riskområden. Denna riskaversion korrelerar med byggherrarnas försiktighet att bygga i sådana områden. Byggherrarna själva verkar tycka att B-områden är populära att spekulera i medan mäklarna uppfattar A-områden som mest attraktiva. Detta kan förklaras av att nyproduktioner i innerstaden är dyra och att byggherrarna idag främst bygger i B-områden på grund av tillgång av mark. Mäklarnas svar korresponderar med spekulationsköparens X:s uppfattning om att det är mest attraktivt att spekulera innanför
tullarna så länge kapitalet finns. Något som också är tydligt är att mindre lägenheter är vanligare för spekulationsköp; dels är det idag en stor efterfrågan på mindre lägenheter och dels kostar dessa mindre summor pengar, även om kvadratmeterpriset kan vara högre. Bland mer rutinerade spekulationsköp pare med kapital verkar dock inte storleken vara avgörande för vilka områden dessa väljer att spekulera i.


1 Ämnet var senast aktuellt 2015-11-20 i ett nyhetsinslag i TV4.
ansvar diskuteras bland byggherrarna med försvårande policy för spekulationsköpare. Ett exempel som tas upp är att reavinstskatten bör vara högre vid överlåtelse av nyproduktion innan eller kort efter tillträdet. Problemet med högre avgiftskrav vid avtal och diverse försvårande politiska reformer menar flera byggherrar är att det drabbar normalköparen som inte att förömma utgör majoriteten av köparna av nyproduktion varför sådana åtgärder är kontroversiella och måste genomföras med eftertanke. Att exempelvis förbjuda försäljning innan som strax efter tillträdet är problematiskt eftersom detta i allra högsta grad skulle påverka även icke spekulerande köpare som sedan köpet fått förändrade livssituationer.


Att dela upp försäljningarna i mindre etapper och sprida ut dessa skulle kunna gynna byggherrarna och missgynna spekulationsköparna till viss del. Främst gynnar det byggherrarna vid en marknadsutveckling likt den som skådats under de senaste två åren med en hög ökning av bostadspriser under kort tid. Genom att dela upp säljetapparna möjliggör det för byggherrarna att justera priset efter varje etapp vilket gör att byggherrarna lättare kan följa marknadsläget och samtidigt stämma av sin försäljningstakt och efterfrågan. De företag som intervjuats arbetar redan med etappförsäljningar och vissa planerar redan att börja sälja i mindre etapper.

teckna avtal och binda kunderna vid köpet i ett så pass tidigt skede som två år innan inflyttning handlar om att minimera företagets affärsrisk. Om systemet förändras och nyproduktioner säljs efter färdigställande så minskar således byggherrarnas lönsamhet. Resultatet skulle troligtvis bli att det byggs mindre vilket inte är en önskvärd effekt med dagens rådande bostadsbrist. Att det finns företag som bygger och säljer vid färdigställande står klart men de företagen har andra förutsättningar. Dels uppför de inte samma kvantiteter som de större aktörerna gör vilket gör den finansiella belastningen mindre, dels kan byggherren även vara förvaltare vilket innebär att nyproducerade bostadsrätter inte är företagets huvudsyssla. Detta gör att dessa byggherrar inte har en jämförbar risk med de byggherrar som endast uppför bostäder som säljs direkt.

För att komma tillräcka med spekulationsproblematiken skulle byggherrarna behöva samverka och dela kundregister för att fullt kunna kartlägga och säkerställa spekulationsköporna. Idag kan de endast jämföra med egna register, vilket inte bedöms som tillräckligt. De rutinerade spekulationsköporna sprider sina köp mellan olika byggherrar och blir på så sätt upptäckbara för de enskilda byggbolagen. En sådan åtgärd är dock i dagsläget ej möjlig eftersom den strider mot personuppgiftslagen (PUL). I och med detta skulle lagstiftningen behöva ses över om en sådan lösning ska kunna implementeras.

En annan politisk åtgärd är att se över skattelagstiftningen. Idag uppfattas lagstiftningen som diffus och delvis valbar. Spekulationsköpare X menar att det idag finns två olika nivåer av reavinstskatten. Antingen betalas 22 procent skatt vid försäljning om köparen eller närstående har bott i lägenheten eller så betalas 30 skatt skatt vid försäljning om ingen eller annan än köparen eller närstående har bott i lägenheten. Det är skattebetalaren själv som bestämmer vilken skattesats försäljningen ska falla under. Spekulationsköpare X väljer den högre skattesatsen på grund av att han bedömer risken som något lägre att bli "upptäckt" och eftertaxerad i och med att han anser sig som ärlig med att bostaden inte varit avsedd för eget bruk. Flera spekulationsköpare väljer ofta den lägre skattesatsen i syfte att få behålla en större del av vinsten från försäljningen. Dessa spekulationsköpare förlitar sig på att de ska kunna hävda att de själva eller närstående har bott i lägenheten. Vidare är det även komplext att urskilja vilka försäljningar som faller in under den 30 procentiga skattesatsen och vilka försäljningar som räknas som näringsverksamhet. Skatteverket har precis beslutat att sex personer i Stockholm ska betala sammanlagt 10,6 miljoner kronor i extra skatt då de bedömt att försäljningarna omfattas av yrkesmässig verksamhet och därmed skall beskattas som näringsverksamhet. En av personerna har totalt sålt 20 bostadsrätter under sex års tid med en
vinst på 8,2 miljoner kronor, vilket Skatteverket inte bedömer som rimligt för eget bruk. Mannen ska betala 3,3 miljoner kronor i extra skatt. Fallet omfattar den största upptaxeringen av det här slaget hittills i Sverige (Svt, 2015-12-04). Detta visar på hårdare tag mot spekulationsköpare även om det föreligger svårigheter i att upptäcka och avgöra vilka försäljningar som feltaxeras och som rör rena spekulationsköp.


Avslutningsvis har spekulationer i nyproduktion ökat och blivit allt mer vanligt under senare år. Det är problematiskt att upptäcka spekulationsköparena eftersom många har lärt sig att undvika att väcka onödig uppmärksamhet. De spekulationsköpare som tecknar sig för flera lägenheter samtidigt, tecknar sig hos olika byggherrar. En samverkan mellan byggherrarna genom att dela kundregister skulle lösa en stor del av problematiken men en sådan åtgärd är ej förenlig med dagens lagstiftning. Idén med att flytta fram upplåtelsen till tillträdet anser vi skulle kunna förhindra en stor del av spekulationsköparena som tecknar köpeavtal utan tillräckligt kapital och även de spekulationsköparena som tecknar köpeavtal för flera lägenheter med samma lånelöfte. Åtgärden innebär att köparen måste erlägga hela köpeskillingen vid upplåtelsen. Upplåtelsen sker i detta fall, till skillnad från dagens 3-6 månader innan tillträde, istället i samband med tillträdet, vilket innebär att kunden inte behöver ligga ute med pengar under en sådan lång tid som fram till tillträdet. Övriga spekulationsköpare med gott om kapital utgör i sig ingen affärsrisk för byggherrarna, men dessa kan bidra till att försvåra skötseln och styrningen av bostadsrättsföreningarna.

Arbetet har främst handlat om att utreda och kartlägga spekulationsmarknaden av nyproducerade bostadsrätter i Stockholms län. Problem och åtgärder har diskuterats men ej
utretts mer djupgående. Därmed anser vi att det finns stora möjligheter i att genomföra en djupare åtgärdsanalys och konkretisera möjliga lösningar till problemet. Det skulle även vara intressant med en djupstudie i gällande skattelagstiftning och försök i att finna möjliga förändringar i denna för att göra det mindre fördelaktigt och attraktivt att spekulera i nyproducerade bostadsrätter.

En annan intressant frågeställning att undersöka vidare är om spekulationsköparnas vinster de senaste åren enbart grundar sig i den starkt positiva marknadsutvecklingen av bostadspriser eller om de även innefattar en underprissättning av de nyproducerade bostadsrätterna. Detta skulle kunna genomföras genom dataanalys av byggherrarnas priser och successionspriser jämfört med den generella marknadsprisökningen.
Källförteckning


http://www.ne.se.focus.lib.kth.se/uppslagsverkencyklopedi/lagen/bostadspolitik. (Hämtad 2015-08-05).


Borg, T. 2015. *Sju faktorer som påverkar bostadspriserna*. SBAB.

Bostadsrättslagen 1991:614


Mäklarsamfundet. B. 2015. Spekulation i nyproducerat bostadsbestånd – vad gäller?


Proposition 1971:12

Proposition 1990/91:92


SVT. 2015-12-04. *Borättspekulanter jagas av Skatteverket.*


FRÅGEFORMULÄR FÖRETAG

**Prissättning**

1. Beskriv kort hur ni går tillväga för att fastställa försäljningspriserna på de nyproducerade bostadsrätterna? Hur kommer det sig att ni valt att använda er av denna prissättningsmetod?

   I. Vilken påverkan har tidigare etapper/projekt?
   II. Vilken påverkan har konkurrerande projekt?
   III. Vilken påverkan har marknadspriset i området?
   IV. Vilken påverkan har den förväntade marknadsutvecklingen?
   V. Är nyproduktioner och övriga bostadsrätter jämförbara?
   VI. Är det något annat som styr er prissättning?

**Försäljning**

2. Hur går det till vid försäljning av era nyproducerade bostadsrätter idag? Intern försäljning, extern försäljning (mäklare), fast pris eller budgivning, kösystem, förhandsförsäljning innan byggstart etc.

   I. Har ni ett kösystem? Efter intresseanmälan? Hur fungerar det?
   II. Vad anser ni vara fördelarna respektive nackdelar med de system och metoder ni använder?
   III. Hur länge i snitt står era kunder i kö?
   IV. För ni statistik över köpare/återkommande köpare?

3. Vad ser ni för fördelar respektive nackdelar med budgivning vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter? Använder ni det själva/har använt er utav det?

   I. Vilka faktorer eller sammanhang får er/skulle få er att använda er utav budgivning?

**Spekulationsmarknaden**

4. Anser ni att det föreligger en spekulationsmarknad hos nyproduktioner idag?

   I. Varför tror ni det/inte det? Vad beror det på tror ni? Kartläggning möjlig?
   II. Hur stor andel av era försäljningar uppfattar ni är spekulationsköp?
III. Någon spekulationstyp vanligare; sälja innan/efter tillträder, eller för uthyrning?
IV. Tror ni att vissa typer av lägenheter är vanligare för spekulationsköp?
V. Vad tror ni spekulationsköp har för konsekvenser? Ser ni några problem med det?
VI. För att undvika spekulationsköp, hur skulle ni kunna agera/agerar ni?

Framtiden

5. Framtidens försäljningsstrategier? Kommer ni hålla fast vid er strategi?

6. Tror ni att trenden med ökade priser och efterfrågan på bostadsrätter kommer att hålla i sig?
   I. Vilka effekter tror ni att detta kan få för er fortsatta försäljning av nyproducerade bostadsrätter?

7. Vad tror ni kan hända som gör att marknaden mattas av?
   I. Vilka effekter tror ni att detta kan få för er fortsatta försäljning av nyproducerade bostadsrätter?
Intervjuunderlag spekulationsköpare

1) När började ni investera i bostäder? Varför?

2) Varför har ni nu börjat investera i nyproduktion och inte bara i renoveringsobjekt?

3) Kapitalstyrka? Hur lyckas ni finansiera era köp?

4) Vilka risker/fördelar ser ni med investering i nyproduktion? I Jämförelse med renoveringsobjekt?

5) Vad tror ni om framtidens spekulationsköpare? Vad kommer det att investeras i?

6) Kommer ni att fortsätta investera i nyproduktion och renoveringsobjekt? Varför/Varför inte?
**Enkätunderlag byggherrar**

**Enkätundersökning: Försäljningsprocessen av nyproducerade bostadsrätter inom Stockholms län**

Enkäten vänder sig till aktiva byggherrar inom Stockholms län och syftar till att undersöka byggherrarnas syn på försäljningsprocesser av nyproducerade bostadsrätter inom Stockholms län. Enkäten är indelad i två delar där del 1 behandlar metoder vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter och del 2 behandlar spekulationsmarknaden för nyproducerade bostadsrätter.

Kryssa för det/de svarsalternativ som stämmer överens med ert företag alternativt ange svar vid markerade rader. Maila besvarad enkät till XX@kth.se.

**DEL 1. Vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter använder ni ut av följande:**

1. **Intresseanmälan/bokning?**
   - JA
   - NEJ

   **Tidpunkt för tecknande (innan tillträde)?**
   - < 12 mån
   - 12-18 mån
   - 19-24 mån
   - >24 mån

2. **Bokningsavtal (reservationsavtal)?**
   - JA
   - NEJ

   **Tidpunkt för tecknande?**
   - I samband med intresseanmälan/bokning
   - Annat: ____________________________

   **Bokningsavgift?**
   - Andel av insats
   - Fast avgift
   - Varierar

   **Storlek?**
   ____________________________ (i % och/eller kr)
Återbetalning vid frånträde?

- JA
- NEJ

Storlek?
_______________________ (i % och/eller kr)

3. Förhandsavtal?

- JA
- NEJ

Tidpunkt för tecknande (innan tillträde)?

- < 12 mån
- 12-18 mån
- 19-24 mån
- >24 mån
- I samband med intresseanmälan/bokning

Förhandsavgift (exkl. eventuell bokningsavgift)?

- Andel av insats
- Fast avgift
- Varierar

Storlek?
_______________________ (i % och/eller kr)

4. Upplåtelseavtal?

Tidpunkt för tecknande (innan tillträde)?
_______________________ (mån)

Upplåtelseavgift?

- Andel av insats
- Fast avgift
- Varierar

Storlek?
_______________________ (i % och/eller kr)
DEL 2. Spekulationsmarknad Stockholms län

1) Rangordna vilken typ av spekulationsköpare som ni uppskattar är vanligast vid köp av nyproduktion inom Stockholms län:

___ Köper och säljer innan tillträde
___ Köper och säljer kort efter tillträde
___ Köper för uthyrning och säljer vid ”rätt” tillfälle

Varför?

___________________________________________________________________________

2) Uppskattar ni att andelen spekulationsköpare av nyproduktion i Stockholms län har ökat under de senaste:

○ Året
○ 1-2 åren
○ 2-5 åren
○ 5-10 åren
○ Ingenökning

3) Rangordna vilket typ av område inom Stockholms län som ni observerat är populärast att sälja innan tillträde vid nyproduktion?

___ A-område (centrala Stockholm eller >65 000 kr/kvm)
___ B-område (närförorter/kommuner eller >40 000 – 65 000 kr/kvm)
___ C-område (ytterförorter/kommuner eller 20 000 – 40 000 kr/kvm)

Har denna trend förändrats de senaste 5 åren?

○JA
○NEJ

Om ja, hur?______________________________________________________________

4) Upplever ni att det i era projekt förekommer spekulationsköp inom Stockholms län?

○JA
○NEJ

5) I era senaste/aktuella projekt är andelen köpare som säljer sina bostadsrätter innan tillträde runt:

○ 0%
6) I era senaste/aktuella projekt är andelen köpare som ni har nekat att köpa bostadsrätter runt:

- Inga alls
- <5%
- 5%
- 10%
- 15%
- 20%
- >20%

7) Anser ni att spekulationsköpare är ett problem vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter?

- JA
- NEJ

Varför?

________________________________________________________________________

Om ja, vem anser ni bär det största ansvaret för att förebygga spekulationsköp av nyproducerade bostadsrätter? Kryssa i ett eller flera av följande alternativ:

- Byggherrarna
- Mäklarna
- Lagstiftande organ (riksdag/regering)
- Kommunerna
- Bostadsrättsföreningarna
- Ingen av ovanstående

Motivering:______________________________________________________________

Stort Tack för Er medverkan!
Enkätunderlag mäklare

Enkätundersökning: Spekulationsmarknad nyproduktion Stockholms län

Enkäten vänder sig till aktiva mäklare inom Stockholms län som arbetar med försäljning av nyproducerade bostadsrätter. Enkäten syftar till att undersöka mäklarnas syn på spekulationsmarknaden avseende nyproducerade bostadsrätter inom Stockholms län.

Kryssa för det/de svarsalternativ som stämmer överens med er mäklarfirma alternativt ange svar vid markerade rader. Maila besvarad enkät till XX@kth.se.

Spekulationsmarknad Stockholms län

1) Rangordna vilken typ av spekulat ionsköpare som ni uppskattar är vanligast vid köp av nyproduktion inom Stockholms län (1 = vanligast, 3 = minst vanlig):

___ Köper och säljer innan tillträde

___ Köper och säljer kort efter tillträde

___ Köper för uthyrning och säljer vid ”rätt” tillfälle

Varför?


2) Beskriv kortfattat er bild av den typiska spekulationsköparen (ålder, kön, civilstatus och kapitalstyrka) som:

Köper och säljer innan tillträde:


Köper och säljer kort efter tillträde:


3) Uppskattar ni att andelen spekulationsköpare av nyproduktion i Stockholms län har ökat under de senaste:

- Året
- 1-2 åren
- 2-5 åren
- 5-10 åren
- Ingen ökning

4) Vad uppfattar ni är anledningen till det ökade spekulationsintresset för nyproducerade bostadsrätter?

________________________________________________________________________

5) Rangordna vilken typ av område inom Stockholms län som ni observerat är populärast att sälja innan tillträde vid nyproduktion av bostadsrätter (1 = mest populärt, 3 = minst populärt)?

___ A-område (centrala Stockholm eller >65 000 kr/kvm)
___ B-område (närförorter/kommuner eller >40 000 – 65 000 kr/kvm)
___ C-område (ytterförorter/kommuner eller 20 000 – 40 000 kr/kvm)

Har denna trend avseende läget förändrats de senaste 5 åren?

- JA
- NEJ

Om ja, hur?______________________________________________________________
6) I era senaste försäljningar av nyproducerade bostadsrätter i Stockholms län är andelen köpare som säljer sina bostadsrätter strax efter tillträde runt:

- 0%
- 5%
- 10%
- 20%
- 30%
- >30%

7) I era senaste försäljningar av nyproducerade bostadsrätter i Stockholms län är andelen köpare som säljer sina bostadsrätter innan tillträde runt:

- 0%
- 5%
- 10%
- 20%
- 30%
- >30%

8) Hur stor andel av er totala försäljning de senaste 1-2 åren av nyproducerade bostadsrätter i Stockholms län uppfattar ni vara spekulationer (dvs. säljaren har inte haft intentioner att själv bo i bostaden)?

- 0%
- 5%
- 10%
- 20%
- 30%
- >30%

9) Anser ni att spekulationsköpare är ett problem vid försäljning av nyproducerade bostadsrätter?

- JA
- NEJ

10) Vem anser ni bär det största ansvaret för att förebygga speculationsköp av nyproducerade bostadsrätter? Kryssa i ett eller flera av följande alternativ:

- Byggherrarna
- Mäklarna
- Lagstiftande organ (riksdag/regering)
- Kommunerna
- Bostadsrättsföreningarna
- Ingen av ovanstående

Motivering: __________________________________________________________

Stort Tack för Er medverkan!