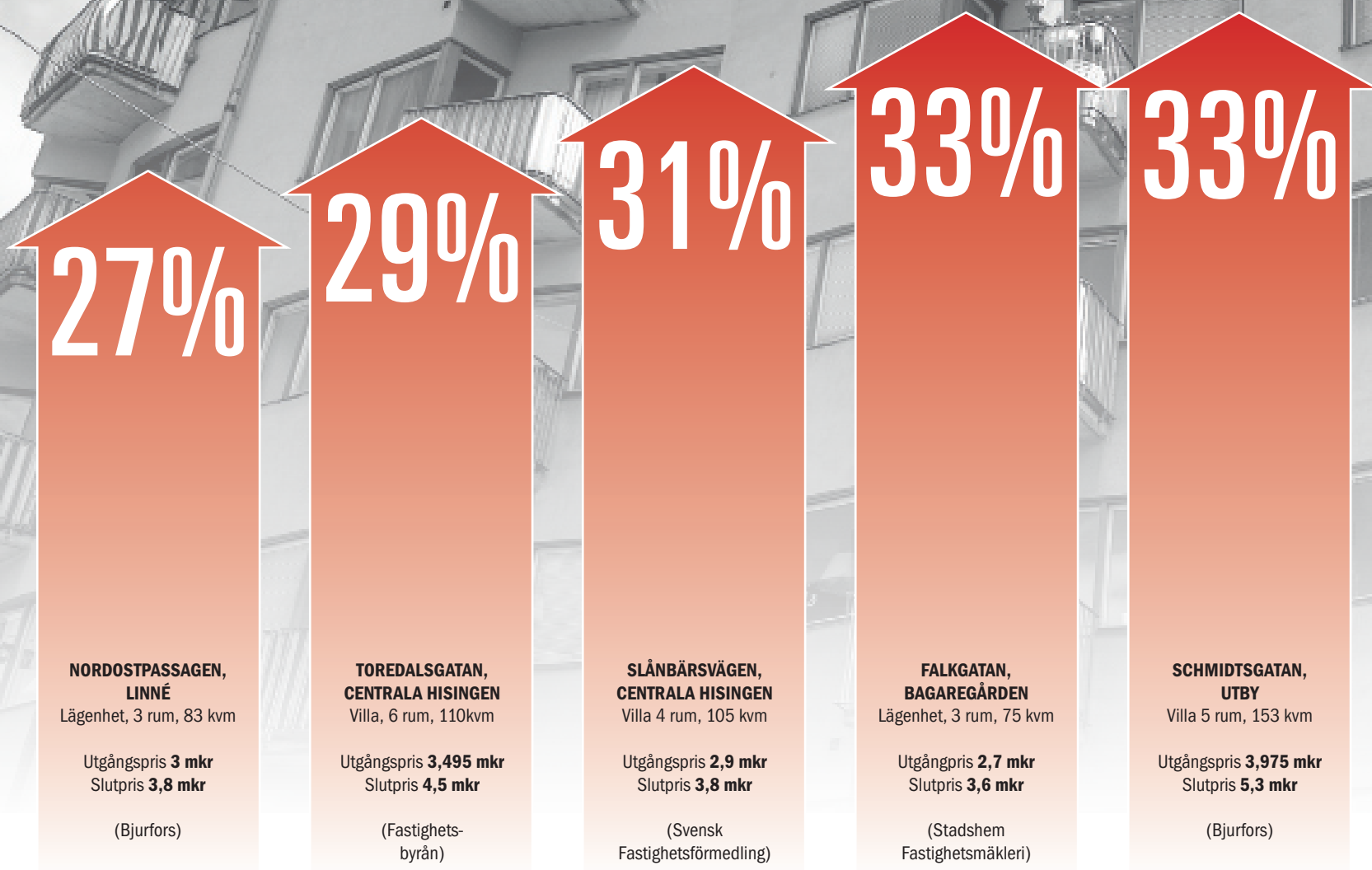
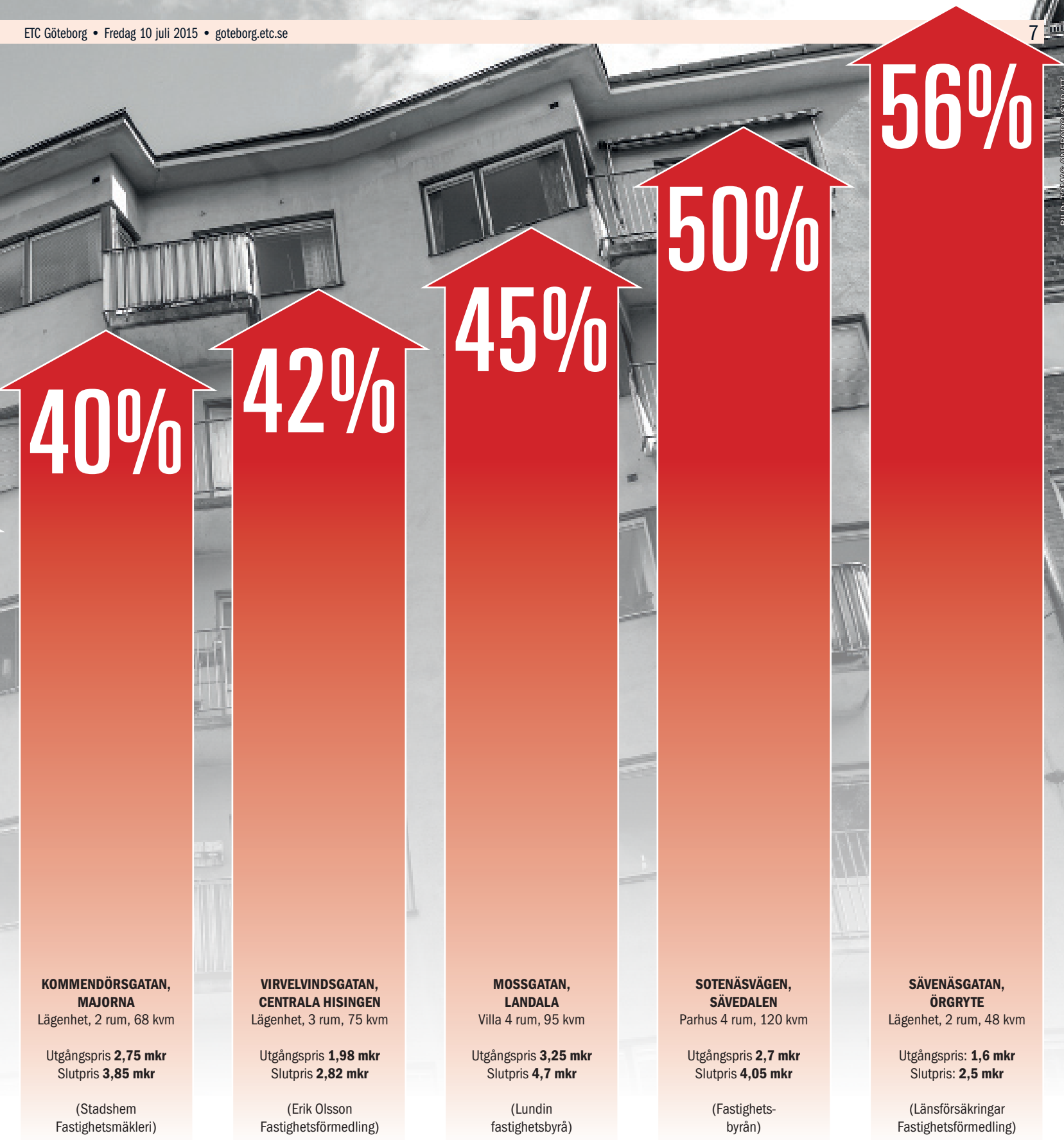


LOCKPRISER I GÖTEBORG

- Sedan årsskiftet har det kommit ut 5 760 annonser på lägenheter och hus till salu i Göteborgs kommun. Av dessa samlade Booli in budgivning på 2 385 objekt.
- Av de insamlade budgivningarna ökade priset med mer än 15 procent i 1 218 av fallen (motsvarande 51 procent av budgivningarna).
- 846 av budgivningarna ökade mer än 20 procent (motsvarande 36 procent av budgivningarna). 558 budgivningar ökade mer än 25 procent (motsvarande 23 procent av budgivningarna).
- Övriga objekt är troligtvis sålda före visning, men kan också vara vanliga försäljningar där budgivningen inte har varit öppen.



LOCKPRISERNA



ÄR TILLBAKA

När "accepterat pris" infördes sas det att slutpriset skulle hamna inom fem procent från ursprungspriset. Så blev det inte. ETC Göteborg granskar bostadsmarknaden.

"Helt vansinninga" budgivningar idag

Lockpriserna är tillbaka på bostadsmarknaden. Värst är det i Stockholm och Göteborg.

– Det känns oärligt, säger Janina Johansson, som letar efter större lägenhet.

Mäklarföretagen själva medger att det förekommer lockpriser på marknaden. Budgivningarna kan stiga med så mycket som 50 procent jämfört med utsatt pris.

På Booli.se finns bland annat slutpriser på bostäder. Josephine Linghammar, marknadsansvarig, ser en ökning av lockpriser framför allt i storstäderna.

– Ibland kan det det svårt att sätta utgångspriser, men när det går över 15 procent tycker vi att det är ett lockpris. Det finns egentligen ingen definition av vad ett lockpris är. Men när mäklarna introducerade "accepterat pris" sa de att slutpriset skulle hamna inom fem procent från det accepterade priset.

Accepterat pris indikerar vad säljaren är beredd att acceptera för att sälja sin bostad. Accepterat pris har varit etablerat i Göteborg, Malmö och Stockholm sedan 2012.

"Känns helt vansinnigt"

Janina Johansson, 33, och Kalle Leissner, 33, i Göteborg har varit på flera bostadsvisningar, men har insett att de är chanslösa när budgivningarna har startat.

– Priserna har gått upp väldigt snabbt, säger Kalle. Vi såg ett hus som låg uppe för en halv miljon, och sista gången vi kollade var det uppe för 1,7 miljoner. Det känns helt vansinnigt.

– Jag får en känsla av att det är

oärligt. Man räknar ju ändå med att utgångspriset ska vara skäligt och ett pris som visar det verkliga värdet, säger Janina och fortsätter:

– Nu när bostadsmarknaden är så het gör väl mäklarna vad de kan för att få snurr på det. Men folk har också ett eget ansvar i budgivningarna. Många är helt galna och budar alldeles för mycket.

Rimligare utgångspriser

Det finns flera skäl till att säljare och mäklare väljer att sätta låga priser.

– Jag förstår att de säger att det

kan vara svårt att sätta priser, men vi på Booli kan räkna ut priserna statistiskt och vi tror att man kan sätta mycket rimligare utgångspriser. Det är svårt som säljare eller mäklare att inte sätta lockpriser när många andra gör det. Om det är för dyrt kanske många väljer att inte gå på visningarna. Man vill ju få med så många som möjligt på budgivningen och det gör man

genom att få så många som möjligt på visningen.

Någon lösning verkar inte finnas i en nära framtid. Dagens bostadsbubbla är uppbyggd av låga räntor, att det är lättare att låna pengar – och att det byggs för få bostäder.

– Grundproblemet är att det byggs för få bostäder och att det är en för trög och orörlig marknad, säger Josephine Linghammar. Trycket på marknaden hålls uppe av att många människor sitter i för stora hus och villor, och att de har svårt att byta ner sig av olika skäl. Behovet av nya bostäder är så stort att det nog kommer att vara så här ett tag till.

Marcus Olsson

goteborg@etc.se

”
*Det är svårt
som säljare eller
mäklare att inte
sätta lockpriser
när många andra
gör det.*



”Vi såg ett hus som låg uppe för en halv miljon, och sista gången vi kollade var det



"Det är inget som mäklaren rår över"

Accepterat pris fungerar allt sämre som modell för prissättning. Lösningen kan vara ett helt nytt system.

– Men då måste vi få med oss många aktörer, säger mäklar-vd:n Erik Olsson.

I dagsläget finns inget alternativ som fungerar bättre än modellen med accepterat pris.

– Lockpriser är ett branschproblem som har funnit tidigare och som vi konstaterar har kommit tillbaka, säger Johan Vesterberg, presschef på Fastighetsbyrån. Vi ser det som dåligt för mäklarna, dåligt för säljarna och dåligt för köparna. Det finns inget gott med att det blir för stora skillnader mellan utgångspris och slutpris.

Hur ska priserna regleras bättre?

– Vi måste vara enade i branschen, ta tag i frågan och alla måste arbeta på samma sätt. Det är svårt att hitta en klokken lösning. Jag tycker personligen att accepterat pris var bra, men inte när marknaden är som den är med kraftiga ökningar på priserna. Efterfrågan har varit högre än utbudet under lång tid nu. Mäklarna har haft svårt att hänga med när priserna ökar.

"Vi tar det här på stort allvar"

Mäklarsamfundet är Sveriges största medlemsorganisation för fastighetsmäklare. Josefine Uppling, kommunikationschef:

– Vi har fått utstå väldigt hård kritik under våren i olika granskningar. Vi tar det här på stort allvar. Det handlar om trovärdighet för branschen och den tjänst vi säljer, säger hon och fortsätter:

– Mäklartjänsten är omgärdad

av ett väldigt strikt regelverk och enligt lag är det förbjudet att marknadsföra något till ett felaktigt pris. Prissättningen och värderingen ska göras utifrån marknadsmässiga bedömningar och vara korrekt för varje objekt.

Hur ser ni på lockpriserna?

– Vi använder inte begreppet lockpris. Det är något som medierna har hittat på. Vi har sett att det förekommer. Men det är i väldigt få fall. När efterfrågan är extremt mycket större än tillgången kan det bli väldigt aggressiv budgivning. Men det är inget som mäklaren rår över.

Vår granskning visar att det förekommer ofta. Stämmer inte det?

– Om man tittar på de anmälningar som kommer in till Fastighetsmäklarinspektionen och vad mäklarna fälls för är det en marginell siffra.

Förslag på lösning

Erik Olsson, vd och ägare av Erik Olsson Fastighetsförmedling, kan ha en lösning på problemet.

– Jag säger inte att vi inte har lockpriser. Problemet är generellt på marknaden. Vårt förslag på lösning är en kombination av "föreslagen budstart" i kombination med en statistisk jämförelsevärdering som kompletteras med en

kommentar från mäklaren. Då får konsumenterna bättre information om värdet på bostaden. Samtidigt kan den föreslagna budstarten ändå sättas på vilken nivå som helst. Jag har pratat med Fastighetsmäklarinspektionen och jag hoppas att vi får ett brett stöd för det här.



Johan Vesterberg



Josefine Uppling



Erik Olsson