

Håll bostadsaffärerna flytande under lågkonjunktur!

En studie av modeller som kan trygga köpare till köp av nyproducerade bostadsrätter under en lågkonjunktur

Examensarbete inom kandidatprogrammet
Affärsutveckling & Entreprenörskap inom Samhällsbyggnadsteknik

SOFIA HELLGREN
AMALIA SCHMACHTL

INSTITUTIONEN FÖR ARKITEKTUR OCH SAMHÄLLSBYGGNADSTEKNIK
AVDELNINGEN FÖR BYGGNADSDSIGN

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige 2023 www.chalmers.se

EXAMENSARBETE ACEX20

Håll bostadsaffärerna flytande under lågkonjunktur!

En studie av modeller som kan trygga köpare till köp av nyproducerade bostadsrätter i en lågkonjunktur

SOFIA HELLGREN
AMALIA SCHMACHTL

Examensarbete inom kandidatprogrammet
Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Avdelningen för byggnadsdesign
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, 2023

Håll bostadsaffärerna flytande under en lågkonjunktur!

En studie av modeller som kan trygga köpare till köp av nyproducerade bostadsrätter i en lågkonjunktur

*Examensarbete inom kandidatprogrammet
Affärsutveckling & Entreprenörskap inom Samhällsbyggnadsteknik*

SOFIA HELLGREN
AMALIA SCHMACHTL

© SOFIA HELLGREN & AMALIA SCHMACHTL, 2023

EXAMENSARBETE ACE20
Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Chalmers tekniska högskola 2023

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Avdelningen för byggnadsdesign
Chalmers tekniska högskola

412 96 GÖTEBORG

Telefon: 031-7721000

Omslag:
Omslaget visualiserar uttrycket ”Håll bostadsaffärerna flytande under lågkonjunktur!”
Omslagsbilden är utformad av egen författare

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Göteborg 2023

Håll bostadsaffärerna flytande under en lågkonjunktur!

En studie av modeller som kan trygga köpare till köp av nyproducerade bostadsrätter under en lågkonjunktur

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling & Entreprenörskap inom Samhällsbyggnadsteknik

SOFIA HELLGREN

AMALIA SCHMACHTL

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för byggnadsdesign

Chalmers tekniska högskola

SAMMANFATTNING

Det finns flertalet argument som talar för att nyproducerade bostadsrättsaffärer behöver hållas flytande och kunna fortgå under en lågkonjunktur. Dels för att råda bot på den bostadsbrist som finns i Sveriges storstadsregioner idag, dels för att bidra till en stark bruttonationalprodukt (BNP) för landet.

Under en lågkonjunktur tenderar bostadsmarknaden att stagnera vilket leder till att byggnationer och försäljningen av nyproducerade bostadsrätter nästan helt stannar av. Detta är en verkligheten under våren 2023. I en lågkonjunktur med skenande räntor och hög inflation har privatpersonens köpkraft minskat markant. Befolkningen är orolig för framtiden och därför även återhållsamma med sina resurser. Syftet med examensarbetet är att undersöka hur köpare kan tryggas till köp av nyproducerade bostadsrätter även under en lågkonjunktur, vilket i sin tur kommer skapa ökade förutsättningar för att produktionen av nyproducerade bostadsrätter ska kunna fortgå.

Examensarbetet har utgått från en flermetodsforskning med en kvalitativ strategi som huvudsakligt förhållningssätt. Den kvalitativa strategin har bestått av semistrukturerade intervjuer samt två kvalitativa enkätundersökningar. Resultatet har påvisat fördelar och nackdelar för åtta olika trygghetsmodeller som kan nyttjas av bostadsutvecklare under lågkonjunktur.

Nyckelord: lågkonjunktur, bostadsutvecklare, nyproduktion, trygghetsmodell, bostadsrättsförvärv, bostadsmarknad, bostadsrätt, bostadsrättslagen.

Keep the housing deals afloat during recession!

A study of models to secure buyers for purchase of newly produced condominiums during a recession

Degree Project in the Bachelor's Program

Business Development and Entrepreneurship in civil engineering

SOFIA HELLGREN

AMALIA SCHMACHTL

Department of Architecture and Civil Engineering
Division of Building Design
Chalmers University of Technology

ABSTRACT

It is a must to be able to keep condominium business afloat despite the recession. Not least to remedy the housing shortage that exists in Sweden's metropolitan region, but also to contribute to a strong gross domestic product (GDP) for the country.

During a recession the housing market tends to stagnate, which leads to the fact that the construction and sale of newly produced condominiums most often stops. This is the reality in the spring of 2023 in Sweden. In a recession with rampant interest rates and high inflation, private individuals purchasing power has decreased significantly. The population are worried about the future and therefore also restrained with their resources. The purpose of the thesis is to investigate how buyers can feel safe to dare to enter deals of newly produced condominiums even during a recession, which in turn will create increased conditions in the production of newly produced condominiums to be able to continue.

The qualitative strategy has consisted of semi-structured interviews and two qualitative surveys. The results have shown advantages and disadvantages for eight different security models, models that can be used by housing developers during a recession.

Keywords: recession, housing developers, new production, security model, condominium acquisition, housing market, condominium.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Innehållsförteckning

| | |
|--|-----------|
| SAMMANFATTNING | I |
| ABSTRACT | II |
| FÖRORD | V |
| BEGREPPSLISTA | VI |
| 1. Inledning | 1 |
| 1.1 Bakgrund | 1 |
| 1.2 Problemformulering..... | 1 |
| 1.3 Syfte..... | 2 |
| 1.4 Avgränsningar | 2 |
| 1.5 Frågeställning..... | 2 |
| 2 Kunskapsöversikt | 3 |
| 2.1 Lågkonjunktur | 3 |
| 2.2 Bostadsrätt..... | 3 |
| 2.3 Förändringar i bostadsrättslagen, januari 2023..... | 4 |
| 2.4 Köprocessen för en nyproducerad bostadsrätt..... | 4 |
| 2.5 Modeller - Begreppsbestämning | 5 |
| 2.6 Bostadsrättspriser och medelinkomsten över tid i Sverige | 6 |
| 2.7 Kreditmarknaden hos privatpersoner i Sverige..... | 7 |
| 3 Metod | 8 |
| 3.1 Förarbete | 8 |
| 3.2 Undersökningsstrategi | 8 |
| 3.3 Undersökningsdesign..... | 8 |
| 3.4 Undersökningsmetod | 8 |
| 3.4.1 Kvalitativa undersökningsmetoder..... | 9 |
| 3.5 Urval av respondenter till enkätundersökning..... | 9 |
| 3.6 Urval av respondenter till intervjuer | 10 |
| 3.7 Analys av intervjuer..... | 11 |
| 3.8 Kvalitetssäkring av examensarbetet..... | 11 |
| 3.8.1 Tillförlitlighet | 11 |
| 3.8.2 Överförbarhet..... | 12 |
| 3.8.3 Pålitlighet | 12 |
| 3.8.4 Konfirmering | 12 |
| 3.9 Kritisk granskning av examensarbetet | 12 |
| 4 Resultat | 14 |
| 4.1 Förstudie | 14 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 4.1.1 | Intresset från mäklare för nyproduktion..... | 14 |
| 4.1.2 | Intresset från bostadsutvecklare..... | 15 |
| 4.1.3 | Det kommunala intresset..... | 16 |
| 4.1.4 | Resultat av förstudien..... | 16 |
| 4.2 | <i>Huvudprojekt</i> | 17 |
| 4.2.1 | Modell 1 - Värdegaranti på din nya bostadsrätt..... | 17 |
| 4.2.2 | Modell 2 - Slopade avgifter på din bostadsrätt första året..... | 20 |
| 4.2.3 | Modell 3 - Försäljning av ett lägenhetsskal..... | 23 |
| 4.2.4 | Modell 4 - Ingen risk för dubbla hyresavgifter..... | 26 |
| 4.2.5 | Modell 5 - Erbjuder köparen ett tillfälligt boende..... | 28 |
| 4.2.6 | Modell 6 - Ångerrätt..... | 30 |
| 4.2.7 | Modell 7 - Försäljning sker närmare inflyttning..... | 32 |
| 4.2.8 | Modell 8. Godkänna försäljning av förhandsavtal..... | 34 |
| 4.2.9 | Respondenternas expanderande svar..... | 37 |
| 5 | Diskussion..... | 38 |
| 5.1 | <i>Övergripande analys</i> | 38 |
| 5.2 | <i>Modell 1 - Värdegaranti på din nya bostadsrätt</i> | 38 |
| 5.3 | <i>Modell 2 - Slopade avgifter på din bostadsrätt första året</i> | 39 |
| 5.4 | <i>Modell 3 - Försäljning av ett lägenhetsskal</i> | 39 |
| 5.5 | <i>Modell 4 - Ingen risk för dubbla hyresavgifter</i> | 40 |
| 5.6 | <i>Modell 5 - Erbjuder köparen ett tillfälligt boende</i> | 40 |
| 5.7 | <i>Modell 6 - Ångerrätt</i> | 41 |
| 5.8 | <i>Modell 7 - Försäljning sker närmare inflyttning</i> | 41 |
| 5.9 | <i>Modell 8 - Godkänna försäljning av förhandsavtal</i> | 42 |
| 6 | Slutsats..... | 43 |
| 7 | Rekommendationer för vidare studier..... | 45 |
| | REFERENSER..... | 46 |
| | Bilaga 1..... | 48 |
| | Bilaga 2..... | 49 |
| | Bilaga 3..... | 51 |

FÖRORD

Examensarbetet har utförts av Sofia Hellgren och Amalia Schmachtl under vårterminen 2023, som avslutande del av en teknologie kandidatexamen från programmet Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik vid Chalmers tekniska högskola. Arbetet omfattar 15 högskolepoäng.

Vi önskar tacka våra interna handledare vid Chalmers tekniska högskola Nina Ryd och Henrik Markhede för ert engagemang och input på detta arbete. Ni har delat värdefulla kunskaper av det akademiska skrivandet och gett idéer till utveckling i studien. Ett stort tack till de medverkande i arbetet både via intervjuer och de som vi skriftligen haft kontakt med som gett betydande insikter i arbetet.

Slutligen vill vi tacka våra kurskamrater och opponenter Axel Larson och Vendela Solum för ert stöd och vägledning i detta arbete och under Chalmerstiden i stort.

Sofia Hellgren & Amalia Schmachtl
Göteborg, juni 2023

BEGREPPSLISTA

Nedan presenteras definitionen av centrala begrepp för studien.

BNP

Bruttonationalprodukt (BNP) är ett mått som beskriver ett lands välstånd. Det beskriver hur mycket värde landet har skapat under ett år.

Köpkraft

Ett hushålls förmåga att kunna köpa.

Privatägda bostadsutvecklare

En bostadsutvecklare som är privatägd innebär oftast att verksamheten ägs av en mindre grupp av privata aktieägare och där verksamheten drivs i ett vinstsyfte.

Kooperativt ägd bostadsutvecklare

Ett kooperativt ägt företag innebär att det finns ett delat ägandeskap och ansvar. Det finns exempel på den svenska marknaden där bostadsutvecklare är bildade som föreningar och ägs av sina medlemmar. Dessa föreningar drivs sällan med ett syfte att generera vinst i första hand.

Hyresnämnden

En nämnd som liknar domstolen som har till uppgift att förhandla hyrestvister samt boendefrågor, kan även agera som skiljenämnd. Det är kostnadsfritt att ta upp ett mål i hyresnämnden men respektive part får stå sina egna kostnader i samband med målet oavsett vinst eller förlust i tvisten.

Allmänna förvaltningsdomstolen

De allmänna förvaltningsdomstolarna behandlar tvister mellan privatpersoner och det allmänna. Det kan röra skattemål, medborgarmål, tvångsmål. Det finns tre instanser, förvaltningsrätt, kammarrätt och högsta förvaltningsdomstolen.

Förhandstecknare

Person som förbundit sig i ett förhandsavtal. Avtalet är bindande mellan bostadsrättsförening och köpare och betyder att föreningen i framtiden ska upplåta en bostadsrätt till köparen.

Kooperativ hyresrätt

En kooperativ hyresrätt innebär att föreningens medlemmar hyr sin lägenhet och föreningen står som ägare för fastigheten. Skillnaden mot en hyresrätt är att den boende betalar en insats som den får tillbaka när utflyttning sker. Boendeformen ger ett stort inflytande för medlemmarna och de delar på hyreskostnader och underhåll.

Spekulationsköpare

Person som ingår ett köp genom förhandsavtal. Personen har inte för avsikt att bosätta sig där själv, utan kommer att sälja den efter upplåtelsen med förhoppning om att göra en vinstaffär.

1 Inledning

Att råda bot på bostadsbristen i Sveriges storstadsregioner samt motverka landets svaga BNP-tillväxt är två anledningar till att bostadsrättsaffärer fortsatt behöver hållas flytande i en lågkonjunktur.

Sveriges BNP förväntas fortsätta falla under 2023 och Sveriges ekonomi ger ett fortsatt svagt intryck mot omvärlden (SCB, 2023c). Landets BNP påverkas av mängden bostäder som byggs, och påverkas negativt då bostadsbyggandet minskar (Riksbanken, 2018). Riksbanken skriver att de dämpade bostadsinvesteringarna påverkar den allmänna efterfrågan i ekonomin, vilket i sin tur påverkar Sveriges BNP negativt. Att fortsatt kunna producera bostadsrätter i en lågkonjunktur är därför en faktor för att Sveriges ekonomi ska styrkas.

Det är även viktigt att hålla bostadsrättsaffärerna flytande för att motverka den bostadsbrist som under våren 2023 existerar i Sveriges storstadsregioner. Enligt Boverket är det ett faktum att produktion av nyproducerade bostäder fortgår oavsett vilket konjunkturläge som landet befinner sig i för att bostadsbristen ska minska (Boverket, 2023b).

1.1 Bakgrund

Sedan våren 2022 när kriget i Ukraina bröt ut har hela samhällsekonomin förutsättningar försämrats snabbt och Sverige har gått in i en lågkonjunktur (Konjunkturinstitutet, 2023). Den höga inflationen och de stigande räntorna medför att Sverige är i en lågkonjunktur och det är något som påverkar både hushållen och företagen negativt. Konjunkturinstitutet skriver att de svenska hushållen markant drar ner på sin konsumtion och att de i stor utsträckning prioriterar utgifterna till det absolut nödvändiga, vilket är något som påverkar de flesta branscher negativt.

Förutsättningarna för bostadsmarknaden i Sverige har i led med lågkonjunkturen också försvårats. Dels har de kraftigt stigande räntorna och den höga inflationen bidragit till att bostadspriserna sjunkit och att hushållens köpkraft försämrats. Boverket uppger att den försämrade köpkraften i kombination med höjda byggkostnader och ett avskalat investeringsstöd har resulterat i en kraftig inbromsning av bostadsbyggandet (Boverket, 2022d).

Som privatperson i en lågkonjunktur är det vanligt att känna en osäkerhet kring hushållsekonomin. Räntehöjningar från banker och inflation som leder till att mat och andra förnödenheter stiger i pris skapar en högre kostnad per månad. Ekonomin blir pressad och ofta sker detta i kombination med att värdet på din befintliga bostad sjunker i pris (Boverket, 2022d). Det leder till en osäkerhet som gör att många prioriterar om sina framtidsplaner och väljer att inte köpa en nyproducerad bostadsrätt i detta skede.

1.2 Problemformulering

För att bostadsrättsaffärer ska hållas flytande under en lågkonjunktur och för att landets BNP-tillväxt ska öka samt bostadsbristen minska, så krävs det att köparen tryggas tillräckligt mycket för att se fler fördelar än nackdelar med att investera i den nya bostaden.

Flertalet myndigheter och jurister i Sverige har redan innan lågkonjunkturen slog till, påstått att privatpersoner som köper nyproducerade bostadsrätter är oskyddade under köpprocessen. Det är också något som förstärkts ytterligare av pågående konjunktursvacka.

Boverket beskriver att lågkonjunkturen och privatpersonens försämrade köpkraft leder till att försäljningen av nyproducerade bostadsrätter sjunker kraftigt och bostadsutvecklaren får problem med att kunna starta byggprojekt (Boverket, 2022d). Boverket skriver också att Sverige redan under 2024 kommer att ha en brist på färdigställda nybyggnadsprojekt av bostadsrätter och att det är avsaknaden av finansieringen i dessa projekt som är anledningen till att de ej kommer att kunna startas. Att få ekonomiska medel från banker under en lågkonjunktur är svårt och ställer ofta krav på ett redan stort eget kapital. Som bostadsutvecklare behöver du ha ett starkt eget kapital för att kunna bygga bostäder utan ett lån från en bank, vilket gör att det under en nedåtgående konjunktur endast är några få bolag som klarar av att starta nya projekt.

För att försäljningen av nyproducerade bostadsrätter ska fortgå under en lågkonjunktur krävs att privatpersoner fortsatt köper denna boendeform. För att förverkliga det, krävs ökad trygghet och garantier från bostadsutvecklaren. Det kräver också att privatpersonen tryggas ekonomiskt för att klara av denna typ av affär när ekonomin är som svagast.

1.3 Syfte

Syftet med examensarbetet är att undersöka vilka insatser som kan göras för att köpare ska kunna tryggas vid köp av nyproducerade bostadsrätter i en lågkonjunktur.

1.4 Avgränsningar

Examensarbetet avgränsas geografiskt till att utgå från sakkunniga främst i Göteborg och Stockholm. Resultatet antas dock kunna generera generella lösningar som även kan tillämpas i andra städer i Sverige. De sakkunniga bostadsutvecklarna som bidragit till studien har enbart bestått av privata- och kooperativt ägda bostadsutvecklingsbolag som producerar bostadsrätter.

Studien avgränsas från att involvera bank och andra finansieringshjälpmedel i rapporten då det i denna studie inte fanns utrymme för detta. Detta trots vetskapen om att finansieringshjälp är ett problem under en lågkonjunktur.

1.5 Frågeställning

Examensarbetet kommer att besvara frågeställningen:

Hur kan köpare tryggas vid köp av nyproducerade bostadsrätter under en lågkonjunktur?

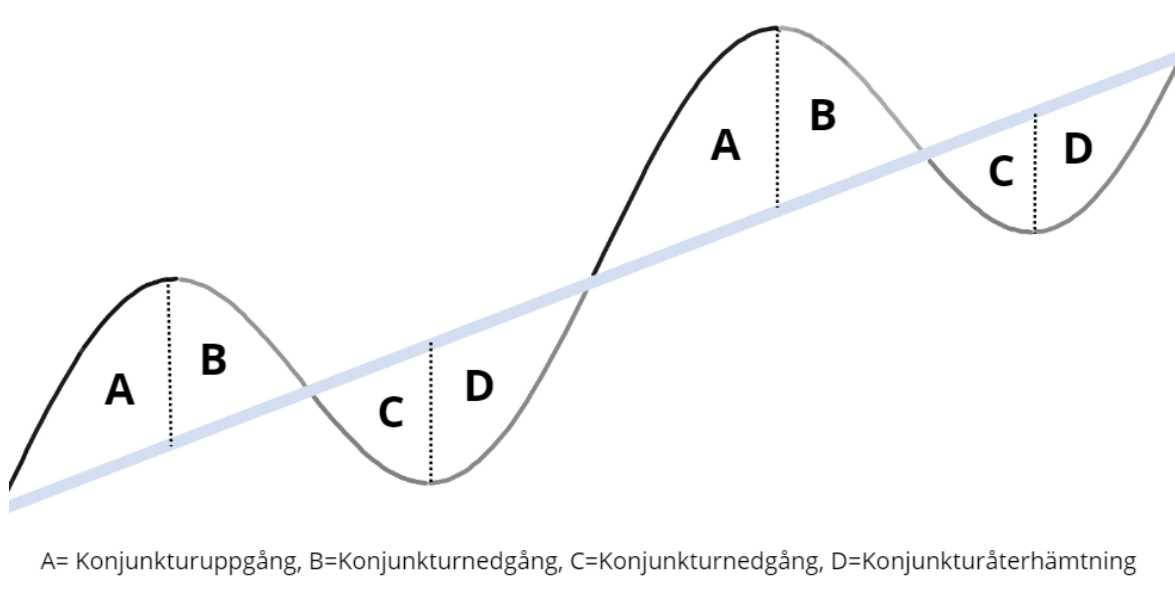
2 Kunskapsöversikt

I kommande del presenteras den referensram som studien hanterar. Relevanta och avgörande delar presenteras för att ge läsaren den kunskap som krävs för förståelse av studien.

2.1 Lågkonjunktur

Lågkonjunktur definieras enligt nationalencyklopedin som en period då den ekonomiska aktiviteten är låg (Nationalencyklopedin, 2023). Efterfrågan på varor och tjänster sjunker vilket leder till att verksamheter inte kan producera lika mycket som de annars skulle önska. Den mildare graden av lågkonjunktur kallas recession, medan en djupare lågkonjunktur benämns som en depression.

En lågkonjunktur bedöms utifrån den så kallade bruttonationalprodukten (BNP), vilket kan ge ett mått på ekonomisk tillväxt i landet genom att mäta värdet av tjänster och varor som produceras under en period (SCB, 2023a). Statistiska centralbyrån skriver att skillnaden mellan det faktiska värdet av BNP och det potentiella värdet är det som avgör om landets ekonomi befinner sig i en låg- eller högkonjunktur. Det potentiella värdet är visualiserat som den räta linjen i *figur 1* nedan, och det faktiska värdet på BNP visas i sinuskurvan. När det faktiska värdet är nära den räta linjen, anses konjunkturläget som balanserat.



Figur 1, beskriver BNP och dess koppling till låg- respektive högkonjunktur. (Egen illustration).

2.2 Bostadsrätt

En nyproducerad bostadsrätt köps av en privatperson direkt från bostadsrättsföreningen. De bestämmelser som ska följas kring bostadsrättsföreningar och bostadsrätter återfinns i bostadsrättslagen (Boverket, 2023). Vid köp av en bostadsrätt köps en rätt att nyttja en viss bostadslägenhet (SOU, 2017).

En bostadsrätt definieras i bostadsrättslagen som en ekonomisk förening där ändamålet är att i föreningens hus upprätta lägenheter med bostadsrätt (SFS 1991:614). Den nu gällande lagen för

bostadsrätter reviderades senast 1991. Innan den nuvarande versionen har ett fåtal tidigare upplagor av lagen funnits, från den grundlag som först trädde i kraft 1930 (Lundén & Svensson, 2009).

Enligt lag ska de beslut som tas i en bostadsrättsförening ske demokratiskt mellan föreningens medlemmar och föreningens styrelse som är det högst beslutande organet (Lundén & Svensson, 2009). Vanligtvis sker ansvarsuppgörelsen mellan medlemmar och föreningen där föreningen står för utvändigt underhåll samt mark, medan medlemmen ansvarar för det invändiga underhållet i den egna bostaden.

Bostadsrättsföreningar kan skapas på flera sätt, däribland genom ombildning från hyresrättslägenhet till bostadsrättslägenhet (Lundén & Svensson, 2009). Bostadsrätter kan också skapas genom att flertalet privatpersoner går samman och köper eller uppför ett hus och skapar en bostadsrättsförening, detta sätt är dock väldigt ovanligt. Ett annat sätt är just det som detta examensarbete kommer att fokusera på, nämligen en byggmästarbildad bostadsrättsförening. Bostadsutvecklaren startar då en bostadsrättsförening där de själva till en början tillsätter samtliga medlemmar och styrelse, ofta med anställda från det egna företaget.

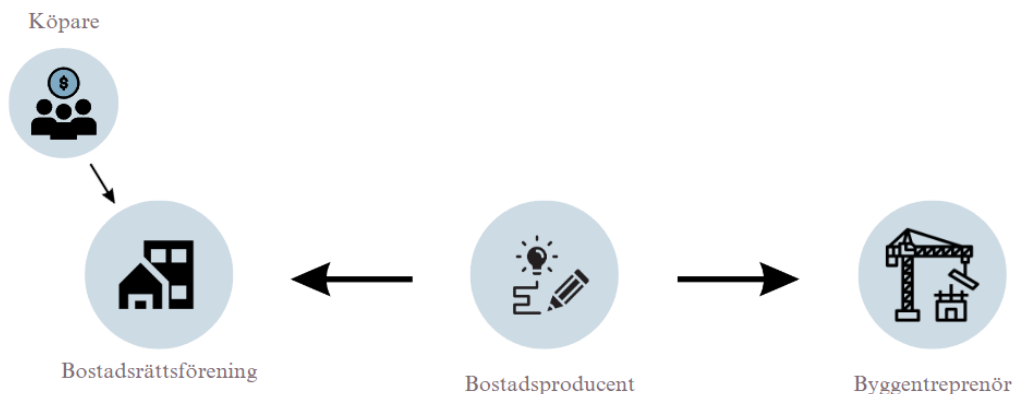
2.3 Förändringar i bostadsrättslagen, januari 2023

I januari 2023 inträdde flera ändringar i Bostadsrättslagen (Boverket, 2022c). Detta till följd av att regeringen bedömt att lagen har flertalet brister när det kommer till att trygga den som köper eller äger en bostadsrätt. Ändringarnas huvudsakliga syfte är att öka det rättsliga skyddet för köparen av en bostadsrätt, samt att öka tryggheten för medlemmen i en bostadsrättsförening (Prop. 2021/22:171).

Några av de ändringar som genomfördes innebar krav på bättre information till köparen om riskerna med ett förhandavtal. Bostadsutvecklaren behöver också ge tydligare och ett mer exakt datum till köparen för när upplåtelsen ska ske, samt för när tillträdet av bostadsrätten ska fullbordas (Boverket, 2022c).

2.4 Köpprocessen för en nyproducerad bostadsrätt

I riksrevisionens granskningsrapport *Konsumentskydd vid köp av nyproducerade bostadsrätter* beskrivs det hur processen går till när en person köper en nyproducerad bostadsrätt (Riksrevisionen, 2020). Processen startar med att bostadsutvecklaren granskar marknaden och potentiella köpare får möjlighet att lämna en intresseanmälan på ett planerat projekt. Detta kan exempelvis innebära att köparen tecknar ett bokningsavtal med bostadsutvecklaren, vilket inte är något bindande avtal för köparen. När bostadsutvecklaren har fått det bekräftat att tillräckligt många har intresse startar de upp en byggmästarbildad bostadsrättsförening för projektet samt handlar upp en byggentreprenör som får i uppdrag att utföra projektet. Sambandet mellan parterna visas i *figur 2*.



Figur 2, Sambandet mellan de olika parterna i processen. (Egen illustration).

Enligt riksrevisionen så är det i nästkommande fas som köparen kommer att teckna ett förhandsavtal med bostadsrättsföreningen, och binder sig därmed till att i framtiden köpa nyttjanderätt av bostadsrätten samt bli medlem i den redan uppstartade bostadsrättsföreningen (Riksrevisionen, 2020).

Byggstyrelsen i bostadsrättsföreningen tillsätts av bostadsutvecklaren och är i många fall anställda hos den ansvarige bostadsutvecklaren (Riksrevisionen, 2020). Byggstyrelsen kommer härnäst att starta upphandling av entreprenaden för projektet och byggprocessen kommer att starta. Följt av detta kommer byggstyrelsen att upprätta en ekonomisk plan för bostadsrättsföreningen. Den ekonomiska planen ska innehålla uppgifter om föreningens verksamhet och ekonomi, där kostnader för drift och underhåll samt lån ska framgå (Boverket, 2021). Den ekonomiska planen behöver sedan godkännas av två intygsgivare som är till bostadsrättsföreningen oberoende. När den ekonomiska planen är godkänd skickas den till bolagsverket för att registreras. Att den ekonomiska planen godkänns är av högsta vikt för att de som tecknat sina förhandsavtal sedan ska kunna underteckna upplåtelseavtal och få tillgång till sin lägenhet. Upplåtelseavtalet är ett avtal där det specificeras vad som ingår i upplåtelsen, vilken lägenhet, förrådsutrymmen, mark etcetera (SOU, 2017). I specificeringen är det mycket noga att allt anges då upplåtelsen är sammanknuten med bostadsrätten på obegränsad tid. För att ingå ett upplåtelseavtal krävs att du är medlem i bostadsrättsföreningen. Upplåtelsen är den rättsliga handling där föreningen ger medlemmen nyttjanderätt till lägenheten. Förutom ett undertecknat upplåtelseavtal behöver också en godkänd slutbesiktning av projektet samt ett slutbesked finnas tillhands.

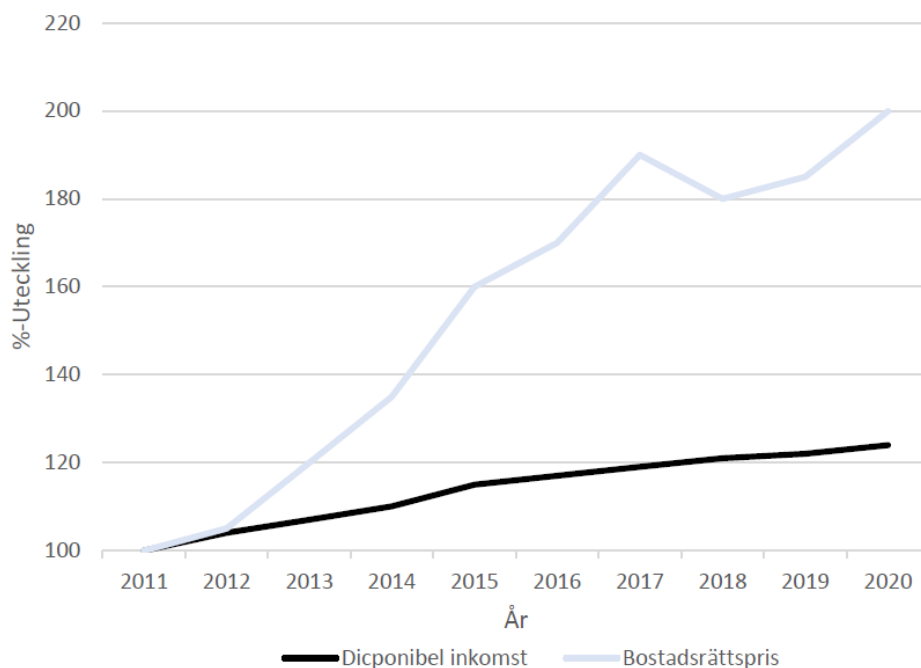
2.5 Modeller - Begreppsbestämning

I studiens resultat presenteras olika modeller. I arbetet definierar begreppet modeller olika arbetssätt som bostadsutvecklare kan nyttja i sin försäljningsprocess för att fortsatt kunna trygga köparen till köp av en nyproducerad bostadsrätt. Flertalet bostadsproducenter väljer under ekonomiskt svåra tider att lägga till garantier, villkor och klausuler i köpprocessen för att trygga köparen. Dessa definieras också i arbetet som modeller.

Bostadsproducenter marknadsför sina egna modeller där de riktat sig mot olika målgrupper. Genom att göra på detta sätt har bostadsproducenten lättare att variera sina garantier baserat på vilken specifik utmaning de står inför just vid tillfället. Det är modellerna som specifikt är anpassade till marknaden vid en lågkonjunktur som eftersöks i studien.

2.6 Bostadsrättspriser och medelinkomsten över tid i Sverige

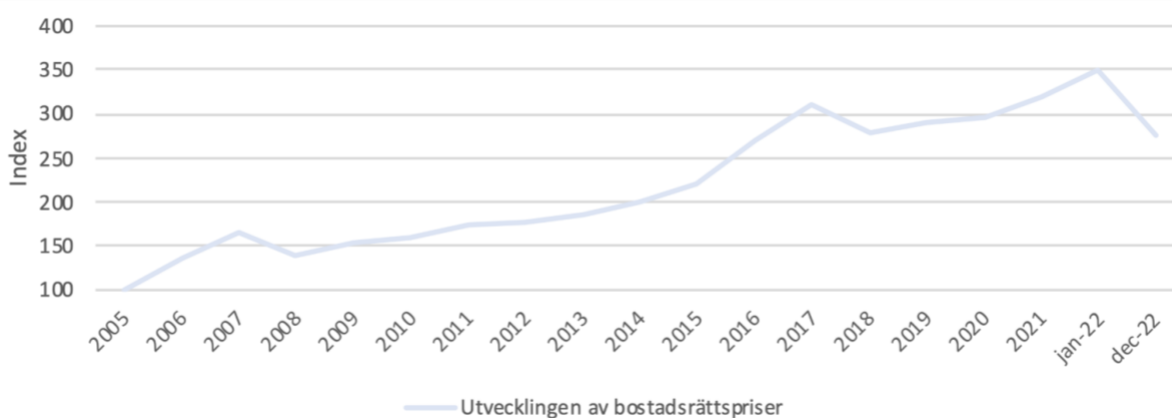
Antalet försäljningar av nyproducerade bostadsrätter i Sverige påverkas bland annat av hur privatekonomin hos landets befolkning ser ut. I *figur 3* nedan kan det avläsas att bostadsrättspriserna sedan 2012 fram till 2020 ökat markant jämfört med den svenska medelinkomsten.



Figur 3, visar hur försäljningspriser på bostadsrätter ökat i pris jämfört med medelinkomsten i Sverige. (Egen illustration).

Priset på bostäder är något som ständigt ändras över tid. Dock kan detta ibland svänga kraftigare när de påverkas av andra omvärldsfaktorer. SCB skriver att prisutvecklingen på bostäder i Sverige främst påverkats av landets ränteläge, bankens vilja att bevilja lån, förändringar av skattesystem, inkomstutveckling samt även av demografiska aspekter (SCB, 2023).

Prisutvecklingen på bostadsrätter i Sverige har historiskt haft enorm ökning över tid. I *figur 4* visas att prisutvecklingen haft en god utveckling sedan 2005 och att den nådde sin topp under mitten av 2022 (SCB, 2023). Efter detta har bostadsrättspriserna sjunkit kraftigt med inverkan av pandemin,



Figur 4, utvecklingen av bostadsrättspriser 2005-2022. (Egen illustration).

samt av Rysslands invasion av Ukraina vilket påverkat samhällsekonomin negativt i stort.

Sedan år 2000 har det genomsnittliga priset för en bostadsrätt i Sverige ökat med 400%, det medan hushållens reala löner endast ökat med 34% under samma tidsperiod (Riksrevisionen, 2020). Detta innebär att hushållen tar större lån för att kunna finansiera sitt köp. Riksrevisionen beskriver den ökande belåningsgraden hos Sveriges invånare som en risk för den finansiella stabiliteten i landet.

2.7 Kreditmarknaden hos privatpersoner i Sverige

Finansinspektionen är en statlig myndighet som ansvarar för och följer den finansiella utvecklingen av landets ekonomi, där de vid behov gör insatser för att balansera den ekonomiska marknaden (FI, 2022). Finansinspektionen är den myndighet som närmast reglerar hur krediter ska godkännas av banker.

Belåningen hos privatpersoner i Sverige är hög i jämförelse med andra länder. I Sverige ägde 64% av Sveriges befolkning år 2020 en egen bostad (SCB, 2023). Av dessa hade 81% tagit lån för att finansiera sin bostad vilket är en stor andel. Finansinspektionen införde 2010 i sina allmänna råd att banker enbart borde bevilja krediter med bostad som säkerhet till högst 85% av marknadsvärdet, denna regel benämns bolånetaket. Bolånetaket innebär att resterande 15% av en bostad måste betalas med egna medel.

Bankerna har gjort ytterligare skärpningar som bland annat inneburit att amorteringskravet blivit hårdare. Om lånebeloppet är högre än 4,5 gånger låntagarens bruttoinkomst krävs att den amorterar en procentenhet mer per år än om beloppet är lägre (FI, 2022). Lagen om skärpt amorteringskrav kom till 2018 då det var en förhöjd ekonomisk risk på marknaden. Den förhöjda risken baserades på tidigare låga räntekostnader i kombination med en hög prisutveckling av bostäder, samt att flertalet låntagare hade stora skulder i förhållande till inkomst eller bostadens marknadsvärde.

3 Metod

I detta avsnitt beskrivs studiens arbetsprocess. Nedan presenteras processen utifrån arbetets förarbete, undersöknings-strategi, -design samt -metod, urval av respondenter, kvalitetssäkring och slutligen en kritisk granskning av metoden.

3.1 Förarbete

Inledningsvis gjordes övergripande studier kring hur bostadsmarknaden fungerar, dess styrande lagar och bostadsrättsköpet i sin helhet. Området är komplext och krävde mycket läsning i empiri för att förstå innebörden av ämnet innan fortsatta studier kunde inledas. Faktainsamlingen via empiri kan ses som en iterativ process i arbetet då data inhämtats löpande under arbetets gång.

Vi hade inledningsvis en pilotintervju med regionchef och försäljningschef hos en större bostadsutvecklare i Göteborg med syftet att diskutera ämnet i stort och verifiera om arbetet hade en god infallsvinkel samt om faktabakgrunden kunde styrkas av bostadsutvecklarens verklighet.

3.2 Undersökningsstrategi

Examensarbetets frågeställning undersöktes med hjälp av en kvalitativ strategi, vilket innebär en induktiv process och synsätt med tyngd på teorigenerering (Bryman & Bell, 2007). Flertalet forskare ställer sig negativa till det kvalitativa förhållningsättet då undersökningarna anses för subjektiva, samt svåra att replikera och generalisera. Annan kritik som ställs är att strategin har en bred vidd och att preciseringen av frågeställning formas senare efterhand vilket gör det svårare för läsaren att hitta information om varför ett visst område har valts framför ett annat. Eftersom examensarbetet syftar till att finna nya alternativa lösningar för att trygga kunden är en kvalitativ strategi lämplig som förhållningssätt. För att finna nya alternativa vägar framåt krävdes ett öppet förhållningssätt för att generera indata. Då studien är ett förarbete, kan resultatet av modellerna först visas vid tillämpning av dem.

3.3 Undersökningsdesign

Ett ramverk har stor betydelse för att nå ett trovärdigt resultat vid insamling av data. Då studien genomfördes i en ingående undersökning av flera bostadsutvecklare lämpar sig en begränsad tvärsnittsdesign (Bryman & Bell, 2007). Datainsamlingen innefattade företrädare inom ämnesområdet, där lika vikt lades på alla svarande, med utgångspunkt i kvalitativa semistrukturerade intervjuer samt kvalitativa enkätundersökningar.

Studiens resultat riktade in sig på Göteborg samt Stockholm och utgick mer specifikt från sakkunniga inom nyproduktion i städerna. Studien har utifrån tillfrågade respondenter lagt en grund som andra bostadsutvecklare kan nyttja.

3.4 Undersökningsmetod

Studien grundas i två metoder, semistrukturerade intervjuer samt enkätundersökningar. Den första enkätundersökningen genomfördes för att få in ett brett underlag och skapa en uppfattning om branschens åsikt, den andra enkätundersökningen genomfördes efter de semistrukturerade intervjuerna för att komplettera utfallet från studiens intervjuer och stärka resultatet.

3.4.1 Kvalitativa undersökningsmetoder

Urval av respondenter till den kvalitativa undersökningsmetoden gjordes genom ett icke-sannolikhetsurval, där individerna valdes målstyrt efter deras befattning och kunskap inom bostadsbranschen. Därefter tillkom även ett antal respondenter genom snöbollsurval då några av respondenterna gav tips om andra personer som borde delta i undersökningen (Bryman & Bell, 2007).

Studiens syfte var att undersöka nya men även redan existerande modeller, vilket kräver ett agilt tankesätt. Semistrukturerade intervjuer lämpar sig därför väl till detta då respondenten kan tala mer ledigt och fritt utifrån de frågor som ställs i intervjun. Det leder till att intervjun kan utvecklas och relevanta ämnen som ej varit planerade att innefattas av intervjun kan tillkomma (Bryman & Bell, 2007).

Två enkätundersökningar tillämpades i studien. Med en önskan om att nå ut till en bredare massa och generera fler svar lämpade sig denna undersökningsmetod. Studien innehöll två enkätundersökningar där bostadsutvecklare och mäklare inom nyproduktion i Göteborg deltog. Enkätundersökningarna gav studiens resultat en högre reliabilitet genom en väl genomtänkt frågekonstruktion som bidrog till ett mer sanningsenligt resultat då exempelvis yttre faktorer inte påverkade respondentens sätt att besvara frågan (Bryman & Bell, 2007).

3.5 Urval av respondenter till enkätundersökning

Studiens resultat inleddes med en förstudie som grundades i en enkätundersökning. Enkätundersökningen genomfördes för att skapa en förståelse om problembakgrunden till forskningsfrågan. Urvalet av respondenter till enkäterna avgränsades till försäljningschefer hos större bostadsutvecklare i Göteborg samt till mäklare inom nyproduktion i Göteborg.

I enkätundersökning 1 skickades intervjuunderlaget ut via e-post. Intervjuunderlaget kan ses i bilaga 1. Samtliga respondenter valdes ut målstyrt efter deras yrkesroller. Hur många som svarade i respektive grupp, kan ses i *figur 5* nedan.



Figur 5, visar antalet svarande på enkätundersökning 1. (Egen illustration).

Svaren från enkätundersökning 1 skapade sedan grunden för de semistrukturerade intervjuerna.

Enkätundersökning 2 skickades ut efter att de semistrukturerade intervjuerna genomförts. De semistrukturerade intervjuerna samt enkätundersökning 2 blev underlaget i resultatets huvudprojekt.

Underlaget till enkätundersökningen granskades innan utskick av en person med flerårig erfarenhet inom bygg- och fastighetsbranschen för att säkerställa dess realitet.

Frågeunderlaget i enkätundersökning 2 kan ses i bilaga 2. Enkätundersökningen skickades ut via e-post till de respondenter som besvarade enkätundersökning 1 samt till några ytterligare respondenter som valts ut målstyrt inom samma yrkesgrupper för att öka möjligheten till fler svarande. Hur många som svarade i respektive grupp kan ses i *figur 6* nedan.



Figur 6, visar antalet svarande på enkätundersökning 2. (Egen illustration)

3.6 Urval av respondenter till intervjuer

Respondenterna till de semistrukturerade intervjuerna valdes till stor del ut målstyrt efter deras yrkesroll och befattning. Några av respondenterna valdes senare ut genom ett snöbollsurval, vilket innebär att tidigare respondenter tipsat om relevanta personer som de anser skulle kunna bidra till forskningsfrågan (Bryman & Bell, 2007). Intervjuunderlaget som varit utgångspunkt för de semistrukturerade intervjuerna kan ses i bilaga 3.

De respondenter som deltog i de semistrukturerade intervjuerna kan ses i *tabell 1* nedan.

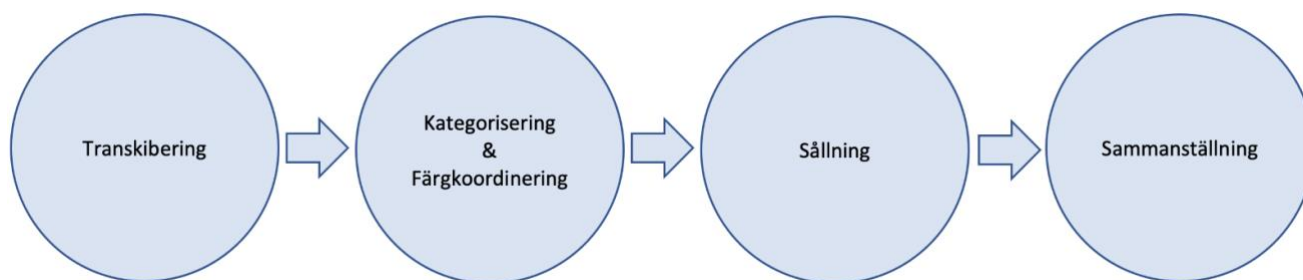
| Namn | Befattning | Företag | Datum för intervju |
|----------------------|----------------------------|------------------------|--------------------|
| Respondent A | | Göteborgs Stad | 2023-02-07 |
| Yngve Karlsson | Fastighetsutvecklare | Development partner AB | 2023-02-27 |
| Johannes Öberg | Försäljningschef | Peab Bostad AB | 2023-03-02 |
| Martin Lundblad | Sälj- och marknadsansvarig | Riksbyggen | 2023-03-07 |
| Ingrid Ugglå | Bostadsjurist | | 2023-03-07 |
| Respondent B | | Bostadsutvecklare | 2023-03-14 |
| Rickard Ljunggren | VD | Fastighetsägarna GFR | 2023-03-21 |
| Carl-Magnus Oredsson | Jurist | Boverket | 2023-03-22 |

| | | | |
|---------------------|----|--------------------------|------------|
| Madeleine Eneskjöld | VD | Juni strategi och analys | 2023-04-04 |
|---------------------|----|--------------------------|------------|

Tabell 1, deltagande respondenter i de semistrukturerade intervjuerna.

3.7 Analys av intervjuer

Intervjuerna som genomfördes analyserades i fyra steg som kan ses i *figur 7* nedan.



Figur 7, visar processen för analyseringen av materialet från respondenterna. (Egen illustration).

Steg 1: Transkribering

Samtliga intervjuer transkriberades för att innehållet på ett tydligt och rättvist sätt skulle kunna återges i sin rätta form i examensarbetet. Det transkriberade materialet har skickats över till respondenten för godkännande. Vid inkommande kommentarer om rättelser har justeringar gjorts enligt önskemål från respondenten.

Steg 2: Kategorisering och färgkoordinering

Resultatet delades in i olika delar vilket gjorde att en kategorisering blev nödvändig. De olika respondenternas svar färgkoordinerades för att ge en tydlig överblick för skribenterna.

Steg 3: Enskild sällning av material

I det tredje steget gick författarna enskilt igenom det transkriberade materialet och markerade det innehåll som ansågs vara relevant för att besvara examensarbetets frågeställning.

Steg 4: Sammanställning av värdefulla citat

Gemensamt sammanställde författarna de citat som ansågs tillföra värde till resultatet. I dessa utvalda segment justerades viss text för att minska formuleringens talspråk och skapa ett bättre flyt i den slutgiltiga texten.

3.8 Kvalitetssäkring av examensarbetet

För att bedöma trovärdigheten hos en kvalitativ forskningsstudie är det fyra grundkriterier som bör undersökas (Bryman & Bell, 2007). Studiens tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet samt konfirmering. Dessa fyra begrepp är en översatt definition från reliabilitet och validitet som är mätbara kriterier som undersöks vid en kvantitativ text.

3.8.1 Tillförlitlighet

Tillförlitlighet till arbetet kommer att skapas i enlighet med Bryman & Bells teorier. Tillförlitlighet kan uppnås genom att följa forskningens etik och regler, samt att information från intervjupersoner uppföljs och granskas genom exempelvis respondentvalidering (Bryman och Bell, 2007).

Respondenterna som har deltagit i arbetets intervjuer har aviserats i förväg, de har tillgivits en bakgrund om arbetets syfte och frågeställning. Respondenterna har före intervjun fått avgöra huruvida de accepterar att intervjun spelas in samt om deras namn och företagsnamn får exponeras i rapporten. Hela intervjuunderlaget har kommit respondenten till handa före intervjutillfället för att de ska kunna förbereda svar. Intervjuerna transkriberades i efterhand och sändes över till respektive respondent för samtycke samt för eventuella kommentarer och ändringar. Intervjupersonerna har fått ta del av utkast där deras svar används i studien samt den slutgiltiga rapporten.

3.8.2 Överförbarhet

I vilken omfattning detta arbete kan appliceras i andra sammanhang och miljöer kan uttryckas i begreppet överförbarhet (Bryman & Bell, 2007). Studiens resultat kan generaliseras till viss del, men kan komma att speglas av den geografisk avgränsningen som gjorts samt de tillfrågade bostadsutvecklarnas specifika natur. Då bostadsmarknaden främst styrs av ekonomin och människan i sociala miljöer kan det skilja sig från fall till fall i hur människor agerar, därför kan studien brista i sin överförbarhet.

3.8.3 Pålitlighet

För att bedöma en undersöknings pålitlighet ska det kunna säkerställas att alla faser av forskningsprocessen redogörs utförligt (Bryman & Bell, 2007). För att bedöma detta är det vanligt att låta undersökningen granskas under arbetets gång.

I examensarbetet har processen tydliggjorts med hjälp av rubriker som inte lämnar några oklarheter om fakta som används från litteratur, respondent eller egna slutsatser. Examensarbets handledare som är insatta i forskningsfrågan har kontinuerligt granskat texten och dess uttryck.

3.8.4 Konfirmering

Enligt Bryman & Bell så innebär konfirmering att författaren agerar i god tro, alltså att resultatet från undersökningen inte medvetet har påverkats av författarens personliga värderingar (Bryman & Bell, 2007). Det är därför viktigt att undersökningens resultat kan styrkas. I examensarbetet är det därför genomgående tydligt om vad källan är till uttrycket. Innehållet i rapporten har också granskats av en opponentergrupp för att försäkra att författarnas personliga åsikter inte avspeglats i studien.

3.9 Kritisk granskning av examensarbetet

De intervjuer som genomförts har spelats in. Att respondenten varit medveten om inspelningen kan ge upphov till nervositet och att personen kanske är mer restriktiv med sina tankar och svar. Fördelen med inspelningen ses dock som överhängande och ger ett mer tillförlitligt resultat då transkribering medför att respondenternas svar speglas mer korrekt när hela texten sätts i rätt sammanhang. Innehåll kan annars missas och feltolkas vid enbart noteringar.

De intervjuer som genomfördes i studien utfördes digitalt. Detta kan ha medfört att tolkningen av budskapet inte speglas rätt när respondentens uttryck med kroppsspråk och gester inte framkommer fullt ut. Det kan också ha påverkat intervjuerna då ett fysiskt möte kan vara mer avslappnat och personligt vilket kan ha gjort att de digitala mötena inte fått ut lika mycket information. Vid två intervjuer blev uppkopplingen sämre vilket leder till att skribenterna kan ha missat intressant information som kunnat bidra ytterligare till arbetet.

Då vissa respondenter har haft starka åsikter om specifika saker har det lätt blivit att följdfrågor framkommit inom dessa specifika områden, vilket kan ha gett en viss färgning av svar och en förväntan från skribenter till respondenter.

I arbetet har kundens bild av situationen målats upp av en andrahandskälla i form av de tillfrågade mäklarna, vilket skulle kunna ge en missvisande bild av kundens verkliga upplevelse. Valet till detta antagande gjordes ändå då det ansågs svårt att hitta ut till rätt målgrupp utan att gå emot lagen om dataskyddsförordningen (GDPR).

Att endast en person per företag verkat som representant kan anses vara en begränsning, men vikt har lagt vid lämplig arbetstitel för att kunna nå fler företag under den begränsade tiden för arbetet.

4 Resultat

I detta kapitel presenteras studiens resultat. Studiens resultat har delats upp i två olika delar, en förstudie samt ett huvudprojekt. Förstudien har verkat som kunskapsbas för att få en förståelse för de problem som råder på bostadsmarknaden idag. Resultat från förstudien grundas från enkätundersökning 1. Huvudprojektet har sedan formats från förstudiens resultat där skribenterna framtagit modeller som i sin tur utvärderats i semistrukturerade intervjuer samt enkätundersökning 2.

I slutet av respektive modells stycke listas en sammanfattning med de utmärkande resonemang som framkommit. Utöver modellerna så framkommer åtgärder som skulle kunna trygga köparen i köp av nyproducerade bostadsrätter oavsett konjunkturen, detta presenteras sist i kapitlet som respondenternas expanderade svar.

Samtliga respondenter har gett sitt samtycke till att framträda i texten och i vilken form de ska benämnas. På grund av ett känsligt marknadsläge har några respondenter valt att förbli icke namngivna. Innehållet i avsnittet har godkänts av respondenterna, texten har i vissa fall korrigerats för att inte läsvänlighet men dess innebörd har inte påverkats.

4.1 Förstudie

Förstudien bygger på enkätundersökning 1 där en kartläggning av de främsta anledningarna till att kunder väljer att avstå köp av nyproducerade bostadsrätter i en lågkonjunktur genomförs. Syftet är att tillföra arbetet en kunskapsgenererande förstudie där aktiva mäklare som säljer nyproducerade bostadsrätter i Göteborg, samt sakkunniga personer hos bostadsutvecklare i Göteborg har tillfrågats. Mäklare har tillfrågats då de kan ge en bild av hur köparen till nyproducerade bostadsrätter agerar under en lågkonjunktur. Samtliga av de tillfrågade i enkätundersökning 1 har svarat på samma frågor och det har tydliggjorts att det finns specifika problem inom ämnet som tydligt uppmärksammats.

Göteborgs Stad har också intervjuats för att utreda om kommunen har intresse i frågan för att produktion av nyproducerade bostadsrätter från privata bostadsproducenter ska fortgå under lågkonjunkturer.

4.1.1 Intresset från mäklare för nyproduktion

Totalt har sex aktiva mäklare i Göteborg med fokus på att sälja nyproduktion svarat på två huvudsakliga frågor.

Vilka tror du är de främsta anledningarna till att kunder avstår köp av nyproducerade bostadsrätter idag?

Resultatet tyder på en gemensam uppfattning att kunden känner en osäkerhet för att den befintliga bostaden och den nya bostaden inte säljs och köps i samma marknad. Detta skapar en osäkerhet kring om köparen ska få sin befintliga bostad såld, och till det pris som de efterfrågar.

Det framkommer också en entydighet i att banker blivit mer restriktiva i att lämna lånelöfte till privatpersoner. Hårdare krav på att den befintliga bostaden ska vara såld innan ett lånelöfte lämnas för den nya bostaden, vilket försvårar processen till köp av en nyproducerad bostadsrätt. Banken sätter också hårdare krav på att låntagaren ska ha ett högre återstående kapital kvar per månad efter

betalda avgifter, vilket också gör det svårare att få lånelöftet beviljat då höjda räntor hos banken samt hög inflation lett till högre avgifter per månad.

Det framkommer även att nybildade bostadsrättsföreningar ofta har höga lånekostnader vilket gör att även dem påverkas av räntehöjningar. Det skapar en osäkerhet hos köpare då det finns risk att föreningen i ett senare skede kommer att höja månadskostnaderna.

Vad är din syn på försäljningen av nyproducerade bostadsrätter just nu?

Resultatet visar att mäklarens syn är att det trots marknadsläget finns ett intresse från köpare av nyproducerade bostadsrätter, dock är osäkerheten för stor för att de ska ta risken.

Mäklare upplever att den kundgrupp med ett större eget kapital fortfarande genomför sina köp, men att de väljer att köpa i de projekt där bostadsrätterna först står klara under åren 2025–2026 för att de då gör antagandet att ekonomin åter är stark igen.

Resultatet styrker även studiens kunskapsöversikt gällande att fler bostadsutvecklare infört trygghetsgarantier som ska trygga köparen från att bland annat stå med dubbla månadskostnader om de vid tillträdet till den nya lägenheten inte fått den tidigare bostaden såld. Mäklare anser dock att bostadsutvecklare lämnar en för svag garanti då tidsintervallet för hur länge köparen tryggas för detta anses vara för kort.

Det framkommer dock från mäklare att det finns fördelar för köparen i denna situation. Behovet på bostadsmarknaden ökar då många köpare valt att avvakta. Detta ger möjlighet till en god affär då andrahandsmarknaden troligtvis snabbt kommer stiga i pris medan nyproduktionens fasta pris fortfarande kommer vara anpassat till den sämre ekonomin och behöver ta sig genom flertalet processer för att ändra detta pris. Därav kan personer under en begränsad period sälja sin befintliga bostad över marknadspris samtidigt som de köper sin nyproducerade bostadsrätt till ett pris under marknadsstandard.

Det framkommer från mäklare att de nyproducerade bostäderna som har ett nära tillträdesdatum, alltså att byggnaden i stort sett står klar, fortfarande visar tecken på god försäljning.

En åsikt från de mäklare som svarat på enkäten är att de anser att byggherren borde våga bygga mer på spekulation för att undvika stopp i produktion. Ekonomin kommer att bli stark igen och då kommer behovet på bostäder vara högt, detta i samtid med att bostadsrätterna då hade stått inflyttningsklara. När produktionen av nyproducerade bostadsrätter minskar likt dagens läge kommer efterfrågan vara starkare än utbudet när ekonomin har återhämtat sig.

4.1.2 Intresset från bostadsutvecklare

Totalt har sju personer med yrkesbeteckning VD, försäljningschef eller projektchef med fokus på nyproduktion svarat på två huvudsakliga frågor.

Vilka tror du är de främsta anledningarna till att kunder avstår köp av nyproducerade bostadsrätter idag?

Det framkommer i förstudien att bostadsutvecklaren beskriver en mer allmän oro från inspelen av det höjda ränteläget, energikrisen samt kriget i Europa. Dock beskriver de också rädslan som de upplever hos köparen för att stå med dubbla bostäder och att inte få sin gamla bostad såld.

Bostadsutvecklaren trycker också mer på att det är det dyrare priset för en nyproduktion sett till andrahandsmarknaden som gör att andrahandsmarknaden är med eftertraktad för tillfället.

Vad är din syn på försäljningen av nyproducerade bostadsrätter just nu?

I denna fråga visar bostadsproducenterna på mer spridda upplevelser. Den gemensamma upplevelsen är att det i allmänhet går trögt med försäljningen och därav även med uppstarten av nya projekt. Vissa anser att det står helt still, med undantag för de projekt som erbjuds i speciellt attraktiva lägen. En annan anser att de sett positiva instick då de under februari månad tror att räntorna pikat.

En annan bostadsproducent talar också om att det i vanliga fall brukar vara attraktivt med nyproduktion då det fasta priset innebär att köparen slipper hela budgivningsprocessen som annars sker på andrahandsmarknaden. Dock styrker personen de långa beslutsprocesserna gällande prisändringar på nyproduktion. Detta innebär i nuläget att nyproduktion inte följt de sjunkande kurvorna för marknadspriserna som priserna på andrahandsmarknaden gjort, vilket gör att nyproduktion i nuläget ses som väldigt dyrt att köpa.

4.1.3 Det kommunala intresset

Respondent A från exploateringsförvaltningen på Göteborgs stad uttrycker att det kommunala bostadsförsörjningsansvaret ligger kvar oavsett konjunkturläge (personlig kommunikation, 7 februari, 2023). Kommunens intresse för att det fortsätter att byggas finns och de försöker underlätta detta i samverkan med branschen. Respondent A hänvisar dock till kommunallagen och uttrycker att de inte kan göras riktade insatser mot enskilda näringsidkare för att ekonomiskt stötta under en lågkonjunktur.

Respondent A uttrycker att det i stället är ett statligt ansvar att i första hand skapa strukturella förutsättningar för bostadsmarknaden. Personen nämner ett exempel där staten skapat ett investeringsstöd för hyresbostäder och uttrycker att det är ett sätt staten kan främja det som dem anser är relevant i stunden.

4.1.4 Resultat av förstudien

Efter att ha genomfört förstudien kunde slutsatsen dras att det finns specifika problem som går att koppla till en lågkonjunktur.

Bostadsproducenter tillsammans med mäklare inom nyproduktion i Göteborg har delgett underlag till förstudien. Utifrån detta har skribenterna gjort antaganden om vilka anledningar som ligger till grund för att privatpersoner inte väljer, eller ser sig kunna genomföra ett köp av en nyproducerad bostadsrätt i en lågkonjunktur.

Sammanfattning av de huvudsakliga problemen:

- Köparen är rädd att stå med dubbla kostnader om de ej får den redan ägda bostaden såld.
- Köparen är rädd att marknaden ska förändras över tid då köparen ej köper sin nya bostad i samma marknad som de säljer sin befintliga, vilket kan leda till att det blir en större

prisskillnad än planerat mellan de två bostäderna.

- För tillfället är det mer kostnadsfördelaktigt att köpa en bostad på andrahandsmarknaden.
- Det har kommit hårdare krav från banker när det gäller ett beviljat lånelöfte, i vissa fall krav på att den befintliga bostaden ska vara såld innan den nya köps. Vilket gör att en nyproducerad bostadsrätt ej går att köpa.
- Det har kommit hårdare krav från banker när det gäller ett beviljat lånelöfte, att det ska finnas ett större återstående kapital kvar efter betalda avgifter till banken. Vilket endast fungerar för personer som är ekonomiskt starka.
- En ny bostadsrättsförening står ofta högt belånad, vilket gör att även de påverkas av bankens krav och höga räntor. Detta skapar i sin tur osäkerhet om bostadsrättsföreningen kommer att behöva genomföra hyreshöjning.

4.2 Huvudprojekt

I huvudprojektet har skribenterna utgått från förstudiens resultat för att vidare komma med förslag på lösningar. Huvudprojektet har baserats på semistrukturerade intervjuer med erfarna personer inom branschen samt på enkätundersökning 2. I huvudprojektet har skribenterna tagit fram ett antal modeller som sedan diskuterats med de sakkunniga. Modellernas ursprungliga form kan ses i bilaga 3. Utifrån dessa modeller kommer resultatet från åtta modeller att presenteras i studiens resultat. Respondenterna har beskrivit fördelar och nackdelar som de sett med de olika modellerna och det har även framkommit förbättringsförslag som presenteras i kommande resultat.

Kommande avsnitt presenterar samtliga modeller och sammanställer dess utfall. Modellernas syfte är att verka som förbättringsförslag som kan besvara studiens frågeställning. Modellerna är framtagna av skribenterna och baserade på förstudiens resultat. Bakgrunden till den enskilda modellen beskrivs under respektive.

4.2.1 Modell 1 - Värdegaranti på din nya bostadsrätt

I modell 1 sätts en värdegaranti på 80% av det totala värdet av den nyproducerade bostadsrätten. Tanken är att bostadsutvecklaren lovar köparen att de under en period på 5 år garanteras kunna få tillbaka 80% av värdet vid en eventuell försäljning om värdet på bostadsrätten minskat. Har värdet på bostaden i stället ökat, får bostadsutvecklaren en viss procent på vinsten vid försäljningen om den sker inom 5 år. Så att modellen är givande och tagande för båda parter. Modellen tryggar köparen då den skapar en möjlighet för köparen att veta vilken maximal risk de tar om de investerar i den nyproducerade bostadsrätten.

Bostadsutvecklare i Göteborg uttrycker vissa fördelar med modellen då de anser att det skulle trygga köparen i beslutet då de vet risken.

“Den tror jag skulle kunna vara smakfull för konsumenten. [...] Det finns ju ett alternativ att se om det finns någon försäkringspartner som vill hoppa på det här också, så att man kan köpa försäkring för det. Jag tror att den här idén skulle trygga kunden.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

“Utifrån underlaget så tror jag att det skulle kunna finnas ett intresse för att öka tryggheten, och kanske som en del av ett större trygghetspaket. [...]. Det signalerar också att en bostadsutvecklare tror på den egna produkten när man går med på något sådant här. [...] Jag tänker om jag sätter mig in i kundens perspektiv så hade det varit fint att veta att det här är det jag riskerar. Det blir ju som en försäkring som helt enkelt bara kostar något om man väljer att sälja.”

- *Martin Lundblad, Sälj- & Marknadsansvarig, Riksbyggen*

Samtliga respondenter har dock synpunkter på att modellen behöver justeras för att kunna fungera i praktiken. Den största anledningen till motsättning från en stor andel respondenter är just den procentandel som framgick i förslaget. Att enbart trygga köparen till 80% anses vara alldeles för lite för att det ska ge en betryggande utgång.

“Jag tror inte att detta ger så mycket. Ingen köper något som en tror kan gå ner 20%, även om vi skulle täcka upp för en del av förlusten.”

- *Martin Everbring, Projektutvecklare, Ekeblad bostad*

Ett oroligt marknadsläge och en förmodan om vidare nedgång på bostadsvärdet gör att bostadsaffärerna minskar. Att redan innan försäljningen yttra att möjligheten finns att värdet på din bostad potentiellt kan sjunka ses inte som en fördelaktig försäljningsstrategi. Att ingen köper en bostadsrätt om tanken finns att värdet ska gå ner är fakta i nuvarande marknadsläge. Det är inte bara Everbring som nämner detta utan det visar sig både i statistik och i den verklighet som bostadsutvecklare och mäklare verkat i under åren 2022–2023 (Boverket, 2022a). Denna modell anser därför flera respondenter är betydelselös av den meningen.

“Har man en förväntning på att priserna ska gå ner, då köper man inte ett boende, det säger sig självt. Om man är otrygg att gå in i en affär av den anledningen så tror jag inte att en sådan här idé skulle trygga köparen. En annan aspekt är att det kan vara farligt, jag tänker ur ett säljperspektiv. Säg om du sitter med en kund två år innan och så pratar man om sin framtida bostad, att då säga att “om priset går ner”. Den risken tänker inte så många på, det är bara onödigt att ta upp den då kan jag tycka.”

- *Respondent B, Bostadsutvecklare*

“En värdegaranti på 80% är för låg för att inge en trygghet för kunden. Då många kontantinsats ligger på dessa nivåer så skulle en realisering av skyddet fortsatt innebära att dem förlorade hela eller i värsta fall till och med mer än hela sitt sparkapital. Jag tror att man hade behövt komma upp till en högre nivå om runt 95% för att det skulle ha ett ordentligt genomslag på marknaden, men då blir det svårt för den andra parten.”

- *Adam Andreasson, Fastighetsmäklare nyproduktion, Nya Kvadrat*

“Jag tror att det skulle vara tufft för köparen att göra så lite som ens tio procents förlust på dessa stora belopp det handlar om.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

Det finns en svår avvägning i frågan hur riskfördelningen ska fördelas mellan parterna i köpprocessen. Risken behöver vara relevant för båda parter och fem år ses därför som en för hög risk att ta för en bostadsutvecklare samtidigt som 80 % ses som en för låg risk för en köpare att acceptera för att köpa en nyproducerad bostadsrätt i en lågkonjunktur.

“Jag tror att det skulle kunna bli en utmaning i finansieringen av modellen från byggherrens perspektiv. När du avslutar ett projekt så har du ju en kvarstående risk i projektet i denna modell. Jag anser att den är genomförbar för ett företag, men man gör bara processen längre, för du vet inte och du kan inte avräkna vad resultatet slutligen blir förens efter när tidsperioden har gått ut. Därför anser jag att man måste justera modellen på något sätt.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

Ett återkommande problem från bostadsutvecklare och senare också jurister är problematiken och utformningen av modeller för att hålla spekulationsköpare borta, då dessa anses utgöra en fara för en sund bostadsrättsmarknad.

“Problematiken med denna del är det som vi kallar, spekulationsköpare. Detta var jättevanligt fram till 2017 då marknaden gick ner. Man brukar tala om att 30–50 % av de som köpte var rena spekulationsköpare. Det där är ett problem i branschen. Man vill inte ha dem i föreningen, de är ju inte intresserade av att bo där själva. Skulle man gå in och garantera värdet på bostaden, då skulle nog det göda den marknaden. För då blir det en mer riskfri investering för dem.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

De förbättringsförslag av modellen som framkommer är att det vore tryggare för köparen om bostadsutvecklaren i stället tryggar deras befintliga boende. Erbjuder bostadsutvecklaren en värdegaranti på köparens befintliga bostad skulle detta i stället trygga köparen till en medvetenhet om hur mycket pengar dem i det värsta scenariot kommer att få för sin bostad vid en framtida försäljning. Det skapar då ett tänkt utfall där köparen vet exakt vilka pengar de har att röra sig med om det väljer att gå med på dealen.

“Jag tycker det är mycket mer intressant att undersöka hur man kan säkra värdet på den befintliga bostaden.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

“Jag tror utförandet kan vara nyckeln. Sen kan man vända på garantin åt andra hållet också. Vad är min befintliga bostad värd idag, så garanteras det värdet på ett annat sätt. Jag har

beslutat om att köpa en bostadsrätt till ett visst pris, men vet inte vad jag får betalt för min villa. Att man kanske på något sätt kan låsa fast priset på det viset vid köptillfället och så vet jag som köpare vad jag har för pengar att röra mig med. Får jag fyra miljoner för en villa idag när jag tog beslutet för att köpa, så kanske man på något sätt kan säkra upp det.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

Madeleine Eneskjöld uttrycker sig inte i frågan om hur denna värdegaranti skulle fungera eller ej men delar med sig av en lösning till det rotade problemet.

“En annan lösning skulle kunna vara kooperativa bostäder, där man går in med en insats som du sedan är garanterad att få tillbaka, och att den kan vara inflationsuppräknad också. Det är ju en modell där fastighetsägaren faktiskt garanterar att du ska få tillbaka, där tar de en större risk än du som hyresgäst gör. Du som köpare är inte med på någon nedgång, men du är heller inte med på någon uppgång förutom eventuellt inflationsberäkningen. Det skulle ju kunna vara något motsvarande skulle man kunna säga.”

- Madeleine Eneskjöld, VD,
Juni strategi och analys

-
- + Modellen ger en trygghet för köparen då värdet säkras till 80% upptill 5 år efter tillträde.
 - + Modellen signalerar att bostadsutvecklaren tror på den egna produkten om de ger ett sådant erbjudande.
 - Det är svårt att hitta en procentsats som skulle innebära tillräckligt mycket trygghet för den ena parten och samtidigt tillräckligt låg risk för den andra parten.
 - Modellen ses som negativ ur ett säljperspektiv då detta innebär att säljaren påstår att det finns en risk för prisnedgång innan köparen köpt bostadsrätten.
 - Modellen medför en risk för ett ökat antal spekulationsköpare.
 - Utforma en värdegaranti på köparens befintliga bostad i stället för på den nyproducerade bostadsrätten.
 - Samarbeta med en försäkringspartner.

+ Fördelar - Nackdelar • Förbättringsförslag

4.2.2 Modell 2 - Slopade avgifter på din bostadsrätt första året

I Modell 2 besparas köparen från att betala månadsavgiften för den nyproducerade bostadsrätten det första året. Bostadsutvecklaren står i stället för denna avgift.

Det framgår tydligt av respondenterna att de är välbekanta med denna modell och att de flesta av företagen jobbar, eller har jobbat med detta på ett eller annat sätt. Det har varit ett verktyg som nyttjats under tider då försäljningen i allmänhet gått tyngre.

Enligt respondent B är detta verktyg "*Lite som blåbärssoppan på vasaloppet*" (Personlig kommunikation, 14 mars, 2023). Alltså en modell som bostadsutvecklare redan ser som en norm, vilket också styrks av flera respondenter.

"Vi har testat det här många gånger, även just avgiftsfritt i tolv månader och det brukar vara ett bra sätt att få i gång försäljningen och få folk att komma till beslut."

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

"Detta använder vi i dagsläget och har gjort tidigare vid prisnedgångar, det fungerar bra."

- Gunilla Slättås,
Försäljningschef, OBOS Nya hem

"Funkar och används av de flesta bostadsutvecklare i varierande grader, dels för att sälja bostäder i nedåtgående marknader, dels för att komma i gång snabbt med projekt i nya områden."

- Adam Andreasson, Fastighetsmäklare
nyproduktion, Nya Kvadrat

"Vi har själva använt denna modell i projekt och vi har märkt att det har ökat försäljningen i det specifika projektet. "

- Martin Lundblad, Sälj- &
Marknadsansvarig, Riksbyggen

"Ganska vanlig åtgärd i svåra tider. Vi har haft egna varianter där vi stått för mellan 25–100 % avgiftsrabatt i upp till två år."

- Azra Kadribasic,
Chef Nyproduktion, HSB

Modellen formas på lite olika sätt mellan bostadsutvecklare. Allt från att de erbjuder rabatterat pris någon enstaka månad till att de erbjuder helt avgiftsfritt under längre perioder. Några av respondenterna poängterar även att just tidsintervallet spelar en viktig roll i denna modell.

"Jag tror att det kan vara mer fördelaktigt att köra halva avgiften i 24 månader i stället. Beloppet blir detsamma som om du skulle köra avgiftsfritt i 12 månader men jag tror att ett

längre tidsintervall kan upplevas som tryggare av många.

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

“Jag ser tidsaspekten som viktig i detta fall. Att man hellre kör en rabatterad hyresavgift på 2–3 år. Jag vill gärna se det som en långsiktig investering när man köper en nyproducerad bostadsrätt”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

Något som många respondenter poängterar med modellen är att den inte är ett verktyg för att få fler nya kunder att köpa en bostadsrätt i ett projekt. Det är i stället en modell som fungerar bra när kunder är väldigt nära ett beslut och kanske väger mellan olika bostadsutvecklare.

“Det är nog snarare en modell som fungerar när köpare är väldigt nära ett beslut om att köpa, och som står och väger om de ska välja bostadsutvecklare ett eller bostadsutvecklare två”

- Madeleine Eneskjöld, VD,
Juni strategi & analys

“De som ofta köper när man går ut med en kampanj, det är inte så att de reagerar, “Åh avgiftsfritt i tolv månader, nu måste jag köpa en lägenhet!” Utan det är de intressenterna som har vägt fram och tillbaka. Det är ofta dessa man kan se kan komma till ett beslut om man lägger till en sådan här kampanj, jag ser inte att man får några nya kunder av detta erbjudande “

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

“Jag ser inte det som en långsiktig lösning på problemet. Men visst kan det vara trevligt att ha 0 kr i hyra första året. Men jag tror inte den här modellen är så betydande.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

En annan idé som respondent B tar upp är att det i marknadsläget vi ser nu skulle vara mer fördelaktigt att säkra bostadsrättsföreningen från en räntehöjning (Personlig kommunikation, 14 mars, 2023). Detta är något som bostadsutvecklaren som respondent B jobbar för nyttjar idag och han ser det som en idé som är desto mer positivt för köparen. Dock har det visat sig vara en idé som köpare ibland har svårt att förstå.

“Räntesänkning är något som vi jobbar med. Om räntan skulle gå upp till exempelvis 9 % så har vi låst den vid 5 % och så betalar vi mellanskillnaden om så skulle bli fallet [...] vi har dock märkt att denna är lite för krånglig för kunderna att förstå. De ser tyvärr inte vinningen i det alla gånger.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

-
- + Modellen nyttjas idag av bostadsutvecklare och den har visat sig positiv på så sätt att den skapar fler antal genomförda köp.
 - Modellen ses som en kortsiktig lösning.
 - Modellen lockar inga nya köpare till projektet.
 - Modellen ses som mer fördelaktigt om summan är lägre och erbjudandet i stället sträcker sig över en längre tidsperiod.
 - Räntesäkra bostadsrättsföreningen kan vara en annan idé då det skapar en trygghet genom att köparen får vetskap om att föreningen kommer att ha en tryggad ekonomi, vilket ger en säkerhet i en mindre sannolikhet för hyreshöjning.

+ Fördelar - Nackdelar • Förbättringsförslag

4.2.3 Modell 3 - Försäljning av ett lägenhetsskal

Modell 3 innebär att bostadsutvecklaren enbart säljer ett färdigt lägenhetsskal och att köparen själv bygger färdigt bostaden invändigt. Fördelarna som denna modell bygger på är att köparen kan flytta in i bostaden tidigare och då också kunna sälja sin befintliga bostad tidigare. Modellen medför även att det finns möjligheter att köpa ett billigt boende då du själv kan välja material & byggdelar som har ett lägre pris samt utföra arbetet själv.

Många bostadsutvecklare nämner att detta är en tanke de själva haft men att de upplever många frågetecken i de praktiska- och juridiska delarna.

“Ja den här idén har jag trott på länge, att den kan vara intressant. Men jag vet att den är lite knölig att få till med bostadsreformen, men jag vet att någon bostadsutvecklare har lyckats. [...] Det skulle kunna vara en lösning för nuvarande marknad just för att den är väldigt priskänslig.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

“Tanken är väldigt intressant för då hade man verkligen kunnat prägla den egna bostaden och snickrat själv helt enkelt. [...] Utmaningarna i det här är väl att få lägenheter godkända som bostad. Det går säkert att göra på något sätt, men vi har inte riktigt knäckt den juridiska nöten på hur man skulle lägga upp det. [...] Sedan uppstår frågan var i tidsfönstret den enskilde ska hinna bygga klart eller om man kan få ett slutbesked. I modellen kanske man rent praktiskt behöver ett badrum och sånt på plats. Så att det inte är någon som slarvar med ett tätskikt eller liknande. Allt som är tekniskt måste ju finnas på plats.”

- *Martin Lundblad, Sälj- & Marknadsansvarig, Riksbyggen*

“Intressant modell som borde utredas mer. Finns vissa entreprenadjuridiska, praktiska men även försäkringsrisker som kräver närmare utredning”.

- *Azra Kadribasic, Chef Nyproduktion, HSB*

“Detta kan säkert tilltala många. Problemet är att vi inte kan få slutbesked på bygglovet ifall bostaden inte är färdig, saknar kök etcetera. Vilket då innebär att köparen på något sätt måste överta slutförandet av bygglovsprocessen. Lite krångligt, men går nog att lösa på något sätt.”

- *Martin Everbring, Projektutvecklare, Ekeblad Bostad*

Utöver det övergripande intresset för modellen ser respondenter positivt på möjligheten att kunna sätta en egen prägel på bostaden.

“Om man tänker alla som köper en lägenhet och som vill renovera så är det rätt tacksamt att få köpa när allt är nytt och fräscht. Jag får bygga på en tom lägenhet och få det exakt som jag vill ha det och inte som någon annan. Jag kan tänka mig att det ofta uppkommer tankar vid renovering av äldre lägenheter; varför har ni satt väggen här? Varför har ni gjort så?”

- *Johannes Öberg, Försäljningschef, Peab Bostad*

Förutom de positiva inspelen respondenterna lägger fram, förevisas kritik från bostadsutvecklare där de förmedlar en viss osäkerhet kring hur vida affären i modellen står sig.

“Jag vet inte om det är en lösning för den här marknaden, men jag tror att det är en väldigt intressant produkt. [...] Svårigheten blir att få det kostnadseffektivt, det företaget jag sett genomfört denna modell hade utmaningen med att det inte blev tillräckligt stor prisskillnad, så det blev inte värt det. Att du som kund får merjobbet att renovera men kanske enbart sparar 200 000kr.”

- *Johannes Öberg, Försäljningschef, Peab Bostad*

Fler respondenter ställer sig frågande till hur stor den faktiska kostnadsskillnaden blir och om den är tillräckligt stor för att ge tänkt effekt.

“Jag ser ju att anledningen till att man köper en nyproducerad bostadsrätt är för att man vill ha någonting nytt och fräscht. En fråga i detta sammanhang är också hur mycket billigare det blir på grund av detta. [...] Det är klart att kan du komma ner 30–40% i pris. Då kan

detta bli aktuellt för då kan du nå en målgrupp som ser en anledning att detta kan vara ett bättre alternativ. Men jag upplever inte att denna idé ger den prisskillnaden, i alla fall inte vad jag har sett.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

“Det är frågan, hur mycket vi kan spara. Men det kanske inte är det som är det viktiga, utan det kanske är mer att man kan få vara kreativ och göra det man själv vill, men jag tror egentligen inte att det är så mycket vinning där.”

- Martin Lundblad, Sälj- & Marknadsansvarig, Riksbyggen

Många delar också meningen att målgruppen för denna typ av projekt kan vara något smalare och inte möter efterfrågan hos den stora massan.

“Jag vet att det har testats på några platser men jag tycker inte det verkar finnas någon stor efterfrågan på detta. Vi har gått från en bostadsmarknad där det är högkonjunktur, vi har en inredningstrend som blommar, det ska renoveras och allt sådant. Bostadsutvecklaren har egentligen gått mot en utveckling där du ska vara unik, och du ska kunna göra hur många tillval som helst. Nu går vi i stället mot trenden där man vill ha en stabil bostadsutvecklare som gör bra val åt dig. Du vill ha tre olika förslag att välja på inte mer, och där utvecklaren lämnar garanti på allt. Nu tror jag att det är mer eftertraktat. [...] Jag tror att det är svårt att hitta just den målgruppen för ett projekt, där alla vill ha lösningen av ett lägenhetsskal. Jag tror att det finns personer men jag tror inte att det är läge nu att bygga hela sådana projekt.”

- Madeleine Eneskjöld, VD,
Juni strategi och analys

“Fungerar bra, det finns ett företag som specialiserat sig på detta och byggt något projekt. Vi har även ett uppdrag här i Göteborg för en utvecklare med samma princip. Lockar en liten annan målgrupp än vid vanlig nyproduktion då det finns större möjlighet att bygga som man själv vill ha det.”

- Adam Andreasson, Fastighetsmäklare
nyproduktion, Nya Kvadrat

“Jag tror det skulle kunna ge en annan typ av köpare. Jag tror kanske mindre byggfirmor skulle vara intresserad av att köpa på ett sådant sätt. De köper ett tomt lägenhetsskal och så bygger de klart, [...] många byggföretag bygger villor, men de kan inte bygga lägenheter för det är ett för stort projekt och en för stor investering. Men att köpa tre sådana här lägenheter kanske skulle vara ett alternativ.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

- + Modellen anses spännande då det är en idé som inte utforskats på bred front tidigare.
- + Modellen skapar en möjlighet att sätta en egen prägel på bostaden.
- + Modellen öppnar upp för en ny målgrupp som är mindre byggföretag.
- Det finns juridiska oklarheter med modellens utförande.
- Prisskillnaden är för liten för att modellen ska skapa attraktivitet som en billigare lösning.
- Modellen riktar sig mot en för specifik målgrupp.

+ **Fördelar** - **Nackdelar** • **Förbättringsförslag**

4.2.4 Modell 4 - Ingen risk för dubbla hyresavgifter

Ingen risk för dubbla hyresavgifter är en modell som baseras på att bostadsutvecklaren säkrar upp att köparen inte behöver betala dubbla hyror om köparen inte lyckas sälja sin befintliga bostad. Det innebär att under ett visst antal månader när köparen fått tillträde till sin bostadsrätt, står bostadsutvecklaren för hyresavgiften på den nyproducerade bostaden. Detta för att köparen ska få längre tid på sig att säga upp eller sälja sin tidigare bostad.

Respondenterna svarar nästan alla i enighet att detta är något som deras företag nyttjar och är välbekanta med.

“Vi har detta. Vårt trygghetspaket innebär att vi som bostadsutvecklare betalar den gamla bostadens kostnader upp till ett visst belopp i upp till 6 månader om kunden väljer att flytta in i sin nya. Om de i stället väljer att bo kvar i den gamla kan de få flytta fram tillträdet på den nya i upp till 3 månader. Allt för att de ska få mer tid på sig att sälja bostaden. Det fungerar bra.”

- *Gunilla Slättås,
Försäljningschef, OBOS Nya hem*

“Denna modell använder vi, inte hela tiden men vi har i vårt trygghetslöfte några olika scenarier då detta kan nyttjas. [...] du kan dels få avgiften betald av oss för den nya bostaden i upp till tolv månader. Men du kan också flytta fram tillträdet tre månader, för våra förtursmedlemmar är det hela sex månader. [...] Vi har haft det här i ganska många år, men det blir först i såna här tider det börjar användas. Nu är det ju lite tuffare att få sålt till de pengarna man kanske räknade med att få ihop i sin affär.”

- *Martin Lundblad, Sälj- &
Marknadsansvarig, Riksbyggen*

“En väl fungerande modell många utvecklare erbjuder idag i trygghetspaket av olika grader och dessa hjälper absolut.”

- Adam Andreasson, Fastighetsmäklare
nyproduktion, Nya Kvadrat

“Det är många som har det som en dubbelboendeförsäkring. Vi hade den innan, vi har den dock inte längre.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

“Vi använder oss av denna, om du idag inte blir av med din befintliga bostad så att du kommer stå med dubbla hyror. [...] Vi har haft den även innan rådande lågkonjunktur. Oftast beror detta problem på att kunden sitter i en hyresrätt och att de har ett långt hyreskontrakt, så att de står med dubbla hyror på så sätt. Oftast handlar detta bara om någon månad och att vi då går in och betalar deras hyra på den nya bostaden de månader det handlar om.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

Det poängteras dock att eftersom banken oftast inte beviljar två bostadslån så kommer modellen sällan att kunna användas i praktiken när köpare står mellan två bostadsrätter. Anledningen är att du sällan får ett nytt bostadslån om du redan har ett lån på din befintliga bostad. Detta kräver att du säljer din befintliga bostad innan du får ett lån för att köpa den nya, vilket innebär att du inte borde hamna i situationen av att du har dubbla hyror.

“När du kommer till banken och säger: *“Jag har en försäkring som säkrar upp här”* det struntar bankerna i. Även om det finns någon som betalar dina dubbla boenden i tolv månader, så måste banken ändå se över tid *“Kan vi låna ut pengar till två bostäder för dig?”* nittio procent får nej på det. Och de tio procent som får ja, de har så bra ekonomi så de inte behöver den här försäkringen. “

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

“Dock kvarstår problematik i nedåtgående marknader när kunderna riskerar att inte få sålt sin befintliga bostad, detta är allt som oftast ett krav för att kunderna skall kunna få loss sina pengar och fullgöra köpet för den nya bostaden.”

- Adam Andreasson, Fastighetsmäklare
nyproduktion, Nya Kvadrat

En fråga som väcks är om detta verkligen är en lösning med syftet att öka försäljningen i en lågkonjunktur. Några respondenter tror inte att detta är en fungerande modell med syftet att locka nya intressenter till ett projekt.

“Det här är lite hängslan och livrem. Jag tror att det kan trygga de som redan överväger mellan olika projekt. Men tror inte att det lockar nya köpare.”

- *Madeleine Eneskjöld, VD,
Juni strategi & analys*

“Jag tror mer på att fokusera på kärnproblemet som är att få den nuvarande bostadens såld. För den här modellen är ju egentligen bara en konstgjord andning för det problemet.”

- *Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad*

-
- + Modellen anses vara väl fungerande av de som redan nyttjar den.
 - + Modellen tryggar speciellt de köpare som går från hyresrätt till bostadsrätt
 - Modellen tryggar troligtvis inte köpare som går från en bostadsrätt eller äganderätt där de redan har lån, där är grundproblematiken en annan och de köparna når sällan detta problem.
 - Modellen låter som en större trygghet än vad det är, kunder känner sig lurade
 - Modellen tryggar inte köparen för kärnproblemet som är att få den befintliga bostaden såld. Är mer en “konstgjord andning” för det problemet.

+ **Fördelar** - **Nackdelar** • **Förbättringsförslag**

4.2.5 Modell 5 – Erbjuder köparen ett tillfälligt boende

Ett omtalat problem i dagens lågkonjunktur har varit problematiken att få ett beviljat lånelöfte på en nyproducerad bostadsrätt om du redan har ett lån på din befintliga bostad. Många banker ställer idag kravet på att du först ska ha fått din befintliga bostad såld innan du beviljas ett nytt lånelöfte, vilket innebär att du ej kan välja att köpa en nyproducerad bostadsrätt. Alternativet för en bostadsutvecklare i detta fall kan vara att erbjuda köparen till den nyproducerade bostadsrätten ett tillfälligt boende i form av en hyresrätt under byggtiden. Detta skulle förenkla processen att få ett beviljat lånelöfte och köparen kan känna en trygghet med att köpa och sälja bostad på samma marknad.

Detta var en idé som många respondenter till en början höll med om.

”Denna idé tror jag på, förutsatt att man har ett bestånd av hyresrätter som man kan nyttja. Från ett kundperspektiv så tror jag att detta hade uppskattats. Jag kan tänka mig att många upplever stress om de själva annars behöver hitta en tillfällig hyresrätt under byggtiden.”

- *Martin Lundblad, Sälj- & Marknadsansvarig, Riksbyggen*

”Det tror jag absolut skulle funka. Då får många tryggheten att de kan sälja på samma marknad, och de vet att de har någonstans att bo fram tills dess att deras nya bostad är klar. Detta är ju annars en jättebromskloss...”

- *Johannes Öberg, Försäljningschef, Peab Bostad*

”Det är så flertalet behöver göra på marknaden som den är just nu ändå för att få ett lån. Du får i många fall annars inte ett lån om du inte redan sålt din befintliga bostad.”

- *Madeleine Eneskjöld, VD, Juni strategi & Analys*

En annan fördel som Eneskjöld tar upp som talar för denna idé är att det framför allt i storstäderna Göteborg och Stockholm är svårt att få tag på en hyreslägenhet för detta syfte (Personlig kommunikation, 4 april, 2023). Eneskjöld tror att genom ett sådant erbjudande kan det vara en mer trolig anledning att en köpare väljer att köpa från just den bostadsutvecklaren. Utformningen av denna modell förutsätter dock att en bostadsutvecklare äger hyresfastigheter, vilket inte alla gör. Är du idag en bostadsutvecklare som inte jobbar med hyreslägenheter så blir det tydligt att frågan väcks om det är aktuellt att införskaffa det endast för detta syfte.

”Vi hade behövt investera i ett mindre bostadsbestånd för detta i så fall, och att gå in och förvärva hyresrätter för detta syfte, det är svårt. Men som säljchef hade jag sett det som ett mycket attraktivt verktyg att kunna ta till.”

- *Johannes Öberg, Försäljningschef, Peab bostad*

” Denna idé tror jag kan vara bra, vi har dock inga hyresrätter i vårt bestånd.”

- *Gunilla Slättås, Försäljningschef, OBOS Nya hem*

En annan idé som väcktes från denna fråga var ett helt annat koncept. Kan det vara så att ett ”lägenhetshotell” med detta grundsyfte vore en god idé? Att en bostadsutvecklare kan ingå ett samarbete och på så sätt kunna erbjuda tillfälliga lägenheter för de som valt att köpa en

nyproducerad bostadsrätt. Dock hur detta ska utformas för att fungera optimalt är en kvarstående fråga.

”Om man har ett samarbete med någon, exempelvis ett bostadshotell så skulle detta kunna vara en fördel för de utvecklare som ej idag har ett befintligt hyresbestånd som kan nyttjas. Nackdelen är ju givetvis om ingen väljer att hyra dessa.”

- *Yngve Karlsson, Fastighetsutvecklare,
Development partner*

-
- + Modellen kan vara avgörande i dagens marknadsläge för att ge personer möjlighet att få ett beviljat banklån.
 - + Modellen ses som fördelaktig då det idag är svårt att i storstäderna få tag på en tillfällig hyreslägenhet om köparen faktiskt vill sälja i samma marknad som de köper sin nyproduktion.
 - Modellen anses inte som aktuell av de bostadsutvecklare som inte har några hyreslägenheter i sitt bestånd.
 - Gäller specifikt vid dagens marknadsläge och den lågkonjunktur vi befinner oss i. När marknadsläget förändras och vi ej är i en lågkonjunktur längre kommer kanske inte behovet av dessa hyreslägenheter finnas kvar.
 - Samarbeta med ett lägenhetshotell för att kunna erbjuda denna tjänst vid ett tillfälligt sämre marknadsläge.

+ Fördelar - Nackdelar • Förbättringsförslag

4.2.6 Modell 6 - Ångerrätt

Efter att du signerat ditt förhandsavtal är du idag bunden till att genomföra ditt köp. Du har 7 dagars betänketid från dagen du får ditt avtal, innan du signerar det men därefter ingen rätt att frånträda avtalet om du skulle ångra dig. En ångerrätt skulle dock kunna ses som en trygghet för köparen. Efter att du signerat ditt förhandavtal kan du i vissa projekt få vänta flera år innan du sedan får tillgång till din bostad, vilket kan leda till helt förändrade livssituationer och att det egentligen inte är aktuellt för dig att flytta in i din nyproducerade bostadsrätt när den väl står klar.

En ångerrätt skulle trygga köparen till att våga signera ett förhandsavtal och därmed köpa en nyproducerad bostadsrätt, men flertalet respondenter ser att modellen behöver justeras för att fungera för båda parter.

“Jag ser att detta skulle behöva begränsas på något sätt i sådana fall, risken blir för stor för bostadsutvecklaren då möjligheten för avhopp kan leda till att det inte finns några affärer kvar när det är dags för inflyttning.”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab bostad

” Detta tror jag kan trygga köparen, dock hamnar ju all risk hos bostadsutvecklaren. Oklart om man skulle våga bygga i ett sådant här skede. Men jag tror att modellen skulle leda till att fler vågar kliva in i en affär, specifikt nu när vi befinner oss i en lågkonjunktur. Den behöver dock begränsas på något sätt. Annars kommer det inte vara någon bostadsutvecklare som vågar bygga.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

Modellen har en grundlogik men den anses behöva begränsas och risken behöver fördelas jämnare mellan köpare och säljare. De större bostadsutvecklarna i Göteborg uttrycker dock att de vid särskilda händelser alltid försöker hjälpa de som signerat ett förhandsavtal men som sedan av en specifik anledning inte kan genomföra köpet. Exempelvis kan arbetslöshet, ett nekat lånelöfte eller allvarlig sjukdom vara ett sådant fall.

”Jag tror ju dock att de flesta bostadsutvecklare som rör om sitt namn redan idag är ganska lösningsorienterade och försöker hjälpa sin köpare vid särskilda händelser som gör att de ej längre kan genomföra köpet. Det blir ju värre om kunder försöker komma ur ett avtal för att marknaden har vikt. Att man inte gör en lika bra affär längre ”

- Martin Lundblad, Sälj- &
Marknadsansvarig, Riksbyggen

En annan aspekt att räkna med är att spekulationsköparen kommer att öka om ångerrätt skulle vara möjligt. Det är ett problem som de senaste åren har minskat i branschen, detta är något som inte önskas öka igen.

”Jag tror att detta absolut kan leda till fler affärer men jag tror också att detta kommer leda till att folk köper mer på spekulation vilket inte blir bra för bostadsutvecklaren. Risken läggs helt på bostadsutvecklaren och köparen tar ingen risk alls egentligen. Ur kundperspektivet väldigt fördelaktigt men jag tror inte detta är hållbart.”

- Madeleine Eneskjöld, VD,
Juni strategi & analys

En annan aspekt är att bostadsutvecklare i de flesta fall har en finansiering av sina projekt som är beroende av lån från banker. Respondenterna framför att bankerna ofta ställer krav på att en viss procent av alla byggda bostäder ska vara sålda innan byggstart för att de ska bevilja företaget ett lån. Är ångerrätt då möjligt behöver det överläggas hur detta ska behandlas från bankens håll.

“Vår bank kräver ett visst antal sålda lägenheter med bindande avtal för att låna ut pengar för byggnationen.”

- Martin Everbring,
Projektutvecklare, Ekeblad bostad

“Eftersom finansieringen av själva projektet allt som oftast är beroende på en viss grad av försäljning så skulle ett par köparens avhopp med hänvisning till detta kunna öppna upp för avstannade byggnationer och finansiella problem inom projekten.”

- Adam Andreasson, Fastighetsmäklare
nyproduktion, Nya Kvadrat

-
- + Modellen är till fördel för köparen då du även efter att du signerat förhandsavtalet kan ångra dig och dra dig ur köpet.
 - Modellen innebär en för stor risk för bostadsutvecklaren då de riskerar att ha osålda lägenheter när det är dags för inflyttning.
 - Modellen skulle troligtvis öka antalet spekulationsköpare.
 - Idag sätter banken krav på bostadsutvecklaren att de ska ha en viss procent sålda lägenheter innan byggstart för att få ett beviljat lån, detta skulle skapa osäkerhet i relationen mellan bank och bostadsutvecklare.

+ Fördelar - Nackdelar • Förbättringsförslag

4.2.7 Modell 7 - Försäljning sker närmare inflyttning

Försäljning av bostäder närmare inflyttning är något som kräver ett starkt ekonomisk kapital hos bostadsutvecklaren. Om du ska kunna bygga på spekulation och utan att du sålt några bostäder innan du startar byggnationen innebär detta ofta att du inte får något finansiellt stöd från banken utan får finansiera hela projektet själv. Det är dock något som skulle kunna leda till att köpare känner sig trygga för att ta beslutet att genomföra affären. Du kan se och ta på produkten du ska köpa. Och köper inte din nyproducerade bostadsrätt endast från ritningar. Det gör det också lättare att sälja och köpa bostad på samma marknad vilket annars har setts som en osäkerhet i dagens marknadsläge.

Flertalet av respondenterna påpekar att det är så det blir i flertalet projekt för tillfället oavsett om det var tanken från början eller inte. För bostadsutvecklarna inte bostäderna sålda har de antingen pausat eller avbrutit projekten helt. Det finns vissa större bostadsutvecklare som finansierat projektet själva och på så sätt kunnat fortsätta bygga projektet trots låg eller ingen försäljning alls från start.

”Vi har ett sådant projekt på gång just nu faktiskt, där vi bygger 100 procent på spekulation. Såklart är det en risk att starta dessa projekt då vi innan byggstart valt att inte sälja en enda lägenhet. [...] Samtidigt kan man inte vänta för länge med försäljningen heller om man ska få alla lägenheterna sålda innan projektet är helt klart.”

- Respondent B, Bostadsutvecklare

”Vi har ett sådant projekt i gång nu, där det är en förening som vi inte börjat sälja i ännu men där bygget är i full gång. Tanken var inte detta från början men något som marknaden resulterat i, vi ser dock inte att det blir ett problem längre fram med försäljning då det gick bra med försäljningen i ett av de andra husen som byggs samtidigt på platsen. [...] om man leker lite med tanken, att du 6 månader innan inflyttning kan signera dig på en lägenhet, då kan du redan se hur den ska bli och du kan komma upp och titta på den utsikt som du kommer få etcetera. Jag tänker också att 6 månader kanske du behöver ändå för att ordna med försäljning på din befintliga bostad. [...] Vi har även haft ett sådant projekt i Stockholm tidigare där vi byggde klart helt innan försäljningen då vi var säkra på att den här produkten finns det köpare till, där blev det succé.”

- *Martin Lundblad, Sälj- & Marknadsansvarig, Riksbyggen*

En annan intressant fråga som uppkom vid diskussion av modellen var vilken målgrupp som är rätt att rikta sin försäljning mot i en lågkonjunktur. Det kanske inte är samma målgrupp som utvecklaren i vanliga fall riktar sig mot. Eneskjöld tror att den målgrupp som trots lågkonjunkturen ändå ser sig investera i en bostadsrätt är den lite mer seniora gruppen av människor som har ett tryggare kapital (Personlig kommunikation, 4 april, 2023). Därför borde bostadsutvecklaren vid byggnationer på spekulation rikta sitt projekt till den målgrupp som köper vid en lågkonjunktur och då också bygga med de kvalitéer som den specifika målgruppen eftersöker.

”Jag tror inte att alla målgrupper är ute efter att köpa en nyproducerad bostadsrätt i en lågkonjunktur, för privatpersonen har plånboken blivit extremt mycket tunnare nu [...] De målgrupper som har möjlighet att köpa bostäder i en lågkonjunktur är generellt sett de som redan är etablerade på bostadsmarknaden och som kan finansiera ett köp genom värden i befintlig bostad eller med stabila inkomster, det vill säga de som är mitt i livet eller seniorer. Vidare har sammanboende det mer förspänt än ensamhushåll, men så är det i alla marknader”

- *Madeleine Eneskjöld, VD, Juni strategi & analys*

Men oavsett målgrupp tror övergripande del av respondenterna att detta är något som skulle få köparen att känna sig tryggare i att ta ett beslut. Det är konstaterat att flertalet av bostadsutvecklarna i Göteborg har provat eller funderar på att prova denna typ av byggnation och försäljning.

”Detta kan vara en tänkbar väg som marknaden kommer att gå mot ”

- *Gunilla Slättås, Försäljningschef, OBOS Nya hem*

”Detta är en modell vi har tittat på och som ses som intressant”

- Azra Kadribasic,
Chef Nyproduktion, HSB

”Vi är mitt uppe i ett sådant projekt just nu faktiskt”

- Johannes Öberg,
Försäljningschef, Peab Bostad

-
- + Modellen skapar förutsättning för att kunden ska kunna se på produkten innan de köper och behöver inte endast ta beslut från ritningar.
 - + Modellen tillgängliggör för köparen att sälja och köpa bostad i samma marknad.
 - Modellen kräver att bostadsutvecklaren har ett starkt eget kapital.
 - Modellen innebär en hög risk för bostadsutvecklaren då den kan innebära att flertalet köpare ångrar sina köp och det vid inflyttning finns osålda lägenheter.

+ Fördelar - Nackdelar • Förbättringsförslag

4.2.8 Modell 8. Godkända försäljning av förhandsavtal

Modell 8 innebär en ändring i bostadsrättslagen som gör det möjligt för köparen att sälja ett signerat förhandavtal vidare till en ny köpare. Detta med syfte att trygga kunden då de kan välja att sälja sitt förhandsavtal vidare om de ångrar sitt köp.

Detta skulle innebära en lagändring som enligt vissa av respondenterna skulle ge möjlighet för spekulationsköpare att etablera sig på marknaden.

“Man vill inte att det blir en spekulation i den här typen av produkter, att man köper ett antal förhandsavtal för att det spekuleras i en uppgång. Man vill ofta som bostadsutvecklare också komma från att folk köper en bostad på ritning bara för att spekulera i och sedan ska de sälja den och inte bo där, ofta vill man ju ha något typ av commitment. Det är en avvägning där mellan att inte skapa en parallell spekulationsmarknad på bostadsrätterna, samtidigt som man naturligtvis vill få någon form av exitmöjlighet om du får väsentligt förändrade förutsättningar för det bostadsköpet som du ändå anses ha gått in i.”

- Rikard Ljunggren, VD,
Fastighetsägarna GFR

“Jag tror inte på att möjliggöra försäljning av förhandsavtal. [...] Jag tror faktiskt inte alls på det, utan då är det bättre att man låter upplåtelse av bostadsrätt ske tidigare. ”

- *Ingrid Uggla, Bostadsjurist*

“Det skulle kanske öppna upp för de som ”måste” komma ur sina avtal. Det skulle också öppna upp för spekulationer tror jag. Att teckna förhandsavtal i spekulativt syfte och sedan sälja det vidare. Vad det får för finansiella konsekvenser i slutet är svårt att säga i förväg. Det beror mycket på hur marknaden är också.”

- *Carl-Magnus Oredsson,
Jurist, Boverket*

“Lagändring om försäljning av förhandskontrakt tror jag bara gynnar spekulationsköparna.”

- *Olof Eriksson, Marknadsstrateg,
Property people*

“Jag tror att det utifrån bostadsköparens perspektiv känns lite otryggt, jag tror att man tycker det är krångligt. Utan då är man mer inne på spekulationsköparna som vill köpa och sälja och som är riskaverta. Jag ser att enda anledningen till att man skulle vilja sälja sitt förhandavtal är vid extrema fall, du är skild, din ekonomi är i botten osv. Jag tror inte att detta är något som tryggar den stora massan.”

- *Madeleine Eneskjöld, VD,
Juni strategi och analys*

Det blev tydligt att bostadsutvecklare och bostadsjurister endast trodde att denna idé skulle leda till spekulationsköp. En yrkesroll som talar emot dessa åsikter är mäklare. Mäklaren tror att en försäljning av förhandsavtal på en ny marknad kan vara en god idé.

“Jättebra förslag som i min mening redan borde vara tillåtet. Skulle innebära lite extra administration men inte mycket mer än det och skulle inge en bättre trygghet för köparen.”

- *Adam Andreasson, Fastighetsmäklare
nyproduktion, Nya Kvadrat*

Ingrid Uggla tidigare verksam som rättssakkunnig på bostadsdepartementet vid tillkomsten av 1991 års bostadsrättslag samt medförfattare till lagkommentaren, uttrycker att hon inte tror på idén om att ge möjlighet för försäljning av förhandsavtal. Hon kommer i stället med ett nytt förslag till hur köparen kan tryggas. Hennes förslag är att i stället förbjuda förhandsavtalet helt (personlig kommunikation, 7 mars, 2023). Uggla förklarar att hon sett många tvister på nära håll där ekonomiska problem uppstått för köparen efter att förhandsavtalet skrivits på.

“Jag har bara ett recept, Förbud förhandsavtal! [...] Jag kommer tillbaka till det, jag säger till alla att: skriv aldrig på ett förhandsavtal, vi vet inte vad vi får. [...] Man kan annars

införa att förhandsavtal får tecknas tidigast sex månader innan inflyttning. För att man då skulle kunna göra de här tillvalen som krävs eller så får man förbjuda det helt. ”

- *Ingrid Ugglå, Bostadsjurist*

Ugglå framför att det i stället enbart borde vara ett bokningsavtal som köparen behöver betala en avgift för.

”Jag tror mer på att bara ha ett bokningsavtal, då får bostadsutvecklare veta vilket intresse som föreligger och att man skulle kunna ta ut 35 000–50 000kr. Tar du inte ut någon kostnad, då visar alla intresse även om de inte har intresse, och det vill man inte. Jag tror att det enda rätta är att endast ha ett bokningsavtal och att förbjuda förhandsavtal.”

- *Ingrid Ugglå, Bostadsjurist*

Ugglå återkommer flertalet gånger till att förbjuda förhandsavtal och poängterar att det inte är långt borta om hon får bestämma (personlig kommunikation, 7 mars, 2023). Carl-Magnus Oredsson delar inte samma mening.

“Jag har inga åsikter om att förbjuda förhandsavtalet. [...] Jag kan tycka att i många fall när man ska starta ett projekt så är förhandsavtal en förutsättning för att få ekonomi i projektet. Där har ju också intygsgivaren en roll om man vill ta emot förskott så ska ju intygsgivaren godkänna att den här ekonomiska planen, alltså kostnadskalkylen som är till förhandsavtalet, att den då framstår som hållbar. Den ska då registreras hos Bolagsverket, så det finns ju ett system också, som är skydd för förhandsavtalstecknaren.”

- *Carl-Magnus Oredsson,
Jurist, Boverket*

-
- + Modellen skapar en möjlighet för köparen att ånga sig.
 - + Modellen påverkar inte bostadsutvecklaren nämnvärt då köparen själv ser till att det finns en ny köpare till bostadsrätten.
 - Modellen ökar risken för spekulationsköpare i affären.
 - Mer administrativa uppgifter för bostadsrättsföreningen då de behöver godkänna nya köpare till bostadsrätten.
 - En idé som uppkom var att förbjuda förhandavtalet och istället lägga mer vikt i bokningsavtalet som inte är bindande och att det skulle innebära en bokningsavgift för att minska risken för spekulationsköpare.

4.2.9 Respondenternas expanderande svar

Det framkommer från flertalet respondenter under studien att den övergripande tryggheten oavsett konjunkturläge är för svag eller ojämnt fördelad i den nu gällande bostadsrättslagen.

Dock har det skett ändringar i lagen som började gälla från januari 2023 där syftet varit att öka tryggheten för köparen. Vid en intervju med Carl- Magnus Oredsson som var med och skrev rapporten "*stärkt konsumentskydd på bostadsmarknaden*" som är ett av underlagen som riksdagen grundat sin lagändring från, så uttrycker han att han tycker det är bra av regeringen att det tagit några av deras synpunkter från rapporten vidare även om de inte tog alla (personlig kommunikation, 22 mars, 2023).

Ett annat spännande inspel kommer från några respondenter gällande statliga subventioner. Att det skulle behövas statliga subventioner för att få rätsida på situationen just nu. Ett exempel kommer från Rickard Ljunggren som uttrycker att hushållens ekonomi är det verkliga problemet just nu och att staten behöver hjälpa till med betalningsoförmågan på efterfrågningsidan, snarare än att skapa subventioner som stimulerar utbudet och produktionen på byggsidan (personlig kommunikation, 21 mars, 2023).

En givande aspekt som framkom under diskussion med juristerna var att köparen vid tvister anses som otrygg. Skulle köparen anse att bostadsutvecklaren eller bostadsrättsföreningen brutit mot regel, avtal eller lag kan de idag välja att detta tas vidare för bedömning av den allmänna domstolen. I den allmänna domstolen står den förlorande parten för de rättegångskostnader som inte täcks av statligt kapital. Detta kan i många fall innebära höga kostnader. Kostnader som av köparen kan ses som stora behöver inte vara betydande för bostadsutvecklaren eller föreningen. Vilket enligt Uggla skapar en ojämnavikt mellan parterna (personlig kommunikation, 7 mars, 2023).

Uggla ger ett annat förslag på att dessa tvister i stället bör hanteras av hyresnämnden. Hon beskriver att hyresnämnden är mer kunniga på frågor som rör bostadsrätter samt att i hyresnämnden så står parterna för sina respektive kostnader. Uggla ser att de delade kostnaderna skapar möjlighet för köparen att våga lyfta frågor vidare (Personlig kommunikation, 7 mars, 2023). Oredsson lämnar också ett förslag på hur dessa tvister kan lösas på ett annat sätt, nämligen av den allmänna förvaltningsdomstolen (Personlig kommunikation, 21 mars, 2023). Han beskriver att parterna i den allmänna domstolen också står för sina respektive kostnader vilket Uggla tidigare uttryckt skapar möjlighet för köparen att våga ta tvisten vidare. Oredsson uttrycker även att den allmänna domstolen skulle vara skyddande eftersom parterna då ses som två enskilda mot varandra.

5 Diskussion

I kommande kapitel diskuteras utfallet av huvudprojektets resultat kopplat till studiens bakgrund och empiri. Kapitlet innefattar en övergripande analys samt enskilda diskussioner av respektive modell.

5.1 Övergripande analys

Att köpare till nyproducerade bostadsrätter är otrygga styrks dels av de lagändringar som trädde i kraft i januari 2023 i bostadsrättslagen. Regeringens har uttryckt i en skriftlig proposition från 2022 att grunden till lagändringen beror på att tryggheten för den som köper en nyproducerad bostadsrätt har flertalet brister (Prop. 2021/22:171). Att köparen är otrygg styrks även av resultatet i studien.

En lågkonjunktur sätter köparen i en mer utsatt miljö, med höjda räntor och hög inflation blir fler återhållsamma med bostadsinvesteringar. Detta framkommer i resultatet men styrks också av Boverket som skriver att efterfrågan på nyproducerade bostadsrätter markant sjunkit sedan februari 2022 då kriget i Europa inleddes och samhällsekonomin påverkades negativt (Boverket, 2022d). Boverket, riksdagen och några av respondenterna intygar därmed att köparen till en nyproducerad bostadsrätt oavsett konjunkturläge är otrygg, men att det skapas en än mer otrygg situation för de som väljer att gå in i en bostadsrättsaffär under en lågkonjunktur.

Efter intervjuer med bostadsutvecklare i Göteborg har det klargjorts för skribenterna att en köpare till en nyproducerad bostadsrätt riskerar att hamna i fler otrygga situationer vid en lågkonjunktur än i andra konjunkturlägen. Anledningen till detta är att bostadsutvecklaren likt privatpersonen hamnar i en mer utsatt situation vid en lågkonjunktur. Exempelvis så påverkas även företagen av bankernas räntehöjningar och högre ställda krav vid låntagning. Inflation och ökade materialkostnader påverkar även de bostadsutvecklaren. Att byggprojekt påverkas negativt av en lågkonjunktur styrks även av Boverket och deras byggprognos från 2022 (Boverket, 2022d). De beskriver hur bostadsutvecklare får avbryta, eller skjuta fram planerade projekt då intresset från privatpersoner minskar samt att byggmaterial och andra kostnader ökar. Det i sin tur gör att den ekonomiska kalkylen för projekten inte går ihop.

Många av modellerna som tagits fram av skribenterna som sedan har diskuterats med sakkunniga i branschen har påvisats behöva justeringar för den specifika bostadsutvecklaren. Samtliga bostadsutvecklare har olika förutsättningar och hanterar byggprojekten på skilda sätt. Det har också visat sig att några av modellerna kan behöva justeras eller kombineras för att ge önskad effekt.

5.2 Modell 1 – Värdegaranti på din nya bostadsrätt

Modellens grundutformning kan enligt resultatet anses som fördelaktig för köparen, dock framkommer ändringsförslag där köparen sannolikt skulle tryggas ytterligare. En aspekt som framkom gällande modell 1 var att en försäkringspartner kan se fördel med att erbjuda det. Detta skulle enligt resultatet vara mer fördelaktigt för den typen av företag då de kan tjäna pengar på att sälja försäkringen. Det kan också antas att detta skulle vara fördelaktigt för bostadsutvecklaren då risken skulle hamna hos en annan part.

Resultatet påvisade också att det skulle skapa större trygghet om modellen ger en värdegaranti på köparens befintliga bostad i stället för den nyproducerade bostadsrätten. Det skulle då vara en lösning för ett av de problem som framkom i förstudien där köparen ansågs otrygg då den befintliga

bostaden och den nya säljs och köps i olika marknader. Bostadsutvecklare i Göteborg menar att om de på något sätt kan värdera och lämna en värdegaranti på köparens befintliga bostad vid samma tillfälle som köparen lämnar intresse för den nya, så skapas en större trygghet för köparen. Säljs inte kundens befintliga bostad till det värderade priset, står bostadsutvecklaren för den värdeminskning som skett från värderingstillfället. Förslaget skulle innebära en större risk för bostadsutvecklaren men inge en större trygghet hos köparen, vilket troligtvis skulle leda till att fler privatpersoner vågar köpa en nyproducerad bostadsrätt i en lågkonjunktur. Ändringarna i modell 1 skapar en ny strategi som kan anses som mer fördelaktig för köparen och skribenterna anser modellen som gynnsam att lägga vidare forskning på.

5.3 Modell 2 - Slopade avgifter på din bostadsrätt första året

Modell 2 påvisas i resultatet som en välbeprövad modell som de flesta av de intervjuade respondenterna redan nyttjar i rådande lågkonjunktur. Modellen är något som respondenterna belyser som funktionell och som faktiskt fyller sitt syfte till att öka försäljningen. Något som också framkommer i resultatet är dock att denna modell inte leder till nya köpare utan i stället är en avgörande faktor för köparen som redan väljer mellan olika projekt och olika bostadsutvecklare. Ett förbättringsförslag som framkommer är att modellen är mer fördelaktig om den sträcker sig över en längre tidshorisont. I stället för att erbjuda avgiftsfritt första året kan det ses som mer fördelaktigt att erbjuda halva avgiften över två år. Detta blir oavsett samma summa för bostadsutvecklaren, men ett intressant resultat som framkom är att det upplevs som en mer trygg känsla för köparen då det låser kostnaden över en längre tidsperiod.

En annan aspekt som framkom vid diskussion av modellen var ett förslag om att i stället för att erbjuda avgiftsfritt, räntesäkra bostadsrättsföreningen. Skribenterna anser detta som en intressant aspekt då det i förstudien framgick att köpare ser otrygghet med att nya föreningar ofta är högt belånade och därför påverkas av räntehöjningarna vid en lågkonjunktur. Dock ser skribenterna detta som ett förslag på en ny modell som kräver ytterligare utforskning, och inte att det är en modell som kan användas i stället för modell 2 utan som ett komplement för att skapa en ännu tryggare köpare.

5.4 Modell 3 – Försäljning av ett lägenhetsskal

Modell 3 är en modell som bostadsutvecklare har haft många egna idéer om tidigare, men där dem upplever oklarheter om hur denna modell ska fungera i praktiken med gällande lagstiftning och riktlinjer som behöver följas. I resultatet framkommer det att en bostadsutvecklare inte kan lämna över en nyproducerad bostadsrätt till dess nya köpare, innan den uppfyller vissa byggnadstekniska krav. Kraven ska sedan godkännas av en extern part vid en slutbesiktning. Detta är något som skapar osäkerhet för hur de juridiska delarna för modellen ska lösas.

Det framkommer dock att det finns en enighet om att modellen har en väldigt specifik målgrupp. Dock är respondenterna mer frågande till om den målgruppen är redo att gå in i en affär under en lågkonjunktur. Respondenterna har också svårt att se att syftet att trygga fler köpare under en lågkonjunktur uppfylls. Dock är det tydligt att flertalet bostadsutvecklare har haft tankar om en sådan här modell i ett bättre konjunkturläge, men att det inte är samma målgrupp till denna typ av bostad som till en nyproducerad bostadsrätt.

En respondent beskriver att bostadsmarknaden har gått ifrån att blomstra där renovering och specifik inredning varit viktigt för köparen, till att nu gå mot trenden där köparen är ute efter en stabil bostadsutvecklare med ett gott rykte som gör bra val åt dig. Det är något som därför talar emot att denna idé och har en tillräckligt stor målgrupp under rådande lågkonjunktur.

Skribenterna presenteras en annan aspekt som i stället talar för modellen. Modellen skulle skapa möjlighet för köparen att få tillgång till bostaden tidigare, samt ge möjligheten att köparen kan bygga färdigt sin bostad invändigt på egen hand. Det skulle då ge möjligheten att välja lågprisvarumärken på byggmaterial och undvika kostnader för hantverkare, vilket skulle minska totalpriset på bostadsrätten. I resultatet är respondenterna till en början positiva. Dock uttrycks det ganska snabbt att modellen är beroende av en förhållandevis stor prisskillnad för att nå den typen av målgrupp, vilket får flertalet bostadsutvecklare att bli negativa till idén. De tror helt enkelt inte att prisskillnaden kommer bli tillräckligt stor mellan att köpa ett lägenhetsskal och en färdigbyggd lägenhet.

5.5 Modell 4 - Ingen risk för dubbla hyresavgifter

Modell 4 är en välbeprövad strategi för att trygga köpare under sämre marknadslägen. Det framkommer i resultatet att de flesta av de intervjuade bostadsutvecklarna i Göteborg nyttjar liknande varianter just nu. Det råder enighet om att denna modell fungerar och är en faktor till en ökad försäljning. Efter vidare diskussion framkommer det dock att denna modell nog inte lockar mycket nya intressenter till projekt utan är mer en avgörande faktor för de intressenter som väger mellan olika projekt och olika bostadsutvecklare.

Det framkommer också att modellen endast tryggar en del av intressenterna. Respondenternas uttryck i att banken i en lågkonjunktur inte beviljar ett till lånelöfte om du redan har ett på din befintliga bostad leder till att de intressenter som går från äganderätt eller bostadsrätt sällan upplever problemet med risken att stå med dubbla hyror. Den målgrupp som tryggas av denna modell kan därför anses vara den grupp som sedan tidigare bor i hyresrätt och nu flyttar till en bostadsrätt. Vilket får några av respondenterna att uttrycka sig som att denna modell låter väldigt god i köparens öron, men egentligen endast tryggar en liten del av intressenterna.

En viktig aspekt att ta i beaktning är att de nya ändringarna av bostadsrättslagen som trädde i kraft 2023 har inneburit att tidsintervallet för när tillträdet till din nya bostadsrätt ska ske, har tydliggjorts. Det kan potentiellt sett innebära att risken för att nu stå med dubbla hyresavgifter har minskat.

5.6 Modell 5 – Erbjudna köparen ett tillfälligt boende

Modell 5 är en lösning som till skillnad mot modell 4 skulle vara en lösning på problemet om att banken inte ger ett nytt lånelöfte om du har lån på din befintliga bostad. Detta skulle innebära att köpare kan sälja sin befintliga bostad på samma marknad som de köper sin nya, vilket skulle leda till en större chans att banken beviljar ett lånelöfte. Därmed skulle bostadsutvecklare kunna nå en bredare målgrupp och få fler intressenter till sina projekt.

I resultatet presenteras dock spridda åsikter om denna fråga. De bostadsutvecklare som idag även har ett bestånd av hyreslägenheter är mer positiva till denna modell än de bostadsutvecklare som idag endast jobbar med bostadsrätter. Har du inga hyreslägenheter i ditt fastighetsbestånd skulle det innebära att bostadsutvecklaren behöver investera i detta för att fylla detta syfte, vilket flertalet har svårt att se ett tillräckligt stort värde i.

En lösning som skulle kunna vara en variant av denna modell för de bostadsutvecklare som inte har några hyreslägenheter, är att ingå ett samarbete med en verksamhet som jobbar med uthyrning av lägenhetshotell eller liknande. För att på så sätt också kunna begränsa detta nyttjande till endast de

perioder då det finns behov, i stället för att investera i egna hyreslägenheter som bostadsutvecklaren i bättre konjunkturlägen inte har något behov av.

En annan faktor som respondenter ställer sig frågande till är om modellen är så pass fördelaktig så att köparen ser vinning i att genomföra flytten två gånger. Vilket är något som kräver ytterligare forskning för att kunna besvaras. Dock är det vanligt i bostadsprojekt att de pågår under en flerårig period, vilket skapar en tidsperiod då köparen potentiellt sett skulle hinna landa i en hyreslägenhet. En annan aspekt att ha med i beräkningen är att hyreslägenheter i storstadsregioner har en hög efterfrågan och är därför svåra att få tag på för en privatperson, vilket talar för att privatpersoner ser det som en fördel om bostadsutvecklaren kan erbjuda detta.

5.7 Modell 6 - Ångerrätt

I resultatet framkommer en enighet om att en ångerrätt skulle trygga köparen, dock leder en ångerrätt till en högre risk hos bostadsutvecklaren vilket många respondenter poängterar. En ångerrätt skulle innebära att bostadsutvecklaren riskerar att stå med osålda lägenheter när det är dags för inflyttning, vilket skulle leda till att den ekonomiska kalkylen för projektet inte går ihop. En annan aspekt är att det skulle öppna upp marknaden för spekulationsköpare som endast är ute efter att göra en bra affär genom att köpa och sälja. Vilket inte är något som bostadsutvecklare ser som positivt då spekulationsköpare inte är genuint intresserade och inte kommer tillföra något till bostadsrättsföreningen.

I resultatet framkommer det även en ytterligare aspekt som verkar negativt för modellen. Då bostadsutvecklare ofta tar lån från banken för att finansiera bostadsprojekt så ställer även banken vissa krav på bostadsutvecklaren för att de ska få ett beviljat lånelöfte. Ett vanligt krav från banken är att en viss procent av alla bostadsrätter ska vara sålda innan projektet börjar byggas. Under en lågkonjunktur är det vanligt att denna procentsats höjs för att banken känner sig mer osäker. En ångerrätt skulle innebära att denna procentsats riskerar att ändras under projektets gång, vilket med största sannolikhet är något som banken inte vill acceptera när de ska bevilja ett lån.

Rent teoretiskt skulle modellen trygga köparen då de framkommer i förstudien att den långa bindningstiden skapar osäkerhet. Dock kräver modellen ytterligare forskning gällande hur risktagandet på ett optimalt sätt kan viktas mellan köparen och bostadsutvecklaren.

5.8 Modell 7 - Försäljning sker närmare inflyttning

Resultatet bekräftar att detta är en fördelaktig modell, dock intygar de även att modellen är svår att uppnå. För att kunna bygga utan att i förväg ha sålt några bostäder innebär att bostadsutvecklaren behöver ha ett starkt eget kapital då banken sällan beviljar några lån för dessa scenarion. Det innebär också en högre risk för bostadsutvecklaren då de även bygger på spekulering, de vet inte om de vid inflyttning kommer ha sålt alla bostäderna. Det skulle innebära en större risk för att den ekonomiska kalkylen i slutändan inte går ihop. I resultatet framkommer det att modellen skulle fylla sitt tänka syfte men att den behöver begränsas för att fördela risken mellan köpare och bostadsutvecklare på ett jämnare sätt. I resultatet visas det dock att flertalet av bostadsutvecklarna bygger denna typ av projekt just nu, och där ingen av respondenterna uttrycker sig som osäker kring om projekt ska få ett lyckligt slut.

Modellen landar i ett finansiellt frågetecken om hur den ska utformas för att bli möjlig för samtliga att nyttja. Då studien på grund av tidsbrist begränsats från att undersöka bankernas inställning så kräver modellen vidare forskning för att kunna formas optimalt.

5.9 Modell 8 - Godkänna försäljning av förhandsavtal

Modell 8 initierar en annan lösning för att skapa trygghet för köparen av en nyproducerad bostadsrätt och är beroende av en lagändring för att kunna genomföras. Att sälja ett förhandavtal vidare är idag inget som går att genomföra enligt bostadsrättslagen.

I resultatet blev det tydligt att bostadsutvecklarna inte var positiva till modellen, detta då de i enighet anser att den skulle leda till en ökad andel av spekulationsköpare. Den skulle också öppna upp för en större konkurrens då bostadsutvecklaren plötsligt konkurrerar om att sälja bostäder i ett projekt med kunder som de redan sålt till. En yrkesgrupp som dock såg denna modell som fördelaktig är mäklaren, vilket blir förståeligt då deras huvudsyfte är att sälja och modellen skulle kunna ge mäklare en marknad till att hantera.

Modellen skulle innebära en trygghet för köparen då det inte blir ett lika stort steg att signera ett förhandavtal längre, skulle köpare ångra sig kan de alltid sälja ditt förhandsavtal vidare. Trots detta såg inte respondenterna några fördelar med modellen vilket förvånade skribenterna.

En spännande faktor som presenteras i resultatet är en av respondenternas starka känslor till att förbjuda förhandsavtalet helt, detta då de anses skapa en så otrygg känsla för köparen att den tänka grundläggande funktionen i avtalet bortses helt. Detta är en åsikt som respondenten anser skapar trygghet för köparen oavsett konjunkturen.

6 Slutsats

I studiens avslutande del kommer slutsatserna att presenteras som baseras på undersökningens resultat och diskussion.

Resultatet av denna studie presenterar att köpare kan tryggas vid köp av en nyproducerad bostadsrätt. Det presenteras också att vissa modeller är mer fördelaktiga att nyttja för att trygga köparen specifikt under en lågkonjunktur. En slutsats av studien är dock att det är svårt att ange specifika modeller som passar för alla typer av bostadsutvecklare. Resultatet visar i stället att bostadsutvecklarens egna kapital samt styrform är en avgörande faktor för vilken modell de kan nyttja. Även det problem som den specifika köparen upplever är olika beroende på deras livssituation, vilket gör att en enskild modell som en lösning för alla problem är omöjligt.

Syftet som studien avser att uppfylla är att besvara frågeställningen: *Hur kan köpare tryggas vid köp av nyproducerade bostadsrätter under en lågkonjunktur?* Den slutsats som görs är att vissa av modellerna tryggar köparen mer än andra specifikt under en lågkonjunktur. Modellerna som tryggar köparen av en nyproducerad bostadsrätt under en lågkonjunktur presenteras nedan.

Modell 1, värdegaranti på din nya bostadsrätt

Modell 1 med förbättringsförslag att bostadsutvecklaren ger en värdegaranti på köparens befintliga bostad i stället för på köparens nya bostadsrätt. Denna modell tryggar köparen då den innebär att värdet på köparens befintliga bostad garanteras, vilket under en lågkonjunktur annars uttryckts som en osäkerhet. Osäkerheten skapas då köparen vid köp av den nyproducerade bostadsrätten inte vet vilket värde de kommer få för sin befintliga bostad i ett annat marknadsvärde efter ett visst tidsintervall. Denna modell skapar trygghet i denna situation och därför kan slutsatsen dras att den tryggar köparen vid köp av en nyproducerad bostadsrätt under en lågkonjunktur.

Modell 2, Slopade avgifter på din bostadsrätt första året

Modell 2 tryggar köparen ekonomiskt då den innebär lägre kostnader per månad. Slutsatsen att den tryggar köparen kan göras då det ekonomiska kapitalet i hushållen under en lågkonjunktur blir mer pressat, och specifikt de kostnader som en privatperson betalar per månad på grund av räntehöjningar och inflation. Att erbjuda köparen en bostadsrätt där köparen inte behöver betala någon hyresavgift per månad skulle på så sätt skapa en trygghet då den skapar lägre kostnader. Om det skulle göra någon skillnad om denna kostnad var utspridd på ett längre tidsintervall kräver vidare forskning för att besvara.

Modell 4, Ingen risk för dubbla hyresavgifter

Modell 3 tryggar köparen om köparens befintliga bostad idag är en hyresrätt eller om köparen tidigare bor i en bostad som inte finansierats av lån från bank. Den skapar trygghet då den innebär att köparen vid tiden för inflyttning inte behöver oroa sig för höga kostnader om det inte skulle fått sin tidigare bostad såld i tid eller om köparen enligt sitt hyresavtal inte har rätt att säga upp bostaden vid tiden för inflyttning i den nya bostadsrätten. De köpare som bor i en äganderätt eller bostadsrätt där köparen är beroende av banklån tryggas inte av denna modell. Slutsatsen dras att de ej upplever detta problem under en lågkonjunktur då bankens finansiering redan tidigare med sannolikhet satt stopp.

Modell 5, Erbjuder köparen ett tillfälligt boende

Modell 5 skapar en trygghet för köparen då den innebär att köparen vid köptillfället kan sälja sin befintliga bostad. Köparen kan därmed se vilket värde det kommer få för sin

befintliga bostad och på så sätt veta vilken budget det har till den nya bostaden.

Modell 7, Försäljning sker närmare inflyttning

Denna modell tryggar köparen då köparen kan se vilken produkt de köper. Detta tryggar även köparen på så sätt att köparen kan sälja sin befintliga bostad i samma marknad som de köper sin nya, och behöver på så sätt inte oroa sig för hur finansieringen kommer se ut när det är dags att betala den nya. Dock kan denna modell endast nyttjas av de bostadsutvecklare som har ett tillräckligt starkt eget kapital.

Utöver modellerna kan slutsatsen dras att statliga subventioner är något som under en lågkonjunktur skulle trygga köparen vid köp av en nyproducerad bostadsrätt. Detta då hushållens ekonomi under en lågkonjunktur pressas hårt och prioriteras till att täcka de absolut nödvändiga förnödenheterna. Om statliga subventioner i någon form uppkommer kan detta bidra till att nya köpare trots lågkonjunktur väljer att prioritera ett nytt boende.

7 Rekommendationer för vidare studier

Under studiens framgång har ytterligare frågor och funderingar uppstått inom ämnet. Dessa har ej givits utrymme för reflektion då tidsrymden varit begränsad. Ämnen som vidare kan vara intressant att studera presenteras nedan.

- Undersöka modellernas förbättringspotential och om det kan skapas ytterligare modeller utifrån respondenternas egna förslag på förändringar. Flertalet respondenter kom med nya idéer som kunnat bidra till frågeställningen.
- I examensarbetet upptäcktes tidigt att bank och andra finansiella medel har stor inverkan på tryggheten för köparen och för fortsatta studier skulle det vara intressant att undersöka vad de i sin tur kan bidra med för att trygga köparen till nyproducerade bostadsrätter.
- En jämförelsestudie med andra länders försäljningsstrategier.
- Att finna lösningar i enskilda modeller är också något att gå djupare i. Att hitta den fungerande modellen av modell 3 är något som är efterfrågat hos flertalet bostadsutvecklare.

REFERENSER

Lundén, B & Svensson, U. (2009). *Bostadsrätt*. Björn Lundén Information.

Boverket. (2022a). *Bostadsbyggandet minskar markant*.

<https://www.boverket.se/sv/om-boverket/publicerat-av-boverket/nyheter/bostadsbyggandet-minskar-markant--boverket-uppdaterar-sin-byggprognos/>

Boverket. (2022b). *Bostadsmarknaden förväntas minska markant*.

<https://www.boverket.se/sv/samhallsplanering/bostadsmarknad/bostadsmarknaden/indikatorer/>

Boverket. (2023a). *Bostadsrättslagen*

[Bostadsrättslagen - Boverket](#)

Boverket. (2021). *Ekonomisk plan för bostadsrättsföreningar*.

[Ekonomisk plan för bostadsrättsföreningar - Boverket](#)

Boverket. (2022c). *Flera ändringar i bostadsrättslagen den 1 januari 2023*

[Flera ändringar i bostadsrättslagen den 1 januari 2023 - Ekonomiska planer - Boverket](#)

Boverket. (2020). *Kommunens ansvar för bostadsförsörjningen*.

[Kommunens ansvar för bostadsförsörjningen - Planering för bostadsförsörjning - Boverket](#)

Boverket. (2023b). *Läget på bostadsmarknaden i riket*

<https://www.boverket.se/sv/samhallsplanering/bostadsmarknad/bostadsmarknaden/bostadsmarknad-senkaten/region-kommun/riket/>

Boverket. (2022d). *Risk för mycket kraftig inbromsning av bostadsbyggandet*

[Risk för mycket kraftig inbromsning av bostadsbyggandet - Boverket](#)

Bryman, A, Bell, E (2007). *Företagsekonomiska forskningsmetoder (Vol 3)*. Stockholm, Liber.

FI. (2022). *Frågor och svar om skärpt amorteringskrav för hushåll med stora skulder*.

<https://www.fi.se/sv/finansiell-stabilitet/hushallens-skulder/information-om-bolan-fran-fi.se/fragor-och-svar-om-skarpt-amorteringskrav-for-hushall-med-stora-skulder/>

Konjunkturinstitutet. (2023). *Konjunkturläget Mars 2023*. (Dnr 2023-152)

[Konjunkturläget mars 2023](#)

Nationalencyklopedin. (2023). *Lågkonjunktur*.

[lågkonjunktur - Uppslagsverk - NE.se](#)

Prop.2021/22:171. *Tryggare bostadsrätt*.

[Tryggare bostadsrätt Proposition 2021/22:171 - Riksdagen](#)

Statistiska centralbyrån. (2022). *Bostadsrätten blir allt dyrare i förhållande till inkomst*

[Bostadsrätten allt dyrare i förhållande till inkomst \(scb.se\)](#)

Statistiska centralbyrån. (2023a). *BNP i Sverige*

[Sveriges BNP \(scb.se\)](#)

Statistiska centralbyrån. (2023b). *Stigande räntor kyler av bolånemarknaden*
[Stigande räntor kyler av bolånemarknaden \(scb.se\)](#)

Statistiska centralbyrån. (2023c). “*Ökad ekonomisk aktivitet i januari, stigande räntor kyler av bolånemarknaden*,” *Sveriges Ekonomi, statistiskt perspektiv*. Vol. 3. pages 4-14, Januari.
https://www.scb.se/contentassets/7ba499fd02ff462883832bc5edb3bf3b/nr0001_2023m03_ti_a28ti2303.pdf

SFS 1991:614. *Bostadsrättslag*. Justitiedepartementet.
[Bostadsrättslag \(1991:614\) Svensk författningssamling 1991:1991:614 t.o.m. SFS 2022:1026 - Riksdagen](#)

SOU 2017:31. *Stärkt konsumentskydd på bostadsmarknaden*.
<https://www.regeringen.se/contentassets/0ca6c45f7eec469fb42316ba7457d09d/starkt-konsumentskydd-pa-bostadsrattsmarknaden-sou-201731/>

Riksrevisionen. (2020). *Konsumentskydd vid köp av nyproducerade bostadsrätter*. (Dnr 3.1.1 - 2018 – 1593) [RiR 2020_03 Anpassad.pdf \(riksrevisionen.se\)](#)

Riksbanken. (2018). *Minskat bostadsbyggande dämpar BNP-tillväxten*
<https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/ppr/fordjupningar/svenska/2018/minskat-bostadsbyggande-dampar-bnptillvaxten-fordjupning-i-penningpolitisk-rapport-februari-2018>

Bilaga 1

Enkätundersökning 1:

Vilka tror du är de främsta anledningarna till att kunder avstår köp av nyproducerade bostadsrätter idag?

Vad är din syn på försäljningen av nyproducerade bostadsrätter just nu?

Bilaga 2

Enkätundersökning 2:

Hej,

tack för dina tidigare svar på frågor till vårt examensarbete gällande att trygga kunder vid köp av nyproducerade bostadsrätter, specifikt i en lågkonjunktur.

Genom en sammanställning från samtliga parter som svarat så har vi tagit fram idéer där vi gärna hör din åsikt. Markera gärna om det är någon idé som du tror skulle fungera i praktiken, ännu hellre kommentera gärna vad du anser kan vara till fördel respektive nackdel om det är någon specifik idé som du tror skulle kunna trygga köparen. Du får gärna svara med andra idéer eller utveckla om du har andra idéer som du tror skulle kunna trygga kunden vid köp av en nyproducerad bostadsrätt i en lågkonjunktur.

Känner du att du kan ställa upp på en intervju där vi kan utveckla dessa frågor eller diskutera ämnet vidare så får du gärna återkomma till oss även gällande detta!

Tack på förhand!

Idéer

Värdegaranti på bostaden

Bostadsproducenten ger en värdegaranti på 80% av din bostadsrätts-marknadsvärde om konsumenten väljer att sälja bostaden inom 2-5 år. Vid en försäljning som understiger dessa 80% kommer bostadsproducenten gå in och betala mellanskillnaden. Kommer köparen att gå med vinst vid en bostadsaffär inom 5 år från köptillfället kommer en viss procent av denna vinst gå tillbaka till bostadsproducenten.

Slopade avgifter första året

Första året går bostadsproducenten in och säkrar upp halva hyran för de nyinflyttade. Detta gör att det känns tryggare för köparen när de börjar amortera sina lån och de högre räntekostnaderna.

Samma process som vid byggnation av ett eget hus, fast vid en bostadsrätt

Köparen betalar löpande för de material som tillgår till hans lägenhet och dessa material är upp till köparen att tillhandahålla under produktionsfasen. Ett större ansvar ligger därmed hos köparen. När slutsumman för bostaden betalas vid tillträdet är denna den kostnad som från start är sagd för bostaden, alltså där köparen betalat för byggnadens skal och gemensamma ytor. Bostadsproducenten får därför stå risken om materialpriserna går upp på de gemensamma delarna medan köparen själv avväger risken för sitt material till bostadens insida. När lägenheten börjat byggas kan dock i detta fall inte frånträde ske. Detta kan vara en fördel för köparen att vid behov kunna välja billigare material och fasta interiöra delar.

Enbart ett byggt lägenhetsskal

Bostadsproducenten bygger enbart ett tätt men tomt skal där köparen sedan får allt ansvar för att färdigställa som den vill. Det möjliggör att köparen kan flytta in innan lägenheten är

färdigställd och bygga allt eftersom. Bostadsproducenten kan erbjuda köparen ett mindre antal snickartimmar som kan användas till vad köparen önskar.

Ingen risk för dubbla hyror

Bostadsproducenten tryggar köparen genom att erbjuda stöd med hyran på den nya bostaden om köparen ej får den befintliga bostaden såld. Bostadsproducenten står för hyran på den nya bostaden till dess att den befintliga bostaden blivit såld.

Erbjuder tillfälligt boende

Bostadsproducenten äger och förvaltar tillfälliga lägenheter så att personer kan sälja sin bostad innan den köper. Detta för att man ska kunna köpa och sälja sin bostad på samma marknad och att man under byggtiden bor i en hyresrätt från bostadsproducenten där samma bostadsrättsförening verkar som sedan flyttar med till nybyggnationen.

Köparen bestämmer

Bostadsrättsföreningen består från start av endast köpare. Ingen anställd från bostadsproducenten skall sitta med i bostadsrättsföreningen.

Ett mer tillförlitligt inflyttningsdatum

Krav på att bostadsproducenten behöver ge ett mer exakt inflyttningsdatum vid signering av förhandsavtal och om detta ej fullföljs så ska köparen erbjudas ett tillfälligt boende alternativt en ersättning under kvarstående tid tills inflyttning.

Ångerrätt

En ångerrätt efter signerat förhandsavtal. Om ett lånelöfte som är godkänt vid ett signerat förhandsavtal av någon anledning i ett senare tillfälle ej förlängs och köparen ännu inte kommit till den del av processen då slutsumman ska betalas så borde köparen kunna ångra sitt köp.

Försäljning närmare inflyttning

Köparen av en nyproducerad bostadsrätt ska ej behöva betala sin bostad förens hen får tillgång till den. Alltså skrivs inga förhandavtal utan bostäderna säljs närmare inflyttning. Bostadsproducenterna får på så sätt bygga mer på spekulation.

Lagändring för försäljning av förhandsavtal

Gör det möjligt att sälja ett redan signerat förhandsavtal vidare till någon annan än ens partner. Om detta blir möjligt så minskar risken för att köpare vid oväntade händelser (exempelvis att lånelöfte eller annat kapital plötsligt ej finns tillgängligt) ej blir skuldsatta för sin bostad, då de i dessa fall kan välja att sälja förhandavtalet vidare. Detta skulle kunna vara en anledning till att fler köpare vågar köpa nyproducerat.

Bilaga 3

Underlag för de semistrukturerade intervjuerna:

Vad är din åsikt om kommande modeller?

Modeller:

Värdegaranti på bostaden

Bostadsproducenten ger en värdegaranti på 80% av din bostadsrätts-marknadsvärde om konsumenten väljer att sälja bostaden inom 2-5 år. Vid en försäljning som understiger dessa 80% kommer bostadsproducenten gå in och betala mellanskillnaden. Kommer köparen att gå med vinst vid en bostadsaffär inom 5 år från köptillfället kommer en viss procent av denna vinst gå tillbaka till bostadsproducenten.

Slopade avgifter första året

Första året går bostadsproducenten in och säkrar upp halva hyran för de nyinflyttade. Detta gör att det känns tryggare för köparen när de börjar amortera sina lån och de högre räntekostnaderna.

Samma process som vid byggnation av ett eget hus, fast vid en bostadsrätt

Köparen betalar löpande för de material som tillgår till hens lägenhet och dessa material är upp till köparen att tillhandahålla under produktionsfasen. Ett större ansvar ligger därmed hos köparen. När slutsumman för bostaden betalas vid tillträdet är denna den kostnad som från start är sagd för bostaden, alltså där köparen betalat för byggnadens skal och gemensamma ytor. Bostadsproducenten får därför stå risken om materialpriserna går upp på de gemensamma delarna medan köparen själv avväger risken för sitt material till bostadens insida. När lägenheten börjat byggas kan dock i detta fall inte frånträde ske. Detta kan vara en fördel för köparen att vid behov kunna välja billigare material och fasta interiöra delar.

Enbart ett byggt lägenhetsskal

Bostadsproducenten bygger enbart ett tätt men tomt skal där köparen sedan får allt ansvar för att färdigställa som den vill. Det möjliggör att köparen kan flytta in innan lägenheten är färdigställd och bygga allt eftersom. Bostadsproducenten kan erbjuda köparen ett mindre antal snickartimmar som kan användas till vad köparen önskar.

Ingen risk för dubbla hyror

Bostadsproducenten tryggar köparen genom att erbjuda stöd med hyran på den nya bostaden om köparen ej får den befintliga bostaden såld. Bostadsproducenten står för hyran på den nya bostaden till dess att den befintliga bostaden blivit såld.

Erbjuder tillfälligt boende

Bostadsproducenten äger och förvaltar tillfälliga lägenheter så att personer kan sälja sin bostad innan den köper. Detta för att man ska kunna köpa och sälja sin bostad på samma marknad och att man under byggtiden bor i en hyresrätt från bostadsproducenten där samma bostadsrättsförening verkar som sedan flyttar med till nybyggnationen.

Köparen bestämmer

Bostadsrättsföreningen består från start av endast köpare. Ingen anställd från bostadsproducenten skall sitta med i bostadsrättsföreningen.

Ett mer tillförlitligt inflyttningsdatum

Krav på att bostadsproducenten behöver ge ett mer exakt inflyttningsdatum vid signering av förhandsavtal och om detta ej fullföljs så ska köparen erbjudas ett tillfälligt boende alternativt en ersättning under kvarstående tid tills inflyttning.

Ångerrätt

En ångerrätt efter signerat förhandsavtal. Om ett lånelöfte som är godkänt vid ett signerat förhandsavtal av någon anledning i ett senare tillfälle ej förlängs och köparen ännu inte kommit till den del av processen då slutsumman ska betalas så borde köparen kunna ångra sitt köp.

Försäljning närmare inflyttning

Köparen av en nyproducerad bostadsrätt ska ej behöva betala sin bostad förens hen får tillgång till den. Alltså skrivs inga förhandsavtal utan bostäderna säljs närmare inflyttning. Bostadsproducenterna får på så sätt bygga mer på spekulation.

Lagändring för försäljning av förhandsavtal

Gör det möjligt att sälja ett redan signerat förhandsavtal vidare till någon annan än ens partner. Om detta blir möjligt så minskar risken för att köpare vid oväntade händelser (exempelvis att lånelöfte eller annat kapital plötsligt ej finns tillgängligt) ej blir skuldsatta för sin bostad, då de i dessa fall kan välja att sälja förhandsavtalet vidare. Detta skulle kunna vara en anledning till att fler köpare vågar köpa nyproducerat.

En yttre- och en inre entreprenad

Dela upp entreprenaden till en yttre och en inre entreprenad. Och den inre gör man först när man hittar kunder. Blir försäljning närmare inflyttning vilket tryggar kunden

Pantsätt din tidigare lägenhet

Idé, bostadsproducenten tar över din tidigare lägenhet, värderar den och du får bo kvar fast såld till bostadsproducenten. Bostadsproducenten ger ut en tidig summa för att kunna använda som kontantinsats.

- Har du åsikter kring bostadsrättslagen? Borde den ändras för att trygga köparen?
- Hur ser du på förhandsavtalet, vad är rimliga anledningar för att få lov att frånträda ett avtal?
- Tycker du staten borde gå in och förändra bostadspolitiken? I så fall har du någon specifik idé hur?
- Har du förutom de idéer som du precis sett, några ytterligare idéer som vi borde undersöka?
- Har du tips på personer som vi borde kontakta som vill diskutera frågan ytterligare.

INSTITUTIONEN FÖR ARKITEKTUR OCH SAMHÄLLSBYGGNADSTEKNIK
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, Sverige 2023
www.chalmers.se



CHALMERS