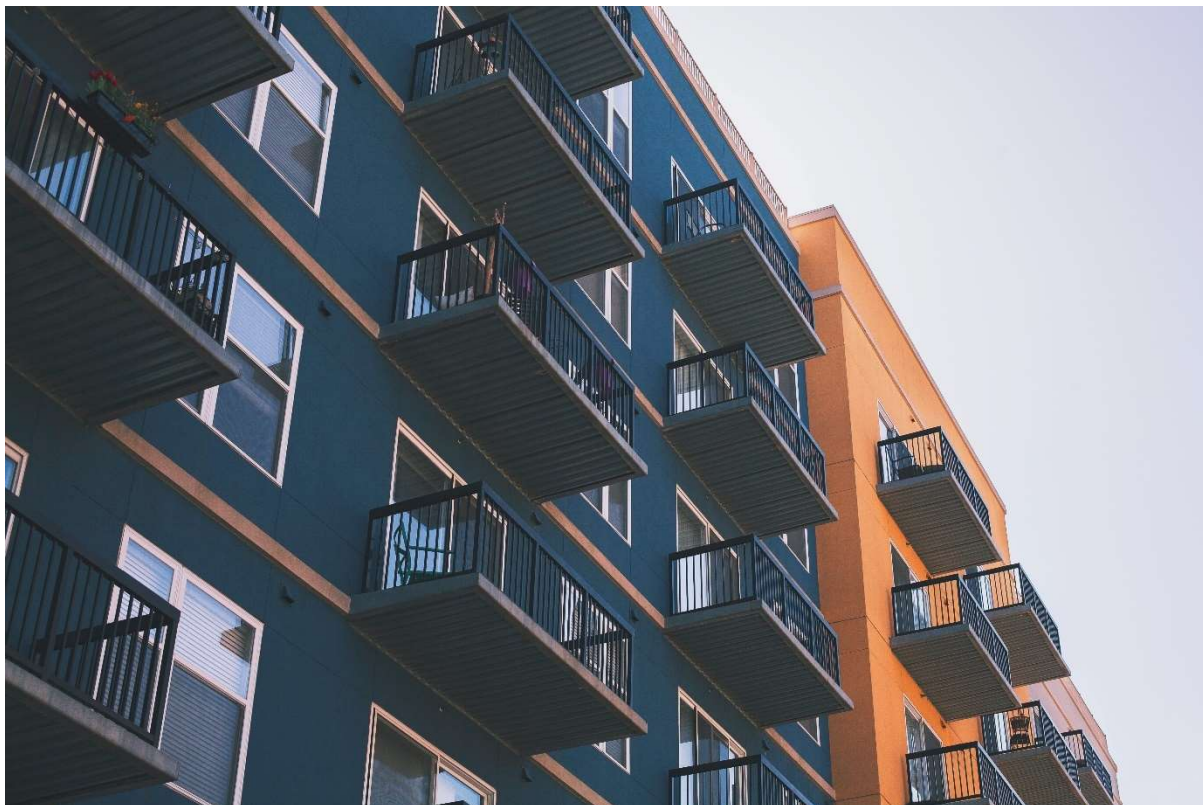




CHALMERS



Alternativa finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv

En kvalitativ fallstudie av olika okonventionella finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv

Examensarbete inom kandidatprogrammet Affärsutveckling och Entreprenörskap inom Samhällsbyggnadsteknik

Maximillian E. Davis

Caspian A.E. Viklund

INSTITUTIONEN FÖR MEKANIK OCH MARITIMA VETENSKAPER
AVDELNINGEN FÖR MARITIMA STUDIER

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg 2022
www.chalmers.se

Alternativa finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv

En kvalitativ fallstudie av olika okonventionella finansieringsmodeller vid
bostadsrättsförvärv

Maximillian E. Davis

Caspian A.E. Viklund

Institutionen för mekanik och maritima vetenskaper

Avdelning för maritima studier

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, 2022

Alternativa finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv
En kvalitativ fallstudie av olika okonventionella finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv
MAXIMILLIAN E. DAVIS
CASPIAN A.E. VIKLUND

© MAXIMILLIAN E. DAVIS & CASPIAN A.E. VIKLUND, 2022.

EXAMENSARBETE MMSX25
Institutionen för Mekanik och Maritima vetenskaper
Avdelning Maritima studier
Chalmers tekniska högskola
412 96 Göteborg
031-772 1000

Omslag:
Blåa och orangea lägenheter.
Foto: Brandon Griggs
Institutionen för Mekanik och Maritima vetenskaper
Göteborg, 2022

Alternatives to traditional mortgage financing in acquiring a tenant-owners associations apartment
A qualitative case study of unconventional financial models

MAXIMILLIAN E. DAVIS

CASPIAN A.E. VIKLUND

Institution of Mechanics and Maritime sciences

Department of Maritime studies

Chalmers university of technology

The following paper is written in Swedish.

Abstract

Since the first tenant-owners associations were created in Sweden in the 1930's they have devolved from being a tool for the general population to avoid the exceptionally high rents in apartments to become a part of a housing market that is highly dysfunctional. An increasing entry-level barrier to buying and owning a home contribute to economic and social disparities between those who can own their home compared to those who need to rent. This paper aims to examine how alternative financial models for home ownership can be used to lower this barrier and open up the Swedish housing market and make it available to more people.

The aim with the concluded study was to examine the possibilities of developing an alternative financial model for acquiring an apartment in a tenant-owners association which could be implemented at Stena Fastigheter. The paper has decidedly processed a great deal of qualitative data but also to an extent quantitative data within the boundaries of a case study to compare already present alternative financial models and collect and examine current studies over the effects of owned housing. Additionally, an analysis of public statistics showed an increase in the price of these associations that far exceeds the comparative price-increase on average salaries.

Conclusively the study has showed that the focus points of development in the examined financial models is their scalability and offer the models to a larger number of people. Furthermore, it has been concluded what type of alternative financial model Stena Fastigheter should focus their further development on.

Keywords: Rent-to-buy, housing market, tenancy, housing career, social mobility.

Alternativa finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv

En kvalitativ fallstudie av olika okonventionella finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv

MAXIMILLIAN E. DAVIS

CASPIAN A.E. VIKLUND

Institutionen för Mekanik och Maritima vetenskaper

Avdelning Maritima studier

Arbetet är skrivet på svenska

Sammanfattning

Efter att de första bostadsrättsföreningarna bildades i Sverige på 1930-talet har de gått från att vara ett sätt för invånare i städer att tillsammans äga sitt boende och undvika samtidens höga hyror, till att bli en del av en bostadsrättsmarknad som i stort är dysfunktionell. En bostadsrättsmarknad med höga inträdeströsklar som innebär att en person utan ett stort eget kapital behöver spara många år innan ett bostadsrättsförvärv är möjligt. Många av de klyftor vi ser i samhället idag kan kopplas till diskrepanserna mellan ägt och hyrt boende. Den utförda studien är en sammanställning av undersökningar på de effekter som ägt boende ger, samt hur man genom olika alternativa finansieringsmodeller kan minska tröskeln in på bostadsrättsmarknaden och på så sätt skapa en bostadsrättsmarknad tillgänglig för fler.

Syftet med studien är att undersöka möjligheterna till att utveckla en alternativ finansieringsmodell till bostadsrättsförvärv som skulle kunna implementeras i Stena Fastigheters bostadsrättsförsäljning för att sänka tröskeln till bostadsrättsmarknaden för unga och mindre kapitalstarka köpare. Fallstudien är till stor del baserad på kvalitativ-, men även till viss del kvantitativa data, och undersöker redan befintliga alternativa finansieringsmodeller med varandra och mot bakgrund av existerande forskning om effekterna av ägt boende. Analys av offentlig statistik har visat att prisutvecklingen på bostadsrätter i större städer har ökat betydligt mer än prisutvecklingen på löner.

Sammanfattningsvis har det utförda arbetet visat att det finns flera utvecklingsmöjligheter för de undersökta modellerna, framför allt när det gäller skalbarhet för att kunna erbjudas till en större mängd människor. Därtill har arbetet visat på vilken typ av finansieringsmodell som Stena Fastigheter bör fokusera på vid utvecklandet och implementeringen av en egen alternativ finansieringsmodell.

Nyckelord: Hyrköp, bostadsrättsmarknad, bodelning, hyresrätt, bostadsrätt, bostadskarriär, social mobilitet, inträdesbarriär

Innehållsförteckning

Abstract.....	I
Sammanfattning.....	II
Beteckningar	1
Förord.....	3
1. Inledning	4
1.1. Bakgrund.....	4
1.2. Syfte	4
1.3. Problemformulering.....	4
1.4. Avgränsningar.....	5
2. Metod och genomförande	6
2.1. Forskningsstrategi – Kvalitativ strategi	6
2.2. Forskningsdesign – Fallstudiedesign	6
2.3. Metodval – Kvalitativa och kvantitativa metoder.....	6
2.3.1. Analys av offentlig statistik	6
2.3.2. Litteraturstudie.....	6
2.3.3. Ostrukturerad gruppintervju och urvalsprocesser	7
2.3.4. Ostrukturerade intervjuer och urvalsprocesser.....	7
3. Teoretisk referensram	9
3.1. Bostadsrätt och hyresrätt.....	9
3.1.1. Bostadsrätt.....	9
3.1.2. Hyresrätt.....	10
3.2. Kreditmarknaden i Sverige	10
3.2.1. Konventionell finansiering av bostadsrätter.....	10
3.3. Analys av offentlig statistik	11
3.3.1. Bostadspris- och löneutveckling	11
4. Litteraturstudie.....	14
4.1. Samhälleliga och etiska aspekter	14
4.1.1. Social mobilitet	14
4.1.2. Stabilitet av ägt boende.....	14
4.2. Ekonomiska faktorer.....	14
4.2.1. Kostnader för boende	14
4.2.1.1. Bosam	15
4.2.1.2. Omaksi	15
4.2.1.3. Walesiskt hyrköp.....	16
4.2.1.4. HSB Dela	16

4.2.1.5.	Riksbyggen hyrköp	16
4.3.	Juridiska faktorer	16
4.3.1.1.	Bosam	16
4.3.1.2.	Omaksi	16
4.3.1.3.	Walesiskt hyrköp.....	16
4.3.1.4.	HSB Dela	16
4.3.1.5.	Riksbyggen Hyrköp	17
4.3.2.	Tidpunkt för överlåtelse	17
4.3.2.1.	Bosam	17
4.3.2.2.	Omaksi	17
4.3.2.3.	Walesiskt hyrköp.....	17
4.3.2.4.	HSB Dela	18
4.3.2.5.	Riksbyggen hyrköp	18
5.	Resultat	19
5.1.	Sammanställning av intervjusvar	19
5.1.1.	Intervjuperson 1	19
5.1.2.	Intervjuperson 2	19
5.1.3.	Intervjuperson 3	20
5.1.4.	Intervjuperson 4	21
5.2.	Sammanställning av gruppintervju	21
6.	Diskussion.....	24
7.	Slutsats	26
7.1.	Förslag på fortsatt forskning	27
8.	Bilagor.....	28
	Bilaga 1. Intervjufrågor till företag på svenska.....	28
	Bilaga 2. Frågor till ostrukturerade gruppintervjun	28

Beteckningar

Alternativ finansieringsmodell – Ett sätt att finansiera bostadsköp som är annorlunda från konventionellt köp kontant eller med ett bolån.

Amortering – Det belopp du ska betala av på ditt lån.

Baselreglerna – En regleringsstandard som ställer krav på banker gällande kapital och likviditet.

Bodelning – Uppdelning av en bostad mellan två parter.

Borgenär – Den part som lånat ut pengar till en motpart (gäldenär).

Bosammodellen – Högbelånade bostadsrättsföreningar med en fast ränta finansierade av institutionella investerare genom företaget Bosam.

FI – Finansinspektionen.

Gäldenär – Den part som har en skuld till en motpart (borgenär).

HSB Dela – En alternativ finansieringsmodell som utgår från ett bodelningsavtal mellan en köpare och HSB.

Hyrköp – En alternativ finansieringsmodell som fungerar genom att ett objekt hyrs under en bestämd period för att sedan köpas ut till ett förutbestämt pris.

IRK-modell – Internriskklassificeringsmodell.

KPI – Konsumentprisindex.

Köpeskillning – Slutgiltig summa överenskommen mellan en köpare och en säljare.

Köpooption – Ett avtal om att göra ett köp i framtiden.

Lägesgradering – Fastigheter graderas normalt utifrån en skala A-C där A utgör den högsta graderingen för fastigheten.

Omaksimodellen – En finsk alternativ finansieringsmodell som fungerar som ett hyrköp där du successivt ökar ditt ägande av en bostad.

Oäkta bostadsrättsförening – Föreningens bruksvärde består till mer än 40% av intäkter från hyreslokaler, hyreslägenheter eller företag som äger bostadsrätter i föreningen

Pantsättning – En privatperson använder en bostad eller ett föremål som säkerhet för att få ta ett lån.

Reavinstskatt – En skatt på 22% av kapitalvinsten vid en bostadsförsäljning.

Riksbyggen hyrköp – En alternativ finansieringsmodell där köparen hyr en lägenhet med en köpooption som måste nyttjas inom fem år.

Riskviktsgolv – Riskviktsgolvet innebär att en banks kapitalbas inte får vara mindre än 80% av vad som krävs enligt Baselreglerna.

Social mobilitet – Förändring i en persons socioekonomiska status, antingen ökad eller minskad.

Upplåtelseform – Det sätt på vilket den boende förfogar över sin bostad.

Walesiskt hyrköp – En alternativ finansieringsmodell som är subventionerad av walesiska staten och är en hyrköpsmodell där köptionen måste användas inom fem år och 25% av hyran och 50% av bostadens värdeökning avsätts till den boendes kontantinsats.

Äkta Bostadsrättsförening - föreningens bruksvärde består till 60% eller mer av intäkter från privatpersoner som är bostadsrättsinnehavare i föreningen.

Förord

Vi är båda inflyttade till Göteborg från andra orter och har på nära håll upplevt hur Sveriges bostadsrättsmarknad fungerar och därför blir vårt val av examensarbete något som ligger oss varmt om hjärtat, nämligen att underlätta möjligheten för unga och andra mindre kapitalstarka grupper att komma in på bostadsrättsmarknaden. Ur perspektiv som vi fått genom affärsutvecklingsdelen av vår utbildning *Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik* har vi kunnat se behovet av att det finns alternativa finansieringsmodeller inom bostadsrättsförvärv. Och den konkurrensmässiga fördel ett företag som erbjuder detta kan ha kontra de företag som inte erbjuder det. Men våra gemensamma intressen består inte bara av affärsutveckling och att hitta någonstans att bo, vi har även ett gemensamt intresse för juridik, ekonomi och samhällsutveckling som alla är delar som berör området för vårt examensarbete.

“Real estate cannot be lost or stolen, nor can it be carried away. Purchased with common sense, paid for in full, and managed with reasonable care, it is about the safest investment in the world.”

–Franklin D. Roosevelt, U.S. President

Vi vill passa på att tacka alla som varit delaktiga i utformandet av examensarbetet och som på olika sätt har bidragit till att det har blivit slutfört. Vi vill börja med att rikta ett stort tack till Anna-Karin Berglund, kansliråd på Regeringskansliet, som var vägledande i val av ämnesområde. Ett varmt tack till Patricia Bielinski-Jerlin och Emmelie Sjögren för deras engagemang och stöd och för ett givande forum på Stena Fastigheters kontor att arbeta med examensarbetet i. Vi vill också rikta ett stort tack till Anders Lago, Timmy Andersson, Martin Lundblad och Mikael Olsson som alla ställde upp på intervjuer och gav oss djupare insikt i hur alternativa finansieringsmodeller för bostadsrätter fungerar. Ett tack till våra opponerande kurskamrater Erik Dahlberg och Gustav Hagiwara för all deras feedback. Till sist, men inte minst, vill vi självklart tacka vår handledare på Chalmers, Robert Severin, för hans råd och stöttande genom hela arbetsprocessen från början till slut.

Chalmers Tekniska Högskola

Campus Johanneberg, Göteborg 2022-05-18

Maximillian E. Davis

Caspian A.E. Viklund

1. Inledning

Inledningen syftar till att ge läsaren en introduktion till ämnet och belysa problematiken med höga ingångströsklar till bostadsrättsmarknaden samt beskriva syftet med den utförda studien.

1.1. Bakgrund

Finanskraschen år 2008–2009 medförde nya icke-dispositiva regleringar på kreditmarknaden i form av Basel III-reglerna, en regleringsstandard som ställer krav på banker gällande kapital och likviditet. Detta fick till bland annat följden att det blev mycket svårare för människor i allmänhet att låna pengar för att köpa en bostad. Samtidigt har bostadspriserna kontinuerligt ökat och ökat markant mer än lönerna vilket gör att svårigheten för mindre kapitalstarka personer att ta sig in på bostadsrättsmarknaden och äga sitt eget boende blir bara större. Samtidigt är det för många svårt att erhålla ett förstahandskontrakt på en hyresrätt. För att erhålla ett förstahandskontrakt i större städer krävs normalt många års kötid. Det blir för många grupper ett moment 22 då alternativet att köpa en bostadsrätt utan ett större eget kapital inte är möjligt. Konsekvensen blir att många unga inte har möjlighet att flytta hemifrån eller att ändra sin nuvarande boendeform och/eller boendeort.

Högre kapitalkrav vid bostadsrättsförvärv samt de stigande bostadspriserna bidrar även till sociala klyftor mellan de som kan äga och de som måste hyra sitt boende. Det är med bakgrund av detta och med tanke på alla de fördelar som finns med ett ägt boende som vi valt att undersöka ett urval av alternativa finansieringsmodeller för förvärv av bostadsrätter. Alternativa finansieringsmodeller behöver inte bara utforskas utan även tillämpas.

1.2. Syfte

För att minska behovet av stort eget kapital och möjliggöra för mindre kapitalstarka personer att komma in på bostadsrättsmarknaden, göra bostadsinvesteringar samt kunna känna en större frihet och trygghet i sin boendesituation, behövs nya alternativa finansieringsmöjligheter än de idag dominerande vid bostadsrättsförvärv. Det skulle bidra till att en större mångfald av människor skulle kunna äga sitt boende vilket i sin tur är en betydande bidragande faktor till social rörlighet i samhället.

Därför syftar den här studien till att undersöka möjligheterna att skapa en alternativ finansieringsmodell för köp av bostadsrätt som kan användas av Stena Fastigheter AB vid försäljning av framtida bostadsrätter.

1.3. Problemformulering

Arbetet fokuserar på att besvara följande två frågeställningar:

- Vilka alternativa finansieringsmodeller såsom bodelning och hyrköp finns tillgängliga internationellt och nationellt och hur skulle dessa kunna utvecklas och implementeras på den svenska bostadsrättsmarknaden för att underlätta mindre kapitalstarka gruppers möjligheter till bostadskarriär?
- Vilken alternativ finansieringsmodell, med mål att ge mindre kapitalstarka grupper möjlighet till att förvärva en bostadsrätt, skulle kunna implementeras vid Stena Fastigheter på framtida bostadsrättsförsäljning för att nå detta mål?

1.4. Avgränsningar

Studien har fokuserat på finansieringsmodeller som redan nu används i Sverige och samt på framgångsrika internationella finansieringsmodeller, som i sin tur avgränsas till att de är antingen en form av hyrköp eller alternativ finansieringsmodell. Arbetet avgränsas ytterligare till att fokusera på utvecklingsmöjligheter och implementeringsmöjligheter endast på den svenska bostadsrättsmarknaden. Efter diskussion med handledare på Stena Fastigheter, Emmelie Sjögren och Patricia Bielinski-Jerlin, avgränsas arbetet ytterligare till finansieringsmodeller som kan uppfylla följande kriterier;

1. Leda till en ägd bostadsrätt.
2. Minska antingen behovet av kontantinsats eller minska köpeskillingen.
3. Skapa mer värde för den boende än att bo i en hyresrätt och spara till en kontantinsats.

Utifrån kriterierna ovan och i dialog och samråd med handledare avgränsades modellerna som undersöktes till de som framgår av punktlistan nedan:

- HSB Dela
- Riksbyggen hyrköp
- Omaksi Hyrköp
- Bosam
- Walesiskt hyrköp

Vidare avgränsas arbetet ytterligare till att undersöka ovanstående modeller utifrån de faktorer som framgår av tabell 1.

Köparens kostnader
Köpeskillning
Kontantinsats
Hyra
Avgift
Amortering
Ränta
Juridiska faktorer
Gällande lagrum vid ombildning
Gällande lagrum vid överlåtelse
Rättigheter och skyldigheter för köpare och säljare
Avtalets utformning

Tabell 1

Slutligen så utreds det lagrum som gör dem möjliga endast utifrån svensk lagstiftning, vilket är av särskild vikt när en möjlig implementering av en ny finansieringsmodell ska undersökas.

2. Metod och genomförande

Kapitlet avser beskriva den forskningsstrategi, forskningsdesign och de forskningsmetoder som använts för att genomföra studien.

2.1. Forskningsstrategi – Kvalitativ strategi

Det finns förhållandevis få avhandlingar som berör alternativa finansieringsmodeller i allmänhet, och hyrköp i synnerhet, därför blir valet av forskningsstrategi av stor betydelse. Det finns i huvudsak två forskningsstrategier att välja mellan; kvalitativ eller kvantitativ eller en blandning av dessa två som kallas för flermetodsforskning (Bryman & Bell, 2017). Kvantitativ forskning innebär att forskaren undersöker kvantitativa data såsom systematiska observationer, enkäter, fältstudier, experiment eller offentlig statistik och arbetar deduktivt genom att testa en teori. I kvalitativ forskning undersöker forskaren kvalitativa data såsom intervju svar vid ostrukturerade och semistrukturerade intervjuer och utformar induktivt en teori genom att utgå från undersökt data.

I den här studien använder vi en kvalitativ strategi med ett fokus på att arbeta induktivt och generera en teori utifrån de metoder studien använder i stället för att deduktivt testa en teori med studiens metoder (Bryman & Bell, 2017).

2.2. Forskningsdesign – Fallstudiedesign

Forskningsdesignen utgör ramverket för hur de valda metoderna ska användas. Utifrån arbetets syfte att undersöka möjligheten till att skapa en alternativ finansieringsmodell för Stena Fastigheter valdes designen fallstudiedesign (Bryman & Bell, 2017). Fallstudier innebär studier av specifika fall och i denna studie ses Stena Fastigheter som ett fall.

2.3. Metodval – Kvalitativa och kvantitativa metoder

Det slutgiltiga steget i att skapa en stabil grund för att erhålla en nyanserad och välgrundad studie är att välja de undersökningsmetoder som ska ingå i forskningsdesignen som är vald till arbetet (Bryman & Bell, 2017). Kvalitativa metoder används i fallstudien för att samla underlag gällande andra alternativa och redan tillgängliga finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv och för att undersöka möjligheterna för en ny finansieringsmodell till Stena Fastigheter. Även en del kvantitativa data analyseras inom ramen för fallstudien.

2.3.1. Analys av offentlig statistik

Genom att analysera offentlig statistik kan ett undersökande arbete ta rygg i de trender som analysen visar på (Bryman & Bell, 2017). Det viktigaste att tänka på vid inhämtandet av offentlig statistik är bland annat vem det är skapat för och av vilka. För det här arbetet har denna kvantitativa metod använts för att finna trender som kan stödja argumentet att alternativa finansieringsmodeller vid bostadsrättsförvärv kan anses behövas på grund av de skenande bostadspriserna och den alltjämt ökande tröskeln in på bostadsrättsmarknaden. All data till den undersökta statistiken är hämtad från Statistiska centralbyrån.

2.3.2. Litteraturstudie

En litteraturstudie är lika stark som den urvalsstrategi som används för att samla in lämplig litteratur till undersökningen (Bryman & Bell, 2017). Urvalsstrategin, för litteraturen över de valda finansieringsmodellerna som inhämtats, finns beskriven under kapitel 1.4. För att erhålla underlag från tidigare forskning har sökmotorerna i Scopus och Chalmers bibliotek använts tillsammans med att referenshanteringssystemet American Psychological Association (APA 7:e upplagan).

Det finns ingen peer-reviewed forskning från Sverige och därför gav sökorden ”alternativa finansieringsmodeller”, ”hyrköp” och dylikt inget utslag, vilket i sin tur innebar att sökorden för det här urvalet blev: ”Real Estate”, ”Housing” och ”Rent-to-own”.

2.3.3. Ostrukturerad gruppintervju och urvalsprocesser

En ostrukturerad gruppintervju blir endast så stark som det urval som görs för att ta fram kvalificerade respondenter i observationen (Bryman & Bell, 2017). För att bedöma möjligheterna till att skapa en alternativ finansieringsmodell för Stena Fastigheter har en ostrukturerad gruppintervju utförts tillsammans med en utvecklingsgrupp på Stena Fastigheter. I den här studien är den utförd som en presentation av resultatet från litteraturstudien där utvalda respondenter tar del av informationen för att avgöra vilka delar som är intressanta att utveckla vidare.

Eftersom målet med den ostrukturerade gruppintervjun var att ta del av synpunkter på lösningsförslag på en alternativ finansieringsmodell för just Stena Fastigheter blir följaktligen en del av urvalet att respondenterna ska vara yrkesverksamma på Stena Fastigheter. Samtliga fyra deltagare i den ostrukturerade gruppintervjun har en yrkestitel som speglar ett fastighetsutvecklande, affärsutvecklande eller marknadsutvecklande arbete. Vi har därför sökt respondenter med arbetstitlar som fastighetsutvecklare, affärschef eller marknadschef.

Praktiskt har urvalet gjorts i samråd med externa handledare Patricia Bielinski-Jerlin och Emmelie Sjögren för att erhålla relevanta respondenter. Utifrån det har nedanstående respondenter valts ut för att delta i den ostrukturerade gruppintervjun, se tabell 3. De frågor som ligger till underlag för den ostrukturerade gruppintervjun återfinns i bilaga 2.

Företag	Namn	Titel	Datum intervju
Stena fastigheter	Patricia Bielinski-Jerlin	Fastighetsutvecklare	2022-04-20
Stena fastigheter	Emmelie Sjögren	Fastighetsutvecklare	2022-04-20
Stena fastigheter	Ann-Catrin Dryselius	Fastighetschef	2022-04-20
Stena fastigheter	Eva-Lotta Vinskär	Marknads- och försälfningschef	2022-04-20

Tabell 2

2.3.4. Ostrukturerade intervjuer och urvalsprocesser

Det finns det tre olika sätt intervjuer kan genomföras på; strukturerade, semistrukturerade och ostrukturerade, vilka skiljer sig åt genom graden av frihet respondenten ges till att svara (Bryman & Bell, 2017). För det här arbetet har ostrukturerade intervjuer valts för att ge frihet till fler frågor och svar vid själva intervjun.

För att få tid till annat i en studie än att genomföra intervjuer behöver ett urval göras för att erhålla optimala respondenter för arbetet (Bryman & Bell, 2017). Detta urval kan göras på flera olika sätt såsom sannolikhetsurval som utförs systematiskt eller stratifierat eller med hjälp av ett icke-sannolikhetsurval i form av ett bekvämlighetsurval eller ett kvoturval. Eftersom studien utforskar möjligheten till utvecklande av alternativa finansieringsmodeller är det stratifierade urvalskriteriet att respondenterna ska, eller har arbetat med, ett av de undersökta företagens finansieringsmodeller samt har en titel som innebär ett arbete med affärs- och/eller marknadsutveckling.

I studien har fyra intervjuer genomförts med fyra respondenter, ytterligare två intervjuer med respondenter från Lakea och Wales avbokades i sent skede. Vi har personligen kontaktat respektive företag för intervjuer och på så sätt kommit i kontakt med respondenterna. Vad gäller respondenter som arbetar med de alternativa finansieringsmodellerna som finns utanför Sverige, i Finland och Wales, har kontakt sökts via e-post.

Företag	Namn	Titel	Datum intervju
HSB	Anders Lago	F.D Utvecklingschef	2022-04-05
Bosam	Timmy Andersson	COO & partner	2022-04-07
Lakea	---	---	---
Riksbyggen	Martin Lundblad	Sälj- och marknadsansvarig	2022-04-04
Riksbyggen	Mikael Olsson	Projektchef	2022-04-05
Wales regering	---	---	---

Tabell 3

Ur tabell 3 framgår vilket företag respondenten varit eller är anställd på och vilken titel personen har eller har haft. Titel ger information om att respondenten arbetar eller har arbetat i en roll som ger dem insikt i respektive företags affärs- och marknadsutvecklande arbete i allmänhet.

För att säkerställa så tydliga frågeformuleringar som möjligt och därigenom erhålla relevanta svar prövades frågorna på testpersoner för att avgöra om alternativa utformningar behövde göras. Frågorna testades i förväg på vår interna handledare på Chalmers, Robert Severin, och våra externa handledare på Stena Fastigheter, Patricia Bielinski-Jerlin och Emmelie Sjögren vilket resulterade i utformningen av de frågor som används i studien och som går att finna i bilaga 1 och 2.

3. Teoretisk referensram

Kapitlet behandlar den teori som ligger till grund för studien. Inledningsvis presenteras information om vad egentligen en bostadsrätt och hyresrätt är, hur kreditmarknaden fungerar i Sverige och vidare hur bostadsprisutvecklingen skett de senaste åren redovisas även under detta kapitel.

3.1. Bostadsrätt och hyresrätt

I Sverige finns det två traditionella upplåtelseformer för boende i lägenhet vilka är bostadsrätt och hyresrätt. De upplåtelseformerna har dominerat på den svenska bostadsrättsmarknaden under en längre tid (Bergendahl et al., 2015). Det finns även andra upplåtelseformer så som äganderätt och kooperativa hyresrätter som börjar bli mer populära, men i omfång är de fortfarande inte i närheten av vare sig bostadsrätt eller hyresrätt.

Bostadsutbudet i tillväxtområden måste anpassas till den efterfrågan som finns för att skapa förutsättningar för ett hållbart samhälle (Bergendahl et al., 2015). I bilaga 3 till *Långtidsutredning: Bostadsrättsmarknaden och ekonomiska utvecklingen* (2015), framhålls att det ska finnas ett utbud av välfungerande bostäder, som bör förses med varierade upplåtelseformer.

En stor andel av hushållen i Sverige vill äga sin egen bostad. Det ger friheten att bestämma över sin bostad samt ha en större påverkan på sina kostnader och underhållet (Bergendahl et al., 2015). En fördel med att äga en egen bostad är också att det kan vara en bra investering. Men ägande innebär även att bostadslån tenderar att vara en stor del av hushållens ekonomi, vilket ofta kräver långsiktig sysselsättning och en stabil ekonomi men kan begränsa likviditeten (Karpestam, 2013).

3.1.1. Bostadsrätt

Bostadsrätter ägs genom en nyttjanderätt som löper under en obegränsad tid och som erhålls genom ett andelstal i en bostadsrättsförening (Grauers, 2014). Bostadsrättsföreningar är ekonomiska föreningar som upplåter nyttjanderätt till bostadslägenheter (SFS 1970:988). Lägenheter i föreningen ska ha ändamålet att vara bostäder och minst tre bostadsrätter ska skapas. Föreningsregistrering kräver minst tre medlemmar och de ska ha antagit stadgar, tillsatt en styrelse och revisor (SFS 1991:614). Det är alltså bostadsrättsförening som äger själva fastigheten som lägenheten är belägen i, ägaren har således ingen direkt äganderätt. En juridisk nackdel med bostadsrätter är att mm ägaren inte håller fast vid de restriktioner och skyldigheter som finns kan rätten att nyttja lägenheten förloras. Ägaren till bostadsrätterna har vissa begränsningar när det gäller renovering och andrahandsuthyrning av lägenheten. Om föreningen är oäkta och dess medel i första hand kommer från hyra av kontor eller hyreslägenheter kommer fastigheten att beskattas som näringsfastighet. En oäkta förening skiljer sig med en äkta förening på grund av att bostadsrättshavaren kan bli förmånsbeskattad och har heller inte rätt att använda uppskovsreglerna för byte av bostad.

En förenings ekonomi kan beräknas med hjälp av soliditet och likviditet. Likviditeten visar en bostadsrättsförenings betalningsförmåga på kort sikt och soliditeten visar betalningsförmågan på lång sikt (Nordlund, 2021). Dessa faktorer medför avgiften som ska betalas ut för respektive lägenhet. Utöver kontantinsatsen har bostadsrättsföreningen rätt att ta ut en årlig avgift för att finansiera drift och underhåll (SFS 1991:614). Föreningen har också rätt att ta ut avgifter för överlåtelse, upplåtelse och pantsättningar (SFS 1991:614). Grunden för beräkning av årsavgiften ska redovisas i föreningens stadgar och avgifterna kommer att variera mellan medlemmarna och beräknas utifrån storleken deras ägda andel av föreningen (SFS 1991:614). Om föreningen är ekonomiskt stabil, driftkostnaderna låga och skuldsättningsgraden låg kan de sänka årsavgifterna. Om kapitalkostnaden för en förening är hög kan ökande av insatsen minska årsavgiften, vilket minskar den andel som tidigare använts för att betala föreningens ränte- och amorteringskostnader (Grauers, 2014).

På samma sätt som ägaren av en bostadsrätt bara äger rätten att nyttja lägenheten, är det inte själva lägenheten i sig som pantsätts, utan rätten att nyttja lägenheten. Bostadsrättsföreningen meddelas om

pantsättningen, även kallat denotation. Pantsättningen får verkan så fort föreningen har meddelats samt ska den godkännas med underskrift och inskrivning i bostadsrättsföreningens pantförskrivningsregister (Tegelberg, 2013).

3.1.2. Hyresrätt

Hyresrätt fungerar genom att ett avtal skapas för nyttjande av hus eller delar av hus mot ersättning (SFS 1970:994). Hyresavtalet löper på obestämd tid om inte annat har avtalats mellan parterna men kan sägas upp inom 3 månader (SFS 1970:994).

Hyresvärden är ofta en kommun eller bostadsföretag men ett avtal kan också upprättas mellan privatpersoner. En månadshyra är den vanligaste formen av ersättning så den boende äger inte bostaden. Hyran på lägenheten ska fastställas till ett skäligt belopp med hänsyn till bostadens bruksvärde, vilket är det värde lägenheten har beroende på dess storlek, byggstandard, planlösning, skick etcetera (SFS 1970:994).

Då hyresgästen inte äger bostaden hen bor i är hyresgästen inte ansvarig för dess skick. Det är hyresvärdens som har ansvar för att hyresrätten befinner sig i gott skick (SFS 1970:994). Hyresgästen ansvarar för att vårda lägenheten och den eventuella skada som uppkommer genom hyresgästens vållande, vårdslöshet eller försummelse blir hyresgästen skyldig att ersätta (SFS 1970:994).

3.2. Kreditmarknaden i Sverige

Enligt de nuvarande kapitaltäckningsreglerna ställs det krav på att banker och andra kreditinstitut ska ha ett kapital som uppgår till minst åtta procent av de riskvägda tillgångarna, ett så kallat kapitalkrav. Det faktum att tillgångarna riskvägs innebär att tillgångar med lägre risk och alltså lägre riskvikt, såsom bolån, kräver mindre kapital än tillgångar med högre risk.

För att fastställa de riskvägda tillgångarna har banker rätt att använda sig av vad som kallas interna riskklassificeringsmodeller (IRK-modeller). Dessa modeller är baserade på historiska kreditförluster och innebär att bankerna själv väljer sitt kapitalbehov för att möta framtida förluster och att det i stort sett grundar sig på tidigare data. Finansinspektionen (FI) gör bedömningen att de interna modellernas konstruktion har resulterat i att riskvikterna, och även då kapitalkraven, för svenska bolån har blivit för låga. Inspektionen har också funnit att bankerna sinsemellan kommit fram till i hög grad olika slutsatser vad avser behovet av kapital för att täcka kreditriskerna på svenska bolån. Med denna bakgrund i åtanke införde därför FI ett riskviktsgolv om 25 procent för svenska bolån inom ramen för artikel 458 i tillsynsförordningen. Beslutet trädde i kraft den 31 december 2018 och gällde i två år. I november 2020 beslutade FI om att förlänga riskviktsgolvet i ett år. Denna period tog slut under 2021 men har nu förlängts igen till 2023 (Finansinspektionen, 2021a).

Enligt Finansinspektionen motiveras de fortsatta förlängningarna av att de svenska bankerna fortfarande i hög grad är exponerade mot den svenska bostadsrättsmarknaden. Efter en lång period med låga kreditförluster på bolån finns en risk att bankernas IRK-modeller inte säkerställer att bankerna avhåller tillräckligt med kapital. Riskviktsgolvet ska enligt finansinspektionen säkerställa att bankerna har tillräcklig resistens mot en potentiellt svår ekonomisk nedgång utan att behöva minska sin kreditgivning, och därmed minska risken för spridningseffekter som kan förstärka en ekonomisk nedgång (Finansinspektionen, 2021a).

3.2.1. Konventionell finansiering av bostadsrätter

Idag är det kanske mest konventionella sättet att förvärva en bostadsrätt att köpa bostadsrätten med en till stor del lånade pengar. En privatperson som tar lån för att köpa en bostadsrätt betecknas som gäldenär och långgivaren som borgenär. Detta lån är ett så kallat bolån som gäldenären betalar ränta på och amorterar tillbaka till borgenären. Den statliga myndigheten Finansinspektionen (FI), ansvarar för regelverket kring detta.

Borgenärernas, eller långgivarnas, verksamhet faller därför under myndighetens tillsynsområde och långgivarna är tvungna att följa de krav som ställs på dem. Det är främst två krav som FI ställer på långgivarna för att få bevilja bolån. Det första kravet är bolånetaket, vilket innebär att långgivare inte får bevilja bolån som överstiger 85 procent av köpeskillingen på bostadsrätten. Detta resulterar i praktiken att gäldenären måste kunna finansiera en kontantinsats på minst 15 procent av bostadens köpeskilling på annat sätt än genom bolån. FI förespråkar att hela kontantinsatsen utgörs av gäldenärens sparkapital men det är även möjligt att ta ett lån till själva kontantinsatsen.

Det andra kravet FI ställer är amorteringskrav, vilket innebär att de som ansöker om bolån som överstiger 50 procent av bostadens värde måste amortera, det vill säga betala av på lånet, upp till tre procent varje år. Förutom Finansinspektionens krav ställer borgenären ofta egna krav på gäldenärer. Detta gör de för att säkerställa att låntagaren kommer att kunna betala tillbaka skulden. Långgivaren tittar på flera olika kriterier hos låntagaren för att kunna bedöma dennes ekonomiska situation utifrån ofta flera krav.

Ett av dessa kriterier som påverkar bolånet är låntagarens skuldkvot. Skuldkvoten visar hur stora lån låntagaren har i förhållande till sin egen disponibla inkomst. Från FI:s sida har möjligheten att skapa ett krav på skuldkvotstak diskuterats, men i dagsläget är det endast borgenärerna själva som kan lägga krav på skuldkvotstak. En gemen tumregel för långgivarna är att skuldkvoten inte ska resultera i att låntagarens belåningsgrad är mer än sex gånger den egna disponibla årsinkomsten.

Ett annat kriterium är boräntan. I dagens läge är boräntan mycket låg och en låg ränta innebär att låntagare har det lättare att betala räntan. Räntan kan ändras och långgivaren vill förstås vara säkra på att låntagaren kan finansiera sitt lån även när räntan ändras. Det krav som brukar ställas är att en låntagare ska klara av att betala av en ränta på 6–7 procent (Bratt, 2018). Förutom att låntagaren ska kunna betala av på lånet måste låntagaren även kunna finansiera alla andra levnadskostnader. Detta är något som långgivarna beaktar när de beviljar bolån, långgivarna ställer olika krav på hur stor summan ska vara, vilket kan leda till att vissa långgivare beviljar lån när andra inte gör det.

Långgivarens krav kan alltså vara betydligt strängare än Finansinspektionens. Det här beror på att Finansinspektionen lägger riktlinjer för långgivarens verksamhet medan långgivaren själv har ett vinstintresse i de bolån som de utfärdar. De vill alltså säkerställa att de kommer att få avkastning på sin investering.

3.3. Analys av offentlig statistik

Avsnittet innehåller arbetets kvantitativa utredande analys av offentlig statistik. Denna analys har visat på hur utvecklingen av både bostadspriserna och produktionspriserna ökat i förhållande till motsvarande löneutveckling under samma period.

3.3.1. Bostadspris- och löneutveckling

För att nyansera behovet av alternativa finansieringsmodeller ytterligare har statistik över produktionsprisutvecklingen för en bostadsrätt per kvadratmeter i Malmö, Göteborg, Stockholm och riket jämförts med den genomsnittliga månadslönens utveckling i Sverige, se Diagram 1. Däröver har även bostadsprisutvecklingen vid försäljningen av bostadsrätter i samma städer jämförts med löneutveckling, se Diagram 2. För att undersöka om höga bostadspriser är kopplat enbart till storstadsområdena har även ett diagram med statistik över andra städer tagits fram. Dessa städer har valts utifrån att de är inom pendelavstånd till respektive storstad och har liknande befolkningsmängd.

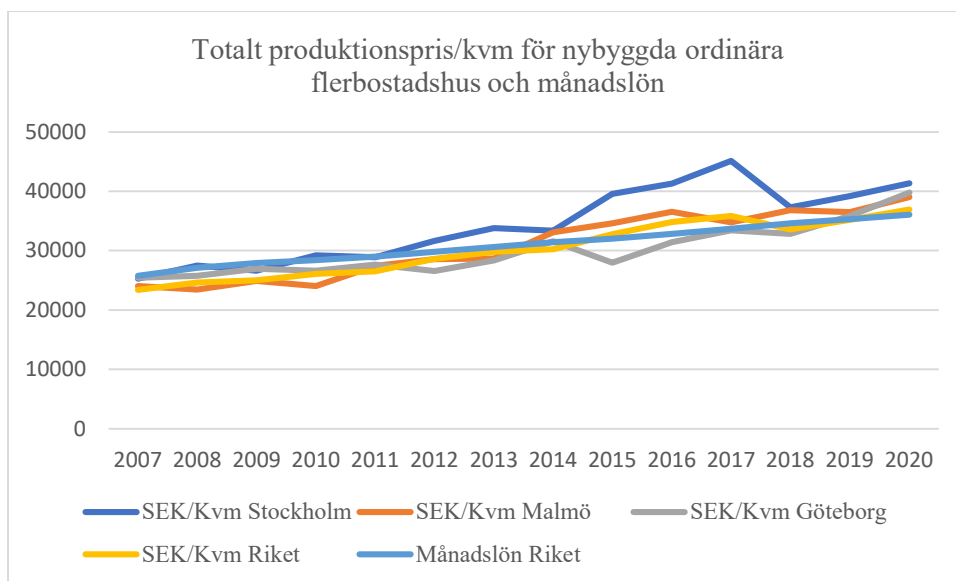


Diagram 1 (SCB, 2007-2013b, 2007-2020, 2014-2020b)

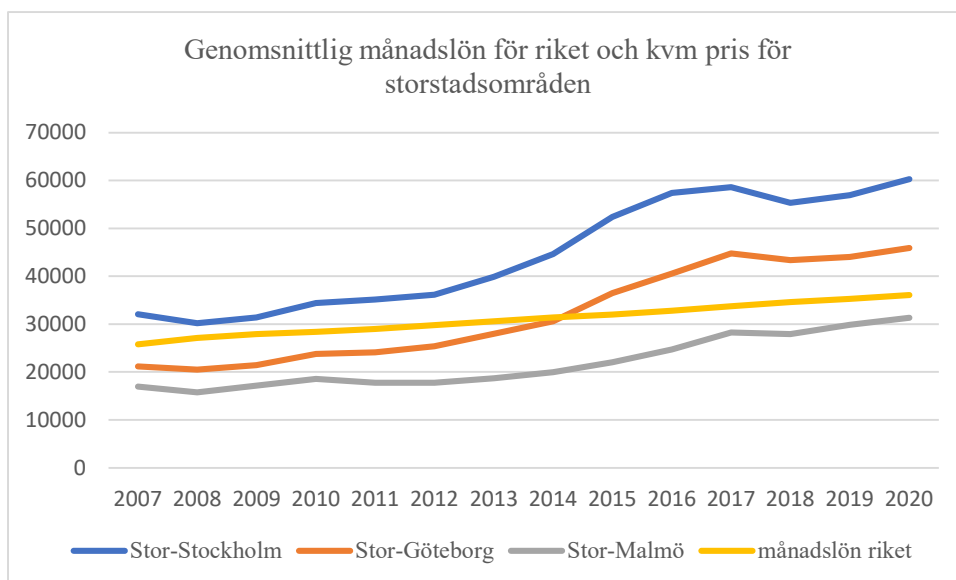


Diagram 2 (Mäklarstatistik, 2007-2020; SCB, 2007-2013a, 2014-2020a)

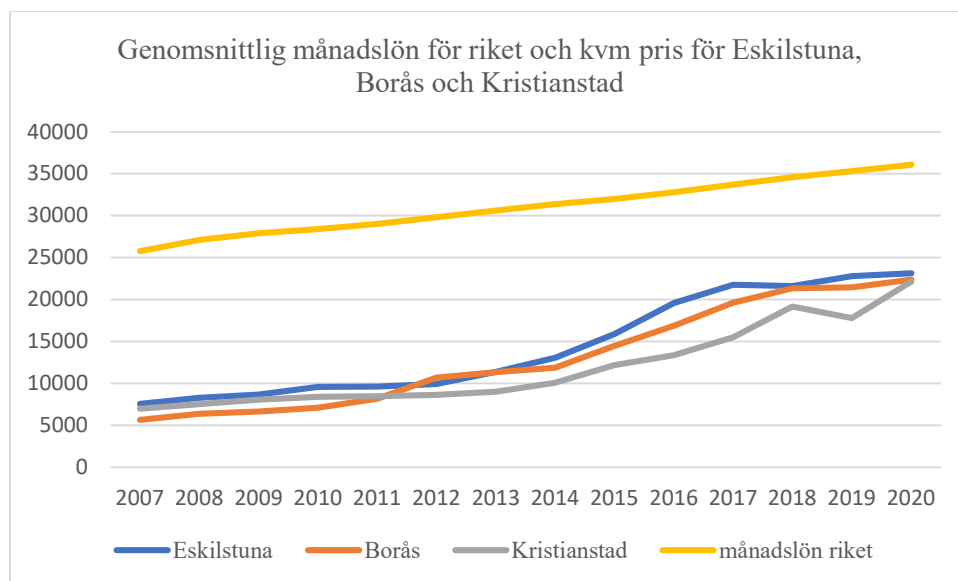


Diagram 3 (Mäklarstatistik, 2007-2020; SCB, 2007-2013a, 2014-2020a)

Data från Statistiska Centralbyrån (SCB) som visas i tabellerna tyder på att löner inte har utvecklats i takt med bostadspriserna och byggkostnader. Diagrammen visar även på en betydande skillnad i olika delar av landet, i storstadsområden så är priserna väsentligt högre än de medelstora städerna som presenteras i diagram 3.

4. Litteraturstudie

I kapitlet redovisas en litteraturstudie som behandlar olika delar av de valda finansieringsmodellerna, vilket inkluderar en undersökning över de ekonomiska och juridiska förutsättningarna för modellerna samt samhälleliga och etiska aspekter.

4.1. Samhälleliga och etiska aspekter

Eftersom studien handlar om bostäder i allmänhet, och ökad förmåga för människor att kunna äga ett boende i synnerhet, är det även av stor vikt att ta hänsyn till samhälleliga och etiska aspekter i arbetet.

4.1.1. Social mobilitet

Att äga sin bostad har visat sig vara en starkt bidragande faktor till bättre livsmöjligheter och ökad social mobilitet. Flera studier visar att bostadsägarande bland låginkomstfamiljer är positivt förknippat med bättre ekonomiska förutsättningar och psykologiskt välbefinnande. Bostadsägarande har även kopplats till att ha en positiv effekt på faktorer som självkänsla (Rohe & Basolo, 1997); fysisk hälsa (Macintyre et al., 1998); och nivåer av riskfyllda ungdomsbeteenden (Green & White, 1997) samt generell mental hälsa (Leventhal & Brooks-Gunn, 2003). Det finns också bevis för att bostadsägarande förlänger boendetiden på en och samma plats (Anily et al., 1999), vilket kan bidra till en individs utvecklande av mer omfattande sociala band och nätverk (Sherraden & Gilbert, 1991).

Vid ekonomisk nedgång och inkomstbortfall kan eget ägt kapital i bostäder bidra till att dämpa finansiella problem (Newman & Schnare, 1988). Vid omfattande ekonomiska svårigheter som får till följd att den ägda bostaden måste säljas kan negativ social mobilitet minskas när individen kommer från en situation där den ägt sin bostad (Mayer & Jencks, 1989). Författarna Mayer och Jencks (1998) skriver "past affluence provides some cushion against the effects of current poverty; future affluence provides none." (s. 111).

4.1.2. Stabilitet av ägt boende

Förutom att ägt boende är kopplat till större social mobilitet i jämförelse med hyrt boende har också människor som äger sin egen bostad en ökad stabilitet i det vardagliga livet (Annadotter & Werner, 2017; Mendenhall et al., 2018). En ökad andel bostadsrätter och en minskad andel hyresrätter i ett område ökar stabiliteten på flera sätt, bland annat visas på bättre prestation i skolan, mätt i betyg. Det har även andra har andra positiva effekter såsom mindre nedskräpning och skadegörelse i området. Det finns även studier som visar ytterligare positiva effekter såsom lägre exponering och risk för att utsättas för brott (Lindblad et al., 2013; Manturuk et al., 2012; Rohe & Lindblad, 2014). Att äga sitt eget boende bidrar till flertalet positiva effekter inte bara på individnivå utan även på gruppnivå och ett bostadsområde som helhet.

4.2. Ekonomiska faktorer

I avsnittet undersöks ekonomiska faktorer i form av vilka kostnader som uppstår för nyttjaren av de olika finansieringsmodellerna. Denna undersökning syftar till att vidare nyansera de olika modellerna för att enklare kunna jämföra dem med varandra.

4.2.1. Kostnader för boende

I tabell 5 redovisas uppskattade kostnader för de fem olika finansieringsmodellerna i ett scenario där de används i samband med ett köp av en tvårumslägenhet i Stena Fastigheters bostadsområde Ekebackshöjd. För uträkningarna baserades köpeskillingen på vad en tvårumslägenhet på 48 kvm i brf Höjden kostar, vilket uppgår till 2 535 000 kronor (Stena Fastigheter, 2022). I tabellen jämförs kontantinsats, hyra, avgifter, amortering, lån och total månadskostnad.

Finanseringsmodell	Köpeskillingen	Kontantinsats	Hyra	Avgifter	Amortering*	Lån	Total månadskostnad
Bosam	2 535 000 (1 014 000)	152 100 kr	- kr	7 920 kr	2 155 kr	861 900 kr	10 075 kr
Omaksi	2 535 000 kr	177 450 kr	9 320 kr	- kr	- kr	- kr	9 320 kr
		25% av hyran och 50% av värdeökningen går till kontantinsatsen					
Walesiskt hyrköp	2 535 000 kr		11 650 kr	- kr	- kr	- kr	11 650 kr
HSB Dela	2 535 000 kr	1 267 500 kr	- kr	2 600 kr	2 693 kr	1 077 375 kr	5 293 kr
Riksbyggen Hyrköp	2 535 000 kr	- kr	9 320 kr	- kr	- kr	- kr	9 320 kr

Tabell 4

För vissa av modellerna har antaganden behövts göras för att beräkna en månadskostnad för den boende. Nedan finns ekonomiska beskrivningar av modellerna samt förtydligande av hur månadskostnaderna har framställts.

4.2.1.1. Bosam

Gällande kontantinsatsen så varierar det mycket mellan de olika modellerna; i Bosam-modellen så har bostadsrättsföreningen en ökad belåning på 60–70% jämfört med en vanlig bostadsrätt vilket leder till att det sker en motsvarande minskning av köpeskillingen. Detta medför att med ett bolån på 85% så blir kontantinsatsen 152 100 kr i räkneexemplet (Bosam, 2022).

I modellen så saknas hyra men avgifter och amorteringar är relativt höga. Den höga nivån på lån i bostadsrättsföreningen gör att avgiften höjs markant, detta tillsammans med ett bolån gör att månadskostnaderna blir de näst högsta av de fyra modellerna vi jämför. Avgiften har beräknats med kostnadskalkylen från en av de två bostadsföreningar som använder sig av Bosam-modellen. Enligt kostnadskalkylen för Brf ÖF17 i Malmö så ligger avgiften på 165 SEK/kvm/månad, vilket resulterar i en avgift på 7920 SEK/månad för exemplet i tabellen ovan (ÖF17, 2020).

Amorteringen som används i den uppskattade kostanden ovan är beräknat genom att använda en ränta på 3% på det beräknade lånet. Den höga avgiften kan vara aningen missledande då man enligt Bosam kan tillgodoräkna en del av amorteringen som betalas till bostadsrättsföreningens lån via avdrag på reavinstskatten när lägenheten säljs (Bosam, 2022).

4.2.1.2. Omaksi

I den finska Omaksi-modellen tas en avgift ut vid inflyttandet i lägenheten motsvarande 7% av marknadsvärdet och detta kan liknas vid en kontantinsats. Bostaden hyrs först och den boende betalar en månadsvis avbetalning av lånet i samband med hyran, enligt annonserna för Omaksi-lägenheter ligger delen avbetalning på 50% av hyran (Lakea, 2022a). Efter den tid som anges i avtalet kan andelarna i Omaksi-bostaden lösas in genom att betala lägenhetens slutliga köpeskillning, vilket resulterar i att lägenheten blir en vanlig ägarlägenhet eller bostadsrätt. Enligt Lakea så beräknas den boende äga 75% av bostad efter 20 år, vilket är en ganska lång period för att enbart äga 75% (Lakea, 2022b). Detta beror dock på den låga hyran och att förmågan att köpa ut andelar av lägenheten i förtid inte är tillåtet.

Hyran för Omaksi-modellen är baserad på nyproduktion i liknande kvalitet och samma storlek som lägenheten i Ekebackshöjd. Hyran på 9320 SEK är ett medeltal av hyran på Stena Fastigheters nyproducerade lägenheter i Ekebackshöjd med storleken 48 kvm. Vilket ligger nära hyran per kvadratmeter för nybyggda hyresrätter i Göteborgsområdet, 167 SEK/kvm/månad (SCB, 2007-2020). Hyran för Lakeas lägenheter med Omaksi-modellen på 48 kvm ligger runt samma hyresnivå, och varierar mellan 9000 – 1100 SEK per månad (Lakea, 2022a). Man ser även att hyran på Omaksi-lägenheterna stämmer överens med hyresnivåerna för nybyggda hyresrätter i Finlands huvudstadsområde, vilket ligger på 21,5 EUR/kvm/månad (Statistikcentralen, 2021).

4.2.1.3. Walesiskt hyrköp

Walesiskt hyrköp liknar en vanlig hyresrätt innan köpoptionen nyttjas, men har några extra kostnader. Av månadshyran går 25% till kontantinsatsen för köpet av lägenheten, även 50% av prisökningen kan tillgodoräknas vid köpet. Denna modell är dock baserad på statligt bidrag för att genomföras, så i vårt räkneexempel ovan så är hyran beräknad genom ett påslag av en ökning av 25% på marknadshyran.

4.2.1.4. HSB Dela

I HSB dela köper de boende och HSB 50% av lägenheten var, vilket betyder att köpeskillingen kan halveras för boende. Detta gör att det ursprungliga bostadslånet är minskat, men den boende står för hela månadsavgiften. Månadsavgiften för en bostadsrätt förvärvad med HSB Dela är 2600 SEK. Denna avgift är därför lika stor som på en lägenhet med samma storlek är i Stena Fastigheters bostäder på Ekebackshöjd i Brf Höjden köpt konventionellt (Stena Fastigheter, 2022).

4.2.1.5. Riksbyggen hyrköp

I Riksbyggens Hyrköp fungerar hyr den boende lägenheten till marknadshyra men får en option att köpa ut lägenheten vilket gör att innan optionen väljs att nyttjas så är månadskostnaden precis som en vanlig hyresrätt. I vårt räkneexempel ovan så är hyran baserad på Stena Fastigheters hyresnivåer för området. En ekonomisk fördel med hyrköp som inte syns i tabell 5 är att vid tidpunkten som köpoptionen utnyttjas så är priset av lägenheten baserat på marknadsvärdet vid tidpunkten då kontraktet skrevs justerat för ökning med konsumentprisindex (KPI). Detta kan leda till att bostaden blir billigare vid den tidpunkten om bostadspriserna ökar mer än KPI.

4.3. Juridiska faktorer

Avsnittet behandlar lagrum och de juridiska förutsättningarna för de olika modellerna med syfte att de enklare ska kunna jämföras med varandra. Arbetet har undersökt vilket lagrum som är tillämplbart vid användandet av de undersökta alternativa finansieringsmodellerna. Denna undersökning syftar att ge underlag till hur modellerna ska kunna utvecklas och ändå hålla sig inom ramen av det befintliga juridiska lagrummet.

4.3.1.1. Bosam

Eftersom Bosam är en modell som inte bara innebär en mindre kontantinsats för de som ska köpa en bostadsrätt utan även fungerar som en finansiär till fastighetsägare regleras denna modell av Finansinspektionen (Finansinspektionen, 2021b). Reglerna gäller bara Bosam och tillämpas inte på köparen. Eftersom bostadsrätten är en lös egendom blir det Köplagen som tillämpas för köparen. (SFS 1990:931).

4.3.1.2. Omaksi

Eftersom Omaksi är en finsk alternativ finansieringsmodell vid bostadsrättsförvärv är det omöjligt att hitta lagrum som är tillämplbara i både Sverige och Finland. Det kan tilläggas att denna modell har finska staten som borgenär och kan därför inte jämföras med modeller som endast är finansierade med privata aktörer.

4.3.1.3. Walesiskt hyrköp

Eftersom hyrköp i Wales regleras utifrån walesiskt lagrum och har finansiellt stöd av statliga bidrag och subventioner är det omöjligt för arbetet att på ett icke spekulativt sätt jämföra walesisk lag med svensk lag.

4.3.1.4. HSB Dela

HSB och den individuella köparen går ihop i ett så kallat samägandeavtal, som regleras av lagen om samäganderätt (SFS 1904:48). Samägandeavtalet är giltigt tio år från inflyttningen, när som helst efter tillträdet till bostadsrätten kan den boende välja att sälja bostadsrätten, då säljs även HSB:s andel. HSB och den boende äger halva bostadsrätten var och tecknar ett eget avtal som reglerar rättigheter och skyldigheter.

Enligt HSB gäller att parterna åtar sig att betala sina respektive andelar av förskott, insats och upplåtelseavgift. Den boende nyttjar bostadsrätten exklusivt och HSB avstår sin nyttjanderätt. Den boende ska vårda bostadsrätten och stå för det löpande underhållet av den samma. Om större ombyggnationer eller förändring önskas genomföras eller om den boende vill hyra ut bostadsrätten ska HSB godkänna detta. En bostadsrätt pantsätts alltid i sin helhet av samtliga ägare. HSB samverkar till att pantsätta bostadsrätten för lån som tagits upp för att förvärva den, och inte för högre belopp än vad privatpersonen/-erna betalat för sin andel reducerat med kontantinsatsen. Eventuell pantsättningsavgift står boende/köpare för (HSB, 2022a).

4.3.1.5. Riksbyggen Hyrköp

Det juridiska lagrummet som är tillämplbart vid Riksbyggens hyrköpsmodell är både Köplagen och Bostadsrättslagen (SFS 1990:931; SFS 1991:614). Eftersom den alternativa finansieringsmodellen innebär att Riksbyggen köper upp till 10% av bostadsrätterna i en bostadsrättsförening för att sedan hyra ut dem i andra hand är det Bostadsrättslagen som är tillämplbar. När sedan nyttjaren av Riksbyggens alternativa finansieringsmodell ska köpa ut sin bostad mellan två och fem år från det att avtalet inletts är det således också ett köp av lös egendom som ska göras och därför också Köplagen som tillämpas.

4.3.2. Tidpunkt för överlåtelse

I tabell 5 nedan skildras vid vilken tidpunkt upplåtelseformen övergår från hyresrätt till bostadsrätt för de olika undersökta modellerna. De modeller som idag tillämpas i andra länder övergår till en motsvarighet av den svenska bostadsrätten och för att enkelt kunna jämföra modellerna med varandra benämns även de bostadsrätt, i stället för respektive nationell benämning.

Finansieringsmodell	Ingående upplåtelseform	Tidpunkt vid överlåtelse	Upplåtelseform efter överlåtelse
Bosam	Bostadsrätt	Omedelbart	Bostadsrätt
Riksbyggen hyrköp	Hyresrätt	Mellan två och fem år	Bostadsrätt
Omaksi	Hyresrätt	20 år	Bostadsrätt
Walesiskt hyrköp	Hyresrätt	Mellan två och sju år	Bostadsrätt
HSB Dela	Bostadsrätt	Omedelbart	Bostadsrätt

Tabell 5

4.3.2.1. Bosam

Genom ett bostadsförvärv utifrån Bosams modell blir upplåtelseformen på bostaden direkt överlättn till köparen i form av en bostadsrätt (Bosam, 2022). Eftersom deras modell utgår från att bostadsrättsföreningen tar på sig ett större lån för att minska den köpeskilling som en köpare kan behöva ta ett lån till blir ett förvärv med denna modell likt ett köp av en vanlig bostadsrätt, dock en högre belånad sådan.

4.3.2.2. Omaksi

Ett bostadsförvärv genom Omaksis variant av hyrköp inleds som ett hyreskontrakt efter att den så kallade Omaksi-avgiften på 7% av bostadens värde har betalats (Lakea, 2022b). Detta hyresavtal fortlöper sedan under minst 20 års tid varpå hyrestagaren kan betala av det resterande värdet på köpeskillingen vilket vanligtvis är mellan 30–40%.

4.3.2.3. Walesiskt hyrköp

För att förvärva en bostad genom walesiskt hyrköp behöver ett kontrakt innehållandes ett hyresavtal och en köpoption undertecknas (*Rent to own - Wales [Produktblad]*, 2018). Hyresavtalet sträcker sig mellan två och fem år och när det tredje året inleds har köparen rätt att utnyttja sin köpoption. Denna köpoption måste nyttjas innan fem år har gått om inte särskilda skäl föreligger vilket ger köparen rätt att förlänga optionen till sju år. Inledningsvis är bostaden därför en hyresrätt och upplåts efter köpoptionen nyttjats till en bostadsrätt.

4.3.2.4. HSB Dela

Precis som för Bosams modell för ett förvärv av en bostad så är HSB:s modell HSB Dela också en bostadsrätt direkt vid köp (HSB, 2022b). Modellen går ut på att HSB köper halva bostaden tillsammans med en köpare och har inte nyttjaren av modellen köpt HSB:s del i bostadsrätten efter 10 års tid kommer bostadsrätten behöva säljas i sin helhet på den fria marknaden.

4.3.2.5. Riksbyggen hyrköp

Vid ett hyrköp av ingår den boende i ett hyreskontrakt med riksbyggen i en bostadsrätt som riksbyggen äger (Riksbyggen, 2022). Tillsammans med detta hyreskontrakt erhålls även en köpoption som kan nyttjas efter två till max fem år för att köpa bostadsrätten från Riksbyggen till ett indexerat pris. Det är när köpoptionen nyttjats som ägandet övergår från Riksbyggen till den boende.

5. Resultat

Resultatet skildrar både de enskilda intervju svaren och även svaren i den ostrukturerade gruppintervjun.

5.1. Sammanställning av intervju svar

Avsnittet redovisar vilka svar som erhållits av de olika respondenterna. Varje underavsnitt inleds med en kort presentation av respektive respondent.

5.1.1. Intervjuperson 1

Mikael Olsson, civilingenjör och projektchef på Riksbyggen. Mikael är verksam inom marknadsområde Stockholm och Gotland inom affärsområdet bostad. Mikael har intervjun via Teams den 4:e april 2022 av Caspian Viklund.

5.1.1.1. *Sammanfattning av intervju svar*

Intervjun med Mikael gav en stor insikt i hur alternativa finansieringsmodeller i allmänhet, och Riksbyggens hyrköp i synnerhet, kan användas som verktyg för att erhålla andra effekter än att få in mindre kapitalstarka människor på arbetsmarknaden. Nedan följer en sammanfattning av de viktigaste delarna som framkom av intervjun. För fullständiga intervju svar se transkriptionen under bilaga 3.

Inledningsvis kan Riksbyggen hyrköp beskrivas: en person erhåller ett hyreskontrakt i en bostadsrätt som köpts och hyrs ut i andra hand av Riksbyggen. Till detta hyreskontrakt bifogas en köpoption som gäller mellan två och fem år vilket ger nyttjaren av finansieringsmodellen rätten till att köpa den bostadsrätten de hyr till ett pris som styrs av KPI i stället för av den fria marknaden. Rent tekniskt betyder det att Riksbyggen köper upp till 10% av bostadsrätterna i en nyproducerad bostadsrättsförening och som har med det i deras stadgar för att sedan hyras ut i andra hand till de personer som utnyttjar modellen. Endast 10% av lägenheterna i en godtycklig bostadsrättsförening kan hyras ut på det här sättet eftersom det bildas en oäkta förening om mer än 10% av bostadsrätterna ägs av Riksbyggen (M. Olsson, personlig kontakt, 2022-04-04).

Eftersom den fria marknaden oftast får sålt alla nyproducerade bostadsrätter i mer centrala lägen av städer, vad som kan kallas för A-lägen, används denna finansieringsmodell i mer avlägsna och svårsålda lägen. Genom användandet av den här modellen kan projekt finansieras och startas tidigare än vad de vanligtvis kan göra då Riksbyggen kan visa finansärer av deras projekt, att 10% av en bostadsrättsförening redan är såld vilket gör att deras hyrköpsmodell skapar fler positiva effekter än att endast underlätta för personer att ta sig in på bostadsrättsmarknaden. För den här typen av modell finns det ingen direkt möjlighet till utveckling av hur många som kan nyttja den eftersom det inte går att erbjuda mer än 10% av bostadsrätterna i en bostadsrättsförening med Riksbyggens alternativa finansieringsmodell (M. Olsson, personlig kontakt, 2022-04-04).

5.1.2. Intervjuperson 2

Anders Lago, före detta riksförbundsordförande för HSB Sverige. Idag är Anders ordförande för riksförbundet FUB. Har varit delaktig i utformandet av HSB Dela. Intervju via Teams 5:e april 2022 av Maximilian Davis.

5.1.2.1. *Sammanfattning av intervju svar*

Genom studiens intervju med Anders Lago har en fördjupad insikt i utformandet och användandet av HSB:s alternativa finansieringsmodell HSB Dela erhållits. Framför allt utforskades möjligheterna till att privata aktörer kan ta formen av medfinansier till köparna i stället för att HSB går in och binder kapital. Nedan följer en sammanfattning av de mest essentiella delarna som lyftes under intervjun. För fullständiga intervju svar se transkriberingen under bilaga 4.

HSB Dela är en alternativ finansieringsmodell som innebär att HSB går in som medfinansier till en bostadsrätt i en bostadsrättsförening och delar på hälften av köpeskillingen med den boende. Därefter

står köparen själv för att betala bostadsrättsavgiften samtidigt som hen även ansvarar för att betala sin amortering och ränta. Inom loppet av 10 år ska köparen av bostadsrätten sen ha köpt ut HSB som delägare. Är inte HSB:s del i bostadsrätten köpt av köparen inom 10 år eller vill köparen avbryta köpet kommer rätten i sin helhet att säljas på den fria marknaden (A. Lago, personlig kontakt, 2022-04-05).

Det som mest begränsar HSB:s alternativa finansieringsmodell är dess skalbarhet eftersom det är en stor del kapital som binds i bostadsrätter. Även fast priserna bostadsrättsmarknaden på sikt oftast stiger vilket ger en god avkastning på investeringen i bostadsrätten så är det här inte HSB:s primära affärsmodell då detta är att producera och förvalta bostäder. Detta gör att det finns en möjlighet för en privat aktör att införskaffa finansiering av den här typen genom att låta institutionella investerare stå för det bundna kapitalet (A. Lago, personlig kontakt, 2022-04-05).

5.1.3. Intervjuperson 3

Timmy Andersson som är Chief Commercial Officer (CCO) & Partner i Bosam. Timmy har en bakgrund i industriell ekonomi och har tidigare arbetat på McKinsey. Intervju via Teams den 7:e april 2022 av Maximillian Davis.

5.1.3.1. *Sammanfattning av intervju*

Intervjun med Timmy gav insikt i Bosam-modellen, bakgrunden till dess utvecklande och hur företaget har lyckats få med externa investerare i deras lösning. Nedan följer en sammanfattning av de viktigaste delarna som togs fram ur intervjun. För fullständiga intervjuvar se transkriptionen under bilaga 5.

Modellen Bosam har tagit fram bygger på att en större del av det lånet, som vanligtvis ligger på individen, flyttas till bostadsrättsföreningen. Genom det så blir köparens del av insatsen mycket mindre och priset på bostadsrätten blir 50–70% lägre. Det kostar fortfarande lika mycket att bygga dessa projekt och utveckla dem får lika mycket betalt men Bosam fördelar hur mycket som ligger på individ jämfört med föreningen. Enligt Bosam resulterar detta i att individen betalar betydligt mindre för sin bostadsrätt. I samband med att priset på bostadsrätten och således också kontantinsatsen sänks blir dock månadsavgiften högre då ränta och amortering blir större på grund av att bostadsrättsförenings lån ökar (T. Andersson, personlig kontakt 2022-04-07).

Bosam har byggt upp en fond som riktar sig till institutionella välkända investerare som pensionsbolag, försäkringsbolag och liknande som i sin tur letar efter trygga och säkra investeringar över lång tid med stabil avkastning. Genom detta ger Bosam ett lån till bostadsrättsföreningar med en fast ränta på 20 år vilket gör att månadsavgiften förblir opåverkad om räntorna generellt i samhället ökar. Enligt Timmy är detta är en mycket viktig komponent för att Boverket kan känna sig bekväma att göra intygsgivning av kostnadskalkyler och alla skyddsnät som följer med det (T. Andersson, personlig kontakt 2022-04-07).

Något av stor betydelse för Bosams förmåga att ge de här lånen är att deras fond är en alternativ investeringsfond som är reglerad, genom lagen om förvaltning av alternativa investeringsfonder, under Finansinspektionens tillsyn. Under 2010-talet skedde lättnader i den som gjorde det möjligt för institutionellt kapital att kunna investeras i andra tillgångar och finansiella instrument vilket gjorde att investerare kunde lägga kapital i fastighetskredit (T. Andersson, personlig kontakt 2022-04-07).

I Intervjun diskuteras om fastighetsutvecklare förlorar något på att använda Bosam modellen jämfört med konventionell försäljning, Timmy svarar att det inte påverkar deras intäkter då de får lika mycket betalt för att bygga bostadsrätterna med Bosam modellen som andra bostadsrätter. En fördel är att fastighetsutvecklaren 60–70% av finansieringen säkrad redan vid säljstart. Enligt Bosam ökar det den adresserbara marknaden samtidigt som modellen kan ha en positiv inverkan på försäljning i sämre lägen där efterfrågan för vanliga bostadsrätter kanske inte är så hög. Däremot passar modellen inte så bra in i A-lägen i de flesta kommuner eftersom marken är för dyr vilket gör att lägenheterna inte kan

komma ner så mycket i pris även med ett högt lån. Enligt Timmy finns det en utmaning i att förändra den generella uppfattningen om att högbelånade bostadsrättsföreningar skulle vara förknippade med större risk. Att få banker, politiker och köpare att förstå att den risk som historiskt funnits med högbelånade föreningar är helt bortbyggda i denna modell är något Bosam fortsatt arbetar med (T. Andersson, personlig kontakt 2022-04-07).

En utmaning som Timmy kan se med andra finansieringsmodeller är kopplingen till skalbarhet där exempelvis Riksbyggen endast kan erbjuda 10% av lägenheterna som hyrköp och det är liknande för HSB Dela där det är få lägenheter som erbjuds per fastighet. Timmy anser att detta inte är en skala som krävs för att lösa problemen som alternativa finansieringsmodeller försöker underlätta (T. Andersson, personlig kontakt 2022-04-07).

5.1.4. Intervjuperson 4

Martin Lundblad och arbetar som en försäljnings- och marknadschef på Riksbyggen. Ansvarig för kommunikation, marknadsföring och försäljning i projektområde Göteborg. Han arbetar i tidigt skede med marknadsanalys och prissättnings- och försäljningsstrategi. Intervju via Teams den 4:e april 2022 av Maximilian Davis.

5.1.4.1. *Sammanfattning av intervjusvar*

Intervjun med Martin gav insikt i Riksbyggens hyrköpsmodell och dess fördelar. Nedan följer en sammanfattning av de viktigaste delarna som kom fram under intervjun. För fullständiga intervjusvar se transkriptionen under bilaga 6.

Juridiskt är Riksbyggen hyrköp en andrahandsuthyrning, riksbyggen köper lägenheter av föreningen, garanterar då insatsen och skriver sen ett hyresavtal till den boende. Riksbyggen skriver även ett ytterligare ett avtal med den boende, ett optionsavtal som ger den boende rätt att köpa loss lägenheten efter 5 år till den ursprungliga insatsen plus prisökning med KPI (M. Lundblad, personlig kontakt 2022-04-04).

Martin berättar att fördelarna med hyrköpsmodellen är att den är enkel och ren. Det är ingen risk för individen, om den boende inte vill nyttja optionsavtalet så måste hen inte det och kan flytta ur lägenheten när som helst (M. Lundblad, personlig kontakt 2022-04-04).

Martin nämner att Riksbyggen har sedan tidigare jobbat med att underlätta för unga att ta sig in på bostadsrättsmarknaden. Riksbyggen har i Göteborg testat ett koncept som heter "ungdomsettor" där enrumslägenheter såldes till unga för ett rabatterat pris. De har även lobbat för lån för förstagångsköpare och skickat in ett snarligt förslag till det förslaget som nyligen gavs av statliga utredare om startlån för förstagångsköpare. Enligt Martin var det ganska naturligt för Riksbyggen att fortsätta undersöka vad de kan göra för den kundgruppen då deras en företagsidé är att "bygga för alla" (M. Lundblad, personlig kontakt 2022-04-04).

En nackdel som Martin ser med hyrköp är att Riksbyggen binder upp mycket kapital. Martin nämner dock att de samtidigt får bra intäkter och att hyran är högre än kapitalkostnader, men att det finns risker med hyrköp; exempelvis slitage. Det är alltså ingen en vinstaffär för Riksbyggen, men de har räknat att det inte heller är förlustaffär för dem då de vill kunna skala upp modellen i framtiden. I det fallet nämner dock Martin att just det bundna kapitalet är något som kan vara hindrande. En annan del är att Riksbyggen inte vill att bostadsrättsföreningen ska anses som oäkta, vilket den gör om andelen juridiska personer är över 30%. Så de kan inte använda hyrköp på ett obegränsat antal lägenheter i en fastighet. Riksbyggen har i takt med det satt ett tak på 10% av beståndet. Enligt Martin är hyrköp modellen i ett så pass tidigt stadie att det är svårt att veta vad kostnaderna för slitage kommer bli. Han berättar dock att huvudsyftet inte är att Riksbyggen tjäna en stor mängd pengar, det är att de ska få sålt lägenheten till det ursprungliga priset, vilket leder till att kalkylen blir olika beroende på när optionen utnyttjas (M. Lundblad, personlig kontakt 2022-04-04).

5.2. Sammanfattning av gruppintervju

Fallstudiens ostrukturerade gruppintervju genomfördes på plats i Stena Fastigheters lokaler den 20 april 2022 med en av respondenterna medverkande på distans via Teams. Närvarande på plats var förutom Caspian Viklund och Maximilian Davis även Patricia Bielinski-Jerlin, Emmelie Sjögren, Ann-Catrin Dryselius med Eva-Lotta Vinskär via Teams. Gruppintervjun inleddes med att presentera resultatet av undersökningen av de olika finansieringsmodellerna och använde 10 frågor som diskussionsunderlag. Nedan följer en sammanfattning över hela den ostrukturerade gruppintervjun.

Diskussionen börjar med att generellt diskutera de olika befintliga modellerna och varför Stena är intresserade av en alternativ finansieringsmodell. Gruppen diskuterade vidare att det finns två upplåtelseformer som Stena Fastigheter jobbar med, hyresrätten är den bärande formen och de använder bostadsrätten för att utöka upplåtelseformer i vissa bostadsområden där det bara finns hyresrätter. Det är även ett sätt för Stena Fastigheter att finansiera deras fortsatta utbyggnad av hyresrätter så de ser det som en dubbel nytta. Gruppen ser det som positivt att unga ska ha möjlighet att komma in på bostadsrättsmarknaden och möjlighet till bostadsinvestering i deras område, och att möjliggöra bostadsmobilitet för mindre kapitalstarka grupper, men att hyresrätten är deras bärande upplåtelseform. Gruppen vill att det ska en fördel att erbjuda en alternativ finansieringsmodell för såväl område, individ och som företag (P. Bielinski-Jerlin et al., personlig kontakt, 2022-04-20).

I stora områden med ett stort bestånd av hyresrätter kan det vara svårt att få en efterfrågan på hyresrätter på grund av de hyresnivåer som krävs för nyproduktion. Då skulle ett positivt alternativ kunna vara att erbjuda bostadsrätter med en alternativ finansieringsmodell i dessa områden eftersom detta kan skapa en öppning för att få i gång nyproduktion i området. Även för att ge människor en möjlighet att stanna kvar i samma område de bor i men med fördelen att kunna äga sitt boende. För att sänka tröskeln in på bostadsrättsmarknaden behöver storleken på kontantinsats minska. Ett krav Stena Fastigheter har på en alternativ finansieringsmodell är att den totala månadskostnaden, till följd av detta, inte får bli för högre än vad den tilltänkta kundgruppen klarar av (P. Bielinski-Jerlin et al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Under den ostrukturerade gruppintervjun diskuteras även om det kan vara fördelaktigt att erbjuda en mindre andel lägenheter med alternativa finansieringsmodeller eftersom det kan bli en större mångfald av ekonomiska förutsättningar inom föreningen - kontra en förening där alla erbjuds samma alternativa finansieringsmodell för sitt bostadsrättsförvärv. En fördel skulle vara att kunna erbjuda ett alternativ för Stena Fastigheters nuvarande hyresgäster att flytta från en hyresrätt till en bostadsrätt. Detta eftersom många människor vill äga sitt boende framför att hyra och då är det en fördel om de kan erbjuda det inom Stena Fastigheter och gärna inom samma område, vilket även minskar risken att hyresgästerna flyttar från Stena Fastigheter helt (P. Bielinski-Jerlin et al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Gruppen diskuterar sedan de befintliga modellerna och resonerar att en av fördelarna med Bosam är att det skulle vara betydligt mindre arbetskrävande för Stena Fastigheter i jämförelse med de andra modellerna. Gruppen framför att de tycker HSB Dela är en intressant modell med bra möjligheter. De tror att framtiden för den typen av modell är att den andra halvan som HSB idag investerar kan tas upp av andra parter för att kunna ge modellen en större spridning och effekt. Många av dessa modeller innebär dock ett stort åtagande. Gruppen anser att en eventuell nackdel med Bosam är att det är hela föreningen som omfattas av lösningen (P. Bielinski-Jerlin et al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Diskussionen går sedan över till andra modeller och gruppen är överens snabbt att Omaksi-modellen är alldeles för långsiktig. Eftersom de vill rikta dessa satsningar mot unga så är denna sparhorisont för lång. Wales-modellen anser Stena Fastigheter skulle kunna fungera, då den har lite kortare horisont på två år, men att den är intressant i en situation där hyresrätt omvandlas till en äganderätt. Nackdelen är att eftersom det inte finns bostadsrättsföreningslån så behövs det en stor insats för att Stena Fastigheter ska få den intäkten de behöver, alltså blir det svårare att sälja. Ytterligare en nackdel som

diskuteras är att Wales-modellen bygger på att den är statligt subventionerad och om det stödet skulle försvinna så blir det inte lönsamt, vilket för Stena Fastigheter är avgörande för att en alternativ modell ska lyckas (P. Bielinski-Jerlin et Al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Gruppen diskuterar även att ett pilottest skulle kunna vara intressant i lägen där det redan finns en stor andel hyresrätter och där nya bostadsrätter kan tillföra ytterligare möjlighet att utveckla området och erbjuda olika produkter på samma geografiska marknad (P. Bielinski-Jerlin et Al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Diskussionen förs sedan vidare till idén om att outsourca alternativa finansieringsmodeller till privata aktörer. Gruppen ser positivt på outsourcing ifall modeller som HSB Dela används, där det skulle krävas en stor insats med en stor intern organisation. Det skulle behövas mycket kapital för att skala upp och då kan det vara smart att använda sig av investerare, vilket Bosam har gjort med sin lösning. Mindre bra med den modellen är att de inte vet vad som händer på marknaden i efterhand och hur utvecklingen kommer se ut för de som köper (P. Bielinski-Jerlin et Al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Diskussionen går över till vilka av de befintliga modellerna som verkar mest intressant. Gruppen resonera då att HSB Dela och Riksbyggen hyrköp skulle vara mycket intressanta i situationer där Stena Fastigheter kanske inte kan bygga fler hyresrätter i ett område och tror att en sådan modellen skulle kunna fungera bättre. HSB och Riksbyggen har en stor kontroll över sina modeller, medan om Stena Fastigheter skulle samarbeta med Bosam och använda deras modell kan det innebära att Stena Fastigheter skulle behöva lämna ifrån sig kontrollen. Gruppen anser att det skulle kunna bli problematiskt att sätta sitt varumärke på Bosam när det skulle betyda att Stena Fastigheter släpper kontroll över fastigheterna och modellen (P. Bielinski-Jerlin et Al., personlig kontakt, 2022-04-20).

Slutligen konkretiserar respondenterna vilka de tre viktigaste aspekterna för en, i deras ögon, lyckad alternativ finansieringsmodell. Gruppen presenterade följande svar:

- Det ska inte vara lägre avkastning eller mindre lönsamt.
- Det ska vara en trygg långsiktig lösning.
- Det måste vara ett bra kundperspektiv.

6. Diskussion

Undersökningen i studien syftar till att komma fram till ett svar på frågeställningarna och har genom litteraturstudie, analys av offentlig statistik, intervjuer och en ostrukturerad gruppintervju tagit fram utvecklingsmöjligheter till några av de undersökta modellerna samt vilken typ av modell som Stena Fastigheter kan fokusera implementeringsmöjligheter till.

Inledningsvis behandlas arbetets analys av offentlig statistik vilken visade några intressanta samband. Det första sambandet som kunde tolkas var det om att både prisutvecklingen på bostadsrätter och produktionskostnaden steg i en snabbare takt jämfört med utvecklingen av genomsnittlig inkomst vilket indikerar på att det blir svårare och svårare att få råd med en bostad endast genom att spara. Därutöver visar jämförelsen mellan storstäderna och de mindre städerna att bostadskrisen och de höga inträdesbarriärerna på bostadsmarknaden, i alla fall rent finansiellt, är ett storstadsproblem.

En övergripande fråga som bör ställas är vilken ägandeform människor vill bo i och vad som främjar en god samhällsutveckling? En bostadsrättsmarknad i balans förutsätter att det finns snabbt och enkelt åtkomliga bostäder för att underlätta för människor men även stärka arbetsmarknaden. För mer långsiktiga behov styrker ekonomiska och sociala aspekter argumentet för ägt boende.

Då nyproduktion av bostäder avsedda för alternativa finansieringsmodeller kan vara mindre lönsamt och ge en högre risk för fastighetsföretagen i vissa av dessa modeller, krävs även här någon form av stöd. Staten skulle till exempel kunna dela den risken likt i fallet med Omaksi-modellen i Finland. Den möjligheten bör då finnas för både för de kommunala och kommersiella bostadsbolagen. Om nya finansieringsmodeller ska in på marknaden behöver de standardiseras. Det måste finnas tydliga och säkra regelverk att luta sig mot samt måste tekniska frågor även lösas.

Under arbetets gång har ett förslag om lån för förstagångsköpare av bostäder tagits fram. Med det föreslagna startlånet behöver köparen endast betala en kontantinsats motsvarande fem procent av bostadens värde (Nordström, 2022). Lånet ska som mest uppgå till tio procent av bostadens värde eller högst 250 000 kronor. Lånet skulle betyda att den tid som behövs att spara ihop till kontantinsatsen förkortas med två tredjedelar. Enligt förslaget ska bolåneaktören betala en marknadsmässig avgift för garantin, en kostnad som bedöms föras vidare till förstagångsköparen och uppgå till ungefär en procent av det garanterade beloppet. Om garantin skulle utlösas och staten måste ersätta bolåneaktören kommer staten att ha en regressfordran mot förstagångsköparen. I förslaget har utredaren föreslagit att kreditgarantier på 15 miljarder konor ska ges ut av regeringen och att garantiansvaret hanteras av Boverket (Nordström, 2022).

Detta knyter an till en för studien fråga av central betydelse, nämligen kapitalsvaga gruppers möjligheter att finansiera sitt bostadsköp. Utan stöd eller andra förutsättningar som sänker tröskeln för att låna eller spara kapital är det uppenbart att mindre kapitalstarka grupper stoppas att komma in på den mest förmånliga delen av bostadsrättsmarknaden. Mindre kapitalstarka grupper behöver därför stöttas och det finns ett par möjliga alternativ. Som tidigare nämnts finns det ett nytt förslag att införa startlån men ett alternativ och kanske ett viktigt komplement är att möjliggöra alternativa finansieringsmodeller. Genom det skulle långsiktiga politiska mål, att gå mot ägda bostäder, och kortsiktiga politiska mål, att bygga mer, kunna förenas.

Vad det här arbetet syftade till att undersöka var att utveckla befintliga finansieringsmodeller som ska kunna erbjudas av privata företag. Infallsvinkeln på studiens frågeställningar hade kunnat vara från flera olika håll vilket hade gett i ett resultat som skildrar olika sidor av samma fråga. Eftersom frågeställningarna berör boende och hur boendesituationen kan se ut för många hade därför arbetet även kunnat inrikta sig med ett fokus på de politiska drivkrafterna, som återfinns i alternativa finansieringsmodeller utanför Sverige.

Vårt val av metod och de urvalen vi gjort i studien är bara ett av flera möjliga sätt att ta sig an de valda frågeställningarna. Metodvalen har i den här studiens fall haft fokus på kvalitativa data och mindre fokus på kvantitativa, vilket hade kunnat vara omvänt eller mer jämt. Med ostrukturerade

intervjuer är det svårt att få resultat som är generaliserbara men skulle fungera om frågeställningen i arbete var mer om att få rena fakta om respektive modell än att undersöka utvecklingsmöjligheter. Man hade även kunnat använda sig av bestämt kvantitativa frågeformulär för att till exempel samla in information om efterfrågan hos boende i både hyresrätters och bostadsrätters på olika alternativa finansieringsmodeller.

Vårt urval har till stor del präglats av att arbetet är utfört tillsammans med Stena Fastigheter och även av att vår fokus har inriktats på privata intressenter, vilket likväl hade kunnat vara offentliga, politiska intressenter. Vårt urvalsarbete har därför gjorts med en inriktning på affärsutvecklare och fastighetsutvecklare då denna grupp kan anses ha en bred baskunskap inom samhällsbyggnadsbranschen.

7. Slutsats

Genom det underlag som kandidatarbetet har erhållit utifrån det datainsamlade och inhämtade av empiri utifrån de utförda litteraturstudierna, intervjuerna och observationerna har arbetets inledande två frågeställningar besvarats. De frågeställningar som uppsatsen hade i uppgift att undersöka och besvara var följande:

- Vilka alternativa finansieringsmodeller såsom bodelning och hyrköp finns tillgängliga internationellt och nationellt och hur skulle dessa kunna utvecklas och implementeras på den svenska bostadsrättsmarknaden för att underlätta mindre kapitalstarka grupperns möjligheter till bostadskarriär?
- Vilken alternativ finansieringsmodell, med mål att ge mindre kapitalstarka grupper möjlighet till att förvärva en bostadsrätt, skulle kunna implementeras på Stena Fastigheters framtida bostadsrättsförsäljning för att nå detta mål?

Litteraturstudien och de ostrukturerade intervjuerna ligger till grund för slutsatsen och svaret på den första av de två frågeställningarna. Vad som kan sägas är att det finns ett stort antal alternativa finansieringsmodeller, både nationellt och internationellt, som uppfyller kravet att underlätta mindre kapitalstarka grupperns möjligheter till bostadskarriär. Dessa undersöktes inte eftersom det gick utöver det som avgränsades till den här undersökningen. För de undersökta finansieringsmodellerna kan vi dela upp svaret i två: en för möjligheten till implementering av de utländska modellerna och en för utvecklingsmöjligheterna för de svenska modellerna.

Börjar vi med implementeringsmöjligheterna för de utländska finansieringsmodellerna kan konstateras att det finns mycket små möjligheter för implementering i Sverige i befintligt skick. Detta är på grund av de stora skillnaderna mellan svensk och utländsk bostadspolitik och boendeform, skillnad i lagstiftning kring boendeformerna och brist på ekonomiskt stöd via statligt subventionerade medel.

Utfallet av undersökta utvecklingsmöjligheter hos nästan samtliga finansieringsmodeller var att skalbarheten var låg. Det är alltså skalbarhet att kunna erbjuda finansieringsmodellerna till en större mängd människor som kan anses vara det största fokusområdet för utveckling. För att öka skalbarheten i till exempel HSB Delas finansieringsmodell skulle den kunna finansieras likt Bosam-modellen där institutionella investerare som vill ha en långsiktig och säker investering kan stå för det stora kapitalet som behövs bindas. För Stena Fastigheters räkning så är Bosam-modellen skalbar i en stor skala i samband med ett partnerskap med företaget Bosam och skulle då inte kräva något större kapitalbindande från Stena Fastigheter. Riksbyggen hyrköp är betydligt mindre skalbart då det inte är lagligt möjligt att bruka modellen i mer än 10% av lägenheterna i en bostadsrättsförening utan att bli en så kallad oäkta bostadsrättsförening.

För att besvara den andra frågeställningen om vilken finansieringsmodell som är mest lämplig för Stena Fastigheter att utforska kan det sägas vara någon form av hyrköp eller bodelning. Detta inte bara på grund av den uttryckliga viljan att kunna behålla ett eget varumärke för den finansieringsmodell som väljs att utforska, utan även för att månadskostnaden i sig blir mycket hög för en lösning med Bosam.

Det som återstår är alltså hyrköp eller ett delat ägande på bostadsrätten under en bestämd tid. På grund av Stena Fastigheters fokusområde som hyresrättsägare framför bostadsrättsproducent blir därför en variant av hyrköp det mest optimala att utveckla och implementera. Detta på grund av att det säkerställer ett kassaflöde i form av hyra från nyttjaren av modellen, modellen kan testas småskaligt för att sedan trappas upp till 10% av en bostadsrätt och samtidigt kunna sätta sitt eget varumärke på modellen. En bodelningsvariant blir mer finansiellt osäker på grund av att fram till dess att bostadshalvan köps ut av nyttjaren kommer inget kassaflöde finnas och blir således endast bundet kapital i upp mot 10 års tid.

Konsekvensen av dagens bostadsrättsmarknad blir en splittring i samhället mellan de som är inne på bostadsrättsmarknaden och de som står utanför. Till följd av det uppstår ett utanförskap som baserar sig på kötid och vilket kapital som vi föds in till. Ett samhälle och en bostadsrättsmarknad som ger alla samma möjligheter oberoende av ekonomisk bakgrund är något att sträva efter, därför blir en lösning som ger fler människor möjligheten att ta sig in på bostadsrättsmarknaden ett stort steg i rätt riktning.

7.1. Förslag på fortsatt forskning

Ett förslag till fortsatta studier och frågeställning är hur mycket variationsgraden av sparandet till en kontantinsats kan variera från år till år för olika sparbelopp. Ett exempel på detta är beräkningen av sparräntor eller andra avkastningsmöjligheter som att investera i aktier eller obligationer. Sparandet kan variera beroende på hur stor risk människor, som idag hyr men vill äga sitt boende, är villiga att ta när de väljer placeringar för sitt sparkapital. Tidigare sparat kapital och individens risktagande i sparande också viktiga faktorer för att uppskatta årliga besparingar från investeringar.

Det gällande ekonomiska läget och framtida prognoser för den svenska ekonomiska marknaden är också centrala aspekter av sparandeutvecklingen. Till exempel skulle den beräknade tiden som behövs för att spara 15% eller 25% av kontantinsatserna kunna undersökas med enkät som frågar framtida bostadsrättsköpare hur mycket de skulle vara villiga att spara varje år och hur stor risk de är villiga att ta. Resultatet från en sådan studie skulle kunna göra det enklare för fastighetsbolagen att sätta optionstider, vilket ska ge de boende mer tid att spara till framtida bolån vid hyrköp.

Ett annat förslag är att undersöka de ekonomiska effekter som kan uppstå på bostadsrättsmarknaden genom högre tillämpning av alternativa finansieringsmodeller.

8. Bilagor

Bilaga 1. Intervjufrågor till företag

1. Inom vilket juridiskt lagrum arbetade ni för att skapa er alternativa finansieringsmodell och hur var avtalet utformat?
2. Vilka var de drivande faktorerna som skapade nödvändigheten för att utforma en alternativ finansieringsmodell
3. Jämfört med den mer konventionella metoden att förvärva en bostadsrätt, blir det någon märkbar skillnad i finansiell vinst genom att utnyttja den alternativa finansieringsmodellen?
4. Hur är dina tankar på att hyra din bostad i jämförelse med att äga ditt eget hem?
5. Uppstod det några problem vid utformandet och/eller under implementeringen av modellen?
6. Används någon form av ansökningsprocess för att välja hyresgäster/köpare? Om ja, vad grundas ansökan i?
7. Om vi beskriver en fastighet i form av en lägesgradering (A, B, C och liknande), i vilka graderingar tillämpas modellen och varför?
8. När modellen började användas, uppstod det några problem i fråga om att hitta utnyttjare av modellen?
9. I jämförelse av andra liknande modeller, vilka styrkor har eran?
10. Har ni tidigare försökt implementera andra alternativa finansieringsmodeller? Om ja, hur var den/dessa designade? Vilka lärdomar togs med och hur påverkades utformningen av er nuvarande modell?

Bilaga 2. Frågor till ostrukturerade gruppintervjun

1. Vilken eller vilka av de presenterade modellerna tror har störst möjlighet att kunna implementeras på Stena Fastigheter? Varför?
2. Vilken eller vilka av de presenterade modellerna tror in har störst möjlighet att underlätta mindre kapitalstarka grupperns möjlighet att träda in på bostadsrättsmarknaden? Varför?
3. Vilken eller vilka av de presenterade modellerna tror ni ger störst värde inte bara för nyttjarna av modellerna utan även för Stena Fastigheter? Varför?
4. Ska Stena Fastigheters finansieringsmodell användas som ett verktyg för att omvandla befintligt bestånd eller appliceras på nyproducerade bostadsrätter? Varför?
5. Ska finansieringsmodellen kunna erbjudas på endast en del av Stena Fastigheters bostäder och avgränsas beroende på bland annat nyttjarens egenskaper och bostadens läge?
6. Anser ni att alternativa finansieringsmodeller är en hållbar lösning under ett längre tidsspann eller ska dessa endast ses som en kortsiktig lösning?
7. Vad tycker ni avgörande för att en alternativ finansieringsmodell ska lyckas?
8. Sett till framtida räntehöjningar och möjliga lågkonjunkturer, vilka modell tror ni har störst chans för framgång och vilka inte?
9. Om en modell skulle utformas för Stena Fastigheters räkning med inslag av de alternativa modeller som presenterats, hur skulle er ideala modell varit utformad?
10. Under intervjuerna dök det upp en intressant frågeställning om att "outsourca" alternativa finansieringsmodeller så som HSB Dela, hur ser ni på det?

Bilaga 3. Intervjusvar Mikael Olsson

Caspian:

Inom vilket juridiskt lagrum arbetade ni för att skapa er alternativa finansieringsmodell och hur blev avtalet för er finansieringsmodell utformat? Vad vi då vill ha reda på är om vi tänker till exempel Basel III reglerna och kapitalkravet på 15% av köpeskillingen på en bostad hur tar man sig runt det och hur nära lagrummet kan ni jobba med er modell?

Mikael:

Det funkar så att Riksbyggen köper lägenheten av föreningen. Vi är en utvecklare som köper mark och entreprenad också bygger vi ett hus. Vi säljer den här entreprenaden till föreningen innan inflyttningen 6 månader innan. Det är produkten vi tar fram. Då ser vi till att de här lägenheterna som är hyrköp köps in till Riksbyggen och finansieras av Riksbyggen. I våra stadgar som följer med Riksbyggen finns det klausuler som ger rätt att göra så här och det faller inom de lagliga gränserna och bildar inte en så kallad en oren förening. Exakt hur den juridiska konstruktionen ser ut kan inte jag utan det är andra på Riksbyggen.

Caspian:

Okej så kort sagt: ni köper ut en bostadsrätt ur föreningen och hyr ut den under loppet av två till fem år om jag minns rätt.

Mikael:

Exakt också har den som bor där ett hyreskontrakt med Riksbyggen att få hyra i andrahand och även en option att köpa ut lägenheten till ett indexerat pris. Det är då konsumentprisindex man går efter och inte marknadsvärdet. Skulle man säga upp lägenheten kommer vi dock sälja bostadsrätten på marknaden och alltså inte hyra ut den igen. Det här är till för att en köpare ska kunna nyttja möjligheten att komma in på bostadsrättsmarknaden och spara pengar till bostadsrätten. Man ska inte cirkulera i en hyresrätt liksom.

Caspian:

Vad skulle hända ifall man efter hyresperioden inte skulle vilja nyttja sin köpoption?

Mikael:

Bra fråga! Den tror jag är lite svårlost än så länge och kunderna vet om förutsättningarna när de tar emot lägenheten. Jag tror inte man har börjat förstå alla konsekvenser av den här typen av lägenheter, det är ju lite av ett pilotprojekt. Men vi vill ju att de köper lägenheten. Det är så vi kommer gå ut till dem "ja nu var det dags att köpa lägenheten". Sen förstår vi att den som bor där kanske inte vill det ifall den säger ifrån. Då får vi titta på ett sätt att lösa det från fall till fall, finns besittningsrätt och sådana saker. Det är då tydligt att den som flyttat dit inte följer det som var avtalat från början. Finns lagar och förordningar som styr det här så att vi tror på den goda viljan att man vill köpa ut lägenheten.

Caspian:

Vi kan gå vidare till nästa fråga. Vi kom lite in på det innan. Vilka var de drivande faktorerna till att skapa en nödvändighet för att utforma en alternativ finansieringsmodell. Du berättade ju lite där att ni tror på att köparna verkligen vill köpa ut lägenheten och jag undrar bara ifall det var något särskilt som gjorde att Riksbyggen såg behovet av att hitta en alternativ finansieringsmodell för att kunna köpa en bostadsrätt?

Mikael:

Ja det finns många faktorer som ger behovet av alternativa finansieringsmodeller. Den främsta är att vi har ett krav på oss att sälja ett visst antal lägenheter för att kunna starta ett projekt och få byggdirektiv av en bank. Om vi fyller den kvoten med hyrköpslägenheter och Riksbyggen internt finansierar köpet av 10 % av lägenheterna kommer projektet gå i gång fortare och man säkrar en projektstart. Man behöver ha ett visst antal lägenheter i produktion och i en lågkonjunktur hjälper det här till att starta projekt.

Caspian:

Okej så det blir inte bara ett sätt att hjälpa ett kundsegment utan det blir också ett sätt att effektivisera projekttiden?

Mikael:

Ja jag skulle säga att det är för oss internt. Sen finns det en aspekt för kunden och vi vill få in personer på arbetsmarknaden som inte har de här pengarna från början. Vi hittar en bredare kundgrupp som vi ser som potentiella köpare om fem år. Då ringar vi en fler människor som kan köpa och det blir en win-win-win situation för dem som inte har pengar i bostadsrättsmarknaden i början får då möjligheten att spara och köpa loss lägenheten för ett pris senare som är mycket lägre värderat än vad övriga marknaden säger. Förmodligen är det så att bostaden efter fem år och säg att kostar den en miljon kommer den minst vara värd 1,3 miljoner efter tre år. Köparen gör en bra affär och betalar ett pris som styrs av konsumentprisindex och betalar 1,05 miljoner i stället för 1,3 miljoner. Detta är en killgissning på siffrorna men det är ungefär så det ser ut.

Caspian:

Du svarade så vi kan komma in på nästa fråga direkt rätt sömlöst. Om vi jämför med den mer konventionella metoden att förvärva en bostadsrätt och själv sparar ihop pengarna, frågar föräldrarna eller blancolån. Blir det någon märkbar skillnad i finansiell vinst genom att utnyttja den alternativa finansieringsmodellen?

Mikael:

Om vi förlorar något rent finansiellt med den här modellen?

Caspian:

Vad frågan syftar till är för er på Riksbyggen: Förlorar ni pengar jämfört med om ni hade sålt lägenheten konventionellt och hittat en köpare som köpt den rakt upp och ner på marknaden.

Mikael:

Nej det gör vi inte, på den normala marknaden så är det klart att vi har en intäktsstopp såklart, nej det har vi inte heller vi förlorar liksom inte på det.

Caspian:

Okej så det indexerade värdet vid slutet av perioden räknas liksom in med hyran som betalas in så att det ungefär går ± 0 jämfört med en vanlig bostadsrättsförsäljning.

Mikael:

Nej slutpriset kommer vara mycket billigare för den som köper loss den med hyrköp än vad marknadsvärdet. Troligtvis men det beror på hur marknaden står de senaste 20 åren har marknaden gått uppåt. Skillnaden mellan marknadsvärde och det indexerade värdet blir en ren vinst för köparen. Det ska köparen ha för att det är en del av tänket för att få in folk på bostadsrättsmarknaden. Riksbyggen är inte ett aktiebolag och är inte vinstdrivande i fråga att det är vårt största mål utan vi bygger för fackförbunden byggnads, målarettan och elettan och några till och vill främja en sund bostadsrättsmarknad framför att klämma ut den sista kronan i varje lägenhet.

Caspian:

Så ni har liksom utrymme att söka andra värden än just pengar?

Mikael:

Ja, social hållbarhet och mycket miljötankande har vi på Riksbyggen och vill ha lägenheter som vill hålla länge och är driftsäkra.

Caspian:

Okej, jag tänkte också kolla på dina tankar av att bo i ett hyrt boende jämfört med att äga sitt eget hem. Detta är en väldigt bred fråga men kort sagt vad tycker du är mest gynnsamt för den enskilda individen helt enkelt.

Mikael:

Jag tycker att man ska äga sitt boende av den enkla anledningen att det är den bästa spargrisen man kan ha och äger man sitt boende så är man friare än om man sitter fast i en hyresrätt som man ska byta med folk. Hyresrätten får man inte renovera i samma utsträckning. Både ekonomiskt och hur man får hantera lägenheten är ju friare. Hyresrätten är en transaktionsbod och är tänkt att man ska bo där en kortare tid tills att man kan skaffa sig ett ägande av en bostad. Men sen generellt har det blivit så att många bor i hyresrätter hela sitt liv och det tycker jag är lite fel. Sen förstår jag att det finns dem som inte klarar en bostad och då kanske en hyresrätt är mer optimalt för dem och det får man ha respekt för. Jag ser inga fördelar med hyresrätter så framför bostadsrätt så. Det är en **personlig åsikt** då och jag vet inte hur Riksbyggen ställer sig i frågan.

Caspian:

Jag håller med, mycket i det här arbetet går ut på att vi funnit underlag för alla de fördelar som ägt boende för med sig och då framför allt de stabiliserande påverkanseffekterna i form av minskad kriminalitet, bättre skolresultat och ökade möjligheter för social mobilitet. Som du sa innan en ägd bostad är den bästa spargrisen så vi ser också betydligt fler fördelar med ägt boende kontra hyrt. Men som sagt det kanske är bekvämare att hyra för vissa och det får man ha respekt för.

Mikael:

Så är det ju, engagemanget för en bostad är ju högre på en bostadsrätt än i en hyresrätt. I min karriär ser jag ju att om hyresrätten har problem i bostaden eller allmänna utrymmen skjuter man över det direkt på hyresvärderna för att fixa det. Ett annat engagemang finns det i en bostadsrätt där det är många fastighetsvärdar som hanterar sådant väldigt bra. Jag tycker det är roligare att bo i ett sådant boende där det känns engagemang för väggar, fönster, ventilation och där saker görs tillsammans.

Caspian:

Om vi ska gå tillbaka till hyrköp som modell, jag vill kolla ifall du vet om det uppstod några problem vid utformandet av modellen eller när modellen skulle implementeras?

Mikael:

Ja det gäller att få in klausulen med hyrköp i stadgarna för föreningen från början. Det är väldigt svårt att försöka få in det efteråt när stadgarna är satta, det är det korta och enkla svaret.

Caspian:

Okej, så det har inte varit svårt att hitta nyttjare av modellen? Jag menar om intresset har funnits från köpare.

Mikael:

Nej det har varit väldigt högt intresse, det försvann direkt nästan.

Caspian:

Okej! Använder ni någon av ansökningsprocess när ni ska hitta nyttjare av modellen?

Mikael:

Jag vet svaret på den frågan så jag får passa på den.

Caspian:

Om vi beskriver en fastighets läge i form av en lägesgradering där A-läge är mitt i stan och B och C är sämre lägen sett till var byggnaden ligger, i vilka av dessa lägen tillämpas er modell?

Mikael:

Man gör detta med fördel på ett projekt som har lite mer utmaningar i försäljningen, så C-lägen skulle jag säga. A-lägen har en annan potential att hitta köpare.

Caspian:

Så kort sagt, det är mest fördelaktigt att implementera er modell där det är svårare att hitta konventionella köpare. Nästa fråga pratade vi om för en stund sen men när ni började använda er modell, och då menar jag när Riksbyggen lanserade hyrköp, var det svårt att hitta användare av modellen?

Mikael:

Nej de försvann direkt i princip, det var ingen som var rädd för att prova detta. Så är det väl med hyresrätter generellt att det inte finns något att förlora mer än att man kanske får bo i den tre månader längre och betala hyra innan man kan avsäga sig lägenheten. I ett projekt hade vi sju hyrköp och det var bara en som inte dök upp och fullföljde inflytten.

Caspian:

Jag vet inte om du vet några andra liknande modeller i Sverige som också har som mål att göra det enklare för en kund att äga en bostadsrätt, i så fall vilka styrkor ser du med hyrköp framför andra liknande modeller?

Mikael:

Styrkan med hyrköp är att det är en win-win för både Riksbyggen och den som köper. Jag tycker det finns något politiskt korrekt med detta genom att man får in en person på bostadsrättsmarknaden framför att sitta i ett hyreskontrakt som inte ger lika mycket frihet.

Caspian:

Verkligen, så den största styrkan är att både Riksbyggen och att personen som upprättar ett hyrköpskontrakt vinner på det?

Mikael:

Ja det skulle jag säga, jag har också funderat om det finns ugglor i mossen eller nedgrävda rävar men det gör inte det. Fördelen med modellen för oss är att vi kan presentera för banken direkt om vi bestämmer oss för 10% hyrköp och då har vi mindre utmaningar i våra sälj och får i gång projektet fortare. Detta gynnar vår produktion och ger oss en större volym i det vi bygger för vi behöver intäkterna för framtida markförvärv, det smörjer liksom upp.

Caspian:

Det förstår jag, sista frågan kommer nu och den är: har ni försökt implementera andra finansieringsmodeller än hyrköp?

Mikael:

Andra typer av köpmodeller eller? Ja vi har ju något som heter KF som är en kooperativ köpmodell där du lägger in en insats av 100 000–200 000 kr i sin lägenhet och resten fungerar som en hyresrätt. Du måste ha en borgenär i form av kommunen och då släpper banken finansieringen av projektet ofta och det är något som är väldigt populärt. Sen gör vi hyresrätter också men dem säljer vi till en aktör på marknaden. Detta är de två alternativen som är alternativa finansieringsmodeller. Sen har vi två koncept men det har inte direkt något med finansieringsmodeller att göra.

Caspian:

Okej, så den andra modellen du berättade om är det mer som en kooperativ hyresrätt då?

Mikael:

Ja det stämmer.

Caspian:

Hur skulle du ställa den formen av lösning jämfört med hyrköp?

Mikael:

Dem liknar inte varandra alls. Det går inte att likställa dem. Hyrköp går ut på att vi att internt finansierar boende och tar ut räntekostnader och sånt där i form av hyra medans KF är en kooperativ hyresmodell som baseras med att man kan ta ett lån med en kommun som garant för det. Det är två helt olika konstruktioner. Jag kan för lite om KF men det finns andra på Riksbyggen som kan mer.

Bilaga 4. Intervjusvar Anders Lago

Maximillian:

Berätta lite om HSB Dela och vilken del du haft i skapandet.

Anders:

Jag har varit förbundsordförande för HSB Sverige, detta är jag inte längre men under ganska många år under min tid som ordförande har det varit ett problem för att komma in på bostadsrättsmarknaden i hela Sverige. HSB har gjort flera undersökningar både statistiskt och med frågor till unga människor om problembilden. Vi har också sett den själva, att få ungdomar klarar av själva att köpa en bostadsrätt. Detta är liksom problembilden och problemet är olika stort i Sverige beroende på prisnivån men i de flesta ställen får inte unga människor ihop kapital till kontantinsatsen. Detta gäller för både nyproducerade och befintliga bostadsrätter. Vi har från HSB:s sida funderat på vad vi själva kan göra men även drivit frågan mot Riksdagen och Regering eftersom det framstår som orimligt att många unga stängs ute från bostadsrättsmarknaden.

Maximillian:

Det har kommit in förslag nu att unga ska få ett lån som förstagångsköpare.

Anders:

Just det, detta tror jag är ett svar på den frågan som HSB och andra har drivit. De som har möjlighet att köpa bostadsrätt idag har antingen själva pengar eller pengar från föräldrar. Har man inte detta är det väldigt svårt att komma in på bostadsrättsmarknaden.

Maximillian:

Du har nästan svarat på andra frågan, men förutom det du nämnde nu: vilka var de drivande faktorerna som skapade nödvändigheten att skapa HSB Dela.

Anders:

Vi ska komma ihåg att HSB Dela är en försöksverksamhet som alltså inte är fullskalig över hela landet. Det var ett sätt att försöka hitta en modell som gör det möjligt för unga att hitta en bostad. Så det är lite av en försöksverksamhet fortfarande. Drivkrafterna var det här att ge ungdomar en möjlighet att komma in på bostadsrättsmarknaden och köpa den första lägenheten. Det är den främsta drivkraften.

Maximillian:

Om man jämför med det mer konventionella sättet att köpa en bostadsrätt där man tar ett bolån på 15% och köper ut den med en kontantinsats. Blir det någon märkbar skillnad i finansiell vinst där ni säljer en lägenhet med HSB Dela jämfört med en lägenhetsförsäljning normalt. Det jag tänker på där är att ni binder upp lite kapital.

Anders:

Nej det gör vi inte riktigt. Vi tar samma pris för lägenheten med den enda skillnad är att HSB äger lägenheten under högst en tioårsperiod. Det är klart att om du tänker dig att en lägenhet kostar två miljoner ska HSB finansiera en miljon medan den ungdom som köper lägenheten betalar den andra miljonen. Det blir således ingen prisskillnad då det är vanliga lägenheter. Den stora skillnaden är att HSB:s utmaning i den här modellen är att vi i praktiken lånar ut en miljon under tio år. Vi lånar inte ut den då vi äger 50% av lägenheten men vi binder kapital under denna period. Detta gör det svårare att göra HSB Dela i en riktigt stor skala då det binder otroligt mycket pengar om vi ska sälja tusentals lägenheter enligt den här modellen. Det gör också att vi har tittat på ifall det skulle vara andra som skulle vara med och finansiera detta. Stora privata investerare som institutioner och försäkringsbolag.

Maximillian:

Jag vet inte om du känner till Bosam eller Well fastigheter men dessa har en modell där de går in med ett lån till en bostadsrättsförening och belånar lägenheterna mycket mer och med låg ränta. Deras investerare kan vara försäkringsbolag och sådana som vill ha lite stabil avkastning. Det verkar alltså komma in lite fler aktörer.

Anders:

Det finns en skillnad som inte är märkbar när räntorna är låga men när räntorna är högre och en privatperson har lån får man göra skatteavdrag på 30% vilket man inte får göra på bostadsrättsföreningen. Idag när räntorna är låga kostar det inte särskilt mycket ändå men skulle räntorna skjuta i höjden blir det en dyr lösning med högbelånade föreningar. Nu är du ganska ung Maximillian men om vi går tillbaka 20–30 år så låg en större del av belåningen på föreningen och mycket mindre på den enskilda. I Norge har man kvar den modellen men där är den enskilda personen berättigat skatteavdrag på den del av bostadsrättsföreningens belåning som tillhör hans lägenhet. Går räntorna upp 5–6–7 % gör det här avdraget ganska mycket och det kan bli ett problem om inte det är den enskilda individen som är belånad.

Maximillian:

Nästa fråga hänger ihop med lite till det vi pratade om nyss. Inom vilket juridiskt lagrum arbetade ni när ni skapade HSB Dela, var det något speciellt ni behövde förhålla er till och hur var avtalet utformat.

Anders:

Ja det var egentligen två områden som vi utredde och tittade på tillsammans med diskussioner med myndigheterna. Det ena var om finansinspektionen skulle uppfatta detta som att vi lånade ut pengarna vilket vi var tvungna att säkerställa att dem inte gjorde. HSB kvarstår formellt inte som en bank och har inte fullständigt banktillstånd. Sen finns det en del skatteproblematik, så de två juridiska områdena var dels de finansiella regleringarna och kontroll över de som lånar ut pengarna och skattefrågor vilket mest hänger med när man säljer lägenheten vilket kvarstår som vem som får betala om man säljer bostadsrätten med vinst eller överskott. Det finns även andra lagområden som äganderätten och bostadsrättslagen men det var de föregående två områdena som var komplicerade och behövde studeras extra.

Maximillian:

När du jobbade på HSB och HSB Dela började dyka upp på tal, hur såg ni på att i jämförelse med att hyra och äga sitt boende, såg ni några fördelar med att äga sitt boende mot att hyra?

Anders:

Det finns många fördelar med att äga. Tittar man historiskt har det alltid varit mer fördelaktigt och lönsamt att äga bostadsrätten och villor och småhus så det är en stor ekonomisk fördel. Man kan ta ett exempel med en bostadsrätt och hyresrätt på samma gata och lånar till kontantinsatsen blir kostnaden för dig som privatperson lägre för dig i en bostadsrätt och en hyresrätt. Detta hänger ihop med två saker: det ena är att den som äger hyresfastigheten vill ha en avkastning på ägandet av det kapital som är placerat i hyresrätten vilket är 2–3 % per år ofast. Det andra är att avdragsrätten på lånet gör att man tjänar lite på det. Det finns alltså en ekonomisk fördel med att äga sina lägenheter både historiskt framförallt på de värdeökningar de senaste 20 åren samtidigt som de årliga kostnaderna är lägre för bostadsrätten än hyresrätten. Ett sidospår där: det är intressant att politiken överlag är förtjusta i hyresrätter och säger att det är en bra form för unga människor fast än att den är dyrare än bostadsrätten.

Maximillian:

Kollade ni lite också på om exempelvis sociala fördelar med att köpa sin bostad med exempel som att stanna på samma område längre?

Anders:

Jag skulle inte säga att det var ett vägande skäl då det vägande skälet var det ekonomiska att komma in på bostadsrättsmarknaden. Äger du en bostadsrätt har du ett bra grundkapital inför framtiden, vill du sen låna pengar till en bil kan du enklare få lån om du bor i bostadsrätt än hyresrätt, du kan göra bostadskarriär och byta upp dig till bättre lägenhet. Sen är bostadsrätten en ganska social form där du i en bostadsrätt kanske inte känner alla grannar men ni skapar ändå något tillsammans.

Maximillian:

Om vi bortser lite från de juridiska problemen dök det upp några andra problem när ni utformade HSB Dela, var det något annat hinder som ni var tvungna att komma över?

Anders:

Nej det skulle jag inte säga. Redan de första lägenheterna som gick hade ett stort intresse vid ett projekt i Göteborg. Den enda svårigheten är hur HSB ska finansiera detta om vi ska göra det i större skala. HSB klarar av att finansiera detta för ett mindre antal lägenheter men ska det upp till tusentals per år blir det betydligt svårare.

Maximillian:

Nästa fråga, använder ni någon form av ansökningsprocess liksom där ni väljer ut hyresgästerna eller använder ni bara HSB Bospara.

Anders:

Nej det är väl endast det verktyget där bosparare får ta del först. Det finns inget annat regelverk.

Maximillian:

Om vi kollar på fastigheter i lägesklassificeringar som i A, B och C-läge, försökte ni tillämpa Dela vid något specifik typ av läge, alltså att ni kolla på läge när ni skulle ta reda på vart HSB Dela lägenhet skulle in i.

Anders:

Nej inte direkt, kanske mer i sådana fall att hitta områden som man tror skulle passa yngre människor och där alltså hitta en efterfrågan. Men jag tror att den här modellen fungerar i A-områden och centrala ställen i städerna men även vid bra kommunikationsmöjligheter i andra lägen. Det är också en prisfråga ofta eftersom centrala lägen har högre markpriser och även högre byggkostnader.

Maximillian:

Du svarade lite på det i en fråga tidigare. Jag antar det eftersom du sa att efterfrågan var rätt hög men hade ni några svårigheter att hitta folk som ville bo i en HSB Dela lägenhet?

Anders:

Vi har stött på några som inte tycker att det är helt enkelt att förstå. Exempelvis vad som händer efter tio år eller under den här perioden. Eftersom det är en ny modell är det lite svårt att förstå.

Maximillian:

Nu vet jag inte hur stor koll du har på andra modeller som Riksbyggens hyrköp och liknande men vad är HSB Delas styrka, inte nödvändigtvis jämfört med de andra modellerna.

Anders:

Den största styrkan är att man äger på riktigt även om man äger halva bostaden har man gjort ett kliv in på bostadsrättsmarknaden vilket är en stor fördel jämfört med andra modeller. En annan fördel är att när man vill kan man lösa ut HSB andel i lägenheten, även successivt kan man göra det. Sen tror jag att det behövs, nu kommer ju förhoppningsvis de här startlånen där man sänker det bolånetak som finns idag med 15% i kontantinsats och det här med startlån med 5%. Vi behöver jobba framöver med olika modeller för att ge unga människor en chans att komma in på bostadsrättsmarknaden. Titta på hyresnivåerna i nyproduktionen vilka är på en nivå som få unga kan klara samtidigt med priserna på bostadsrätter, vi behöver helt enkelt sänka trösklarna för den första bostaden.

Maximillian:

En liten följdfråga till det med lån till förstagångsköpare: något vi har tänkt när vi har skrivit kandidatarbetet och känt att vi behöver reflektera över i slutsatsen är om dessa alternativa metoder kommer att också höja priserna om de börjar användas i större skala.

Anders:

Jag tror inte det här är prisdrivande. Det som framför allt driver priserna är bostäder, det behöver alltså byggas mer. Det andra är den här lågräntenivån som vi haft i flera år har inte varit sund för prisutvecklingen. Prisutvecklingen har endast varit bra för de som varit en del av den ägda bostadsrättsmarknaden och har alltså påverkat de utomstående negativt. Det har kostat så lite att låna

pengar och detta har drivit upp priserna framför allt i storstäderna. Jag tror inte att dessa modeller gör någon prispåverkan.

Maximillian:

Har HSB tidigare försökt implementera någon annan alternativ finansieringsmodell innan HSB Dela och om ja, har ni tagit med er några lärdomar från detta?

Anders:

Vi har tidigare tillbaka provat dem här modellerna det här med hyrköp, vi har också i ett antal projekt runt om i landet under modern tid låtit medlemmarna själva kunnat påverka kontantinsatsen genom hur stor del av lånet som ligger på föreningen respektive den enskilde. Detta är väl dem två modellerna som varit mest aktuella. Hyrköp kan ha fördelar, nackdelar för HSB eller Riksbyggen som bygger och förvaltar bostadsrätter, köpare vill köpa en nyproducerad lägenhet som ingen annan bött i tidigare och hyr man ut den kan det vara svårare att sälja den senare. Nu har det varit en sådan brist att detta kanske inte är något problem. Modellen med att variera insatsen gör det lite krångligare för föreningen att hålla reda på olika insatser och att om mer av lånen ligger på föreningen så missar man möjligheten till skatteavdrag.

Maximillian:

En kort fråga på det vi diskuterade, HSB behövde vara säkra på att inte anses som en bank när de lånade ut. Kan du utveckla lite mer, vad var det som gjorde att finansinspektionen eventuellt skulle kunna se er som en bank och vad gjorde ni för att kringgå detta?

Anders:

Man kan tolka den här modellen att vi lånar ut pengar till den enskilde kan vi ta exemplet med två miljoner och låna ut en miljon under tio år. Här är det viktigt att reglera ägandet att vi alltså kvarstår som ägare på andelen på 50%. Med den säkerheten har finansinspektionen varit lugna och trygga. Finansinspektionen vill att samhället ska ha kontroll på vilka som lånar ut pengar och hur man gör det vilket följer med speciella tillstånd.

Bilaga 5. Intervjusvar Timmy Andersson

Maximillian:

Kan du börja med att förklara lite om Bosam-modellen?

Timmy:

Problemet vi försöker lösa är att om man kollar på Sveriges unga är det en förkrossande majoritet som vill äga sitt boende och inte hyra det, hela 95% drömmer om det. Ofta är slutmålet villa men vägen dit går via en bostadsrätt. Så som den svenska bostadsrättsmarknaden ser ut idag är det endast två av tio som har möjligheten att köpa en bostadsrätt. I nästan uteslutande alla fall har du då rika föräldrar eller en fastighet själv och kan ta ut bolån och hjälpa till med en kontantinsats. Att åtta av tio står utanför, många av dem här är unga vuxna som har vanliga jobb och tjänar bra det enda är att de inte har hunnit spara ihop kapitalet till en kontantinsats. Att poliser, sjuksköterskor och lärare som är ny-exade inte har 200 000, 300 000, 400 000 att lägga på en kontantinsats, det är det som exkluderar absolut flest. Sen har vi striktare krav på bolån och amorteringskrav på tre %, stresskalkylränta på sex sju % och ett lånetak som också exkluderar men det är kontantinsatsen som är boven i dramat. Vår lösning och det vi är att vi är en slutfinansiär av fastigheter så vi bygger inget själva och säljer inget själva utan vi går in i stället för en bank och ger föreningslån till primärt nyproducerade bostadsrättsföreningar och ingen hybrid eller något utan helt vanliga bostadsrätter enligt lag. Modellen vi har tagit fram bygger på att vi tar en större del av det lånet som ligger på individen och flyttar den till

bostadsrättsföreningen som också sitter på den största tillgången i form av fastigheten och ska därför också bära den största skulden. Genom att göra det här så blir köparens del av insatsen mycket mindre och priset av bostadsrätten blir 50–70% lägre. Det kostar fortfarande lika mycket att bygga dessa projekt och utveckla dem får lika mycket betalt men vi fördelar bara hur mycket som ligger på individ jämfört med föreningen och detta resulterar i att individen betalar signifikant lägre för sin bostadsrätt. Det som händer med en sådan lösning är att månadsavgiften blir högre då ränta och amortering blir större då lånet är större. Det intressanta blir dock då man kollar vad man faktiskt spenderar i månaden på boende där månadsgiften är en parameter, men även ditt privata bolån. Eftersom priset på bostadsrätten är 70% lägre behöver du då även ett lägre bolån och då blir utgifterna på det lånat nästan obefintliga. Läger du ihop bägge dessa parametrar ser man att totala månadsutgifterna blir nästan samma på en vanlig bostadsrätt som med Bosam. Det som är nyckeln till det här är att högbelånade föreningar har historiskt varit förknippat med risk då räntorna kan öka vilket kan orsaka stora månadsavgiftshöjningar. Det viktiga här är att vi har byggt bort den risken då vi har byggt upp en fond som riktar sig till institutionella välkända investera som pensionsbolag och liknande som behöver trygga och stabila avkastningar över lång tid. Genom detta kan vi ge en fast ränta på 20 år vilket gör att det kvittar om räntorna höjs då månadsavgiften i Bosam bostadsrättsföreningen blir opåverkad. Detta är extra viktigt med Ukrainakrisen och inflation och räntehöjning är på frammarsch. Detta är en jätteviktig komponent, dels för att boverket kan känna sig bekväma att göra intygsgivning av kostnadskalkyler och alla skyddsnät som följer med det. Också en nyckel för banker att kunna ge bolån på den andra sidan.

Maximillian:

När ni utformade Bosam, inom vilket juridiskt lagrum arbetade ni och hur var avtalet utformat både för köpare och bostadsrätt? Hur blev ni certifierade för att låna ut pengar exempelvis?

Timmy:

Jag förstår din fråga. Det är så här att det var jätteviktigt för oss när vi satte upp den här modellen ska helt och hållet kunna stå på egna ben. Den ska inte vara beroende av subventioner eller lagändringar utan den här måste falla inom ramen av man kan göra idag. Eftersom vi designat den på det här sättet så har vi inte krävt att det ska ske några lagändringar eller bli beroende av någonting utan helt och hållet stå på egna ben och funka med dagens ramar. Detta är viktigt för det blir skakigt när det blir beroende av andra faktorer som hyresstödet och liknande. Det som är viktigt med att ge ut de här lånen är att vår fond är en alternativ investeringsfond och den är reglerad efter Finansinspektionens tillsyn och lagen som gäller där är lagen om förvaltning av alternativa investeringsfonder. 2016 skedde lättnader där som gjorde det möjligt för institutionellt kapital att kunna investeras i andra tillgångar och finansiella instrument vilket gjorde att investerare kunde lägga kapital i fastighetskredit.

Maximillian:

Nu har du redan svarat lite på den här frågan men vilka var de drivande faktorerna som skapade nödvändigheten för att utforma Bosam-modellen?

Timmy:

Vad det handlar om är att alla vi som jobbar med Bosam har varit i den positionen att vi har tagit en universitetsutbildning, fått ett bra jobb och en fast lön. Vi alla stod inför det här att även om vi har allt det här så saknar vi kontantinsatsen vilket är extremt frustrerande för alla av oss och vi tycker det är fruktansvärt oräddvinst att vi har en marknad som fungerar på detta sätt. Det är inte möjligt att kräva av en ung vuxen som är mellan 20–30 år att man ska ha sparat ihop 400 000 kr, det är vissa få som har den möjligheten tack vare sina föräldrar men det är ännu färre som lyckas jobba ihop det på en kort tid. Vi har också alla erfarenheten av när man väl kommit in på arbetsmarknaden och känslan av när jag köpt min första bostadsrätt och visste nu äger jag det här, ingen kan tvinga mig att flytta, inget

osäkert andrahandskontrakt. Jag tvingades inte hoppa runt på olika soffor eller lägenheter i otroligt dyra andrahandskontrakt. I Stockholm tror jag du måste köa i 40 år innan du kan få en hyreslägenhet och när du får den lägenheten betalar du till någon annan än till dig själv. Den tryggheten och allt det som den för med sig, att du kan ta ett jobb vart du vill och liksom känna trygghet och alla sociala grejer som kommer med det. Det är superviktigt och det vill vi ge till många fler som vi tycker blir orättvist behandlade. En annan drivkraft är att vi har vetat att detta går att genomföra trots att ingen gjort det innan. Det har vi visat att det fungerar och det var vi först med att göra. Men varför har inte staten eller politiken inte gått in och försökt rätta till det här? Istället kommer olika poliska insatser som attackerar symptomen men inte grundproblemet som är att bostadsrätter är för dyra. Bostadsbrist är problemet det måste vi lösa.

Maximillian:

En liten följdfråga, jag antar att du sett propositionen att ge ett lån till förstagångsköpare, tror du att det kommer gå igenom och tror du att det kommer påverka Bosam-modellen negativt eller att det bara underlättar?

Timmy:

Vi välkomnar alla förslag som bidrar till att lösa den här sitsen det viktiga är att unga kan få bo. Det finns många som ger förslaget ris och många ger förslaget ros men återigen, detta är ett plåster på ett sår som attackerar symptomen och inte grundproblematiken. Vi var med i utredningen i höstas pga. vår fakta över gruppen unga vuxna och det vi sa i utredningen var att vi var oroliga över att en för stor grupp kommer kunna få tillgång till en och samma kontantinsats finns risken att riskerna att priserna bara trissas upp. Det finns risker att människor tar lånet, precis som vid CSN, även fast de inte behöver det. Detta påverkar oss bara positivt dock då det innebär att fler har råd även med våra kontantinsatser, vi gör att det byggs mer. Det här startlånet göra inte att det byggs mer. Vi för in mer kapital på marknaden och säkrar att det byggs bostäder som annars inte hade byggts.

Maximillian:

Om vi jämför då den konventionella metoden att köpa en bostadsrätt med bolån och en kontantinsats eller rent av bara köpa den. Nu kanske inte frågan är så tillämpbar på er då ni inte bygger fastigheterna men tror du att ni skulle förlora pengar på att använda Bosam kontra att sälja den vanligt. Nu är det inte det ni riktar er mot då ni vill få in folk som annars inte hade kommit in på marknaden. Men ser du Bosam som något som ger fastighetsägaren mindre vinst kontra ett konventionellt förvärv?

Timmy:

Du tänker ur ett fastighetsperspektiv? Alltså om jag som fastighetsutvecklare förlorar något på det här jämfört med konventionell försäljning? Faktum är här att ett, det påverkar inte deras intäkter över huvud taget då de får lika mycket betalt för att göra dem här bostadsrätterna som andra bostadsrätter. Det du får är att vi garanterar 70% av försäljningen redan vid säljstart samtidigt som du får lika mycket betalt då det enda vi gör är att omfördelar vem som betalar. Så som utvecklare blir det lika mycket betalt samtidigt som vi öppnar upp en helt ny marknad hos de som inte går att få ihop en kontantinsats. Vi ökar alltså den adresserbara marknaden samtidigt som vi förenklar försäljningen i B, C och D-lägen. Vi kan inte vara i A-lägen i de flesta kommuner eftersom marken är för dyr vilket gör att vi inte kommer ner så mycket i pris även med ett högt lån. Som utvecklare har man tidigare inte kunnat sälja en bostadsrätt i C och D-lägen då de som bor där i hyresrätter så är det svårt att sälja på grunda av de höga priserna.

Maximillian:

När ni utvecklade Bosam-modellen, uppstod det några problem eller hinder vid utformandet eller vid implementeringen?

Timmy:

Det blir ju såklart problem på daglig basis så som vi utforma formen och få samarbete med utvecklare men det är en naturlig del att starta bolag. Kollar vi på modellen specifikt har en utmaning varit och fortfarande är, att få en stor massa att ändra uppfattningen att högbelånade bostadsrätter är förenade med risk. Att få banker, politiker och köpare att ändra uppfattning över en grej som tidigare varit förenat med risk och alltså få dessa att inse att vi är frikopplade från en rörlig räntemarknad. Att få ut det är såklart svårt men alla som vi pratar med förstår detta men det är en lång och pågående informationsinsats vi behöver bedriva.

Maximillian:

För att lösa detta, nu berättade du att det hjälper desto längre ni är ute på marknaden men hur vill ni annars nå målet att få ut Bosam?

Timmy:

Lite olika vi har tänkt att vi börjar på översta nivån med ett gediget outreachprogram där vi träffar alla bostadspolitiska talespersoner för samtliga partier och informera att vi har en lösning som kan implementeras idag utan reformer som tar flera år. Därefter fortsätta informera kommuner och fastighetsutvecklare och andra intressenter vilket kommer sprida vidare därifrån och jobba uppifrån och ned.

Maximillian:

Om man jämför med andra modeller som HSB Dela och Riksbyggens hyrköp, vad skulle du säga är Bosams styrkor jämfört med andra typer av modeller?

Timmy:

Vi ser dessa som ett komplement till en flora av modeller och en av dessa kan inte lösa alla problem. Det vi kan se är att många aktörer valt att inrikta sig på den privata sidan och lån till kontantinsats som riktar in sig till individer medan vår modell riktar sig mot fastighetssidan. Om vi ska jämföra vår modell med de andra modeller så finns det några utmaningar jag kan ta upp hos de andra. En utmaning kretsar till skalbarhet där Riksbyggen endast kan erbjuda 10% av lägenheterna som hyrköp och det är liknande för OBOS Deläga och kollar vi på HSB Dela så är det väldigt få lägenheter som erbjuds på det här sättet. Detta är inte en skala som krävs för att lösa detta problem. Vi har kapital och kan omsätta i alla kommuner vilket går att skala och vi har en marknad motsvarande 100 miljarder i föreningslån som vi kan finansiera. Den andra utmaningen är att vi anser att delägning tummar lite på rättigheter och skyldigheter som följer med att äga en bostadsrätt. Köparen betalar halva priset och äger halva men står för hela månadsavgiften och hela mäklaravgiften när du säljer, du får inte göra renoveringar du vill och inte heller sälja när du vill. Köper du inte ut resterande andelar under tio år kan du bli tvingad och flytta, detta är inte samma sak som du får ut med en traditionell bostadsrätt. Bosam ger precis vanliga bostadsrätter enligt lag och alltså ger den alla säkerheter som följer med.

Maximillian:

Denna fråga har du redan svarat på lite men den riktar in sig på var modellen tillämpas.

Timmy:

Det beror på kommun, i Skövde kommun kan vi erbjuda A-lägen eftersom markpriserna är lägre men aldrig innanför tullarna i Stockholm.

Maximillian:

Har ni tidigare haft en annorlunda version av Bosam som såg annorlunda ut än den idag och har ni fått några lärdomar från det?

Timmy:

Nej det har vi inte utan detta är den modell vi kört på sen start. Det som ändrats är hur vi bygger fonden på rätt sätt osv. Det är fortfarande högbelånade föreningar som ska få fasta räntor på 20 år och det är ingen som provat någon annan modell tidigare.

Maximillian:

Sker det någon form av ansökningsurval vid tillämpningen av Bosam?

Timmy:

Alla får köpa en bostadsrätt med Bosam men det vi har är att vi kör samma koll som när man medlemsprövas till en bostadsrättsförening. Skillnaden är att vi genomför en lite striktare kontroll på det ekonomiska så att dem inte sätter sig i en fälla och inte har råd med avgiften senare.

Bilaga 6. Intervjusvar Martin Lundblad

Maximillian:

Vilket juridiskt lagrum arbetade ni för att skapa hyrköpsmodellen? Och hur är avtalet utformat?

Martin:

Det är egentligen ingen raketforskning. Juridiskt är det en andrahandsuthyrning, riksbyggen går köper lägenheter av föreningen och garanterar då insatsen och skriver sen ett hyresavtal till den boende. Och sen skrev vi också ett ytterligare ett avtal med den boende och då är det optionsavtal som man har rätt att köpa loss lägenheten efter 5 år till den ursprungliga insatsen plus prisökning med KPI.

Maximillian:

Vi har ju kollat lite på andra modeller exempelvis HSB, deras avtal är lite mer komplicerat om man ska säga så, inte att sämre eller bättre, men det blir ju lite krångligt där när man också ska ta en del av vinsten exempelvis.

Martin:

Ja, men precis det blir lite krångligare. Så är det. Det finns säkert fördelar men jag inte liksom vägt deras modell mot vår, men det finns säkert fördelar och nackdelar med båda.

Det som är fint med hyrköpsmodellen är att den ren. Det är liksom egentligen ingen risk för individen, om man inte vill köpa så måste man inte och man kan flytta ur den när som helst och sen utöver det så är det som en vanlig nyproducerad hyresrätt egentligen.

Maximillian:

Vilka var de drivande faktorerna som skapade nödvändigheterna för att utforma ett alternativt sätt att finansiera de här bostadsrätterna?

Martin:

Trösklarna för att komma in på marknaden för de som inte redan äger något har stigit rejält. Det är ju det här att det som är prisutvecklingen på marknaden har varit så stark också.

Och sen så har det inte blivit enklare med amorteringskrav.

Nej, det finns många faktorer som har gjort det svårare att komma in på marknaden och det är ett problem som vi har sett under ett antal år och som pågår.

Om vi kollar på det senaste om nyheterna om ett lån för förstagångsköpare så har ju vi skickat in ett snarligt förslag och lobbat för det sedan ett antal år tillbaka.

Vi har också testat ett koncept som heter "ungdomsettor" här i Göteborg där man kunde köpa en etta för 95000kr.

Lundblad:

Så det är lite det som att det liksom kom så ganska naturligt att fortsätta sitta och kolla på vad Vi kan göra för den här kundgruppen, men vi har ju våra på en företagsidé är ju att bygga för alla och det är ju väldigt svårt att kunna det när priserna är som de är och så där.

Maximillian:

Ja, men jämfört med mer den konventionella metoden att köpa en bostadsrätt, blir det någon märkbar skillnad i ekonomisk vinst för er när ni använder hyrköpsmodellen för att sälja lägenheter?

Martin:

Ja vi binder ju upp en del kapital, det gör vi. samtidigt får vi ju intäkter, hyran är ju högre än kapitalkostnader, men sen finns det ju risker med det där, så som slitage. Så det är ju inte en vinstaffär för oss. Vi hoppas och antar ju att det inte är en förlustaffär för oss för vi vill ju kunna skala upp det. Men just att binda kapital är ju något som kan vara hindrande en annan del är ju också att vi inte vill att bostadsrättsföreningen ska anses som oäkta, vilket den gör ifall andelen är över 30% juridiska personer. Så vi kan ju inte köpa hur många som helst. Så vi har satt ett tak på 10% av beståndet. Vi är ju dock så tidiga så att vi vet inte vad kostnaderna innebär för slitage och sånt än. Huvudmeningen är ju dock inte att vi ska tjäna massa pengar, det är att vi ska få sålt lägenheten till det där ursprungliga priset, så kalkylen blir lite annorlunda beroende på när optionen utnyttjas. Lite plus går vi nog skulle jag gissa på.

Maximillian:

Vad är dina tankar på att hyra sin bostad i jämförelse med att äga sin bostad?

Martin:

Ja, för de allra flesta fall så är det ju fördelaktigt att äga sin bostad och speciellt med det här och lågräntemiljön som vi har nu och har haft ett antal år.

Så är på så sätt är det är det nästan alltid billigare att äga.

Nackdelen är ju att du binder upp en hel del kapital sen kan man ju vara rejält skuldsatt. Det var ju liksom ingen investering med en lånad hävstång på något sätt och det finns ju risker och det finns och perioder i historien där priserna har gått ner och då är det ju inte så kul om du då samtidigt måste sälja bostaden och får en förlust

Maximillian:

Om man kolla på sociala fördelar med att äga sin bostad, har det varit något ni observerat i samband med hyrköp?

Martin:

Med vår modell så kan det bli att man blandar människor som kanske inte annars träffas och går över åldersgränser eller socioekonomiska gränser och får lite olika grupper in som kan blandas

Maximillian:

Uppstod det Några problem eller liksom svårigheter när ni utformade hyrköp eller i implementeringen utav det?

Martin:

Är det egentligen hon inte ingen specifika problem som har uppstått tycker jag, inte på grund av modellen, utan det är snarare att kanske man kan dyka på problem när man gör saker för första gången och att man provar sig fram lite grann och det är frågor som ska lösas och det ska ut kommuniceras internt så att vi får liksom någon form av sammanhållen bild av det, så det är ju en vanlig liksom kanske utvecklingsprocess egentligen, så det är inga problem som modellen i sig har bidragit med tycker jag.

Maximillian:

Använder ni någon form av ansökningsprocess för att välja hyresgästerna eller köparna då för hyrköp, om ja så vad grundas ansökan in?

Martin:

Lägenheterna förmedla genom Riksbyggen förtur, där man samlar kö poäng som medlem i Riksbyggen och de rangordnas efter antal poäng och de som har högst får förtur. Precis på samma sätt som vi gör när vi säljer våra vanliga lägenheter.

Maximillian:

Riktat sig hyrköpsmodellen till fastigheter med någon typ av klassificering enligt ABC, är det en faktor i var ni väljer att använda modellen?

Martin:

Och jag skulle säga att det är nog inte är en faktor. Vi har lite olika exempel och har väl 2 projekt i Göteborg som är i A läge och sen så är det ett som är i gränsen mellan B och C.

Det är möjligt att det kanske blir sådana strategier. Det beror på lite var modellen tar vägen, men än så länge är det inte en faktor.

Maximillian:

Har ni haft ett stort intresse när det kommer till hyrköpsmodellen? Hur har efterfrågan sett ut?

Martin:

Men intresset har varit väldigt högt och det har även varit uppmärksammat en del utav Media, men vi har ju inte gjort någon förmedling men vi ska inom kort nu för vårt första projekt i Göteborg skicka ut materialet där man får välja till att intresseanmäla sig. Så det blir nog lite facit från den och det är många som har ringt och frågat om hyrköp. Sen så vill vi ju hitta hyresgäster som vill i framtiden köpa, det skulle ju vara det bästa för oss också.

Maximillian:

Jämfört med andra modeller, exempelvis HSB dela, vad är fördelarna med riksbyggens hyrköpsmodell?

Martin:

Jämför med HSB, så som sagt att det är ett renare avtal, det är enklare upplägg och noll risk, och du riskerar inget kapital alls.

Maximillian:

Har ni tidigare försökt implementera en liknande modell och fick ni några lärdomar från det?

Martin:

Till den målgruppen har vi inte jobbat med någon tidigare modell som jag känner till. Tidigare var ju behovet för en sådan här modell mycket lägre också. Men vi följer upp ungdomsettorna med hjälp av forskare som gör djupintervjuer med boende, just ungdomsettorna så vitt jag vet så är det bara en som har flyttat, de kan ju inte sälja den med vinst utan för samma pris som de köpte justerat för KPI och det är väl det vi har tagit med oss att det är viktigt att hålla koll på det. Så det finns ju en risk med den modellen att man skulle kunna tappa kontrollen över den. Vi har inte haft några negativa lärdomar än så länge de som bor där trivs bra.

Källförteckning

- Adra. (2018). *Rent to own - Wales* [Produktblad].
- Anily, S., Hornik, J., & Israeli, M. (1999). Inferring the Distribution of Households' Duration of Residence from Data on Current Residence Time. *Journal of Business & Economic Statistics*, 17(3), 373-381. <https://doi.org/10.2307/1392295>
- Annadotter, K., & Werner, I. B. (2017). Grannskapseffekter på områdesnivå - en fördjupad studie av bostadsrättsombildning i allmännyttan (2017:3). Kungliga tekniska högskolan <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1146686/FULLTEXT01.pdf>
- Bergendahl, P.-A., Hjeds Löfmark, M., & Lind, H. (2015). *Bostadsmarknaden och den ekonomiska utvecklingen*. Statens Offentliga Utredningar
- Bosam. (2022, 03 01). *Bosam-Modellen*. <https://bosam.se/bosam-modellen>
- Bratt, F. (2018). Kravet: Här måste du klara en boränta på 7,5 procent. *Expressen*. <https://www.expressen.se/dinapengar/bostad/kravet-har-maste-du-klara-en-boranta-pa-75-procent/>
- Bryman, A., & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (3 ed.). Liber AB.
- Stena Fastigheter. (2022). *Brf Höjden*. <https://view.wec360.com/stena-fastigheter/brf-hojden/unit/07-1703>
- Finansinspektionen. (2021a). *Riskviktsgolv för svenska bolåneexponeringar*. <https://fi.se/contentassets/a3781a7dc87d4b4db880717e807fae8a/beslut-riskviktsgolv-svenska-bolaneexponeringarn.pdf>
- Finansinspektionen. (2021b). *Ändringar i Finansinspektionens föreskrifter och allmänna råd om tjänstepensionsföretag*. <https://www.fi.se/globalassets/media/dokument/fffs-bilagor/2021/beslutsmp-fs-2102-2103.pdf>
- Grauers, F. (2014). *Nyttjanderätt*. Studentlitteratur AB.
- Green, R. K., & White, M. J. (1997). Measuring the Benefits of Homeowning: Effects on Children. *Journal of Urban Economics*, 41(3), 441-461. <https://doi.org/https://doi.org/10.1006/juec.1996.2010>
- HSB. (2022a). *Frågor och svar om HSB Dela*. <https://www.hsb.se/dela/faq/>
- HSB. (2022b). *HSB Dela* [Produktblad]. <https://www.hsb.se/globalassets/kampanjsajter/dela/produktblad-hsb-dela.pdf>
- SFS 1904:48 s.1 *Lag om samäganderätt*. Justitiedepartementet. <https://rkrattsbaser.gov.se/sfst?bet=1904:48%20s.1>
- SFS 1970:988 *Fastighetsbildningslag*. Justitiedepartementet. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/fastighetsbildningslag-1970988_sfs-1970-988
- SFS 1970:994 *Jordabalk*. Justitiedepartementet. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/jordabalk-1970994_sfs-1970-994
- SFS 1990:931 *Köplag*. Justitiedepartementet. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/koplag-1990931_sfs-1990-931
- SFS 1991:614 *Bostadsrättslagen*. Justitiedepartementet. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/bostadsrattslag-1991614_sfs-1991-614
- Karpestam, P. (2013). *Bostäder, rörlighet och ekonomisk tillväxt*. Boverket. <https://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2013/bostader-rorlighet-ekonomisk-tillvaxt-marknadsrapport.pdf>
- Lakea. (2021). *Omaksi-hem* [Produktblad]. <https://lakea.fi/sv/hem/omaksi-hem/>
- Lakea. (2022). *Bostäder Omaksi-hem*. <https://lakea.fi/sv/bostader/?tab=3>
- Leventhal, T., & Brooks-Gunn, J. (2003). Moving to Opportunity: an Experimental Study of Neighborhood Effects on Mental Health. *American Journal of Public Health*, 93(9), 1576-1582. <https://doi.org/10.2105/ajph.93.9.1576>

- Lindblad, M. R., Manturuk, K. R., & Quercia, R. G. (2013). Sense of community and informal social control among lower income households: the role of homeownership and collective efficacy in reducing subjective neighborhood crime and disorder. *Am J Community Psychol*, 51(1-2), 123-139. <https://doi.org/10.1007/s10464-012-9507-9>
- Macintyre, S., Ellaway, A., Der, G., Ford, G., & Hunt, K. (1998). Do housing tenure and car access predict health because they are simply markers of income or self esteem? A Scottish study. *Journal of epidemiology and community health*, 52(10), 657-664. <https://doi.org/10.1136/jech.52.10.657>
- Manturuk, K., Riley, S., & Ratcliffe, J. (2012). Perception vs. reality: The relationship between low-income homeownership, perceived financial stress, and financial hardship. *Social science research*, 41, 276-286. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2011.11.006>
- Mayer, S. E., & Jencks, C. (1989). Poverty and the Distribution of Material Hardship. *The Journal of Human Resources*, 24(1), 88-114. <https://doi.org/10.2307/145934>
- Mendenhall, R., Kramer, K. Z., & Bellisle, D. (2018). Low- and moderate-income families' avenues to mobility: Overcoming threats to asset accumulation and remaining in undesirable neighborhoods. *Research in Social Stratification and Mobility*, <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2017.1012.1001>.
- Svensk mäklarstatistik. (2007-2020). *Bostadsprisutveckling bostadsrätter*. <https://www.maklarstatistik.se/omrade/rikt/stor-goteborg/#/bostadsratter/arshistorik-prisutveckling>
- Newman, S., & Schnare, A. (1988). *Subsidizing shelter : the relationship between welfare and housing assistance*. University Press of America.
- Nordlund, B. (2021). *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt: fastighetsnomenklatur*. Studentlitteratur AB.
- Nordström, E. (2022). *Förslag för att underlätta för förstagångsköpare på bostadsmarknaden*. (SOU 2022:12). Elanders Sverige AB
- Riksbyggen. (2022). *Hyrköp*. <https://www.riksbyggen.se/bostad/hyrkop/>
- Rohe, W. M., & Basolo, V. (1997). Long-Term Effects of Homeownership on the Self-Perceptions and Social Interaction of Low-Income Persons. *Environment and Behavior*, 29(6), 793-819. <https://doi.org/10.1177/0013916597296004>
- Rohe, W. M., & Lindblad, M. R. (2014). Reexamining the social benefits of homeownership after the foreclosure crisis. *Homeownership Built to Last: Balancing Access, Affordability, and Risk After the Housing Crisis*, 99-140.
- SCB. (2007-2013a). *Genomsnittlig grund- och månadslön samt kvinnors lön i procent av mäns lön efter region, sektor, yrke (SSYK) och kön*. https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_AM_AM0110_AM0110A/LonYrkeRegion4/
- SCB. (2007-2013b). *Genomsnittlig grund- och månadslön samt kvinnors lön i procent av mäns lön efter region, sektor, yrke (SSYK) och kön. År 2005 - 2013 [Dataset]* SCB. https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_AM_AM0110_AM0110A/LonYrkeRegion4/
- SCB. (2007-2020). *Pris per kvm för nybyggda ordinära flerbostadshus efter region och brutto-/nettopris. År 1994 - 2020* SCB. https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_BO_BO0201_BO0201A/PrisPerAreorFH02/
- SCB. (2014-2020a). *Genomsnittlig grund- och månadslön samt kvinnors lön i procent av mäns lön efter sektor, yrke (SSYK 2012)*. https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_AM_AM0110_AM0110A/LonYrkeUtbildning4A/
- SCB. (2014-2020b). *Genomsnittlig grund- och månadslön samt kvinnors lön i procent av mäns lön efter sektor, yrke (SSYK 2012), kön och utbildningsnivå (SUN). År 2014 - 2020 [Dataset]*. https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_AM_AM0110_AM0110A/LonYrkeUtbildning4A/
- Sherraden, M., & Gilbert, N. (1991). *Assets and the Poor: New American Welfare Policy*. Routledge. <https://doi.org/https://doi.org/10.4324/9781315288376>

Statistikcentralen. (2021). *Bostadshyror 2021, 4:e kvartalet*.

https://www.stat.fi/til/asvu/2021/04/index_sv.html.

Tegelberg, L. (2013). *Köp och förmedling av bostadsrätt*. Wolters Kluwer.

ØF17. (2020). *Kostnadskalkyl för bostadsrättsföreningen ØF17*.

<https://cdnnyproduktion.bjurfors.se/CMNYPROD51CQU981A09LE9BP/2022/05/dbc06c39-kostnadskalkyl-brf-of17-pdf.pdf>



CHALMERS