



**Høgskulen
på Vestlandet**

BACHELOROPPGAVE

Hvilke faktorer i boligmarkedet kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris?

What factors in the housing market can explain the differences between the asking price and the selling price?

Eiendomsmegling

BO6-2011

ASF/IØA/Eiendomsmegling/

11.05.2017

13131

125 Elin Westerby

147 Mathias Kynningsrud

154 Mats Simonsen Jahn

Veileder Torbjørn Årethun

Jeg bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jfr. *Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10.*

Forord

Denne bacheloroppgaven er skrevet som en avsluttende del av vår bachelorgrad i eiendomsmegling ved Høgskulen på Vestlandet, våren 2017.

Vi valgte dette temaet fordi det er et dagsaktuelt tema innenfor fagområdet eiendomsmegling. Økt kunnskap om temaet gir oss et godt grunnlag når vi selv skal jobbe som prissettere i fremtiden. Vi hadde også et forskningsmål med oppgaven da det er lite undersøkelser på akkurat dette feltet.

Samarbeidet har gjennom hele perioden vært godt, og vi har ulike egenskaper som fungerer bra i en gruppe. Det har vært en krevende, men lærerik prosess vi ikke ville vært foruten.

Vi vil takke alle som har hjulpet oss og som har bidratt til det endelige resultatet. Takk til våre respondenter som har satt av tid i sin hektiske hverdag til å besvare våre spørsmål. En spesielt stor takk til vår motiverende veileder Torbjørn Årethun for alle tilbakemeldinger og gode råd gjennom hele prosessen.

Sammendrag

I boligmarkedet har det i de siste årene vært en markant økning i avvik mellom prisantydning og salgspris på landsbasis. Media har stadig nye overskrifter knyttet til slike avvik.

Megler som prissetter trekkes ofte frem som syndebukken, spesielt i forbindelse med at meglere skryter av boliger som selges over prisantydning i sosiale medier. I denne oppgaven ønsker vi å se på grunner til at det oppstår avvik mellom prisantydning og salgspris.

Problemstillingen vår er: “Hvilke faktorer i boligmarkedet kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris?”. Vi har undersøkt boligprisene og avvikene i Oslo, Bergen og Stavanger med utgangspunkt i ulike faktorer vi har funnet frem til gjennom vårt teorigrunnlag og intervjuene vi har gjennomført.

Vårt teoretiske grunnlag er sekundærkilder som tidligere masteroppgave, undersøkelser, lærebøker, rapporter, artikler, samt lover og forskrifter. Triangulær metode er brukt, der vi kombinerer kvalitativ og kvantitativ metode. Vi gjennomførte de fleste av intervjuene i Oslo, resten ble gjennomført over telefon og Skype.

Vi mener våre funn er oppsiktsvekkende fordi resultatet vi kom frem til ikke var som vi forventet. Faktorer som er “kjent” for å påvirke boligpriser og avvik viste seg å ikke være så signifikante som vi hadde trodd. Det tas høyde for visse mangler i noen av datagrunnlagene, men vi anser våre funn som gyldige og interessante.

Summary

In the housing market in recent years there has been a marked increase in the deviation between the asking price and the sales price on a national basis. Media often have new headlines related to such deviations.

Brokers are responsible for pricing, and are often drawn as scapegoat, especially in the context of brokers bragging about achieving price above asking price in social media. In this paper, we want to look into reasons for the occurrence of discrepancies between the asking price and the selling price.

Our problem is: "What factors in the housing market can explain the differences between the asking price and the selling price?". We have examined housing prices and the deviations in Oslo, Bergen, Stavanger based on various factors we have found through our theoretical basis and the interviews we have conducted.

Our theoretical basis is secondary sources such as previous master's thesis, surveys, textbooks, reports, articles, as well as laws and regulations. Triangular method is used, combining qualitative and quantitative method. We conducted most of the interviews in Oslo, the rest was conducted over the phone and skype.

We think our findings are sensational because the result we found was not as we expected. Factors that are "known" to influence house prices and deviations turned out to be not as significant as we had thought. Certain deficiencies are considered in some of the data bases, but we consider our findings to be valid and interesting.

Innhold

1	Kapittel 1 – Innledning.....	8
1.1	Bakgrunn for oppgaven.....	8
1.2	Problemidentifisering.....	8
1.3	Problemstilling.....	8
1.4	Avgrensning.....	9
1.5	Opgavens oppbygging.....	9
2	Kapittel 2 – Teori.....	10
2.1	Litteratur.....	10
2.2	Tidligere undersøkelser.....	10
2.3	Definisjoner.....	13
2.3.1	Prissetting.....	13
2.3.2	Lokkepris.....	15
2.4	Avvik – faktorer.....	16
2.4.1	Boligprisutvikling.....	16
2.4.2	Prisavvik.....	17
3	Kapittel 3 – Metode.....	18
3.1	Kvantitativ kontra kvalitativ metode.....	18
3.2	Valg av metode.....	19
3.3	Respondenter.....	21
3.3.1	Organisasjoner.....	22
3.3.2	Meglere.....	23
3.4	Validitet.....	23
3.5	Reliabilitet.....	24
4	Kapittel 4 – Analyse.....	25
4.1	Kvantitativ analyse.....	25
4.1.1	Figuranalyse 1 – boligprisutviklingen.....	26
4.1.2	Figuranalyse 2 – Prisavvik.....	37
4.2	Regresjonsanalyse.....	46
4.2.1	Definisjon.....	47
4.2.2	Gjennomføring.....	47
4.2.3	Regresjonsanalyse 1 – Boligpriser.....	48
4.2.4	Regresjonsanalyse 2 – prisavvik.....	51
4.3	Kvalitativ analyse.....	54
5	Kapittel 5 Resultat.....	56
5.1	Våre funn.....	56

5.2	Samsvar med tidligere empiri.....	57
5.2.1	Boligprisene.....	57
5.2.2	Prisavvikene	57
5.3	Konklusjon	58
5.4	Forslag til videre forskning	59
	Referanseliste	60

Tabelliste

Tabell 1	Regresjonsanalyse boligpriser Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (Kommuneprofil, 2015), (Norges bank, 2013), (Oslo børs, 2017), (SSB, 2017)	48
Tabell 2	Bergen Regresjonsanalyse boligpriser Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (Kommuneprofil, 2015), (Norges bank, 2013), (Oslo børs, 2017), (SSB, 2017)	49
Tabell 3	Stavanger Regresjonsanalyse boligpriser Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (Kommuneprofil, 2015), (Norges bank, 2013), (Oslo børs, 2017), (SSB, 2017)	50
Tabell 4	Regresjonsanalyse prisavvik Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017).....	51
Tabell 5	Regresjonsanalyse prisavvik Bergen (Eiendomsverdi, 2017), (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)	52
Tabell 6	Regresjonsanalyse prisavvik Stavanger (Eiendomsverdi, 2017), (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017).....	53

Figurliste

Figur 1	Avvik mellom prisantydning og salgspris (Eiendomsverdi,2017)	26
Figur 2	Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017).....	27
Figur 3	Oslo Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)	28
Figur 4	Bergen Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)	28
Figur 5	Stavanger Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)	29
Figur 6	NIBOR fra 2001-2012 (Norges Bank, 2013) fra 2013-2016 (Oslo Børs, 2017)	29
Figur 7	Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017), NIBOR fra 2001-2012 (Norges Bank, 2013) fra 2013-2016 (Oslo Børs, 2017)	30
Figur 8	Arbeidsledighet i prosent (SSB,2017)	31
Figur 9	Oslo endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og endring arbeidsledighet (SSB, 2017)	31
Figur 10	Bergen endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og endring arbeidsledighet (SSB, 2017)	32
Figur 11	Stavanger endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og endring arbeidsledighet (SSB, 2017)	32
Figur 12	Netto innflytting (SSB, 2017).....	33

Figur 13 Endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og endring netto innflytting (SSB, 2017).....	34
Figur 14 Nybyggrate (SSB, 2016).....	35
Figur 15 Oslo endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og nybyggrate (SSB, 2017).....	36
Figur 16 Bergen endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og nybyggrate (SSB, 2017).....	36
Figur 17 Stavanger endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og nybyggrate (SSB, 2017).....	37
Figur 18 Antall omsatte objekt (Eiendomsverdi, 2017)	38
Figur 19 Antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet,, 2017).....	38
Figur 20 Oslo endring prisavvik (Eiendomsverdi, 2017) og endring antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017).....	39
Figur 21 Bergen endring prisavvik (Eiendomsverdi, 2017) og endring antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017).....	40
Figur 22 Stavanger endring prisavvik (Eiendomsverdi, 2017) og endring antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017).....	40
Figur 23 Oslo endring prisavvik og endring antall solgte leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)	41
Figur 24 Bergen endring prisavvik og endring antall solgte leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)	41
Figur 25 Stavanger endring prisavvik og endring antall solgte leiligheter (Eiendomsverdi, 2017).....	42
Figur 26 Gjennomsnittlig kvadratmeterpriser (Eiendomsverdi, 2017)	42
Figur 27 Prosentvis endring kvadratmeterpriser (Eiendomsverdi, 2017).....	43
Figur 28 Oslo endring prisavvik og endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017).....	43
Figur 29 Bergen endring prisavvik og endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017).....	44
Figur 30 Stavanger endring prisavvik og endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017)	44
Figur 31 Omsetningshastighet leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)	45
Figur 32 Endring prisavvik og endring omsetningshastighet (Eiendomsverdi, 2017)	46

1 Kapittel 1 – Innledning

1.1 Bakgrunn for oppgaven

Boligprisene i Norge har vært i sterk vekst i lang tid, sett bort ifra finanskrisen som ga et forbigående fall i boligprisene i årsskiftet 2008-2009. Fra 2006 til 2016 økte boligprisindeksen med 71 prosent, mens konsumprisindeksen økte bare med 23 prosent i samme periode (vedlegg 1). Store prisendringer gjør det vanskeligere å anslå markedsverdien for en bolig, noe som blant annet har gitt utslag i et stort sprik mellom meglers prisantydning og salgspris, spesielt i storbyene (figur 1).

En kraftig prisvekst over tid øker selgernes prisforventninger og meglernes forventede bonus fra salget. Dette kan bidra til at meglerne ønsker å utvide den potensielle kjøpergruppen til et objekt ved å sette en prisantydning betydelig under forventet markedspris. Ved å sette en lav pris vil man kunne tiltrekke seg en større gruppe interessenter, og få flere til å komme på visning. Dette skaper et usunt marked. Systematisk feilprising fra meglerne har vært et såpass stort tema at det i september 2016 ble innkalt til bransjemøte for å løse prisingsproblemet i Oslo (NEF, 2016).

1.2 Problemidentifisering

Forbrukerombudet meldte i 2016 at i åtte av ti meglerforetak gikk mellom 70 og 80 prosent av boligene til en pris ti prosent eller mer over prisantydning (Forbrukerombudet, 2016). Det store gapet mellom forventet og oppnådd pris er et dagsaktuelt tema som får mye oppmerksomhet i media. Eiendomsmeglere får mye hets for systematisk feilprising, og det blir stadig strengere krav knyttet til rutiner for prising av boliger som skal ut for salg. Det er på tross av dette foretatt få undersøkelser omkring dette temaet. Vi ønsker på bakgrunn av dette å se på årsaken til slike avvik, og finne ut hvilke faktorer som kan forklare avvikene.

1.3 Problemstilling

Vi har valgt følgende problemstilling: Hvilke faktorer i boligmarkedet kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris?

Det blir naturlig å se avvikene i sammenheng med boligprisutviklingen siden avvikene måles gjennom boligprisene. Disse to variablene har dermed en klar sammenheng og må undersøkes parallelt.

1.4 Avgrensning

Vi har valgt å fokusere på tre av Norges største byer: Oslo, Bergen og Stavanger over en periode på 15 år. Oslo valgte vi fordi det er her de høyeste avvikene mellom prisantydning og salgspris er per dags dato (figur 1). Det er også her det har vært størst fokus fra media knyttet til prisavvik. Bergen fordi det er Norges nest største by og dermed er naturlig å sammenligne med Oslo. Stavanger valgte vi fordi byen er sterkt preget av fall i oljeprisen, og har dermed en nedgang i salgspriser de siste årene. Det er grunn til å vente at også en brå prisnedgang kan føre til en økende forskjell mellom salgspris og prisantydning, men da slik at salgsprisene kan være lavere enn prisantydning. En periode på 15 år er valgt fordi vi ønsker å avdekke hvorvidt det er snakk om en systematisk trend eller om det kun er kortvarige avvik.

De prosentvise avvikene i vårt datautvalg er fordelt mellom de ulike boligtypene: enebolig, rekkehus, leilighet og tomannsbolig. Det er boligtypen leilighet som på landsbasis har de høyeste avvikene mellom prisantydning og salgspris de siste årene (vedlegg 2). Tall fra Statistisk Sentralbyrå viser at det i Oslo og Bergen siden 2006 har blitt omsatt mest leiligheter, og i Oslo spesielt er det en betydelig overvekt av leiligheter som omsettes (Statistisk Sentralbyrå, 2016). For å få mest mulig sammenlignbare data har vi derfor valgt å fokusere på avvikene i boligtypen leilighet.

1.5 Oppgavens oppbygging

I kapittel 2 vil vi trekke inn eksisterende litteratur og undersøkelser på området. Her gjør vi også rede for relevante begrep, samt meglers rolle som prissetter. Til slutt i kapitlet belyser vi de ulike faktorer vi kommer til å undersøke nærmere gjennom i oppgaven.

I kapittel 3 gjør vi rede for vårt valg av metode for å besvare vår problemstilling. Videre i kapittel 4 vil vi presentere våre funn og analysere disse ved hjelp av ulike analysetyper. I kapittel 5 vil vi gi en konklusjon på oppgavens problemstilling på bakgrunn av resultatene vi har funnet. Vi vil også trekke paralleller mellom våre funn og eksisterende teori. Helt til slutt vil vi gi forslag til hva som kunne vært gjort for å forenkle forskningsprosessen, og hva som kan forskes videre på.

2 Kapittel 2 – Teori

I dette kapittelet ønsker vi å belyse strategier for prising av boliger, og se på hva som driver utviklingen i boligprisene. Dette gjør vi ved hjelp av tidligere undersøkelser og litteratur om emnet. Vi vil også se på regelverket rundt prissetting av boliger, og meglers rolle som prissetter.

2.1 Litteratur

Behavioral Biases in Housing Markets - The Case of Oslo

Skjærholt (2015) undersøker boligmarkedet i Oslo basert på tall fra 2006 til 2013 med fokus på å avdekke hvilken virkning prisantydning har på salgspris. Undersøkelsen er gjennomført ved bruk av regresjonsanalyse, hvor det i tillegg til prisantydning også er tatt høyde for at variablene takst, boligareal, tomtestørrelse, bydel, byggeår og salgstidspunkt også påvirker salgsprisen.

Funnene i masteroppgaven avdekker at bruk av lav prisantydning har en negativ effekt på endelig salgspris, og at selger taper mye på å sette prisantydning lavere enn verditakst. Undersøkelsen viser at for hver krone prisantydning settes under verditakst taper selger mellom 60 og 90 øre. Følgende vil jo større underprising føre til lavere salgspris. Funnene viser dermed en klar, negativ sammenheng mellom prisantydning og oppnådd salgspris.

Til tross for at denne undersøkelsen avdekker at lokkepriser ikke fungerer er dette et omstridt tema. Skjærholt (2015) begrunner bruk av lokkepriser med en feilaktig forventning om at lav pris vil tiltrekke seg flere potensielle kjøpere som vil by opp prisen. Siden meglere isolert sett ønsker å selge raskest mulig, for å være mer attraktiv enn konkurrentene, kan en strategi være å sette en lavere pris.

2.2 Tidligere undersøkelser

Når er det vanskelig å verdsette boliger?

Eiendomsverdi (2014) undersøker usikkerhet knyttet til prissetting av boliger og faktorer som påvirker denne usikkerheten. Undersøkelsen baserer seg på boligsalg i perioden 2011-2014, totalt inkluderer dette over 260 000 eiendommer. Undersøkelsen måler avviket mellom prisantydning og salgspris, med fokus på hvilke faktorer som påvirker størrelsen på avviket. Dette gjelder både positive og negative avvik, dvs. at undersøkelsen måler både om salgsprisen er over eller under prisantydning.

Analysen viser at gjennomsnittlig avvik på alle omsetningene som her er analysert ligger på 6,7%. Dette omtales i artikkelen som en “generell markedsusikkerhet” definert som “et generelt uttrykk for usikkerheten knyttet til å prise en bolig i en reell salgssituasjon”.

Eiendomsverdi vurderer kommunene i landet etter hvor velfungerende boligmarkedene er, og deler de inn i “lite fungerende boligmarked”, “begrenset boligmarked” og “velfungerende boligmarked”. Funnene i undersøkelsen viser størst usikkerhet i de “lite fungerende boligmarkeder”, middels usikkerhet i “begrensede boligmarkeder” og minst usikkerhet i de “velfungerende boligmarkedene”.

Avvikene er størst på eneboliger, det konkluderes derfor med at denne type bolig er vanskeligst å prise. Leiligheter og delte boliger er lettere å prise fordi de er mer standardiserte. Det er vanskeligst å prise boliger med de høyeste og laveste kvadratmeterprisene sammenlignet med de som ligger i mellomstøket. Undersøkelsen viser at de viktigste faktorene som påvirker usikkerheten i markedet, dvs. at forskjellene mellom salgspris og prisantydning er: Boligomsetning i området, alder på boligen, pris per kvadratmeter og boligtype. Eiendomsverdi konkluderer med at “Det vanskeligste objektet å prise er en gammel enebolig lokalisert usentralt. Det enkleste objektet å prise er en ny leilighet lokalisert sentralt.”

Offer price, transaction price and time-on-market

Kicki Björklund, John Dadzie og Mats Wilhelmsson (2004) sin oppgave fra KTH Royal Institute of Technology Stockholm analyserer forholdet mellom prisantydning, salgspris og salgperiode. Oppgaven baserer seg på 700 salg av eneboliger i Stockholm fra 1999 til 2001. Undersøkelsen er gjennomført ved bruk av regresjonsanalyse, hvor den avhengige variabelen er den faktiske salgsprisen og de uavhengige variablene er egenskaper ved boligen, nabolag- og tidsindikatorer. Analysen kombinerer tverrsnitts- og tidsseriedata.

Hovedmålet med denne oppgaven er å undersøke om prisantydning over eller under markedsverdi har noen innvirkning på forholdet mellom salgspris og markedsverdi. Det viktigste resultatet som er presentert i artikkelen, er at en høy prisantydning har en større sannsynlighet for å resultere i en høy salgspris enn en bolig med lav prisantydning. Derfor vil prisantydning som er lik eller høyere enn den forventede markedsverdien gi en høyere salgspris. En høy prisantydning fører også til en lengre salgsprosess i forhold til en lav prisantydning, men fordelene er at salgsprisen blir noe høyere. De har altså kommet frem til at den bestselgende strategien vil være å sette en høy prisantydning i forhold til den forventede

salgsprisen. Tallene er hentet fra et boligmarked med stigende boligpriser og forfatterne mener at resultatet kan overføres til tilsvarende markeder.

Bjørklund et al. (2004) mener at deres funn til en viss grad motsier funnene i tidligere empiriske resultater. En av årsakene begrunner Bjørklund et al. (2004) med at deres beregninger av forventet pris i markedsverdi kan være systematisk over- eller undervurdert. De mener selv at dette ikke er aktuelt på grunn av at en gjennomsnittseffekt av under- eller overvurdering av den forventede prisen bør utligne dette.

Hva driver boligprisene?

Jacobsen og Naug (2004) har gjennomført en empirisk undersøkelse, som studerer faktorer bak den store prisveksten på boliger i Norge. Modellen er utført med data fra hvert kvartal de siste 14 årene før 2004. Funnene i undersøkelsen viser at rente, nybygging, arbeidsledighet og husholdningenes inntekter har størst innvirkning på boligprisene. Boligmarkedet reagerer spesielt sterkt og raskt på renteendringer.

Det undersøkes videre om det i den aktuelle tidsperioden er en boligboble i Norge. I publikasjonen defineres boligboble som at "boligprisene ligger langt over et fundamentalnivå bestemt av rente, inntekter og andre fundamentale forklaringsfaktorer for boligprisene." Ifølge undersøkelsen er boligprisene ikke overvurdert når man tar høyde for de ovennevnte faktorer, og man står derfor ikke overfor en boligboble på det aktuelle tidspunktet.

Hva driver utviklingen i boligprisene?

Faktorene som er presentert av Jacobsen & Naug (2004) samsvarer med Eilev S. Jansen (2011) sine vurderinger i en nyere artikkel publisert i SSBs rapportserie. Jansen (2011) baserer seg på tidligere rapporter og statistikker. Funnene i artikkelen baserer seg på tall fra og med 1970, med hovedfokus på tidsperioden 2000-2011. På bakgrunn av disse dataene trekker han frem faktorene inntektsvekst, tilgang på nye boliger og rente som drivere for boligprisutviklingen.

Det fremkommer av denne artikkelen at markedet på dette tidspunktet ikke er i en boligboble. Han mener likevel at det er en klar sammenheng mellom stigende gjeld og økende eiendomspriser, og at disse to mekanismene har drevet hverandre oppover. Konklusjonen er derfor at vi kan stå overfor en fremtidig boligboble om ikke utlånsveksten begrenses. Tiltak som foreslås for å forhindre et slikt scenario er å øke rentene og boligs kattene, ha høyere egenkapitalkrav til husholdningene og økte kapitalkrav til bankene.

2.3 Definisjoner

2.3.1 Prissetting

Funksjonen til prisantydning er å gjenspeile forventet salgspris, det kan også anses som og en slags nedre grense for hvilken pris selger er villig til å akseptere. Prisantydning skal etter eiendomsmeglernes bransjenorm gjenspeile markedsverdien av boligen ifølge meglers objektive vurdering. Prisantydningen skal ikke settes lavere enn selger er villig til å akseptere (Boligadvokat, u.å.). Prisantydning kan likevel settes høyere enn antatt markedspris, f.eks. dersom boligselger ønsker det.

Bruktboliger i Norge selges i all hovedsak etter auksjonsprinsippet. Det oppgis en prisantydning og på bakgrunn av denne antydde salgsprisen føres det en budrunde der høyeste bud vinner "auksjonen" (Nordskog-Inger, 2016). Fastsetting av prisantydning og råd om prisstrategi er en viktig del av meglers praksis (Rosen & Torsteinsen, 2008).

Frem til 2016 har takstmann hatt en større rolle i prissettingen. Praksisen har i lang tid vært at takstmann utformer en verdi- og lånetakst, mens eiendomsmegler har satt prisantydning. Slik har begge aktørene satt en verdi på boligen, og meglerne har ofte basert sin vurdering på takstmans verdi. Dette forholdet mellom takstmann og eiendomsmegler har fungert spesielt dårlig i markeder med rask stigning fordi takstmenn har satt markedsverdi lenge før markedsføringsstidspunktet og de ofte har svak forankring i det aktuelle markedet (NEF, 2016).

Rapporten verdi- og lånetakst er kun en overfladisk vurdering av eiendommens tilstand. I inngangen til 2016 ble det derfor tatt initiativ av meglerbransjen til å erstatte verdi- og lånetakst med grundigere tilstandsrapporter. Praksisen ble flere steder endret til at takstmann setter teknisk verdi og megler alene setter markedsverdi. Denne overgangen begrunnes med at takstmennene ikke klarer å holde tritt med markedet, og at meglere er bedre egnet til å sette en pris på bakgrunn av deres markedskunnskaper. Dette har man sett gode resultater av i blant annet Bergen, der avvikene har falt til moderate, normale nivåer etter denne praksisendringen (NEF, 2016). De fleste meglerkontorer i Oslo fulgte utover 2016 etter med lik praksis (Mikalsen, 2016).

Vi kommer videre i oppgaven til å forholde oss til prisantydning satt av megler, da det er denne verdien som ligger til grunn i vårt datagrunnlag. Vi kommer ikke til å gå nærmere inn på forholdet mellom takstmann og eiendomsmegler, da dette ikke er relevant for vår problemstilling i stor grad. Det er likevel interessant å belyse denne endringen i praksis i forbindelse med at det har vært en nedgang i avvik i Bergen.

Megler setter verdien på bakgrunn av sin markedskunnskap, hvordan markedet er på det aktuelle tidspunktet. Megler gjør en skjønnsbasert vurdering av alle faktorer ved eiendommen og boligen som skal selges. Område, boligens tilstand og markedet generelt med tanke på hvilke kvadratmeterpris som er oppnådd på tilsvarende boliger i samme område er faktorer som spiller inn på denne vurderingen. Ofte kommer man først frem til et prisintervall boligen ligger innenfor, deretter justeres prisen opp eller ned ut ifra hva som er sannsynlig pris på boligen på salgstidspunktet i det aktuelle markedet.

God meglerskikk er et sentralt, og viktig uttrykk innenfor eiendomsmegling. Den er nedfelt som en lovfestet plikt, regulert i eiendomsmeglingsloven § 6-3 (1), for å sikre at begge parters interesser ivaretas ved omsetning av bolig. En av de viktigste oppgavene til en eiendomsmegler hva gjelder god meglerskikk er riktig prising.

Det finnes ingen fasit for hva en bolig er verdt, derfor vil meglers prisvurdering basere seg på en «profesjonell gjetting». Meglerkontorene har tilgang på ulike verktøy for å gjøre prissettingen lettere og mer korrekt. Disse verktøyene gjør det mulig å søke på hvilke priser tilsvarende objekter i samme område har blitt omsatt for. Slik får man faktiske tall på sammenlignbare objekter, og man har en pris å gå ut ifra. Meglers kunnskap om markedet veier likevel tyngst, og disse verktøyene er kun veiledende hjelpemidler - ingen fasit. (Nordskog-Inger, 2016). Prisantydning fungerer som et signal til interessentene. For høy pris fører til færre eller ingen interessenter, og færre kommer på visning. For lav pris er "lokkepris".

Prisantydning er altså et resultat av meglers objektive vurdering, og skal gjenspeile markedsverdien av boligen. Prisantydningen skal som nevnt ikke settes lavere enn hva selger er villig til å akseptere på markedsføringstidspunktet (Boligadvokat, u.å.). Ved boligsalg gjelder det likevel at selger på bakgrunn av avtalefriheten i Norge har rett til å avslå eller akseptere hvilket bud han/hun selv måtte ønske. Meglers rolle er å være rådgiver og selger tar

det endelige valget. Derfor kan det oppstå situasjoner der selger kun ønsker å selge dersom budet overstiger prisantydning til tross for at prisantydning ikke skal settes lavere enn selger er villig til å akseptere.

2.3.2 Lokkepris

Krav til eiendomsmegler/ Rettslig grunnlag:

Lokkepris er et dagsaktuelt tema som får mye oppmerksomhet i media, spesielt i forbindelse med jevnlig tilsyn av bransjen der lokkepris avdekkes (Wiig, 2016). En definisjon på lokkepris følger av Rosen & Torsteinsen (2008) “Med lokkepris mener vi at eiendommen legges ut for salg med en prisantydning som megler og oppdragsgiver på forhånd vet at ikke er akseptabel. Hensikten er å tiltrekke seg flere interessenter og budgivere slik at den samlede effekten av flere budgivere er å oppnå bud som er akseptable”. Lokkepris er derfor en prisstrategi megler bruker for å tiltrekke seg flere interessenter.

Det er ingen direkte bestemmelse i eiendomsmeglingsloven som regulerer bruk av “lokkepris”, men det er rimelig å legge til grunn at bruk av «lokkepris» vil være et brudd på kravet om god meglerskikk. Bruk av lokkepriser kan derfor defineres som et brudd på intensjonen i eiendomsmeglingsloven.

I følge NOU 2006:1 om eiendomsmegling finnes det ikke noe juridiske grunnlag for å bruke lokkepriser. “Når det gjelder prisopplysninger i markedsføring av boliger, skal disse være klare, entydige og så fullstendige som mulig, jf. markedsføringsloven § 2 og § 3”. Av markedsføringsloven §7 følger det også regler om villedende markedsføring, og å sette en uriktig prisantydning kan anses som nettopp dette. Det er altså i strid med markedsføringsloven å bevisst sette feil pris. Dette gjelder både ved å sette en lokkepris for å få flere interessenter, og ved å sette en urealistisk høy pris. Sistnevnte er mest aktuelt i nedgangstider der man ikke tilpasser seg nedgangen i markedet og blir for treg når det gjelder å justere prisantydningen nedover.

Forbrukerombudet har utviklet en bransjenorm for markedsføring av boliger. Denne er veiledende, og dermed ikke lovfestet. Normen henger likevel sammen med god meglerskikk, og legges til grunn av bransjen som «et uttrykk for hva som må anses for å være god markedsføringsskikk ved markedsføring av bolig overfor forbrukere.» (Norges Eiendomsmeglingsforbund, 2016, s.104).

Det er i strid med bransjenormen å bruke lokkepriser, dette kommer tydelig frem i Bransjenormen punkt 3.2.4 som omhandler fastsettelse av prisantydning: «Prisantydning må ikke bevisst være satt lavere enn det selger på markedsføringstidspunktet er villig til å akseptere. Den må heller ikke settes lavere enn meglers objektive vurdering skulle tilsi.» (Norges Eiendomsmeglingsforbund, 2016, s.107)

2.4 Avvik – faktorer

Salgspris er den prisen man faktisk får for boligen. Avvik mellom prisantydning og salgspris oppstår når boligen enten selges over eller under prisantydning. Det kan være flere grunner til slike avvik. Når det kommer til faktorene som kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris er det naturlig å starte med å se på hvilke faktorer som påvirker boligprisene.

2.4.1 Boligprisutvikling

Boligprisutviklingen kan være en driver for forskjeller mellom salgspriser og prisantydning. Dette på bakgrunn av at det er tenkelig at prising blir vanskeligere jo mer svingninger det er i markedet. Jacobsen & Naug (2004), samt Eilev S. Jansen (2011) trekker frem inntektsvekst, tilgang på nye boliger og rente som drivere i boligprisutviklingen. Vi ser for oss en positiv sammenheng mellom inntekt og boligprisutviklingen, da økt kjøpekraft tilsier at man har råd til dyrere boliger. Rente kan ha en negativ sammenheng med boligprisene fordi renten har en sterk effekt på inntekt og låneetterspørselen til husholdningene (Jansen, 2011). Lav rente tilsier at flere har råd til høyere lån, motsatt vil høy rente gi utslag i at færre har råd til å ta opp høye boliglån.

Når etterspørselen er stor vil tilbudssiden styre hvor stort press det er i markedet, antall objekter i markedet vil dermed ha mye å si for oppnådd pris. Dersom det er få objekter tilgjengelig vil det være mange som kjemper om de samme boligene, og prisen vil presses opp gjennom budrunder. Slike tendenser ser man spesielt i storbyer der det bygges få boliger i forhold til hva som er etterspurt. I et presset marked vil tilførsel av nye boliger gi utslag i lavere boligpriser. Gapet mellom tilbud og etterspørsel kan da utjevnes ved at man ikke får like mange interessenter per enhet, og prisene vil dermed gå ned.

I tillegg til disse faktorene vil vi se på befolkningsutviklingen (herunder til- og fraflytting og innvandring) og arbeidsledighet i de tre byene. Økning i befolkningstallet kan føre til stort press i boligmarkedet og flere potensielle kjøpere til hver bolig. Arbeidsledighet påvirker

kjøpekraften, som igjen påvirker boligmarkedet. Vi ser for oss at arbeidsledighet har en negativ sammenheng med boligprisene siden høy arbeidsledighet tilsier at færre har råd til å kjøpe bolig og færre har mulighet til å kjøpe dyrere boliger. Tilsvarende gir lav arbeidsledighet høyere inntekt og økt kjøpekraft, også i boligmarkedet.

2.4.2 Prisavvik

I tillegg til boligprisutviklingen er det andre faktorer som kan innvirke på avvikene.

Eiendomsverdi trekker frem boligomsetning i området, alder på boligen, pris per kvadratmeter og boligtype som de viktigste faktorene (Eiendomsverdi, 2014).

Av disse faktorene har vi valgt å undersøke antall omsetninger og kvadratmeterpris nærmere. Siden det var lite teori på akkurat dette feltet har vi sett for oss hvilke faktorer vi selv mener kan være relevante å ha med. Vi har valgt å fokusere på omsetningshastighet i markedet, antall aktører i markedet, naturlige avvik og lokkepriser.

I et tregt marked med lav omsetningshastighet vil boliger kunne bli liggende lenge i markedet før de blir solgt. Dette kan føre til at selger må ta til takke med en lavere pris enn han/hun opprinnelig håpet på for å få solgt boligen til ønsket tid. Tilsvarende vil boliger det er stor etterspørsel etter selges raskt, noe som kan presse prisen opp. Slik vil man kanskje ikke oppnå den utroppsrisen man forventet og man får et avvik.

Dersom det er mange aktører i det lokale markedet kan dette føre til sterk konkurranse mellom meglerne. Stor konkurranse kan gjøre det fristende for meglere å bruke lokkepris, da det kan få flere personer på visning og dermed kan det potensielle markedet for det aktuelle objektet bli utvidet. I et marked med sterk vekst kan det være også være fristende å utnytte det allerede eksisterende "suget" i markedet og få enda høyere økonomisk gevinst ut av salget. Foregår slik systematisk feilprising over tid vil det få store konsekvenser for boligmarkedet, og man oppnår en ubalanse som kan gi utslag i avvik mellom prisantydning og salgspris.

Naturlige avvik oppstår blant annet som følge av meglers feilvurdering. Dette kan f.eks. skyldes at meglerne ikke henger med i et marked med store svingninger, eller at man gjør en menneskelig feil og feilvurderer objektet. Det er som nevnt ingen fasit på boligpriser, så et visst slingringsmonn i prisingen må man kunne regne med. Slike naturlige avvik og lokkepris er særs vanskelig å tallfeste. Disse faktorene må derfor undersøkes indirekte gjennom kvantitative undersøkelser, eller direkte gjennom kvalitative undersøkelser.

3 Kapittel 3 – Metode

3.1 Kvantitativ kontra kvalitativ metode

Valg av metode handler om hvordan vi ønsker å samle inn informasjon. Informasjon som blir hentet inn i form av tall og statistikk blir kalt kvantitative data. Informasjon i form av ord og meninger blir kalt kvalitative data. Kvantitativ metode finner ut om det sannsynligvis er årsakssammenheng mellom to eller flere variabler. Kvalitativ metode forklarer hvorfor det er en slik sammenheng.

Skal man samle inn informasjon ved hjelp av standardiserte spørsmål fra mange undersøkelsesenheter egner kvantitativ metode seg (Jacobsen, 2015, s. 140). Det er da lettere å generalisere resultatet av undersøkelsen, kontra en kvalitativ undersøkelse hvor man kun henter inn informasjon fra et lite antall enheter. Poenget med generalisering er at resultatene fra et utvalg kan, med en bestemt grad av sikkerhet, overføres til hele den populasjonen som utvalget er hentet fra. Dette gjelder i de tilfellene der utvalget er et sannsynlighetsutvalg, dvs. at det er like stor sannsynlighet for alle enhetene i populasjonen å bli trukket til utvalget. (Jacobsen, 2015, s. 237)

Våre kvantitative data baserer seg på tall hentet fra boligdatabasen til Eiendomsverdi. Vi hentet informasjon fra hele populasjonen i de valgte områdene, våre data innebærer derfor ingen usikkerhet. Med mange svar er det lett å systematisere informasjonen fra en større gruppe og analysere det samlede resultatet. En svakhet med kvantitativ metode er at den er uegnet til å gå i dybden på et begrep eller et fenomen. Det er i disse situasjoner hvor kvalitativ metode egner seg bedre for å få en bedre oppfatning av hva enkeltpersoners vurderinger og subjektive forståelse av problemene. Vi har derfor valgt dybdeintervjuer av et informativt utvalg. Vårt utvalg består av personer og organisasjoner med erfaringer og kunnskap. De kan gi oss informasjon om et tema det har blitt forsket lite på fra før. Siden temaet er blitt lite forsket på er det vanskelig med en kvantitativ metode hvor spørsmålene ville hatt predefinerte svaralternativer. Ulempene med dybdeintervjuer er at det tar mye tid å hente inn og bearbeiding av data.

Det er fordeler og ulemper med begge metodene, men hvilken som er best er avhengig av hvilke spørsmål/problemstillinger vi ønsker å få svar på.

3.2 Valg av metode

For å kompensere for de ulike metodenes svakheter har vi valgt metodetriangulering. Altså en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode. Ved å gjøre dette vil de to tilnærmingene fungere som kritiske tester av hverandre dersom konklusjonen blir forskjellig ved bruk av de to metodene (Jacobsen, 2015, s. 139). Samtidig kan metodene utfylle hverandre ved at vi i den kvantitative tilnærmingen kan finne ut hvilke faktorer som påvirker feilprising, slik som f.eks. konkurransepress mellom meglerforetakene. I den kvalitative tilnærmingen kan man finne forklaringer på hvorfor faktorene i den kvantitative delen påvirker slik de gjør. En forklaring på de eksemplifiserte variablene kan f.eks. være at meglere jobber på "rykte". Et ønske om å få høy pris på en bolig kan føre til at man setter altfor lav prisantydning for å oppnå en høyere pris, og dermed få fornøyde kunder som anbefaler megleren videre til sine venner.

Dataene vi har samlet inn er en blanding av primær- og sekundærdata. Primærdata er opplysninger forskeren henter inn for bruk i den aktuelle studien. Primærdata får man tak gjennom undersøkelser i form av intervjuer, observasjoner eller spørreskjemaer.

Sekundærdata er opplysninger som ikke er hentet inn for bruk i den aktuelle studien, men data som var hentet inn for andre formål. Informasjonen er derfor gjerne samlet inn fra andre forskere som undersøker en annen problemstilling enn den man selv skal forske på (Jacobsen, 2015, s.139-140).

Våre primærdata er hentet inn gjennom åpne individuelle intervjuer. Denne datainnsamlingsmetoden egner seg når man skal undersøke relativt få enheter, når man er interessert i hva det enkelte individ sier eller når man er interessert i hvordan enkeltpersoner fortolker og legger mening i et spesielt fenomen (Jacobsen, 2015, s.146-147). I åpne individuelle intervjuer er det viktig å skape tillit mellom den som intervjuer og den som blir intervjuet. Med dagens teknologi kan det åpne individuelle intervjuet gjennomføres på flere måter. Det har tradisjonelt sett vært ansikt til ansikt som har blitt mest brukt, men i nyere tid har telefon, e-post og chat blitt vanligere.

De ulike formene for intervju har også sine styrker og svakheter. Dersom man har intervju ansikt til ansikt vil man skape en tillit mellom den som intervjuer og den som blir intervjuet. Har man forberedt seg godt nok vil flyten i intervjuet være bra. På den andre siden er dette tidkrevende, og forbundet med store kostnader. Skal man f.eks. intervju personer fra forskjellige byer kreves det nøye planlegging, som bl.a. booking av rom hvor intervjuene kan

gjennomføres og planlegging av reise. Selve reisen til og fra møtestedet kan potensielt også koste mye penger.

Intervju over telefon innebærer at man slipper unna de reisekostnader, og det er lettere å få kontakt med personer som er geografisk isolert. Det er dog vanskeligere å få etablert den tilliten man skaper ved å intervju personene ansikt til ansikt. Chat skaper en relativt god flyt i samtalen, der intervjuobjektene svarer skriftlig. På den måten sparer man tid på å transkribere intervjuene. Problemer kan her oppstå ved at det blir vanskelig å skape tillit, og kanalen er veldig anonym. Svarene kan også bli kortere og mer komprimert, da det ofte kan være lettere å uttrykke seg muntlig enn skriftlig.

E-post er også en intervjuform som kommer ferdig transkribert, og man får enkel tilgang til respondenter over hele verden. En utfordring er her at det kan bli veldig oppstykket. Det kan gå lang tid mellom spørsmål og svar (Jacobsen, 2015, s. 148).

Vi valgte åpne individuelle intervjuer fordi vi ønsket å snakke direkte med de personene i markedet som sitter på mest informasjon. Det ene intervjuet ble gjennomført over telefon. Det var ikke ønskelig, men da respondenten ikke hadde anledning til å møte oss, eller delta via Skype, var telefon eneste alternativ.

Våre sekundærdata består av tall hentet fra nettsiden eiendomsverdi.no. Eiendomsverdi eies av Norges fire største banker og består av 20 ansatte med kompetanse innen ulike felt, som blant annet statistikk, system, databaser, kartsystemer, programmering, salg og utvikling av tjenester. Hjemmesiden til Eiendomsverdi opplyser at “Eiendomsverdi AS følger og registrerer aktiviteten i hele det norske boligmarkedet, på daglig basis. Våre databaser omfatter alle landets eiendommer, og vi har til enhver tid oversikt over prisbildet i hvert enkelt markedsområde” (Eiendomsverdi, u.å.). Nettsiden inneholder dermed et bredt spekter av eiendomsdata og er med det en tjeneste som utfyller og forenkler arbeidet til eiendomsmeglere. Tjenesten brukes derfor av over 98% av Norges eiendomsmeglerkontorer. (Eiendomsverdi, u.å.).

Nettsiden tilgjengeliggjør prisinformasjon om boliger som omsettes, vi trekker derfor konklusjonen at alle omsetninger i det åpne marked ligger i databasene. Dette er bekreftet av Eiendomsverdi over telefon der de opplyste at de får daglige oppdateringer fra Statens Kartverk. All tinglysning av eiendommer skjer gjennom Statens Kartverk. Det foreligger ikke krav om tinglysning i Norge, men de fleste eiendommer tinglyses likevel (Vestoppland og Sør-Gudbrandsdal Jordskifterett, 2013). Derfor vil Eiendomsverdi være oppdatert med de

fleste omsetninger, off-market salg inkluderes også i statistikken. Off-market innebærer salg av bolig uten offentlig annonsering (James, 2015). Informasjonen i databasen baserer seg på alle boligsalg som er registrert i Statens Kartverket, og kan derfor generaliseres.

På eiendomsverdi kan man søke både på enkelteiendommer og på områder. Nettsiden inneholder data fra 1985 frem til i dag. Man kan sette egendefinerte tidsperioder for dataene, men valgt periode kan ikke overstige 5 år. Informasjon man får om boligene er blant annet type bolig, byggeår, arealfordeling og matrikkel. Innen de ulike områdene finner man statistikk for gjennomsnittlig kvadratmeterpris i området og avvik mellom pris og prisantydning. Man finner også hvor mange boliger som er lagt ut for salg, hvor mange som er solgt, og hvor mange som er til salgs nå. Vi har brukt flere av disse funksjonene, men viktigst for vår oppgave var data for avvik mellom prisantydning og salgspris, da vi ikke har funnet andre steder der disse dataene er tilgjengelige.

Siden krever innlogging for å få tilgang til data. Vi har fått tilgang til siden gjennom et av gruppe medlemmene som jobber i et meglerfirma, som dermed har tilgang til kontorets bruker.

3.3 Respondenter

Vi gjennomførte åpne, individuelle intervju basert på halvstrukturerte spørreskjemaer av følgende enheter:

- Norges eiendomsmeglingsforbund (NEF) representert ved kommunikasjonssjef Svein Strømnes og NEFs forbrukerrådgiver i bolighandelen, Carsten Pihl.
- Eiendom Norge representert ved administrerende direktør Christian Vammervold Dreyer.
- Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester.
- Forbrukerombudet representert ved fagdirektør Tonje Hovde Skjelbostad.
- Marita Friis Stensland (heretter kalt Megler A).
- Pål Huun Monsen (heretter kalt Megler B).

I vårt valg av respondenter til de åpne, individuelle intervjuene har vi ikke tatt sikte på å oppnå et representativt utvalg, vi ønsket heller et informert utvalg. Vi ønsket respondenter som har god kunnskap og dyp innsikt i temaer knyttet til feilprising av boliger og som dermed kan belyse vår problemstilling fra ulike synsvinkler. Vi valgte derfor å kontakte de største organisasjonene og foreningene i eiendomsmeglingsbransjen for å få synspunkter fra noen som har et koordinerende ansvar for å sikre enhetlig praksis og yrkesutøvelse i bransjen og at meglerne og foretakene implementerer og overholder bestemte etiske standarder. Disse

organisasjonene har stor påvirkningskraft, og har dermed betydelig innflytelse på hvordan eiendomsmegling skal gjennomføres.

3.3.1 Organisasjoner

Finanstilsynet kontrollerer at foretak og advokater driver eiendomsmegling i samsvar med kravene som følger av lov, forskrift og god meglerskikk. (Finanstilsynet, u.å). De kan gjøre egne undersøkelser for å kartlegge omfanget av feilprising og dersom de finner at dette har et visst omfang, kan de endre retningslinjer og/eller øke kontrollen eller de kan foreslå lov-/forskriftsendringer. Siden Finanstilsynet kontrollerer hvem som har rett til å drive eiendomsmegling var de en sentral aktør vi ville ha kontakt med. De ønsket ikke å stille til intervju, vi fikk kun tilsendt en link og en PowerPoint fra et foredrag om meglers prising og internkontroll. Dette var informasjon som vi allerede har tilgjengelig, vi fikk derfor ikke bruk for dette i vår undersøkelse.

Bransjeforeningene Eiendom Norge og NEF uttaler seg stadig i media om prising av boliger, og de har spesielt hatt stort fokus på lokkeprisproblematikken. Eiendom Norge er en organisasjon for norske eiendomsmeglingsforetak som “arbeider for eiendomsmeglingsbransjens rammebetingelser og for å sikre forbrukerne effektive og trygge eiendomstransaksjoner.” (Eiendom Norge, u.å.).

NEF er en interesseorganisasjon for meglere. 80% av alle boligsalg i Norge skjer gjennom en megler som er tilknyttet NEF. Som medlem er man blant annet pålagt å følge et etisk regelverk utarbeidet av NEF (Norges eiendomsmeglerforbund, u.å.). Disse foreningene vil kunne gi oss svar på spørsmål knyttet til prising av boliger, og deres tolkning og håndtering av lokkeprisproblematikken.

Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester tilbyr forbrukerne tvisteløsning i saker tilknyttet eiendomsmegling. Det kan klages på alle forhold ved utøvelse av eiendomsmeglingstjenesten (Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester, u.å.). Vi ønsket å undersøke i hvilken grad forbrukerne kontaktet nemnda for å reklamere på meglernes prissetting og hvor stor del av disse som fikk medhold. Det var i særlig grad viktig for oss å kartlegge hva som kjennetegnet de klagene på overprising av boliger som fikk medhold i Reklamasjonsnemnda fra de som ikke fikk det. Det viste seg imidlertid at det var få henvendelser til Reklamasjonsnemnda angående dette, de henviste oss derfor videre til Forbrukerombudet.

Forbrukerombudet er en frittstående tilsynsmyndighet holder tilsyn med markedsføring av varer og tjenester, og sjekker at markedsføringen foregår i henhold til markedsføringsloven. De har også myndighet til å stoppe ulovlig markedsføring etter lovverket. Det er her forbrukere skal henvende seg om man ønsker å klage på markedsføringen av boliger. Forbrukerombudet har jevnlig tilsyn med meglerbransjen, spesielt med tanke på prissetting og lokkepriser. Forskjellen mellom Finanstilsynet og Forbrukerombudets myndighet er at Finanstilsynet holder tilsyn med hele bransjen og styrer hvem som har rett til å drive med eiendomsmegling og ikke. Forbrukerombudet fører kun tilsyn med markedsføringen og kan kun sanksjonere forhold knyttet til dette (Forbrukerombudet, u.å.).

3.3.2 Meglere

Vi ønsket også å få meglernes perspektiv på prisproblematikken. Meglerne er prissetterne, og i forhold til vår problemstilling er det dermed de som direkte kan innvirke på lokkeprisene. Vi intervjuet meglere fra to av byene vi har valgt, for å kunne sammenligne svarene deres på bakgrunn av markedssituasjonen i de to byene.

Megler A valgte vi fordi hun omsetter et stort antall boliger i Oslo, og et av gruppemedlemmene tidligere har vært i kontakt med henne gjennom deltakelse i kurset “Aktiv megler skole”. Hun har ved flere anledninger uttalt seg i media om prising av boliger i Oslo.

Megler B har vi også kjennskap til fra før fordi han underviser på høgskolen. Han har lang erfaring med å jobbe i Bergensmarkedet, noe som tilsier at han kan gi oss en langsiktig vurdering av prisproblematikken i dette markedet.

3.4 Validitet

Validitet omhandler i hvilken grad man ut ifra en studie kan trekke konklusjon om det man skal undersøke. Dette innebærer om vi har fått tak i de riktige respondentene, og om de har insentiver til å svare strategisk på spørsmålene våre (Dahlum, 2015). Vi gjorde et utvalg basert på å få god informasjon om mulig omfang av lokkeprising, hvorfor meglere eventuelt kan se seg tjent med å sette en kunstig lav prisantydning og eventuelt hva som kan gjøres for å redusere denne aktiviteten. Alle de ønskede respondentene stilte til intervju med unntak av Finanstilsynet. Eiendom Norge og NEF representerer så godt som alle meglere i Norge, og vi kan derfor si at vi har et utvalg som skulle dekke de fleste synspunkter i meglerbransjen knyttet til lokkeprising. Meglerne vi intervjuet har god erfaring og kjennskap til markedene vi

ønsket å undersøke, og vi mener derfor at vi har intervjuet de rette personene. Det hadde sannsynligvis ikke hatt noen stor positiv effekt å velge andre meglere enn de vi valgte.

Ytre validitet innebærer om resultatene og funnene kan generaliseres eller ikke. I vår kvalitative undersøkelse kan ikke svaret generaliseres i og med at vi ikke bruker et stort utvalg respondenter. Indre validitet undersøker om vi faktisk måler det vi ønsker å måle. Problemet knyttet til validiteten i vår oppgave er spesielt faren for den interne validiteten.

Respondentene vil mest sannsynlig ønske å fremstille seg i et bestemt lys. Aktørene ønsker at tiltakene dere skal lykkes, og er opptatt av å snu omdømmet til bransjen. Meglerne er i en utsatt posisjon som prissettere, og deres grunn til å svare strategisk kan være å forsvare sin stilling og fremstå som pålitelige. Lokkepriser er ikke målbart annet enn i form av avvik mellom prisantydning og salgspris, det kan dermed være lett å skylde på andre faktorer for disse avvikene.

3.5 Reliabilitet

For å få en gyldig slutning er det også nødvendig med reliabilitet. Reliabilitet innebærer stabilitet i målingene, som vil si at man ville fått samme resultat hver gang hvis man gjennomfører undersøkelsen på nytt under samme betingelser. (Svartdal, 2016). Det innebærer om respondentenes har blitt påvirket av hvordan intervjuene ble gjennomført. Faktorer som kan spille inn er oss som intervjuere, stedet der intervjuet ble gjennomført og lignende.

Alle respondentene fikk tilbud om å være anonyme, noe som ga de en mulighet til å snakke så åpent de ville om temaet. Samtlige valgte likevel å ikke bruke anonymiteten. Noen vil kanskje snakke mer åpent under anonymitet, noe som kan ha påvirket svarene noe.

Intervjuet av NEF, Eiendom Norge og Megler A foregikk på et møtekontor på deres arbeidsplasser, noe som gjør at respondenten kan føle seg mer komfortabel. Jo mer komfortabel respondenten er, desto mer vil personen være villig til å dele. Ulempen med å ha intervjuet på kontoret er at man kan føle at man representerer og svarer på vegne av kontoret og ikke egne, personlige meninger.

I personlig intervju setter man av en bestemt tid til intervjuet og kommunikasjonen skjer ansikt til ansikt, noe som gjør det lettere for respondentene å være åpne. Respondentene kan derfor være mer oppriktige i fysiske intervju enn over f.eks. telefon. Intervjuet med Megler 2 over telefon kan dermed ha blitt påvirket av at man ikke så kroppsspråket til personen og ikke fikk samme kontakt som ved et fysisk intervju. Skypeintervjuet med Forbrukerombudet

tilsvarer et fysisk intervju i den form at man både så og hørte personen. Likevel får man ikke samme kontakt som ved å møte personen.

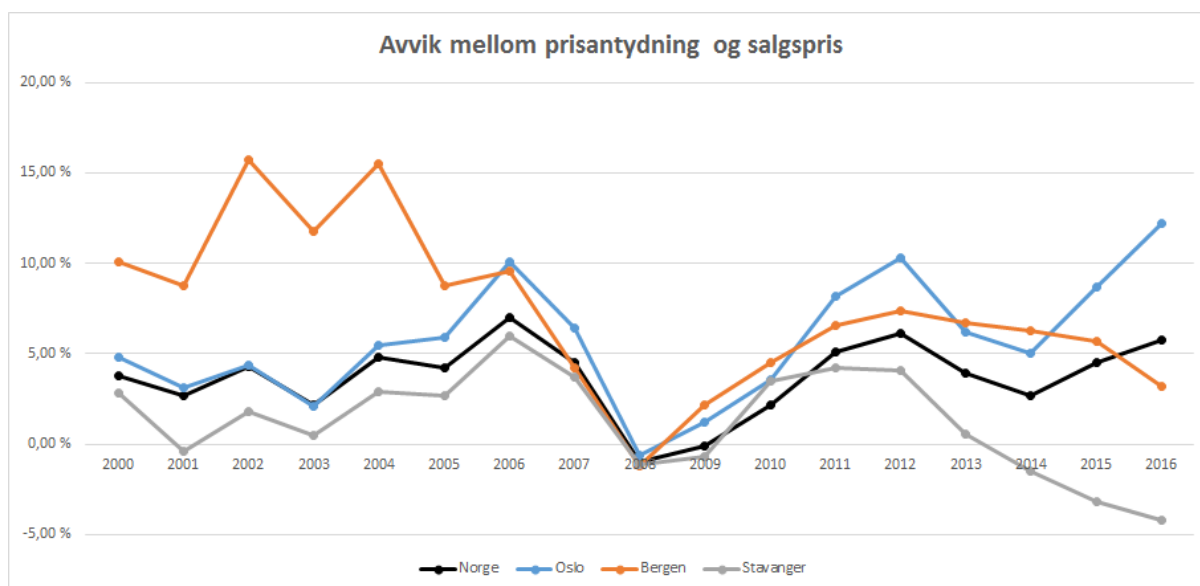
NEF og Reklamasjonsnemda var begge representert ved 2 personer, noe som kan ha gjort det lettere å svare. Vi har i alle intervjuene vært 3 intervjuere, dette kan i noen tilfeller ha virket “dominerende” ved at vi var overtall. Vi har likevel prøvd å kompensere for disse svakhetene ved å få intervjuet til å virke som en samtale og ha en lett tone. Det er også viktig å legge til at dette er store aktører som er vant til å svare på slike spørsmål. Dette er positivt fordi de ikke vil påvirkes av intervjusituasjonen på samme måte som uerfarne respondenter. Det kan også påvirke svarene ved at de har “standardsvar” som skal gis på slike spørsmål.

4 Kapittel 4 – Analyse

Vi vil i dette kapittelet presentere våre datafunn og analysere de ved hjelp av ulike analyseformer. Vi vil i all hovedsak bruke figuranalyse og regresjonsanalyse, vi vil også i slutten av kapittelet ha en kort analyse av intervjuene vi har gjennomført.

4.1 Kvantitativ analyse

Vi skal se på hvilke faktorer i boligmarkedet som kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris. Grafen under viser utviklingen i avvikene i Norge generelt og i hver av de tre byene fra 2000 til 2016. Bergen hadde høyest avvik i perioden frem til 2006, deretter vekslet Oslo og Bergen på å ha høyeste avvik. 2008 er et nedgangår for alle byene, noe som kan ha sammenheng med finanskrisen og lovendringen som kom i dette året med krav til å kunne bruke meglertittel. Utenom dette året er det stort sprik i avvikene i de tre byene, noe vi vil undersøke nærmere i analysene som følger av dette kapittelet.

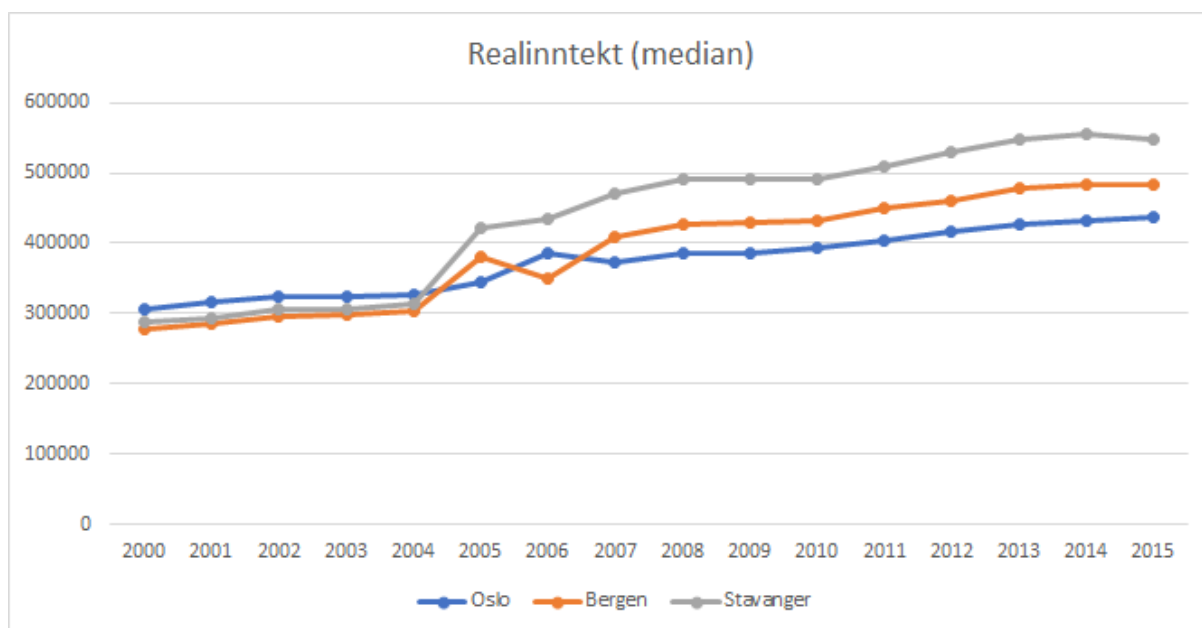


Figur 1 Avvik mellom prisantydning og salgpris (Eiendomsverdi, 2017)

I figuranalysen gjør vi først rede for faktorer som virker inn på boligprisene, deretter gjør vi rede for faktorer som virker inn på avvikene mellom prisantydning og salgpris. Disse faktorene og bakgrunnen for at vi valgte disse ble gjort rede for i kapittel 2. Vi bruker ulike figurer for å få et visuelt bilde av hvordan faktorene har utviklet seg isolert sett og hvordan de samvarierer med variabelen vi undersøker. I figurene for hver enkelt by bruker vi prosentvis endring per år for å få sammenlignbare størrelser. I noen av figurene har vi valgt å bruke prosentpoeng fordi datagrunnlaget vårt gir kolossale prosentvise utslag. Prosentpoeng viser den absolutte endringen mellom to prosentverdier (Øksnes, 2016). Vi har i all hovedsak brukt prosentvis endring i figurene for hver by, der vi har brukt prosentpoeng er dette spesifisert.

4.1.1 Figuranalyse 1 – boligprisutviklingen

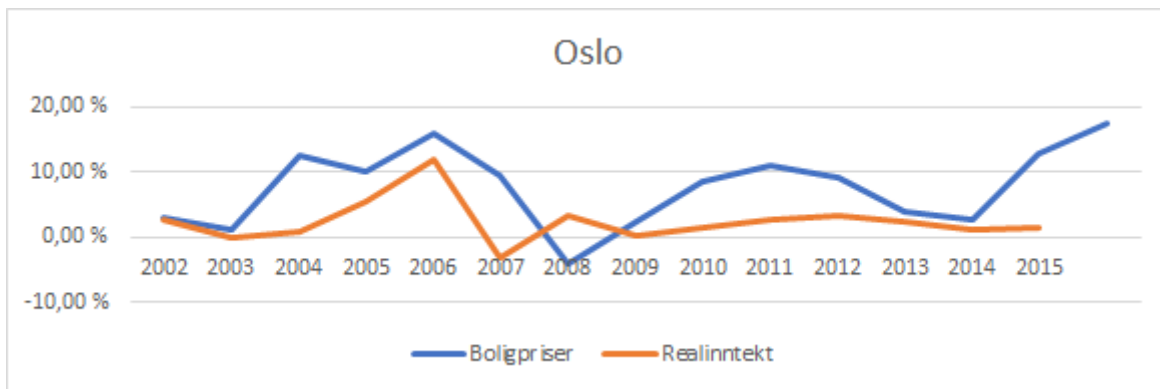
Vi vil i denne analysen gjøre rede for faktorene som kan påvirke boligprisutviklingen. Ut ifra vårt teorigrunnlag og våre egne vurderinger valgte vi å se nærmere på faktorene inntekt, rente, tilgang på nye boliger, arbeidsledighet og netto innflytting.



Figur 2 Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)

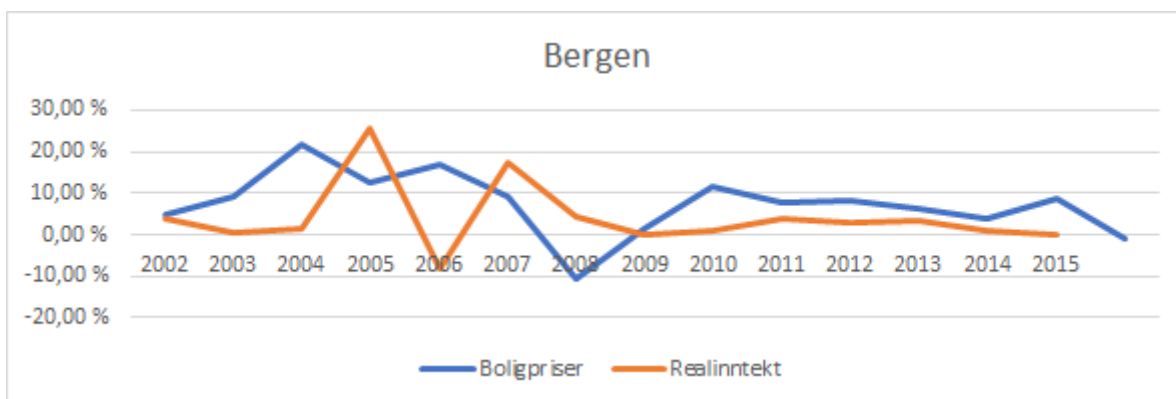
Realinntekt fant vi ved å ta alle husholdningers inntekt (eksklusive studenthusholdninger) etter skatt, korrigert for konsumprisindeksen. Medianinntekteten er den midterste verdien når vi setter opp realinntektene i stigende rekkefølge. Realinntekt sier noe om kjøpekraften til befolkningen, som har sterk sammenheng med boligprisene. Medianinntekten har i alle tre byene hatt en jevn økning i hele perioden.

Det er en økning i inntektsnivået i alle tre byene i 2004-2005. Dette kan skyldes at vi måtte hente inn inntektstall fra to databaser grunnet manglende tall i SSB, og at disse to datasettene ikke stemmer helt overens. Etter hoppet fra 2004-2005 har alle byene jevn stigning i hele perioden sett bort fra små avvik. Stavanger har siden 2005 hatt høyere realinntekt enn de to andre byene. Byen har nedadgående trend fra 2014, som er knyttet til fallet i oljeprisen.



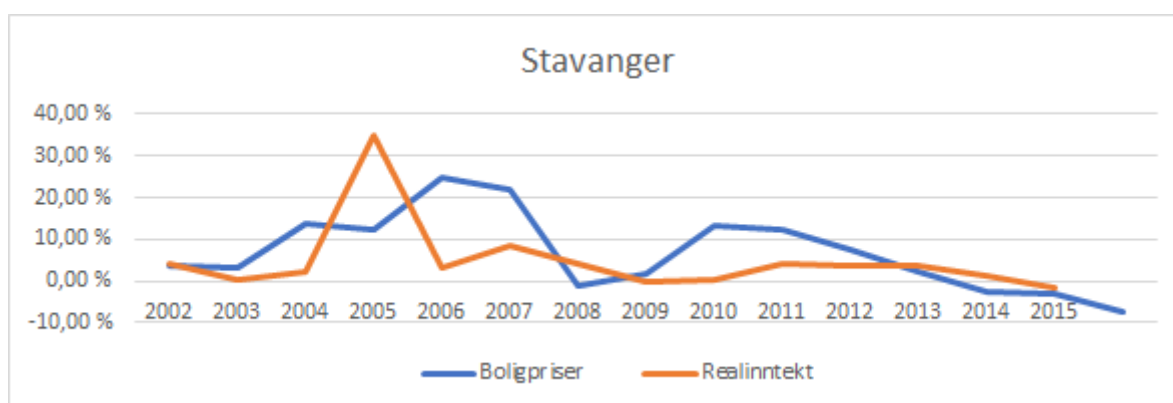
Figur 3 Oslo Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)

Endringene i boligpriser og realinntekt følger omtrent samme mønster, men endringen i realinntekten skjer først, deretter påvirker denne endringen boligprisene over tid. Stort avvik mellom prosentvis endring i boligpriser og prosentvis endring i realinntekt i siste periode kan være på grunn av høye forventninger til økt boligprisvekst fremover. Mange tar opp større lån fordi de forventer og satser på en videre økning i boligprisene.



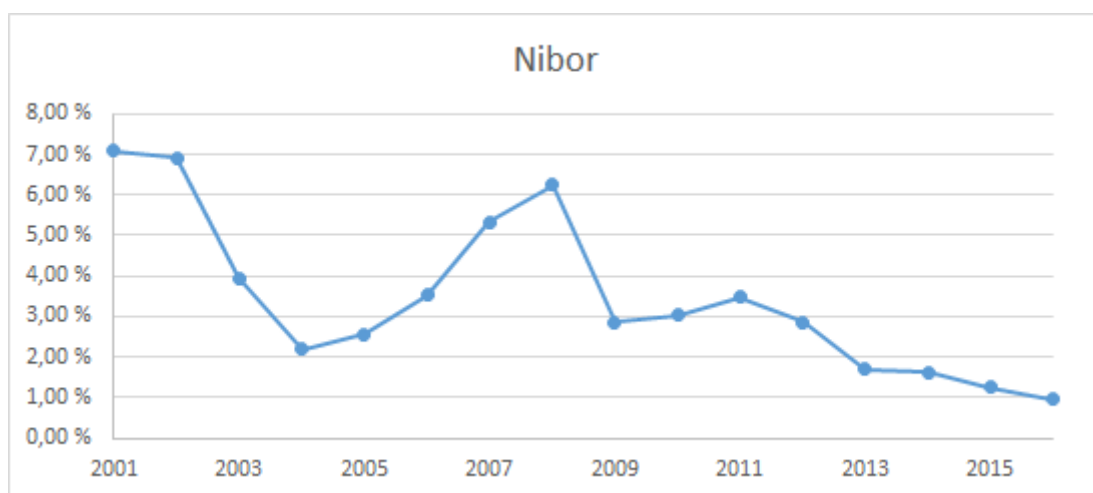
Figur 4 Bergen Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)

Samme trend som i Oslo sees også i Bergen, endring i realinntekt kommer først, så gir dette resultat i endring i boligprisene over tid. Endringen i boligprisene skjer her litt senere enn i Oslo. I Bergen er det ikke samme forventninger til utvikling boligprisene, dermed ser vi ikke like stort gap mellom utviklingen i de to grafene i slutten av perioden.



Figur 5 Stavanger Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og Realinntekt fra 2000-2004 (kommuneprofilen, 2015) fra 2005-2015 (SSB, 2017)

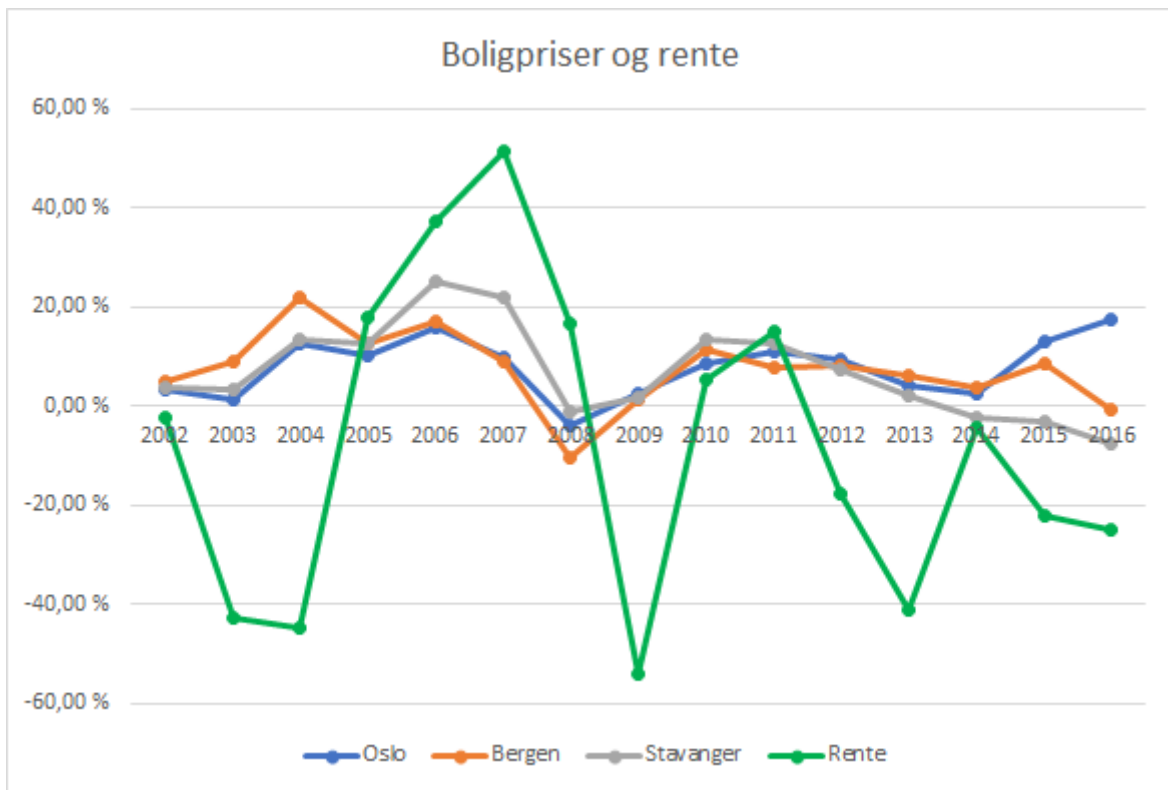
Realinntekten har en stabil økende endring gjennom hele perioden, bortsett fra i 2005 hvor det økte kraftig. De siste årene har økningen avtatt noe. På slutten av perioden ser vi at endringen i boligprisene har en negativ endring. Dette kan skyldes nedgang i realinntekt, og forventning om lavere boligpriser som følge av oljekrisen.



Figur 6 NIBOR fra 2001-2012 (Norges Bank, 2013) fra 2013-2016 (Oslo Børs, 2017)

Nibor er utlånsrenten mellom banker. Nibor beregnes og publiseres for følgende løpetider: 1 uke, i måned, 2 måneder, 3 måneder og 6 måneder. Renten settes etter at seks banker (Danske Bank, Handelsbanken, Nordea Bank AB, SEB AB og Swedbank) rapporterer til Finans Norge om hva de selv vil ta for et lån til andre banker. NIBOR er et gjennomsnitt av det de seks bankene har rapportert (Finans Norge, u.å.). Fra 2013 til 2016 var tallene fra Oslo Børs kun beregnet for opptil 6 måneder, vi har derfor regnet årlig rente som et gjennomsnitt basert på 1 måneds løpetid.

Det har vært store svingninger i renten gjennom perioden, men det har vært en tydelig nedadgående trend. Renten nådde toppen i 2001 og er nå på det laveste nivået siden den gang. Dette fører til at det har blitt betydelig gunstigere å ta opp boliglån og flere vil kunne betjene et høyere lån.

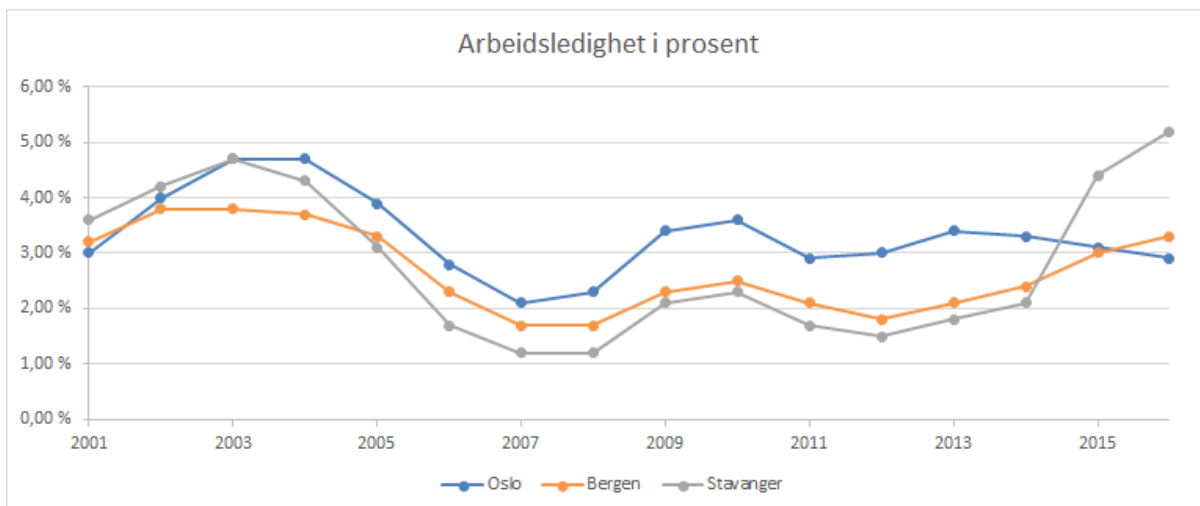


Figur 7 Boligpriser (Eiendomsverdi, 2017), NIBOR fra 2001-2012 (Norges Bank, 2013) fra 2013-2016 (Oslo Børs, 2017)

Siden renten er på nasjonalt nivå vil rentekurven være gjeldende for alle byene.

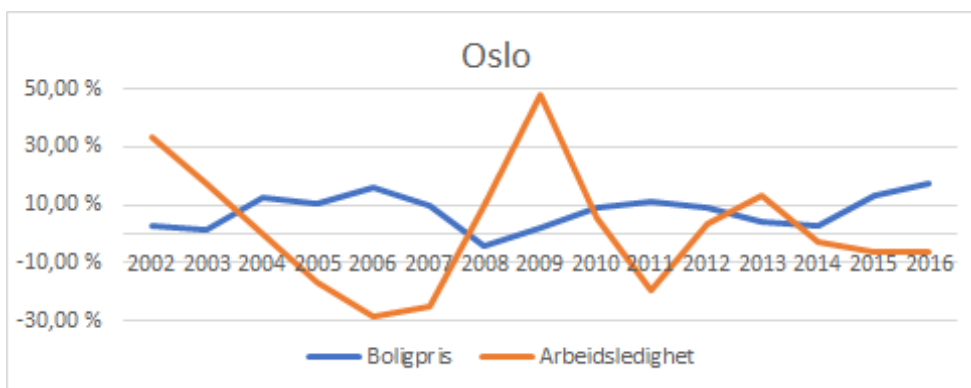
Endringen i boligprisene følger omtrent samme mønster i alle de tre byene. Vi ser at endringen i renten og endringen i boligprisene varierer mellom å følge hverandre og å gå motsatt av hverandre. Det ville vært naturlig å anta at de skal gå motsatt av hverandre.

Boligprisene burde med det øke når renten går ned, men vi leser ut av figuren at effekten ikke er helt som forventet. Dette er spesielt interessant å undersøke videre i våre analyser.



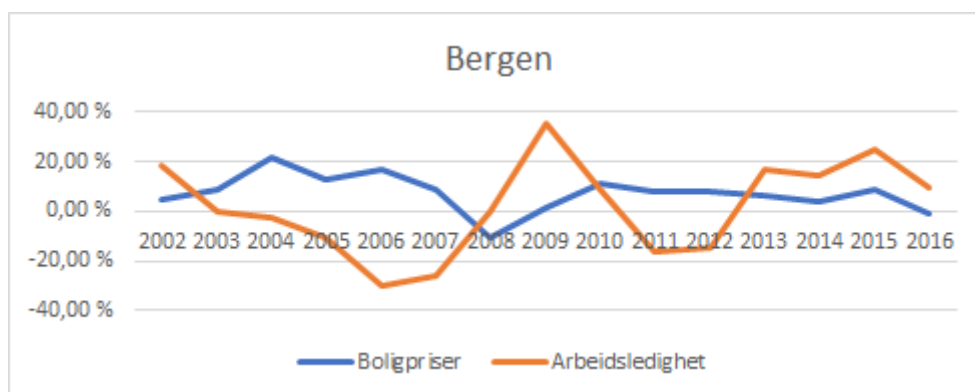
Figur 8 Arbeidsledighet i prosent (SSB, 2017)

Tross lav arbeidsledighet i Norge har alle de tre byene hatt relativt store svingninger og de følger omtrent samme mønster. Jevnt over hele perioden har Stavanger hatt lavest arbeidsledighet, men det har her vært en stor økning i ledigheten de siste årene. Oljeprisen har stor innvirkning på spesielt Stavangerområdet og lav oljepris de siste årene har følgende gitt høy arbeidsledighet. Høyest arbeidsledighet har i perioden vært i Oslo, men kurven var nedadgående fra 2013.



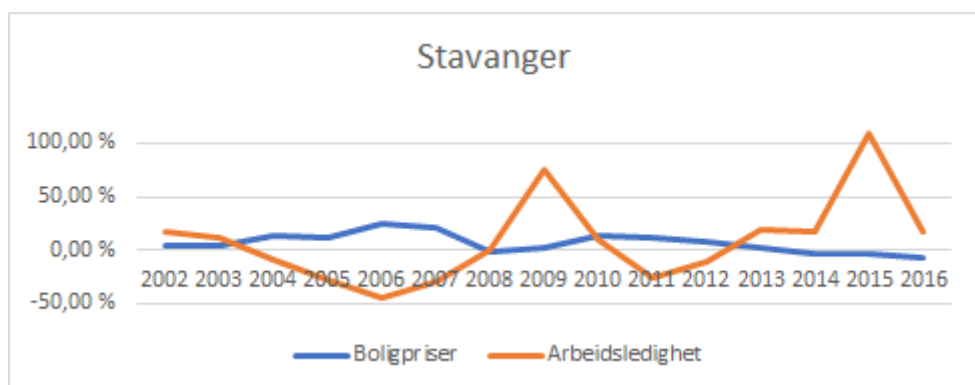
Figur 9 Oslo endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og endring arbeidsledighet (SSB, 2017)

Utviklingen i Oslo er et godt eksempel på negativ samvariasjon mellom arbeidsledighet og boligprisene. Nedgang i arbeidsledigheten bidrar til en økning i boligprisene og omvendt.



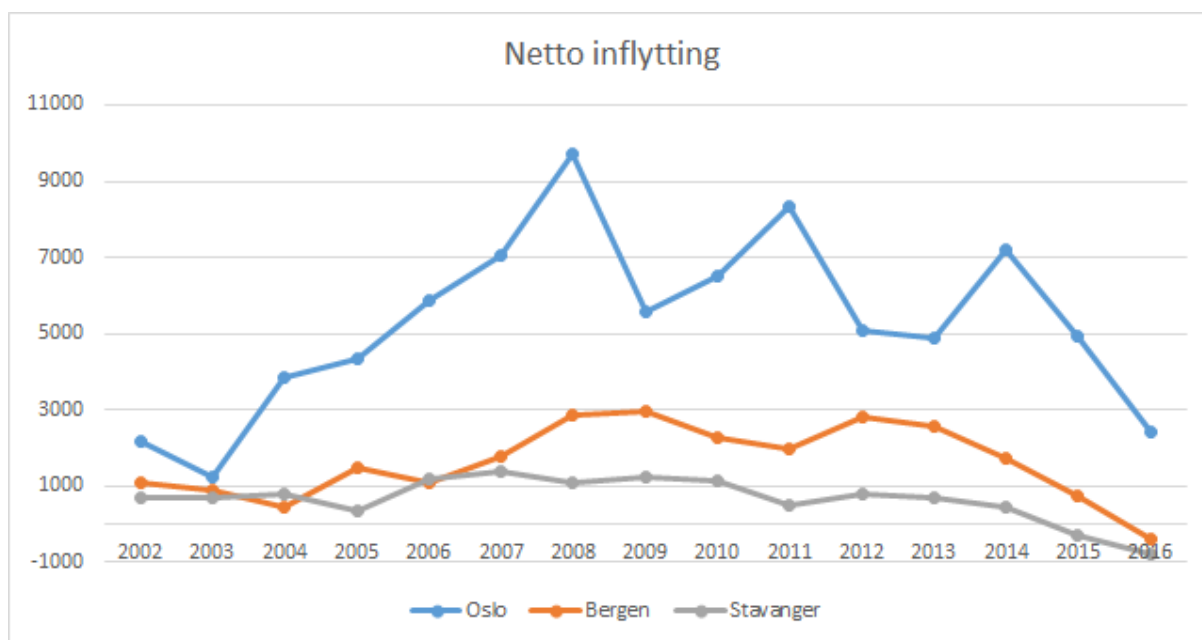
Figur 10 Bergen endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og endring arbeidsledighet (SSB, 2017)

I Bergen er det også samme tendens, men de siste årene har vært et unntak der de to endringskurvene følger hverandre istedenfor å gå motsatt av hverandre. Boligprisene her påvirkes nok mer av andre faktorer, arbeidsledighet vil derfor ikke kunne forklare utviklingen i slutten av perioden.



Figur 11 Stavanger endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017) og endring arbeidsledighet (SSB, 2017)

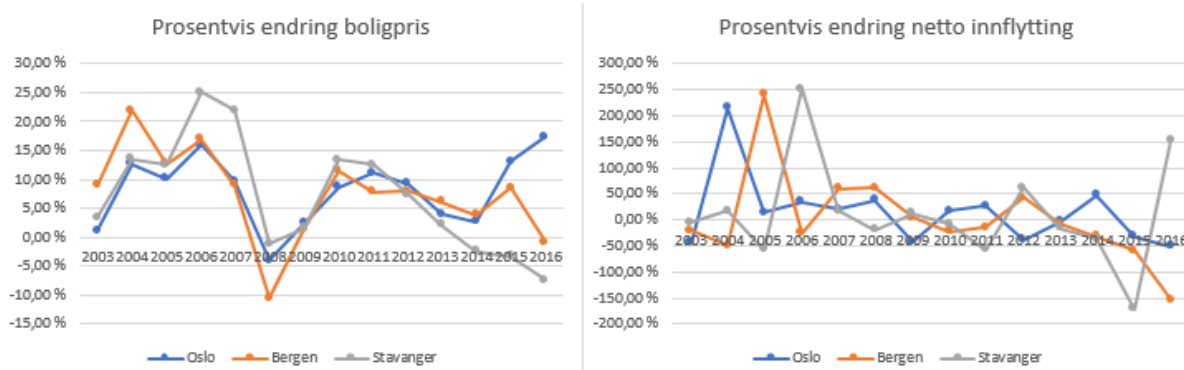
Stavanger viser også mye av de samme tendensene, men med periodevis større avvik i endring arbeidsledighet etter finans- og oljekrisen. Boligprisene for de siste årene i Stavanger har hatt en lavere økning for hvert år. Etter fallet i oljeprisen har boligprisene hatt en negativ endring.



Figur 12 Netto innflytting (SSB, 2017)

Netto innflytting omfatter både netto tilflytting fra andre landsdeler og netto innvandring fra utlandet. Lavest netto innflytting har vært i Stavanger, mens Oslo har hatt klart høyeste tall i hele perioden. EU ble i 2004 utvidet med 10 nye land, 8 av disse landene var østeuropeiske. Som følge av dette ble det gitt mange nye arbeidstillatelser og fornyelser av eksisterende avtaler. Norge var spesielt attraktivt arbeidsmarked med høy aktivitet i industri- og byggebransjen og høyt lønnsnivå. Dette skapte en bølge av arbeidsinnvandring (Ødegård, 2012). Vi tolker ut ifra figuren at Oslo hadde en umiddelbar effekt som følge av dette, mens økningen i Bergen startet året etter. Stavanger kan virke relativt upåvirket av endringen, hvis ikke dette kan forklare oppgangen fra 2005-2007.

Stavanger hadde en jevn netto innflytting frem til oljekrisen i 2013 hvor det ble flere som flyttet fra byen enn til. Bergen har en lignende kurve, men noe mer markante endringer enn Stavanger. Som følger av finanskrisen i 2008 falt netto innflyttingen i Oslo drastisk mellom 2008 og 2009. Etter dette startet økningen igjen, men i 2012 falt den markant igjen av grunner vi ikke klarer å tolke. Som med de to andre byene har Oslo også hatt en kraftig nedgang etter fallet i oljeprisen.

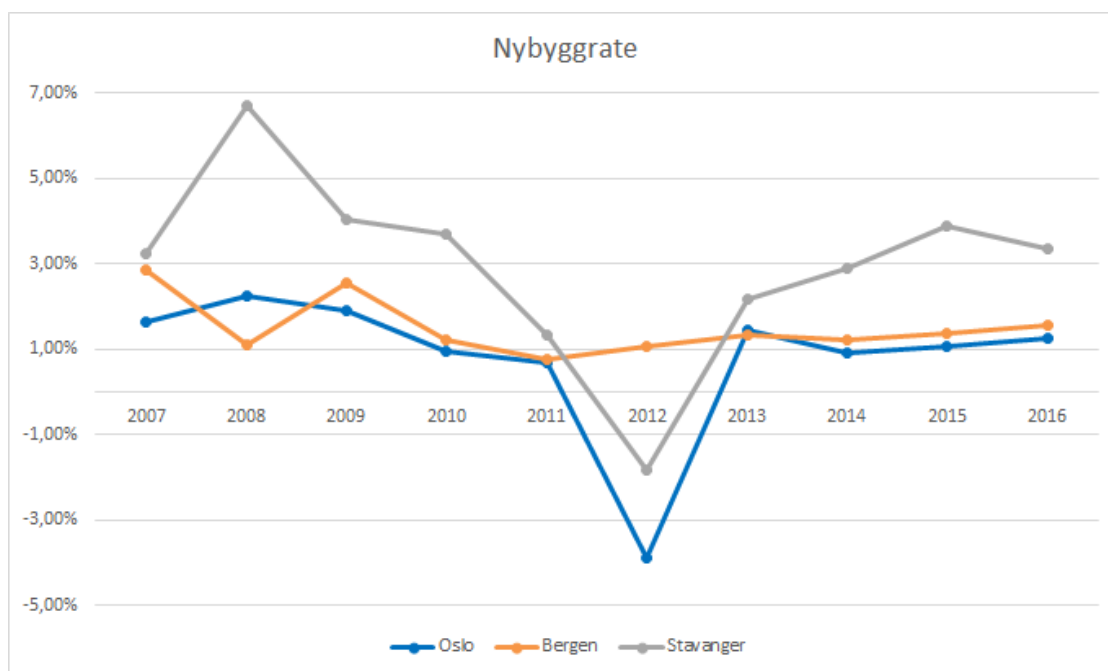


Figur 13 Endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og endring netto innflytting (SSB, 2017)

Endringen i netto innflytting er i starten av perioden preget av EU-endringen i 2004.

Konsekvensene av endringen kommer på forskjellige tidspunkt i hver by, men endringen er omtrent like markant alle stedene.

I Stavanger ser det ut til å være positiv samvariasjon mellom endring i boligprisene og netto innflytting. Det er noen unntak, spesielt i 2016 hvor innflytting økte markant, selv om boligprisene fortsatte å synke. Dette kan forklares med at boligprisene ikke har rukket å stabilisere seg etter oljekrisen, og at flere flytter til Stavanger nå grunnet de lave boligprisene. I Oslo ser vi en trend som er noe lik. Den eneste nedgangen i boligprisene finner vi som følge av finanskrisen i 2008 og en nedgang i innflytting fulgte året etter. Det har vært nedgang i fire av de fem siste årene når det kommer til netto innflytting i Oslo. Dette kan forklares ved at prisene fortsetter å øke, samt boligmangel. I Bergen ser vi ingen klar sammenheng. Det kan være andre faktorer som virker inn på boligprisene i Bergen.

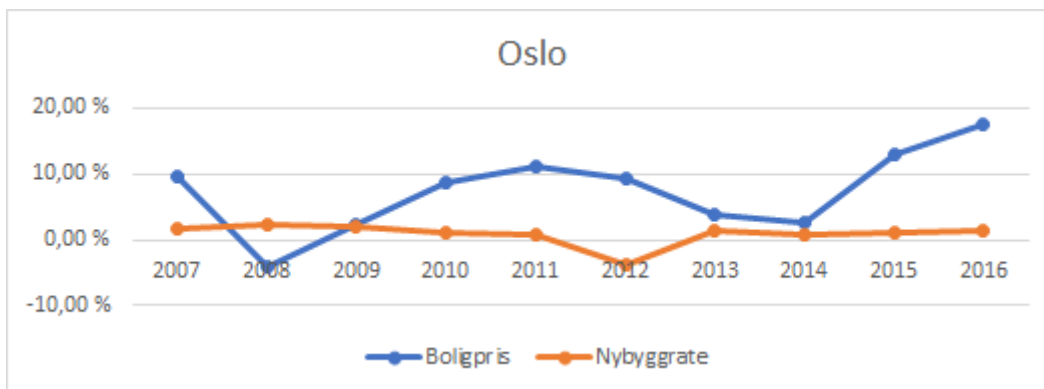


Figur 14 Nybyggrate (SSB, 2016)

Nybyggrate sier hvor stor prosentvis endring det er i utbygging av boliger. Datagrunnlaget er hentet fra SSB, det oppgis i fotnotene til tabellen at tallene ble endret i perioden 2012-2014 fordi nettsiden gikk bort fra enhetsimputering i 2011. Det vil si at tallene frem til 2011 inneholder et kalkulert tillegg i boligmassen der det har vært mangler i datagrunnlaget (SSB, u.å.). Tallene for årene før 2012 er dermed jevnt over høyere enn de påfølgende årene, og vi får et dropp i statistikken i 2012. Dette gjør at dataene ikke er sammenlignbare, vi velger likevel å bruke disse dataene fordi SSB er en pålitelig kilde og vi er klar over denne endringen.

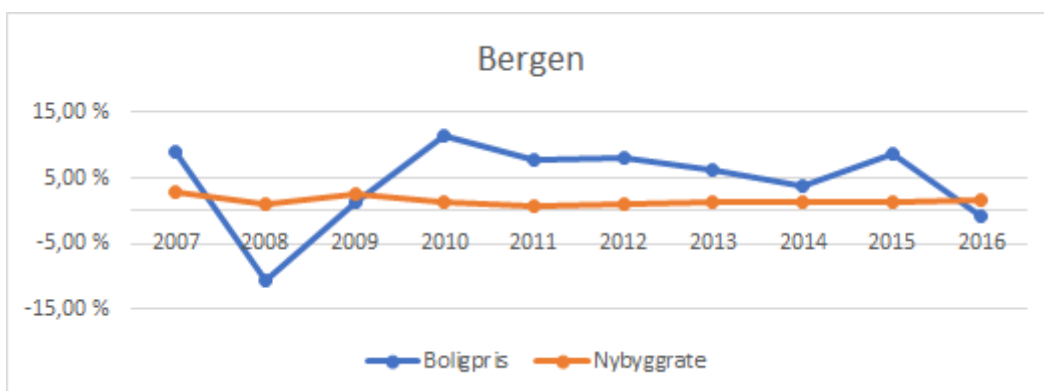
Oslo preges av stort sprik mellom tilbud og etterspørsel. Nybyggraten er for Oslo lavest nesten gjennom hele perioden. Til tross for dette er det mer behov for mer utbygging her enn i Bergen og Stavanger, og det er en av hovedgrunnene til at det er et stort gap mellom tilbud og etterspørsel her.

En jevn kurve for Bergen kan f.eks. skyldes at Bergen kommune generelt er flinkere enn de andre byene til å regulere tomter til utbygging løpende.



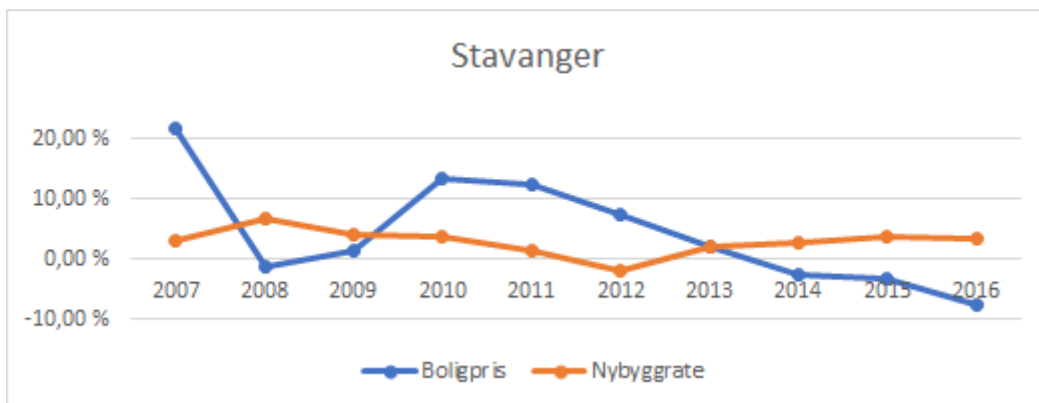
Figur 15 Oslo endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og nybyggrate (SSB, 2017)

Oslo er spesielt preget av lavt tilbud i forhold til etterspørsel. Nybyggraten er dermed lav i hele perioden. Endring i boligpriser kan i større grad forklares av de andre faktorene enn direkte av nybyggraten. Årene med økning i nybyggraten viser dog en særs svak økning.



Figur 16 Bergen endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og nybyggrate (SSB, 2017)

Bergen har også lav endring i nybyggrate, men en jevnere rate enn de to andre byene. I forhold til endringen i boligprisene ser vi lite sammenheng med nybyggraten da denne er så og si konstant.



Figur 17 Stavanger endring boligpris (Eiendomsverdi, 2017) og nybyggrate (SSB, 2017)

Stavanger har høyeste nybyggrate omtrent gjennom hele perioden, til tross for at det er i denne byen det omsettes færrest objekter. Vi ser ingen direkte sammenheng mellom boligprisene og nybyggraten.

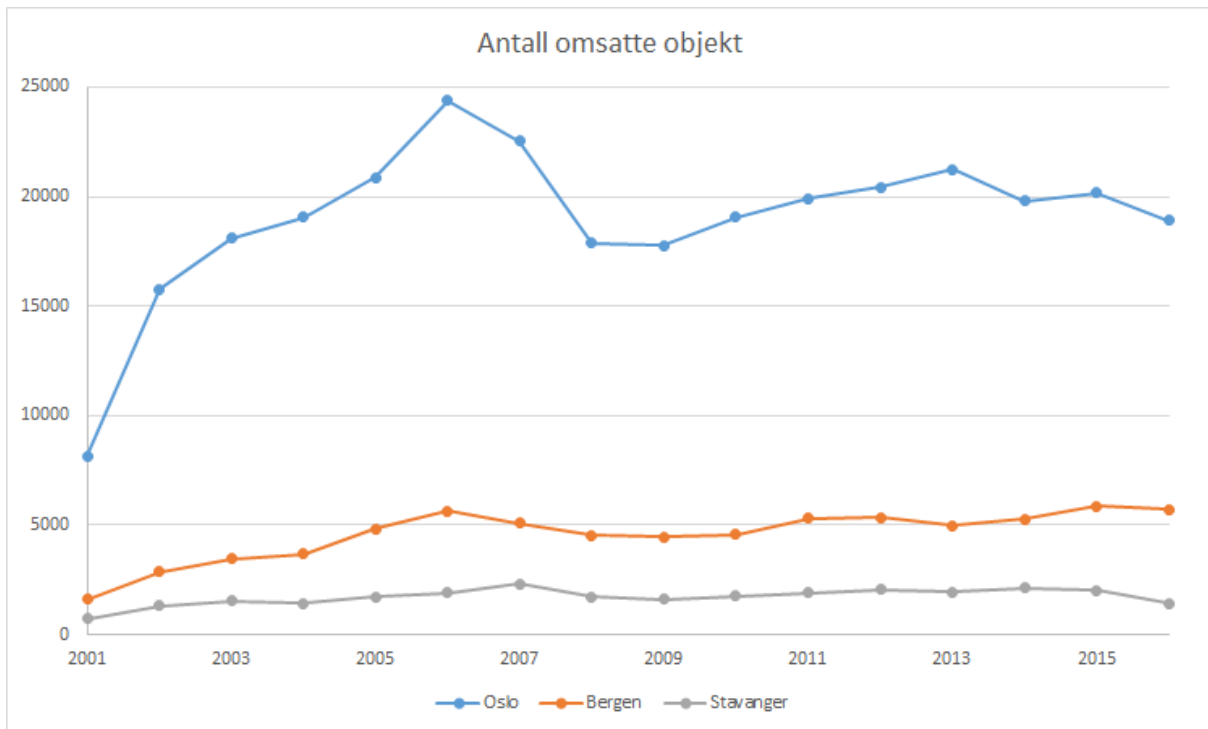
Deloppsummering

Det kan se ut til at de faktorene som har størst innvirkning på boligprisene i Oslo er realinntekt og arbeidsledighet. I Bergen er realinntekt den viktigste faktoren, men arbeidsledighet har også innvirkning på boligprisene frem til 2013. I Stavanger ser vi positiv samvariasjon mellom boligprisene og netto innflytting. Arbeidsledighet er også relevant for boligprisene.

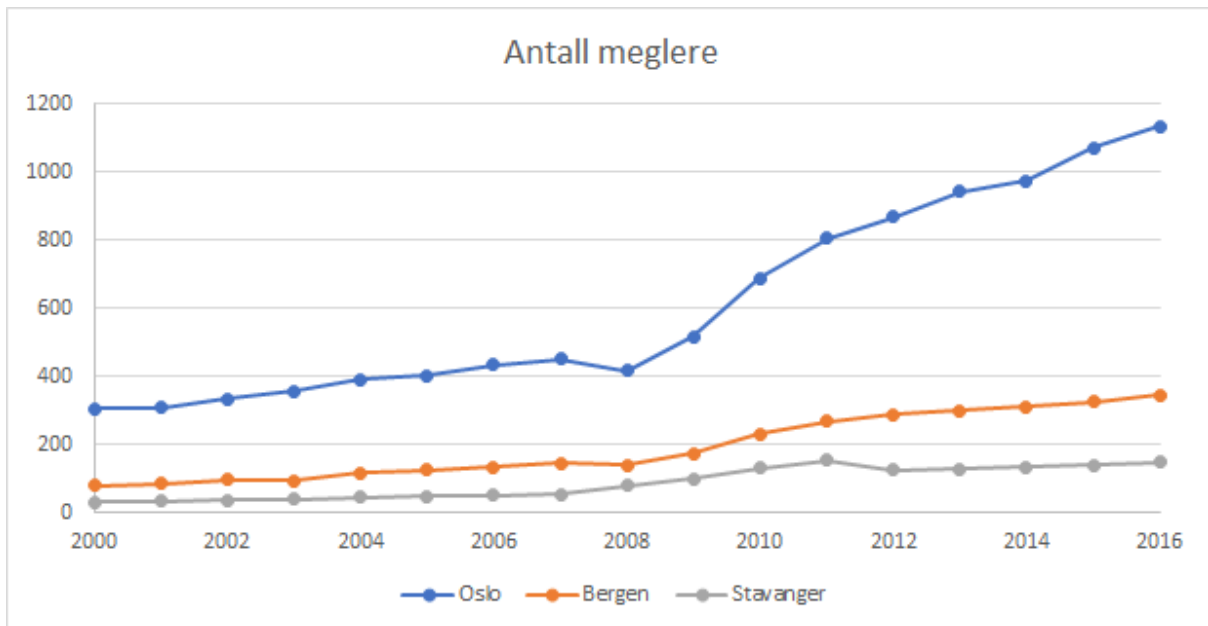
Disse resultatene er basert på våre vurderinger av figurene, og er derfor kun antakelser.

4.1.2 Figuranalyse 2 – Prisavvik

Vi vil i denne delen av analysen gjøre rede for faktorene som kan virke inn på avvik mellom prisantydning og salgspris. Faktorene vi valgte er: antall omsatte objekt, kvadratmeterpris, endring i kvadratmeterpris, antall aktører og omsetningshastighet.



Figur 18 Antall omsatte objekt (Eiendomsverdi, 2017)



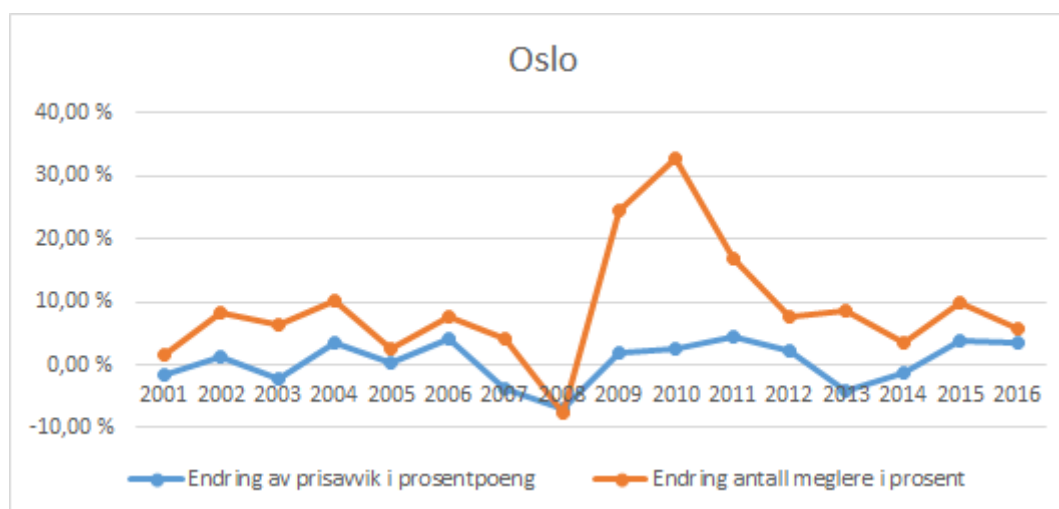
Figur 19 Antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

Antall meglere og antall omsatte objekt er en indikator på hvor mange meglere det er per oppdrag, og hvor mye aktivitet det er i hvert av markedene. Høy konkurranse om oppdragene kan som nevnt tidligere gi utslag i at megler konkurrerer på pris i større grad.

Statistikken følger størrelsen på de tre byene, Oslo har større svingninger enn de andre byene.

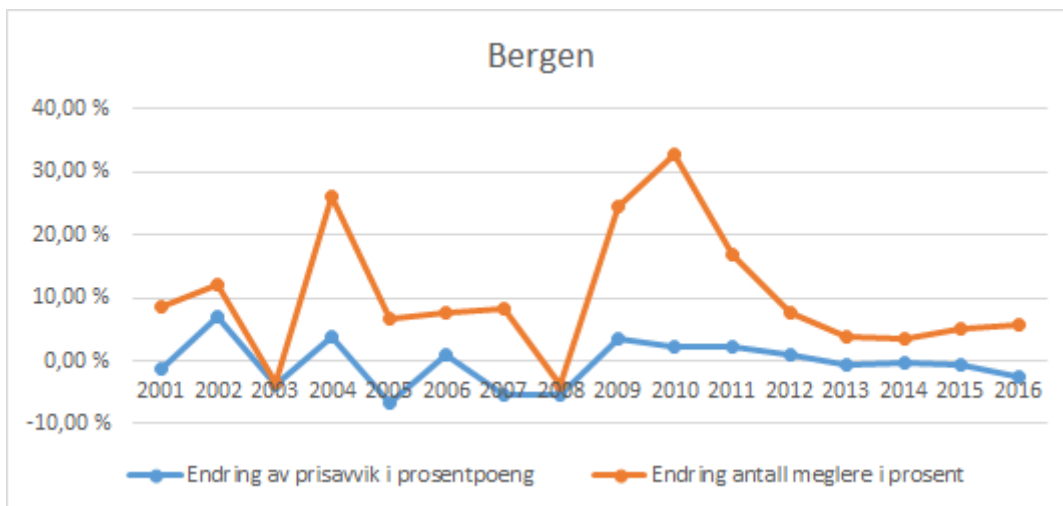
Vi fikk tilsendt tall fra Finanstilsynet på antall meglere som jobber i Norge totalt. For å få statistikk for hver enkelt by måtte vi fordele tallene proporsjonalt basert på tall fra statistikkbanken til SSB. Utdfordringen med statistikkbanken er at den inneholder kun næringsgrupper, ikke spesifikke profesjoner. For å få dekket hele perioden måtte vi bruke to næringsgrupper. Fra 2000-2008 brukte vi næringsgruppe 70, eiendomsdrift. Fra 2009-2016 brukte vi næringsgruppe 68-75, teknisk tjenesteyting, eiendomsdrift. Tallene gir oss derfor kun en indikasjon, ikke absolutte tall på antall meglere i hver by.

Kurven for endring i antall meglere får i alle byene en stor økning i 2008 som følge av lovendringen som kom dette året. I eiendomsmeglingsloven (2007, §4-2(1)) står det om kravene som må oppfylles for at finanstilsynet skal utstede eiendomsmeglerbrev.



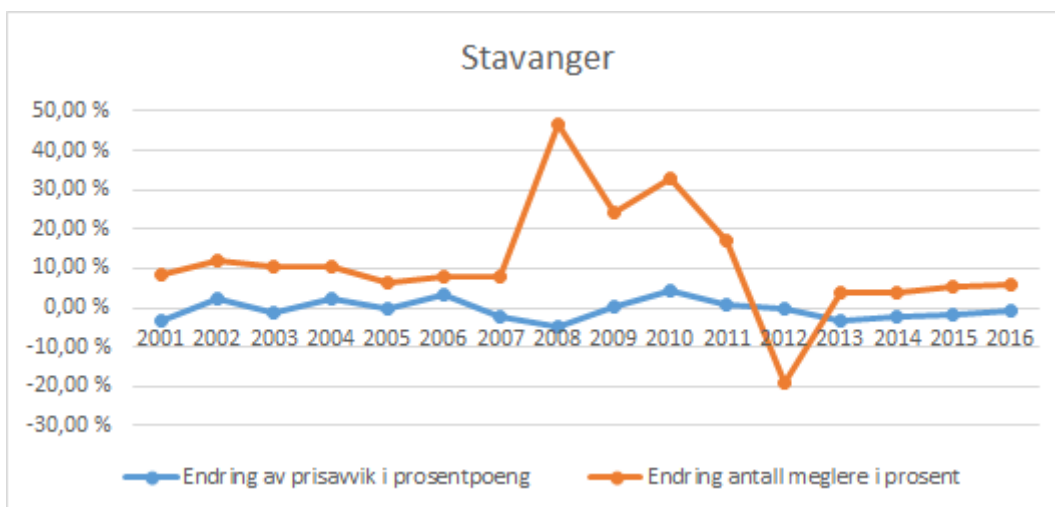
Figur 20 Oslo endring prisavvik (Eiendomsverdi, 2017) og endring antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

De periodene endringene i antall meglere er høyest er også de periodene der endringene i avvikene er størst. Dette kan underbygge vår antakelse om at høy meglerkonkurranse kan gjøre det fristende å bruke lokkepriser, som gir resultat i høye avvik.



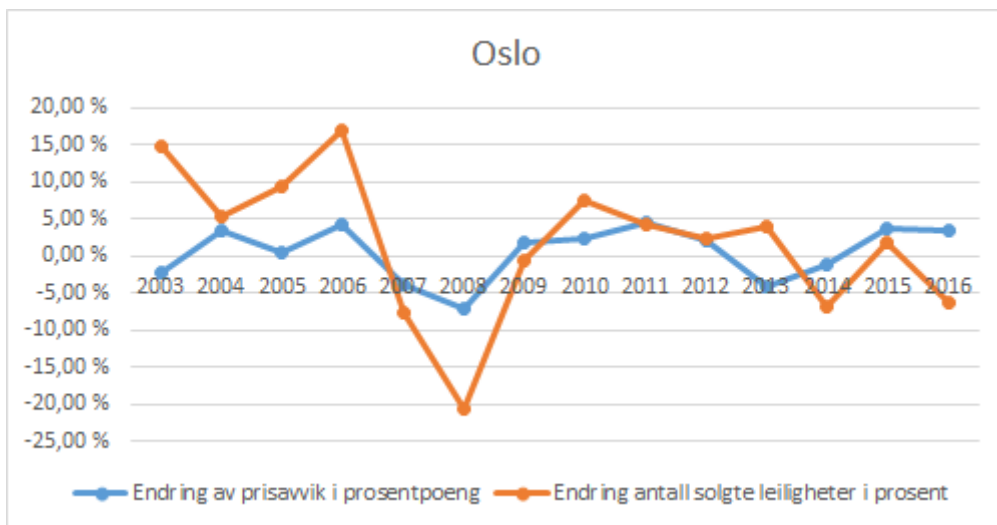
Figur 21 Bergen endring prisavvik (Eiendomsverdi, 2017) og endring antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

I Bergen leser vi ut i fra figuren at det var sammenheng mellom meglerkonkurransen og avvikene frem til 2006. Etter dette kan det se ut til å være lite sammenheng mellom utviklingen i de to grafene.



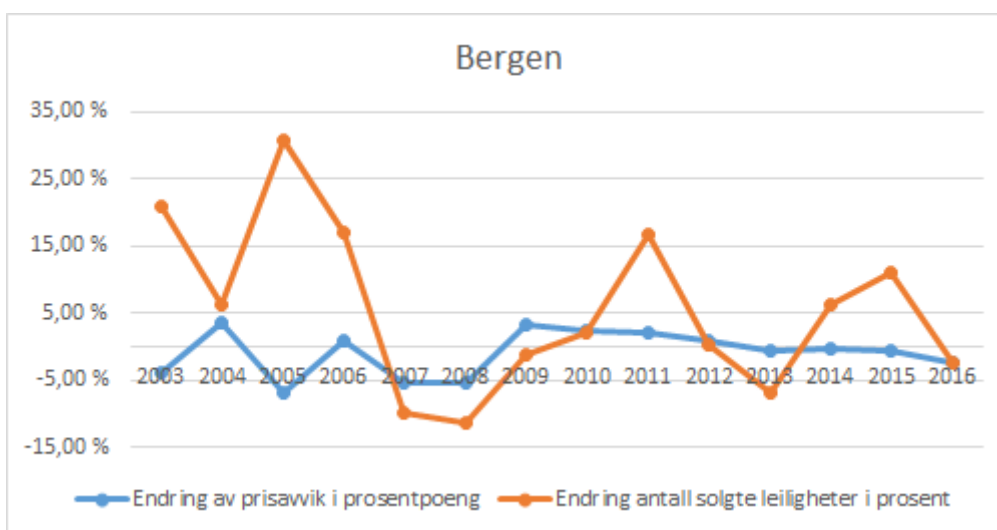
Figur 22 Stavanger endring prisavvik (Eiendomsverdi, 2017) og endring antall meglere (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

I Stavanger er det samvariasjon i starten og slutten av perioden. Fra 2007-2013 er samvariasjonen liten, endring i antall meglere varierer spesielt mye.



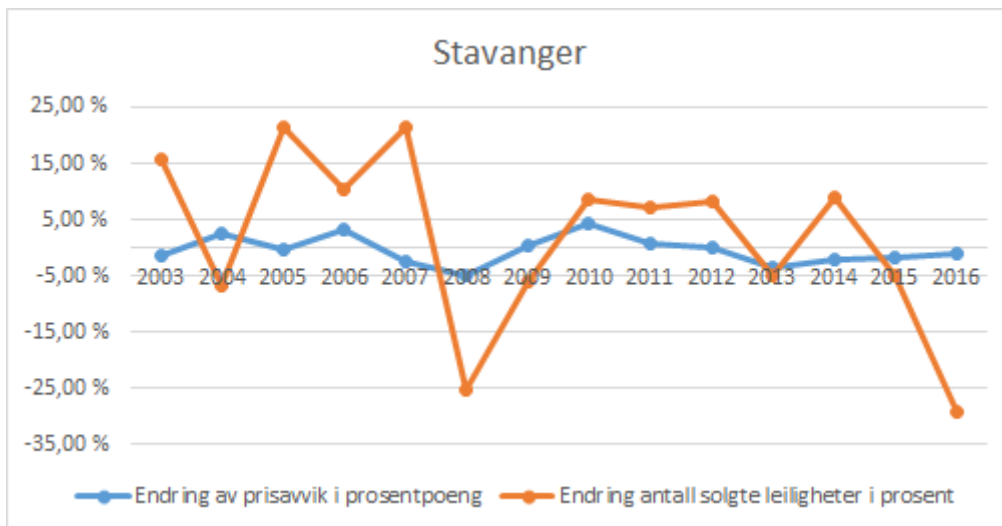
Figur 23 Oslo endring prisavvik og endring antall solgte leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)

I Oslo ser vi positiv samvariasjon omtrent gjennom hele perioden, det tilsier at endring i avvikene øker i takt med prosentvis endring i antall solgte leiligheter. Droppet i 2008 følger mest sannsynlig av finanskrisen.



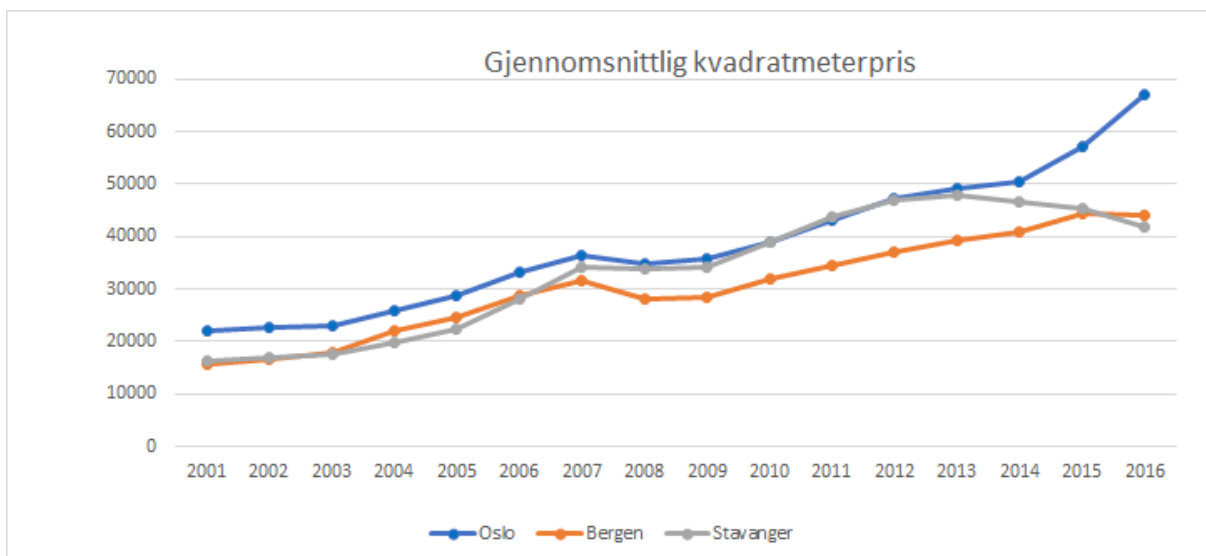
Figur 24 Bergen endring prisavvik og endring antall solgte leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)

I Bergen har grafene ingen klar sammenheng, det varierer om de følger hverandre eller ikke gjennom hele perioden.



Figur 25 Stavanger endring prisavvik og endring antall solgte leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)

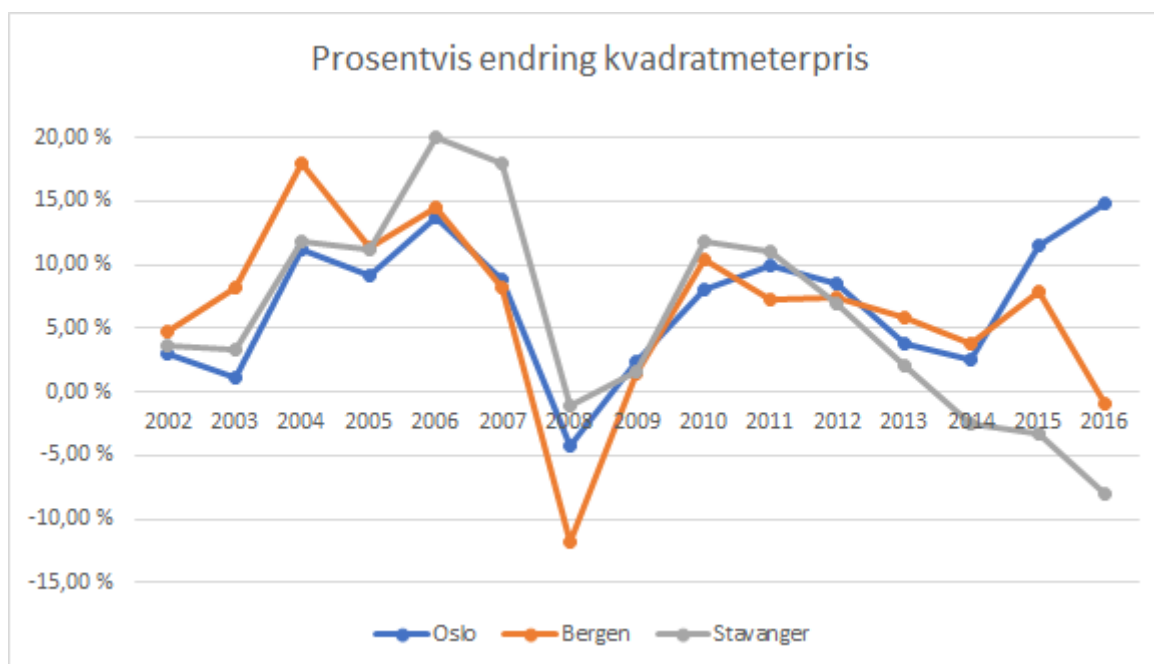
Antall solgte leiligheter kan ha innvirkning på avvikene, men mest sannsynlig ikke i stor grad. Figuren viser at endring i antall omsatte objekter og endring i prisavvikene har både sammenheng og ikke.



Figur 26 Gjennomsnittlig kvadratmeterpriser (Eiendomsverdi, 2017)

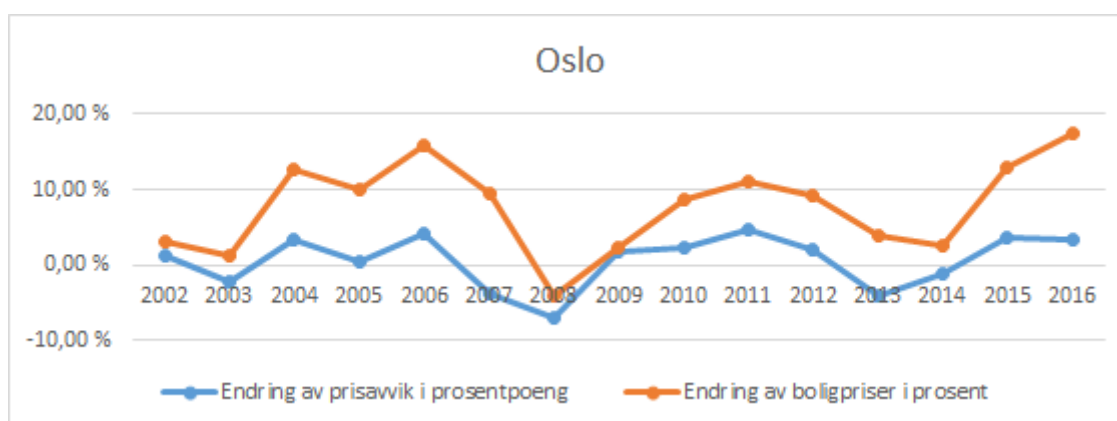
Ved å se på gjennomsnittlig kvadratmeterpris ser man hvor stor prisvariasjon det er mellom de 3 byene. Teorien vår sier at det er vanskeligst å prise boliger i høyeste og laveste prissjiktet. (Eiendomsverdi, 2014)

Alle de tre byene følger samme utvikling og har oppadgående kurver, bortsett fra Stavanger i slutten av perioden. Det er naturlig at gjennomsnittlig kvadratmeterpris reduseres med tanke på nedgangen i boligmarkedet her. Oslo har gjennomgående høyest kvadratmeterpris av de tre byene med unntak av 2011 hvor Stavanger har høyest pris.



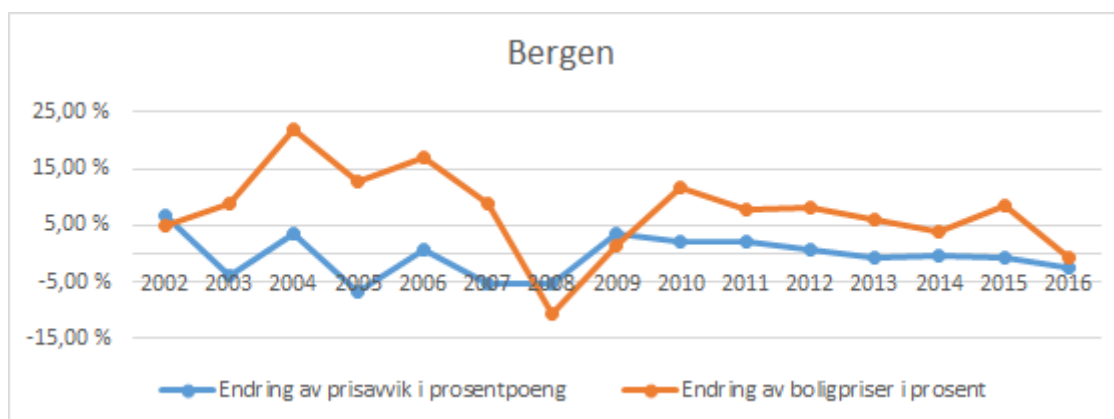
Figur 27 Prosentvis endring kvadratmeterpriser (Eiendomsverdi, 2017)

Figuren viser den prosentvise, årlige endringen i kvadratmeterpris på leiligheter i tre byer. Vi ønsker å bruke den årlige endringen i boligprisene som en indikator for plutselige svingninger i boligprisene, noe som kan gjøre det vanskelig for meglerne å anslå forventet salgpris. Dermed er det også grunn til å anta at forskjellene mellom salgpris og prisantydning vil variere mer i markeder med store svingninger enn i markeder med stabile boligpriser.



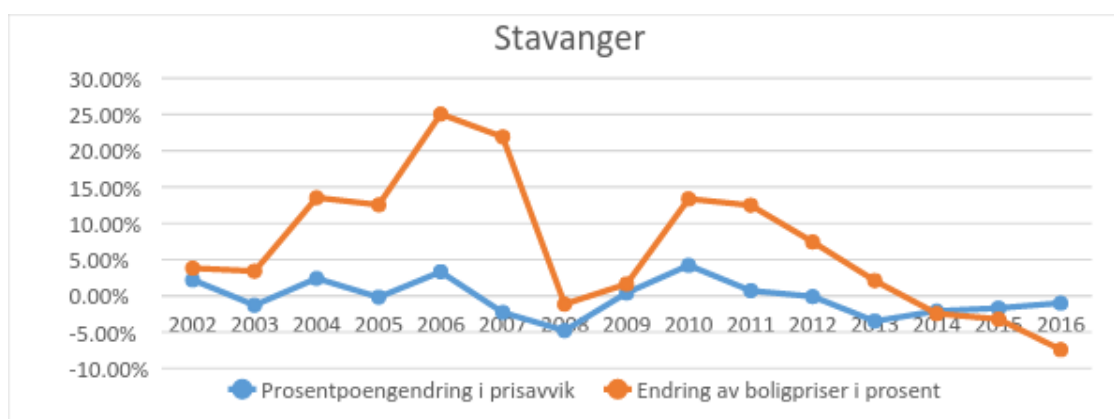
Figur 28 Oslo endring prisavvik og endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017)

I Oslo er den prosentvise endringen er størst i boligprisene, men vi ser vi tydelig samvariasjon mellom endring i prisavvik og endring i boligpriser. Dette kan tyde på at det er vanskelig å prise boliger her fordi boligprisene endres mye på kort tid, noe som resulterer i avvik.



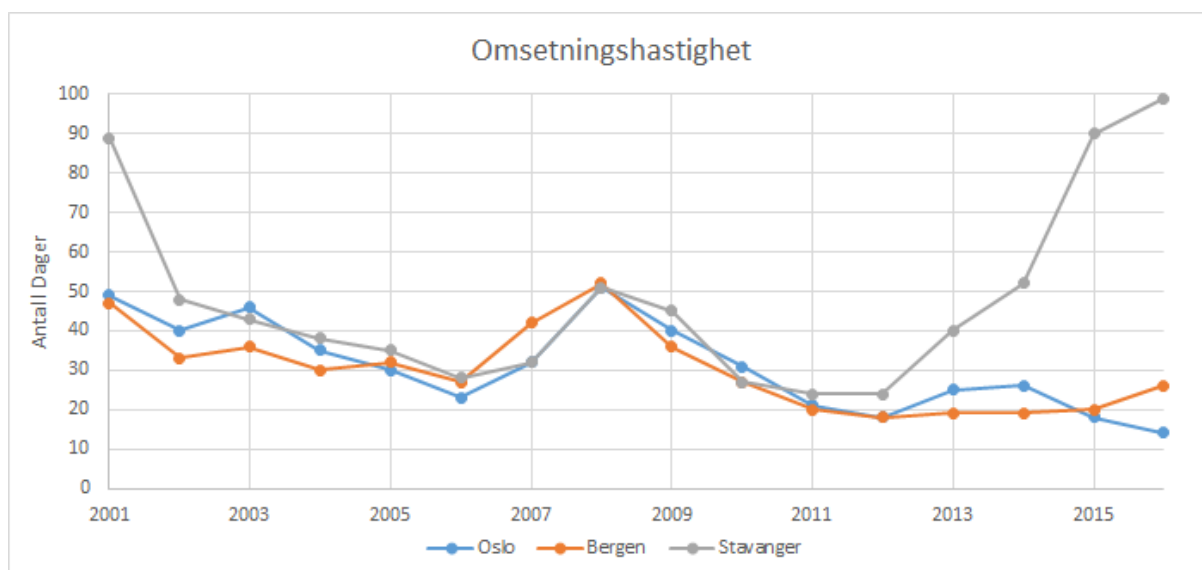
Figur 29 Bergen endring prisavvik og endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017)

I Bergen er det lite samvariasjon mellom endring i prisavvik og endring i boligpriser. Endringen av boligprisene er også større enn endringen av prisavvik i Bergen og aller størst i forbindelse med finanskrisen.



Figur 30 Stavanger endring prisavvik og endring boligpriser (Eiendomsverdi, 2017)

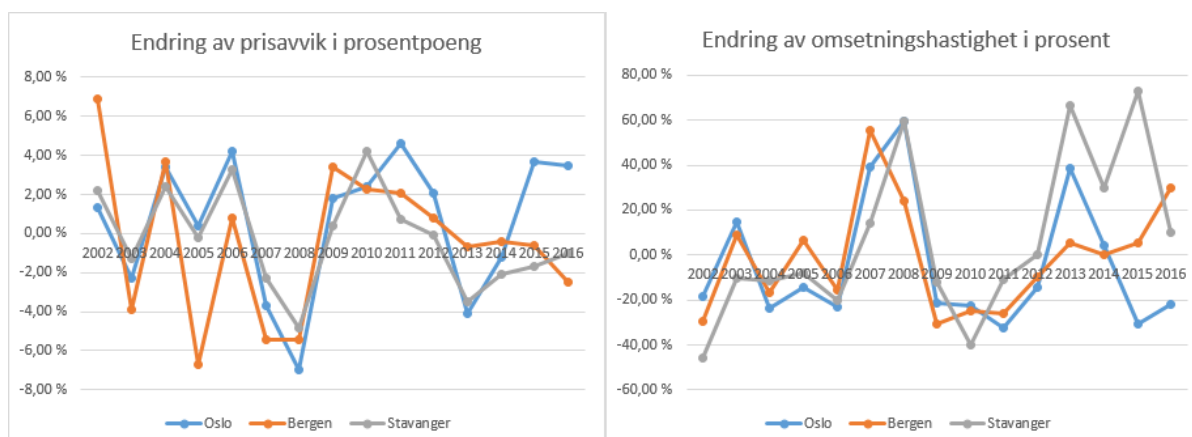
Endringene i avvik er relativt stabile selv om boligprisene varierer mye. Vi ser tendenser til en del samvariasjon i perioden. Stavanger er også den byen med generelt laveste avvik gjennom hele perioden. Dette kan tyde på at meglernes priser riktigere her enn i de andre byene. Det er ikke overraskende at nedgang endringene i boligprisene kommer etter finanskrisen og oljekrisen.



Figur 31 Omsetningshastighet leiligheter (Eiendomsverdi, 2017)

Omsetningshastighet er et tall på hvor mange dager et objekt ligger i markedet fra første markedsføringstidspunkt til det registreres solgt. Liggetid er en god indikator på et godt eller dårlig boligmarked når man jevnt over har korte eller lange liggetider i et område (Parr, 2014). Høy omsetningshastighet tilsier et tregt marked, mens lav omsetningshastighet vil gi uttrykk for et hett marked der boliger blir fort solgt. Dersom et objekt blir liggende lenge i markedet kan dette føre til negative avvik fordi man kanskje må godta en lavere pris for å få solgt. Ved lav omsetningshastighet kan prisen presses opp og de positive avvikene blir større.

Alle byene følger omtrent samme mønster og nivå i midten av perioden. I starten og slutten av perioden har Stavanger klart høyest omsetningshastighet. Dette er det minste av markedene, det er derfor forventet lengre liggetid her enn f.eks. i Oslo. Byen er som nevnt tidligere også sterkt preget av oljekrisen. 2008 utmerker seg som et år med høy omsetningshastighet i alle byene, mest trolig som følge av finanskrisen.



Figur 32 Endring prisavvik og endring omsetningshastighet (Eiendomsverdi, 2017)

Bergen utmerker seg i perioden 2004-2007, der endringene i prisavvikene er på et mye lavere nivå enn i de andre byene. Vi ser negativ samvariasjon i alle de tre byene. Oslo og Bergen har størst grad av samvariasjon. Stavanger har også høy grad av samvariasjon, men mindre enn de andre byene. En slik samvariasjon tilsier at en økende endring i omsetningshastigheten vil gi en nedgang i endring på prisavviket. En grunn til dette kan f.eks. være at det er lettere å prise riktig i et marked med lang omsetningshastighet, altså i et “rolig” marked.

Deloppsummering:

Omsetningshastighet er en viktig faktor i alle byene. Oslo har flere variabler som utmerker seg: antall meglere, antall omsatte objekt og endring i boligpriser.

I Bergen er det kun omsetningshastighet vi vil trekke frem som en viktig faktor. I Stavanger er det i tillegg til omsetningshastighet også endring i boligpriser som utmerker seg.

4.2 Regresjonsanalyse

Nå har vi ved hjelp av figurbetraktninger sett på hvordan hver enkelt variabel har utviklet seg i de tre byene, og hvordan hver variabel påvirker henholdsvis boligprisutviklingen eller prisavvikene. Figuranalyse gir oss en indikasjon på hvilke variabler vi kan tenke oss at virker inn avvikene, vi har derfor gjennom denne analysen fått en pekepinn på hvilke variabler som er viktige og ikke.

I et marked vil det være slik at når en variabel endrer seg, er det alltid andre variabler som endrer seg samtidig, dette viser ikke disse figurene. Det vil derfor være gunstig og se alle

forklaringsvariablene samlet, og i en slik sammenheng se den isolerte effekten av hver av variablene. Vi har derfor valgt å gjennomføre en regresjonsanalyse.

4.2.1 Definisjon

Regresjonsanalyse er en samlebetegnelse på statistiske analyser som har til hensikt å finne ut hvilken sammenheng det er mellom en avhengig variabel (y) og én eller flere uavhengige variabler (x_1, x_2 osv.). Dette kan f.eks. være hvilken påvirkning avlinger og kronekursen har på dagligvarepriser. I dette tilfellet er dagligvareprisene den avhengige variabelen (y), og avling (x_1) og kronekursen (x_2) er de uavhengige. Dersom regresjonsanalysen har flere enn én uavhengig variabel kalles den multippel regresjonsanalyse (Braut og Dahlum, 2017). Den vanligste formen for regresjonsanalyse er lineær regresjon. Sammenhengen mellom den avhengige variabelen og hver av de uavhengige variablene beskrives da ved hjelp av en rett linje.

4.2.2 Gjennomføring

Vi gjennomførte to forskjellige regresjonsanalyser for hver av de utvalgte byene. I første omgang undersøkte vi boligprisutviklingen. Vi valgte å ha med de fleste av de overnevnte faktorene i vår regresjonsanalyse, med unntak av nybyggraten. Denne faktoren ble utelatt på grunnlag av datagrunnlaget. Forklaringsvariablene vi har med er dermed: Realinntekt, rente, arbeidsledighet, netto innflytting, endring i inntekt.

Vi gjennomførte så en analyse på prisavvikene. Boligprisene ble her brukt som en forklaringsfaktor. Dette gjør at vi eventuelt kan bruke funnene i første analyse som forklarende faktorer den andre analysen. Dersom boligprisene i den andre analysen ville vært signifikante ville faktorene som påvirker boligprisene indirekte også påvirket avvikene. I tillegg til boligprisene har vi tatt med forklaringsvariablene: antall omsetninger, endring i priser, antall meglere, omsetningshastighet.

Ved gjennomføring av regresjonsanalysene for boligprisutviklingen måtte vi bruke dummyvariabler. Dette er binære variabler som har verdien 1 eller 0 for å vise om det er en effekt eller ikke. I analysene for Bergen og Oslo brukte vi dummy for innflytting for å se om det var noen effekt av EU-endringen i 2004 (Ødegård, 2012). Verdiene for dummyvariablene ble satt til 0 frem til 2003 og 1 fra og med 2004. I Stavanger var det mest hensiktsmessig å legge inn dummy som vi kalte for oljepris, da Norge i 2014 opplevde kraftig nedgang i oljeprisen og Stavanger ble sterkt påvirket av denne nedgangen. Verdiene for dummyvariabelen oljepris ble satt til 0 frem til 2013 og 1 fra og med 2014. Man kan bruke

flere dummyer i hver analyse, men da vi ikke har så mange observasjoner på hver av variablene ville det vært med ødeleggende enn til hjelp.

Vi leser resultatene av regresjonsanalysen ved å se på tre verdier:

Adjusted R Square forteller hvor mye av den avhengige variabelen som kan forklares av de uavhengige variablene.

Standardized Coefficients Beta (Beta) forteller oss hvor mange standardavvik hver enkelt uavhengige variabel endrer seg dersom den avhengige variabelen øker med ett standardavvik. Jo høyere Beta, desto viktigere er variabelen. Beta over 10% er generelt sterke verdier.

Sig. forteller oss hvor signifikant hver av de uavhengige variablene er.

4.2.3 Regresjonsanalyse 1 – Boligpriser

Oslo

Tabell 1 Regresjonsanalyse boligpriser Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (Kommuneprofil, 2015), (Norges bank, 2013), (Oslo børs, 2017), (SSB, 2017)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,993 ^a	,986	,975	1729,53778

a. Predictors: (Constant), Endring_inntekt, Realinntekt, Ledighet, Rente, Innflytting, Dummy_innflytting

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-59021,140	7650,704		-7,714	,000
	Rente	-33646,140	48925,050	-,056	-,688	,511
	Ledighet	-5970,712	2558,403	-,113	-2,334	,048
	Innflytting	-,660	,414	-,156	-1,596	,149
	Dummy_innflytting	-496,046	3005,136	-,019	-,165	,873
	Realinntekt	,269	,019	1,034	14,379	,000
	Endring_inntekt	-49781,127	15767,228	-,147	-3,157	,013

a. Dependent Variable: Boligpriser

Adjusted R Square: Denne verdien ligger på 0,975 som betyr at 97,5% av endringer i boligprisene i Oslo kan forklares av de uavhengige variablene. Andre variabler kan fortsatt ha

påvirkning på boligprisene, men 97,5% av endringer i boligprisene kan spores tilbake til variablene vi har brukt.

Beta: Her ser vi at rente er den svakeste av verdiene med Beta på 5,6%. De andre variablene er sterke med verdier på 10%. Realinntekt skiller seg ut som den desidert sterkeste med verdi på 103,4%.

Sig.: Vi ser at faktorene som har størst påvirkning på boligprisene i Oslo er arbeidsledighet, realinntekt og endring i realinntekten. De er alle signifikante på 95%-nivå.

Bergen

Tabell 2 Bergen Regresjonsanalyse boligpriser Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (Kommuneprofil, 2015), (Norges bank, 2013), (Oslo børs, 2017), (SSB, 2017)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,989 ^a	,979	,963	1724,09929

a. Predictors: (Constant), Endring_inntekt, Ledighet, Rente, Innflytting, Dummy_innflytting, Realinntekt

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	347,682	11965,865		,029	,978
	Rente	-89612,714	55280,601	-,191	-1,621	,144
	Ledighet	-247320,127	162067,513	-,210	-1,526	,166
	Innflytting	-3,341	,795	-,349	-4,201	,003
	Dummy_innflytting	8,648	2552,697	,000	,003	,997
	Realinntekt	,113	,015	,923	7,661	,000
	Endring_inntekt	-9130,231	6599,987	-,080	-1,383	,204

a. Dependent Variable: Boligpriser

Adjusted R Square: Ligger på 0,963 som betyr at 96,3% av endringer i boligprisene i Bergen forklares ved de uavhengige variablene.

Beta: I Bergen leser vi at endring i inntekt er den svakeste variabelen med verdi på 8%. De andre verdiene er sterke i Bergen med over 10%.

Sig.: Vi ser at innflytting og realinntekt er signifikante variabler for boligprisene i Bergen. De er begge signifikante på 95%-nivå.

Stavanger

Tabell 3 Stavanger Regresjonsanalyse boligpriser Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (Kommuneprofil, 2015), (Norges bank, 2013), (Oslo børs, 2017), (SSB, 2017)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,983 ^a	,967	,939	2821,25423

a. Predictors: (Constant), Endret_inntekt, Rente, Ledighet, Dummy_oljepris, Innflytting, Realinntekt

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7558,642	21448,673		,352	,735
	Rente	-62721,725	64131,980	-,094	-,978	,361
	Ledighet	-219082,411	207154,090	-,246	-1,058	,325
	Realinntekt	,094	,028	,738	3,336	,012
	Innflytting	-8,282	4,204	-,322	-1,970	,089
	Dummy_oljepris	-4844,655	3750,768	-,154	-1,292	,237
	Endret_inntekt	-37361,757	11278,081	-,294	-3,313	,013

a. Dependent Variable: Boligpriser

Adjusted R Square: Ligger på 0,939 som forteller oss at 93,9% av endringer i boligprisene i Stavanger forklares av de uavhengige variablene.

Beta: I Stavanger er det rente som har lavest verdi på Beta med 9,4%. Også her er realinntekt den sterkeste verdien med 73,8%. Samtlige av de andre variablene er sterke med Betaverdi på over 10%.

Sig.: I Stavanger viser vår analyse at realinntekt og endringer i inntekt er signifikante variabler på 95%-nivå. Netto innflytting har verdi på 0,089 som betyr at det er signifikant på 90%-nivå. Det er også sterk signifikans, og man kan ut ifra våre beregninger si at netto innflytting har påvirkning på boligprisene i Stavanger.

Oppsummering regresjonsanalyse for boligpriser:

Våre analyser viser at realinntekten er signifikant for boligprisene i alle tre byene, samt at den har den sterkeste Beta-verdien i alle tre kjøringene. Før vi gjorde analysene spekulerte vi i at renten skulle ha en påvirkning på boligprisene, men overraskende nok er den ikke signifikant i noen av byene. I samtlige av byene viser analysene at våre variabler forklarer over 90% av endringene i boligprisene, og vi kan derfor si at variablene vi har valgt er riktige for våre analyser. Regresjon krever datasett av viss størrelse, siden det er begrenset hvor langt tilbake vi har klart å finne data, kan dette påvirke våre resultater. Noen parameter kan bli ikke-signifikante av den grunn.

4.2.4 Regresjonsanalyse 2 – prisavvik

Oslo

Tabell 4 Regresjonsanalyse prisavvik Oslo (Eiendomsverdi, 2017), (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,970 ^a	,942	,913	,01045

a. Predictors: (Constant), Liggetid, Omsetninger, Boligpriser, Endring_pris, Meglere

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,249	,064		3,889	,003
	Omsetninger	-2,970E-6	,000	-,297	-2,642	,025
	Boligpriser	8,481E-7	,000	,313	,986	,347
	Endring_pris	,107	,130	,164	,818	,433
	Meglere	-8,496E-5	,000	-,697	-1,700	,120
	Liggetid	-,004	,001	-1,271	-3,752	,004

a. Dependent Variable: Prisavvik

Adjusted R Square: Ligger på 0,913 som betyr at 91,3% av prisavvikene i Oslo kan forklares av de uavhengige variablene.

Beta: Samtlige av variablene er sterke med verdier på over 10%. Her ser vi at liggetid (omsetningshastighet) er den sterkeste variabelen.

Sig.: I Oslo omsetningshastighet og antall omsatte boliger er signifikant på 95%-nivå.

Bergen

Tabell 5 Regresjonsanalyse prisavvik Bergen (Eiendomsverdi, 2017), (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,928 ^a	,860	,791	,02120

a. Predictors: (Constant), Liggetid, Endring_pris, Omsetninger, Boligpriser, Meglere

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,377	,104		3,632	,005
	Omsetninger	-2,388E-5	,000	-,596	-1,435	,182
	Boligpriser	1,152E-6	,000	,233	,223	,828
	Endring_pris	,109	,183	,161	,595	,565
	Meglere	,000	,001	-,994	-,924	,377
	Liggetid	-,005	,002	-1,030	-2,044	,068

a. Dependent Variable: Prisavvik

Adjusted R Square: Ligger på 0,791 som betyr at 79,1% av prisavvikene i Bergen påvirkes av de uavhengige variablene.

Beta: Også her ser vi at alle verdiene er sterke, da samtlige ligger over 10%. Som i Oslo er liggetid den sterkeste, men antall meglere er også en sterk faktor her med 99,4%.

Sig.: I vår analyse kommer det frem at ingen av de uavhengige variablene i Bergen er signifikant på 95%-nivå, men liggetid er signifikant på 90%-nivå. Vi kan derfor slå fast at liggetid, ut fra vår analyse, har noe å si for prisavvik.

Stavanger

Tabell 6 Regresjonsanalyse prisavvik Stavanger (Eiendomsverdi, 2017), (SSB, 2010, 2017), (Finanstilsynet, 2017)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,973 ^a	,947	,921	,00821

a. Predictors: (Constant), Liggetid, Boligpriser, Endring_pris, Omsetninger, Meglere

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,049	,017		2,921	,015
	Omsetninger	-2,925E-5	,000	-,383	-2,346	,041
	Boligpriser	9,187E-7	,000	,370	1,154	,275
	Endring_pris	,289	,048	,786	5,969	,000
	Meglere	,000	,000	-,171	-,677	,514
	Liggetid	,000	,000	-,383	-3,084	,012

a. Dependent Variable: Prisavvik

Adjusted R Square: Ligger på 0,921 som betyr at 92,1% av de uavhengige variablene har påvirkning på prisavvik i Stavanger.

Beta: Som i de to andre byene viser våre resultatet at samtlige av variablene er sterke med verdier på over 10%.

Sig.: I Stavanger ser vi gjennom våre analyser at både antall omsetninger, endring i boligpriser og liggetid er signifikante på 95%-nivå.

Oppsummering av regresjonsanalyse for prisavvik:

Våre analyser viser at omsetningshastighet er den variabelen som er mest signifikant i forhold til vår problemstilling om hvilke faktorer som påvirker avviket mellom prisantydning og salgspris. Vi ser at boligpriser ikke har signifikans for prisavviket noen av byene, og vi har derfor ikke grunn til å tro at variablene som påvirker boligprisene i de første analysene har noe påvirkning på prisavvik. Likevel er endringer i boligprisen signifikant i Stavanger. Dette kan forklares med at det har vært stor nedgang i boligprisene her de siste årene grunnet oljekrisen. Det har ikke vært vesentlig nedgang i Oslo og Bergen, vi får dermed ikke

tilnærmet resultat i disse byene. Samtidig ser vi, i Oslo og Stavanger, at våre variabler forklarer over 90% av prisavvikene, mens i Bergen er dette tallet 79,1%. Det gir fortsatt sterke indikasjoner på at våre valg av variabler er riktige.

De siste prosentene kan forklares av variabler vi ikke har med i våre undersøkelser, som blant annet faktorer ved selve boligen, herunder byggeår, beliggenhet osv. Lokkepris og naturlige avvik kan også være en del av disse faktorene.

Som i analysene for boligpriser har vi begrenset med data, og det kan ha påvirket resultatet. Vi hadde blant annet ikke nasjonale tall på antall meglere, vi tar derfor forbehold om at vi kunne fått annet resultat om vi hadde hatt meglernes faktiske fordeling i de tre byene.

4.3 Kvalitativ analyse

I den kvalitative delen ønsket vi å belyse bransjen sitt syn sett opp imot våre funn.

Vi ønsket også å undersøke andre faktorer til avvik enn de vi har med i den kvantitative delen, og på denne måten utfylle funnene i den kvantitative analysen. Vi ønsket å belyse spesielt lokkeprisproblematikken fordi det ikke finnes noen fast statistikk på dette fenomenet. Denne forklaringsfaktoren kan dermed ikke undersøkes direkte gjennom blant annet regresjonsanalyse.

NEF og Megler A mener største driverne i boligprisutviklingen er tilbud og etterspørsel. Oslo preges spesielt av underskudd av boliger og mange tilflyttere. På landsbasis er rente samt det generelle tilbudet drivere. Eiendom Norge mener boligprisutviklingen er mest preget av folks evne og vilje til å bruke penger.

Alle våre respondenter tar utgangspunkt i Bransjenormens definisjon på lokkepris. Dersom prisen bevisst er satt lavere enn selger på markedsføringstidspunktet er villig til å akseptere, og lavere enn meglers objektive vurdering skulle tilsi regnes det som lokkepris (NEF, 2016, s.107). Eiendom Norge kommenterte likevel at bransjenormens definisjon ikke er presis nok. Han mener definisjonen er så enkel som "lavere enn det boligen er verdt".

NEF og Megler A mener det er en underliggende forventning som ligger hos både kjøper og selger at alle omsetninger skal gå over prisantydning. Megler B mener selger er innforstått med at prisantydning er den prisen man kan forvente å oppnå, mens det er kjøper som har de store forventningene om at prisen går over prisantydning. Han mener også at dette er noe som

kommer til å gå seg til etter hvert. NEF og Megler A er mer skeptiske til om det er mulig å snu disse forventningene, og de mener at dette kommer til å ta tid.

Forbrukerombudet oppga at Finanstilsynet stiller krav fra megler om dokumentering for grunnlaget for prissetting, hvor ulike momenter som f.eks. kvadratmeterpris og andre lignende boliger i området er viktige for prissettingen. Dette nevnte også Megler A og Eiendom Norge. De har ikke oppfattet at meglere bevisst velger å sette en lav pris, da det vil se dumt ut å bomme massivt på pris. Dette er noe Megler A også bekrefter. Eiendom Norge, Forbrukerombudet og Megler A er alle enige om at det har blitt skapt en kultur hvor det er flaut å prise feil. I enkelte tilfeller skjer det at meglere nekter for bruk av lokkepriser, begrunnet med at det sitter langt inne å bryte loven.

De aller fleste klagen til Forbrukerombudet som gjelder prising, handler om lokkepris og spørsmål om prissetting. Klagen har avtatt etter jul, noe de mener kan ha sammenheng med høyere avvik og media sitt store fokus på avvik i perioden før jul. Forbrukerombudet mener også at lokkepriser ikke er som et stort problem per dags dato, da det ligger under det ønskelige avviket på maks 10%. I Oslo er det nå et gjennomsnitt på 7,5% over de siste tre månedene, men dette er ikke et langt nok tidsrom til at markedet i Oslo kan "friskmeldes" helt enda. Eiendom Norge er ikke enig i dette, da de mener problemet med lokkepris er borte. I tillegg til Oslo vil forbrukerombudet holde et lite øye med områdene rundt Oslo, som Akershus og særlig i retning Drammen hvor det er et lavt tilbud og stor etterspørsel. NEF trekker også frem smitteeffekten i Akershus og de nevner Hamar som en utsatt by.

En faktor som flere av respondentene trekker frem er at det tidligere har vært dårlig samarbeid mellom meglere og takstmenn, da ingen ville prise over den andre. NEF og Megler B mener prisingen blir riktigere fremover ved at meglerne alene står for prissettingen.

NEF mener grunnen til bruk av lokkepris er en underliggende tro om at lokkepris gir flere interessenter tross forskning som viser motsatt utfall. De mener lokkepris fører til at man får feil folk på visning, og at disse interessentene ikke vil kunne være med å presse prisen opp fordi de uansett har et lavere budsjett. De viste også til teori på feltet, blant annet masteroppgaven vi har med i vår oppgave, som tilsier at lokkepris fører til lavere salgspris. Hvis man går ut med en lav prisantydning er det ikke sikkert man klarer å få prisen opp på samme nivå som hvis man starter på det riktige prisnivået.

Vi fant i vår og intervjudel at viktigheten av tilgang på nye boliger er stor på tross av at dette ikke vises i vår figuranalyse, mest sannsynlig på grunn av datagrunnlaget. Regresjonsanalysen

vår bekrefter det Eiendom Norge mente om at de største driverne i boligprisene er folks evne til å bruke penger. Realinntekt er signifikant for alle byene. I motsetning til hva respondentene antok viser våre analyser at renten ikke har noe å si for boligprisene.

Vårt inntrykk etter intervjuene er at våre respondenter har en felles mening om at lokkepriser ikke er et dagsaktuelt tema. Det ble tatt tak i etter bransjemøtet og er dermed i kontrollerte forhold.

5 Kapittel 5 Resultat

Vi ønsket i denne oppgaven å besvare problemstillingen: Hvilke faktorer i boligmarkedet kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris?

For å besvare dette spørsmålet har vi sett på boligprisutviklingen, og de ulike faktorene som virker inn på boligprisene. Vi har deretter sett på faktorene som virker inn på avvikene mellom prisantydning og salgspris. Dette har gitt oss god innsikt i hvor vanskelig det kan være å prisen i et marked som påvirkes av faktorer med tidvis store svingninger.

5.1 Våre funn

Boligprisutviklingen påvirkes av realinntekt i alle byene. Arbeidsledighet er bare en viktig faktor i Oslo. Endring i inntekt er signifikant både i Oslo og Stavanger. I Stavanger og Bergen er netto innflytting en viktig forklaringsfaktor.

Våre funn viser at det varierer for hver by hvilke av faktorene som kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris. Omsetningshastighet er den faktoren som forklarer avviket mellom prisantydning og salgspris i samtlige byer. Samtidig er antall omsatte objekter viktige faktorer i Stavanger og Oslo, mens endring i boligprisene er en signifikant faktor i Stavanger.

En viss prosentandel av avvikene kan ikke forklares av våre valgte faktorer. Vår antakelse er at lokkepriser er en av faktorene som inngår i denne andelen, på tross av at våre respondenter mener at lokkepriser ikke lenger er et problem.

5.2 Samsvar med tidligere empiri

Det er interessant å ikke bare se våre funn isolert sett, men også hvordan de samsvarer med eller avviker fra den teorien vi har lagt til grunn for valg av faktorer.

5.2.1 Boligprisene

Jacobsen & Naug (2004) mener at de største driverne i boligprisutviklingen er rente, nybygging, arbeidsledighet og husholdningers inntekt. Flere av funnene våre samsvarer med funnene til Jacobsen & Naug (2004). Vi fant i vår og intervjudel at viktigheten av tilgang på nye boliger er stor, tross at dette ikke var veldig synlig i vår figuranalyse. I forhold til inntekt, viser våre funn at realinntekt er en viktig faktor i alle byene, og at endring i inntekt er viktig i Oslo og Stavanger. I våre funn er det kun i Oslo at arbeidsledighet er signifikant. Jacobsen & Naug (2004), samt våre respondenter trekker frem rente som en av de viktigste faktorene. Rente ble i våre funn ikke signifikant i noen av byene, selv om vi forventet å finne tilsvarende resultat som Jacobsen & Naug (2004) for denne variabelen.

Jansen (2011) har trukket frem faktorene inntektsvekst, tilgang på nye boliger og rente. Faktorene tilgang på nye boliger og rente blir tilsvarende som sammenligningen med Jacobsen & Naug (2004). Inntektsvekst tilsvarende vår variabelendring i inntekt, vi har funnet at denne faktoren er signifikant for Oslo og Stavanger. Våre funn samsvarer derfor med denne undersøkelsen.

Jansen (2011) og Jacobsen & Naug (2004) har ikke med netto innflytting i sine funn. Vi har funnet at netto innflytting er signifikant for Bergen og Stavanger.

5.2.2 Prisavvikene

Eiendomsverdi (2014) fant i sin undersøkelse at de viktigste faktorene som virker inn på avvikene er boligomsetning i området, alder på boligen, pris per kvadratmeter og boligtype. Vi har bare undersøkt avvik i forbindelse med boligtypen leiligheter, vi valgte derfor ikke å undersøke faktoren boligtype. Antall omsatte objekt er viktige faktorer i Stavanger og Oslo, noe som tilsvarende Eiendomsverdi sine funn. Kvadratmeterpris ble ikke signifikant for noen av våre byer, men endring i boligprisene er en signifikant faktor i Stavanger.

Eiendomsverdi (2014) påstår at leiligheter og delte boliger er lettere å prise fordi de er mer standardiserte. Avvikene viser at leiligheter er den type bolig med de høyeste avvikene på landsbasis (vedlegg 2). Våre funn viser at de variablene vi har undersøkt forklarer det meste av årsaken til prisavvikene. Våre faktorer er knyttet til markedssituasjonen, ikke til boligtype. Vi mener derfor at boligtype har mindre å si, og at markedssituasjonen er det viktigste.

Eiendomsverdi (2014) hevder også at det er vanskeligst å prise boliger med de høyeste og laveste kvadratmeterprisene sammenlignet med de som ligger i mellomsjiktet.

Kvadratmeterpris ble ikke signifikant for noen av våre byer i vår analyse for prisavvik. Hadde denne faktoren blitt signifikant ville kvadratmeterpris vært en av årsakene til avvik, og vi ville kunne underbygget denne påstanden til en viss grad. Vi kan på bakgrunn av våre funn ikke bekrefte denne påstanden.

I vår teoridel har vi med masteroppgave til Skjærholt (2015) som har undersøkt boligmarkedet i Oslo og så på virkningen prisantydning har på endelig salgspris. Vi har også med en oppgave skrevet av Bjørklund et al. (2004) som undersøkte forholdet mellom prisantydning, salgspris og salgsperiode.

Vi har ikke fått undersøkt direkte forholdet mellom prisantydning og salgspris, herunder om en lokkepris gir høyere salgspris. Grunnen til dette er at vårt tallmateriale gjør at vi ikke kan belyse denne problemstillingen. Vi tror dog at lokkepriser kan være en av faktorene som ikke inngår i vår regresjonsanalyse, men som likevel kan være forklaringsfaktorer. Vi trekker denne slutningen på bakgrunn av at regresjonsanalysen ikke forklarer 100% av grunnen til avvikene, de resterende prosentene vil være andre faktorer som f.eks. lokkepris. Intervjuene ga oss et inntrykk av at lokkepriser tidligere har vært et utfordring for bransjen, men at det ikke er et dagsaktuelt problem.

Grunnen til at byene har forskjellige faktorer som spiller inn kan være så enkel som at det er forskjellige markeder. Stavanger er sterkt preget av nedgang i oljeprisen, og har dermed hatt et svakt boligmarked de siste årene. Oslo skiller seg ut som det desidert største markedet, med vesentlig mindre tilbud enn etterspørsel. Bergens markedssituasjon har variert, men skiller seg ut som et velfungerende marked med balanse mellom tilbud og etterspørsel.

5.3 Konklusjon

Faktorene som kan forklare avvikene mellom prisantydning og salgspris er omsetningshastighet, antall omsatte objekt, endring i boligpris. Vi konkluderer også med at lokkepris er en relevant faktor.

Våre funn er interessante, spesielt at renten ikke er en av faktorene som påvirker boligprisene. Vi forventet også å finne at meglerkonkurransen skulle ha innvirkning på avvikene, noe som viste seg å ikke stemme.

5.4 Forslag til videre forskning

Det kunne vært interessant å undersøke mer rundt fenomenet lokkepris. Vårt teorigrunnlag inneholdt blant annet en undersøkelse på i hvilken grad prisantydning påvirker salgspris.

Dette er det ikke gjort mye undersøkelser i Norge, og kan også være interessant å undersøke nærmere.

I forhold til prissetting kan det forskes på hvilken effekt det har hatt å gå bort fra verdi- og lånetakst. Er prisingen mer riktig etter dette tiltaket ble innført?

Det burde jobbes med å forbedre registrering og offentliggjøring av mer data. Det er vanskelig å gjennomføre analyser, spesielt regresjonsanalyse, basert på få år. Blant annet SSB kan ta ansvar for å få tak i data lengre tilbake i tid, da de tabellene vi har brukt kun inneholder tall for de siste 10-15 årene.

Vi møtte også utfordringer i statistikkgrunnlaget knyttet til antall meglere. Dokumentasjon om arbeidssted til meglere der det er mulig å geografisk fordele antallet kan gi bedre grunnlag for å gjennomføre analyser av lignende temaer som f.eks. lokkepriser.

Referanseliste

Bøker:

Jacobsen, D.I. (2015). *Hvordan Gjennomføre Undersøkelser?: Innføring I Samfunnsvitenskapelig Metode*. (3.utg). Oslo: Cappelen Damm Akademisk

Norges Eiendomsmeglerforbund. (2016). *Håndbok 2016*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund Servicekontor.

Rosén, K., & Torsteinsen, D.H. (2008). *Eiendomsmegling- Rettslige spørsmål* (2.utg.). Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS

Lover og forrarbeider:

NOU 2006:1. (2006). Eiendomsmegling. Hentet fra:

<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2006-01/id120170/>

Eiendomsmeglingsloven. Lov 29. Juni 2007 nr. 73 om eiendomsmegling

Markedsføringsloven lov 9.januar 2009 nr. 2 om om kontroll med markedsføring og avtalevilkår

Internettkilder:

Björklund, K., Dadzie, J., Wilhelmsson, M. (2004). Offer price, transaction price and time-on-market. *Property Management*, 4, 415-426. Hentet fra

http://www.lantm.lth.se/fileadmin/fastighetsvetenskap/utbildning/Fastighetsvaerderingssystem/Sem_6.pdf

Boligadvokat. (u.å). *Ordlister A-Å innen eiendomsrett og eiendomsjuss*. Hentet fra

<http://www.boligadvokat.no/Ordlister-eiendomsrett/>

Braut, G.S og Dahlum, S. (2017, 18.01). *Regresjonsanalyse*. Hentet fra

<https://snl.no/regresjonsanalyse>

Dahlum, S. (4.september 2015). *Validitet*. Hentet fra <https://snl.no/validitet>

Eiendom Norge.(u.å). *Om oss*. Hentet fra <http://eiendommenorge.no/om-oss/>

Eiendomsverdi. (2014, mars). *Når er det vanskelig å verdsette boliger?* Hentet fra https://eiendomsverdi.no/app/Factsheets/Fakta_mars_14.pdf

Eiendomsverdi. (u.å). *Eiendomsinformasjon satt i system*. Hentet fra <http://jobb.ev.no>

Eiendomsverdi (u.å). *Eiendomsmegling*. Hentet fra <https://eiendomsverdi.no>

Finans Norge (u.å). NIBOR. Hentet fra <https://www.finansnorge.no/tema/nibor-nowa/nibor/>

Finanstilsynet (u.å). Forside / Eiendomsmegling. Hentet fra <http://www.finanstilsynet.no/no/Eiendomsmegling/>

Forbrukerombudet. (2016, 17.oktober). *Ti meglerforetak må svare for lokkepris*. Hentet fra <https://forbrukerombudet.no/ti-meglerforetak-ma-svare-lokkepris>

Forbrukerombudet. (u.å). Forbrukerombudet/Bolig. Hentet fra <https://forbrukerombudet.no/bolig>

Jacobsen, D. H., Naug, B. (2004) Hva driver boligprisene?. *Penger og kreditt*, 4, 229-239.
Hentet fra http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/penger_og_kreditt/2004-04/jacobsen.pdf

James, C. (3.juni 2015). What is an off-market sale? Hentet fra <http://www.realestate.com.au/advice/off-market-sale/>

Jansen, E.S. (2011). Hva driver utviklingen i boligprisene. *Samfunnsspeilet*, 2011/5-6. Hentet

fra: <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-driver-utviklingen-i-boligprisene>

Mikalsen, B. (2016, 28.april). Meglerne dropper verditakst på boliger i Oslo. Dagens næringsliv. Hentet fra <http://www.dn.no/privat/eiendom/2016/04/28/1402/Boligkjop/meglerne-dropper-verditakst-p-boliger-i-oslo/>

NEF. (2016, 28.oktober). Møte om underprising av boliger i Oslo kommune. Hentet fra: <http://www.nef.no/wp-content/uploads/2016/10/Brev-oslo-kommune-161027-003.pdf>

Nordskog-Inger, H. (2016, 23. februar). Om meglers råd om prising av eiendommer. Hentet fra: <http://eiendommnorge.no/om-meglernes-rad-om-prising-av-eiendommer/>

Norges Eiendomsmeglerforbund. (u.å). Om NEF. Hentet fra <http://www.nef.no/om-nef/>

Parr, O.S. (28.august 2014). - Lang liggetid betyr ikke alltid at boligmarkedet er dårlig. Hentet fra <http://www.hegner.no/Nyheter/Personlig-oekonomi/2014/08/Lang-liggetid-betyr-ikke-alltid-at-boligmarkedet-er-daarlig>

Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglingstjenester. (u.å). Hovedside. Hentet fra <http://www.eiendomsmeglingsnemnda.no>

Skjærholt, A. (2015). *Behavioral Biases in Housing Markets - The Case of Oslo* (masteroppgave). Universitetet i Oslo

SSB. (u.å). Enhetsimputering. Hentet fra <https://www.ssb.no/ajax/ordforklaring?key=270589&sprak=no>

Strømnes, S. (2016, 21.september). Bransjemøte for å løse prisingsproblemet i Oslo. Norges eiendomsmeglerforening. Hentet fra: <http://www.nef.no/nyheter/bransjemote-for-a-lose-prisingsproblemet-i-oslo/>

Svartdal, F. (11.oktober 2016). Reliabilitet. Hentet fra <https://snl.no/reliabilitet>

Vestoppland og Sør-Gudbrandsdal Jordskifterett. (2013,14.juni). Notat tinglysning.

Eierovergang. Hentet fra

<https://www.domstol.no/globalassets/upload/jordskifte/jlhm/dokumenter/notattinglysning.pdf>

Wiig, K. (2016, 16.oktober). 10 meglerkjeder tatt for lokkeprising i Oslo. Hentet fra

<http://e24.no/privat/bolig/10-meglerkjeder-tatt-for-lokkeprising-i-oslo/23820356>

Ødegård, A.M. (21.mai 2012). Stor arbeidsinnvandring etter EU-utvidelsen. Hentet fra

<http://www.arbeidslivet.no/Arbeid1/Arbeidsinnvandring/Stor-arbeidsinnvandring-etter-EU-utvidelsen/>

Øksnes, K. (8. juni 2016). Dette er forskjellen mellom prosent og prosentpoeng. hentet fra

<http://www.pengenytt.no/dette-er-forskjellen-mellom-prosent-og-prosentpoeng/>

Statistikk:

Eiendomsverdi.no

Norges bank (2013). NIBOR interest rates in Norway from 1982 - 2013. Hentet fra

<http://www.norges-bank.no/WebDAV/hms/data/nibor.xlsx>

Oslo Børs (2017). Nibor - Månedsgjennomsnitt av nominell rente. Hentet fra

https://www.oslobors.no/obnewsletter/download/7ccc966ad4b93d6003dacf27f9f68754/file/file/Nibor%20-%20gjennomsnitt_mars_2017.xlsx

SSB (2016). *Boliger, etter bygningstype*. Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=BoligerA&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=bygg-bolig-og-eiendom&KortNavnWeb=boligstat&StatVariant=&checked=true>

SSB (2017). *Prisindeks for brukte boliger*. Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=NyBoligindeks3&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=priser-og-prisindekser&KortNavnWeb=bpi&StatVariant=&checked=true>

Kommuneprofil (2015). Inntekt og Formue > Bruttoinntekt > Snitt og Median 2000-2015.

Hentet fra

http://www.kommuneprofilen.no/Profil/Inntekt/DinRegion/innt_inntekt_spread_region.aspx

SSB (2017). *Inntekt etter skatt, etter husholdningstype. Antall husholdninger og median.*

Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=InntektStruk14&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=inntekt>

SSB (2017). *Konsumprisindeks, historisk serie.* Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=KpiAarHist&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=priser-og-prisindekser&KortNavnWeb=kpi&StatVariant=&checked=true>

SSB (2010). *Sysselsatte per 4. kvartal, etter bosted, arbeidssted, kjønn og næring.* Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=SysselNerKjon&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=arbeid-og-lonn&KortNavnWeb=regsys&StatVariant=&checked=true>

SSB (2017). *Sysselsatte per 4. kvartal, etter bosted, arbeidssted, kjønn, alder og næring.* Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=SyssNerKjoAldNY2&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=arbeid-og-lonn&KortNavnWeb=regsys&StatVariant=&checked=true>

SSB (2017). *Innenlandsk innflytting, utflytting og nettoinnflytting.* Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=Innlandflytting&KortNavnWeb=flytting&PLanguage=0&checked=true>

SSB (2017). *Registrerte arbeidsledige 15-74 år, etter alder.* Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/Define.asp?subjectcode=&ProductId=&MainTable=ArbLedAldPro&nvl=&PLanguage=0&nyTmpVar=true&CMSSubjectArea=arbeid>

SSB (2016). *Boliger, etter bygningstype.* Hentet fra

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=BoligerA&KortNavnWeb=boligstat&PLanguage=0&checked=true>

Vedleggsliste

Vedlegg 1: Boligpris- og konsumprisindeks

Vedlegg 2: Prisavvik etter boligtype på landsbasis

Vedlegg 3: E-post fra Finanstilsynet med antall meglere

Vedlegg 4: Intervjuguide for Eiendom Norge og NEF

Vedlegg 5: Intervjuguide meglere

Vedlegg 6: Intervjuguide Forbrukerombudet og Reklamasjonsnemnda

Vedlegg 7: Sammendrag av intervju med Eiendom Norge

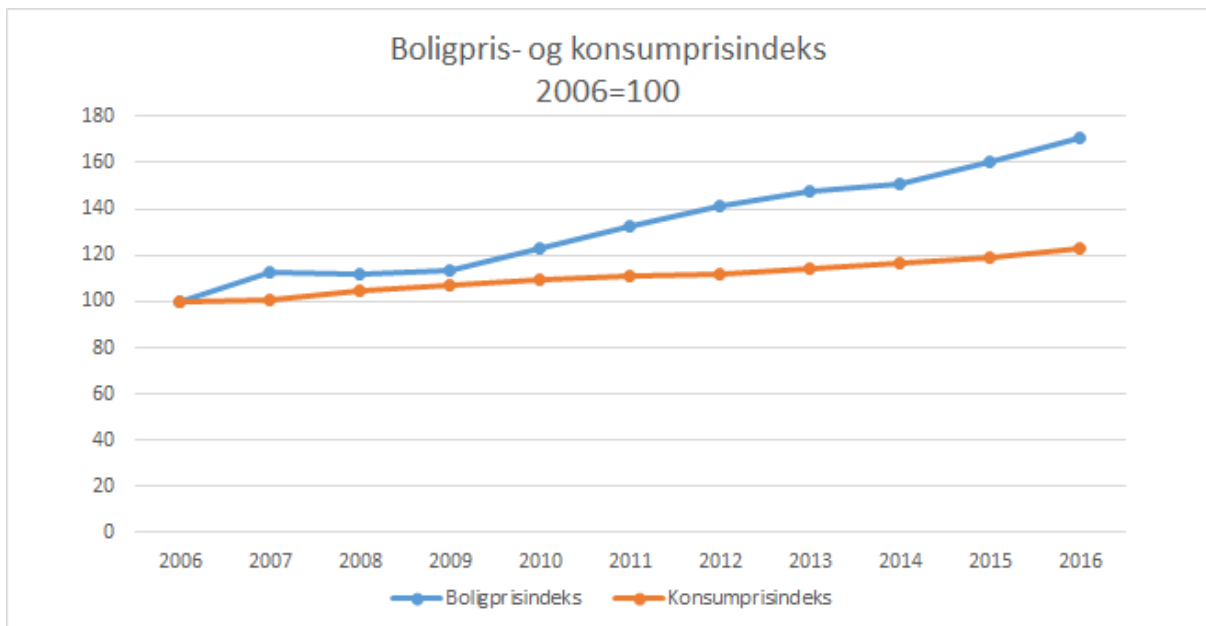
Vedlegg 8: Sammendrag av intervju med Forbrukerombudet

Vedlegg 9: Sammendrag av intervju med Megler A

Vedlegg 10: Sammendrag av intervju med NEF

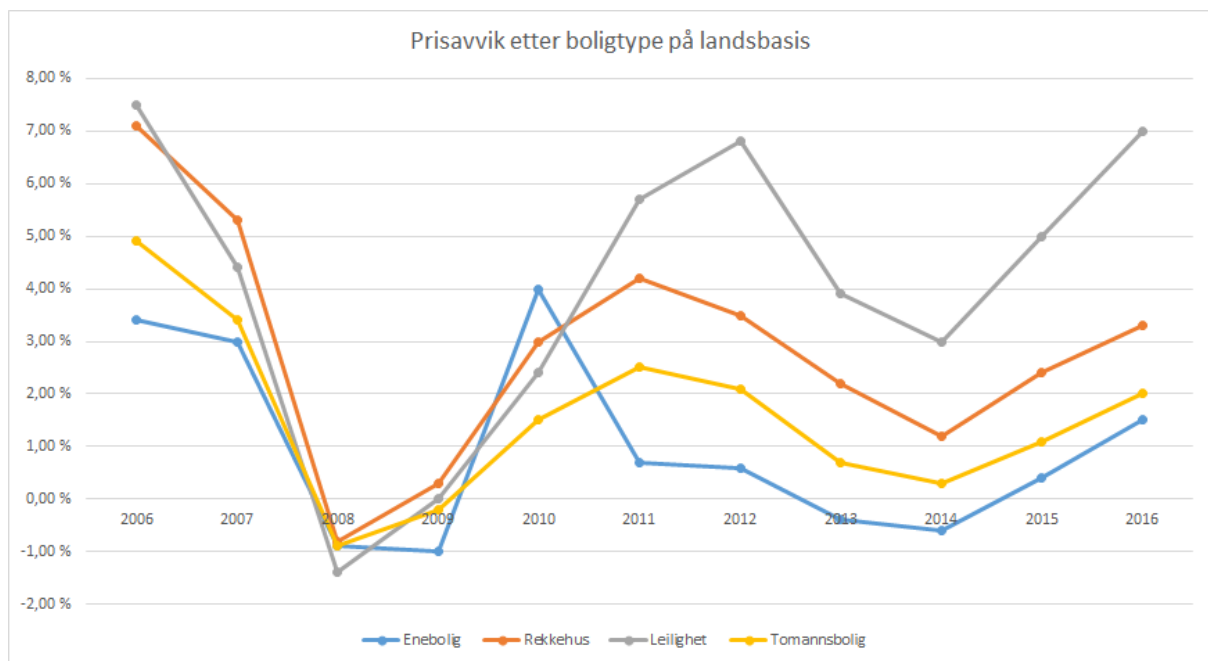
Vedlegg 11: Sammendrag av intervju med Megler B

Vedlegg 1



Bolig og konsumprisindeks (SSB, 2017)

Vedlegg 2



Prisavvik etter boligtype (Eiendomsverdi, 2017)

Vedlegg 3



Geir Haatveit <Geir.Haatveit@finanstilsynet.no>

to 20.04.2017 10:01

Viser til telefonsamtale. Her er oversikt over antall personer med eiendomsmeglerbrev og overgangstillatelse. Tallene er for hele landet.

Antall personer med eiendomsmeglerbrev per 31. desember;

2016; 3437
2015; 3171
2014; 2942
2013; 2782
2012; 2561
2011; 2391
2010; 2205
2009; 2048
2008; 1945
2007; 1804
2006; 1668
2005; 1549
2004; 1453
2003; 1318
2002; 1196
2001; 1066
2000; 983

Megler i eiendomsmeglingsvirksomhet;

2016; 1493
2015; 1495
2014; 1495
2013; 1501
2012; 1481
2011; 1445
2010; 1073
2009; 420
2008; 39

--

Geir Haatveit
spesialrådgiver
avdeling for markedstilsyn
seksjon for eiendomsmegling og inkasso
direkte telefon: 22 93 98 03

Finanstilsynet, Revierstredet 3, Postboks 1187 Sentrum, 0107 OSLO.

Vedlegg 4

Dybdeintervju: NEF, Eiendom Norge:

Hvilke faktorer ser dere som de største driverne i boligprisutviklingen?

Hvilke faktorer mener dere har innvirkning på avvik mellom prisantydning og salgspris?

Hvilken av faktorene mener dere har størst innvirkning?

Lokkepriser er et veldig dagsaktuelt tema, hvordan definerer dere lokkepriser?

Hvilke tiltak har dere foreslått mot lokkepriser?

Økning i avvik, hvordan fungerer disse tiltakene?

Andre tiltak meglerbransjen selv kan innføre?

Hvilke tiltak burde Finanstilsynet innføre mot lokkepriser?

Ser dere lokkepristendenser andre steder enn i Oslo?

Har dere noen oversikt over andel/antall lokkeprissalg, og om disse har økt de siste årene?

Hvorfor ikke meglerbransjen tatt tak før nå?

Markedet generelt, alle følger alle?

Mener dere at meglerne nekter for bruk av lokkepriser?

Hvordan skille mellom en feil fra megler (eller andre faktorer) og systematisk feilprising?

Hvorfor tror dere megler ønsker å sette en lav pris?

Finanstilsynet tiltak i 2012, flere meglerkontor mistet konsesjonen. Kortvarig effekt. Hva er annerledes nå?

Sanksjoner om disse ikke fungerer?

Kan myndighetene endre noen lover/forskrifter for å bekjempe lokkepriser?

Vedlegg 5

Meglerintervju

Vil du være anonym?

Hvordan syns du det er å jobbe som megler i Oslo/Bergen?

Kan du tenke deg hva som annerledes med å jobbe her enn andre steder?

Er det vanskeligere å prissette et objekt i Oslo/Bergen nå enn for noen år tilbake?

Har det hatt noe å si for prisingen at dere har gått bort ifra låne-og verditakst?

I forhold til at det er hard konkurranse mellom meglere i dagens marked, priser dere i forhold til konkurrentenes priser? Mer enn tidligere?

Hvilket signal mener du at det gir når meglere stadig selger over prisantydning?

Har du inntrykk av at både kjøpere og selgere forventer at det skal gå over prisantydning?

Har disse forventningene blitt større de siste årene?

Hvor langt mener du er det greit å justere prisen? fks 4 eller 3,9

Hvor mener du grensen går for lokkepris?

Opplever dere å bli beskyldt for lokkepriser?

Hva gjør deres kontor for å motvirke lokkepriser?

Kunne dere som kontor og du personlig gjort for å motvirke lokkepriser?

Hva kan myndighetene og hele bransjen gjøre?

Til Marita: Du nevner i NRKs meglerne at det ikke er du som priser feil, men at prisnivået generelt er feil. Tror du alle tenker sånn? Isåfall ingen endring?

Realistisk med avvik på 0?

Eventuelt hva er realistisk?

Vedlegg 6

Forbrukerombudet

Mye klager på prising?

Mer de siste årene?

Hvordan definerer dere lokkepriser?

Hvor stor andel av klagene går på lokkepriser?

Har denne andelen økt de siste årene? Unødvendig?

Økning i andel innvilgede klager?

Ser dere lokkepristendenser andre steder enn i Oslo?

Hvordan skille mellom en feil fra megler (eller andre faktorer) og systematisk feilprising?

Mener dere at meglerne nekter for bruk av lokkepriser?

Hvorfor tror dere megler ønsker å sette en lav pris?

Andre faktorer avvik prisantydning og salgpris dere vil trekke frem?

Nekter meglerne for bruk av lokkepriser?

Anser dere lokkepriser som et stort problem?

Vedlegg 7

Eiendom Norge, ved administrerende direktør Christian Vammervold Dreyer

Det fundamentale i boligprisutviklingen er folks evne og vilje til å bruke penger. I tider med ustabilitet og usikkerhet i arbeidsmarkedet ser man at det skapes stillstand. Lav ledighet i arbeidsmarkedet er bedre enn høy ledighet hva gjelder boligpriser, konstaterer Dreyer. Renta har også enormt mye å si. Han sier at de siste årene har arbeidsmarkedet i Oslo vært trygt, og samtidig har vi hatt historisk lav rente. Det har ført til økte boligpriser.

På spørsmål om hvilke faktorer som spiller mest inn på avvik mellom prisantydning og salgspris svarte Dreyer at det å få et godt og effektivt salg er den største faktoren.

Definisjonen av lokkepris er dårlig forklart i bransjenormen ifølge Dreyer. Han mener at definisjonen er så enkel som «lavere enn boligen er verdt». Grunnen til at han ikke synes bransjenormens definisjon er bra kommer av at av og til har det ikke noe å si for selger hvor mye de får. Selv om en meglers objektive vurdering tilsier at en bolig er verdt 4mill, kan det være at selger er fornøyd med 3,5mill. Da skal prisantydningen settes til laveste beløp, så lenge det formidles tydelig at meglers objektive vurdering tilsier høyere pris.

Eiendom Norge, har sammen med Finanstilsynet og NEF foreslått og gjennomført mange tiltak mot lokkepriser, men Dreyer mener likevel at de har to tiltak som er viktigere enn de andre. Det viktigste er at meglerne nå må dokumentere hvorfor de har gått ut med prisen de har gjort. Dette tiltaket gjelder for hele Norge, og det har vist seg å være ekstremt effektivt. Faktisk så effektivt at han mener at problemet med lokkepris er borte for godt. Det nest viktigste tiltaket er at de har innført avvikskontroll i internkontrollen til meglerkontorene. Fagansvarlig skal gå gjennom gjentatte avvik, og passe på å følge opp de som har gjentakende, store avvik.

Tiltak som meglerne selv kan innføre er i all hovedsak kulturell. Eiendom Norge ønsker å få bort kulturen hvor meglerne skryter på sine profiler i sosiale medier at de har solgt over prisantydning. Det skal være flaut å bomme på pris, legger han til.

De har sett lokkepristendenser i områder rundt Oslo den siste tiden, men det kommer som ringvirkninger av det trange markedet i Oslo, og at flere og flere flytter ut av byen og blir

pendlere. Det har ført til en kraftig prisøkning på kort tid, og det gjør det vanskeligere for meglerne å prissette boliger. Dreyer tror at dette er et kortvarig problem som kommer til å roe seg raskt.

Eiendom Norge har satt en 10% som en magisk grense for lokkepriser, men ser helst at man skal komme ned til under 5% i et normalmarked.

Det er ikke lett å skille mellom feil fra megler, og systematisk feilprising uten å gå inn i detaljene på hvert salg med store avvik. Forbrukerombudet har gitt inntrykk av at de gangene de går inn i et salg og undersøker har meglerne gode og troverdige forklaringer bak prisen de har satt.

Tiltakene som ble gjort i 2012 var at Eiendom Norge laget en del retningslinjer rundt problemet med feilprising, men at det ikke ga ønsket effekt. Det hjalp ikke å ha retningslinjer på et ark. Effekten kom først da de gikk inn og gjorde endringer i arbeidsdagen til meglerne.

Dreyer har gått ut i media og sagt at problemene med lokkepris er borte om noen måneder, og da dette er noen måneder siden burde dette vært løst nå. Håpet er at mistanken til meglernes prising skal være borte i løpet av første halvår i 2017.

Takstbransjen ønsker å innføre reguleringer på prising av bolig. Takstmenn har vært flinke til å skape et inntrykk av at verdien de setter er objektiv, men Dreyer mener at takstbransjen ikke kan sette priser. De har bare kontroll på boligens tekniske verdi. Han mener at enhver mann på gata kan gi en objektiv verdi like godt som en takstmann. Det begrunner han med at takstbransjen er like markedsorientert. Han mener at dersom myndighetene innfører reguleringer for å bekjempe lokkepriser vil det fungere som en «tvangstrøye», og de fungerer like ofte dårlig som bra.

Dreyer avslutter med å påpeke at null i avvik bare vil være reelt på enkelteiendommer.

Vedlegg 8

Forbrukerombudet representert ved fagdirektør Tonje Hovde Skjelbostad.

Forbrukerombudet følger bransjenormen sin definisjon av lokkepris (kilde).

De aller fleste klagene som kommer inn til forbrukerombudet som gjelder pris handler om lokkepriser og spørsmål om prissetting. Det har vært jevnlig med klager etter jul, men ikke mye. I høst var det mange klager fra forbrukere og noe inne i mellom fra meglere som klaget på hverandre. En av grunnene til dette er media som har påvirket og at det var et større avvik i høst som har påvirket andre forbrukere til å sette spørsmålstegn til prissettingen. Totalt sett er det en ørliten oppgang men fortsatt innenfor det akseptable. Foreløpig er det ingen klager som er gått så langt at det er blitt noen form for sanksjoner.

Skjelbostad forteller også at finanstilsynet stiller krav fra megler om dokumentering for grunnlaget for prissettingen, hvor ulike momenter som for eksempel kvadratmeterpris og andre lignende boliger i området er viktige momenter.

Når det gjelder selve prissettingen er det ikke megleren som bevisst velger å sette en lav pris. Dette er fordi det vil se dumt ut å bomme massivt på pris. Men det er vanskeligere å sette pris i et marked som er i stor endring. For enkelte meglere som setter en for lav pris, står det mer på viljen enn evnen når det kommer til å prise boligen riktig. Det skjer også at meglere nekter for å bruk av lokkepriser, men det sitter langt inne å bryte loven. Men dette er også i enkelte tilfeller.

Lokkepriser er pr dags dato ikke ansett som et stort problem da det ligger under det ønskelige avviket på maks 10%. I Oslo er det nå et gjennomsnitt på 7,5% over de siste tre månedene, men dette er ikke et langt nok tidsrom for at markedet i Oslo kan friskmeldes helt enda. I tillegg til Oslo vil forbrukerombudet holde et lite øye med områdene rundt Oslo, som Akershus og særlig i retning Drammen hvor det er et lavt tilbud og stor etterspørsel.

Vedlegg 9

Marita Friis Stensland- Aktiv Grønland/Bjørvika

Det har aldri vært så mye fokus på prising som i 2016. Tidligere var det lettere å prise da man forholdt seg til 10% årlig prisøkning. Den vanvittige prisveksten i Oslo gjør det vanskelig å henge med og prise riktig. Marita trekker frem tilflytting, lav omsetningshastighet og boligmangel som hoveddriverne i Oslomarkedet. Målet er et prisavvik på 2-5%, men dersom det kommer flere eiendommer til salg vil et avvik nærmere 0 kunne være mer realistisk. I dagens marked er det for mange om beinet, og hun anser boligmangelen som hovedårsaken til store avvik i Osloområdet. Dette tilsier også tøffere konkurranse mellom meglere, flere meglere konkurrerer om hvert objekt.

Hun mener likevel at eiendomsmeglere anklages for lokkepris altfor ofte. Medieoppslag som sier at det er normalt å oppnå salgspris over prisantydning skaper fiktive forventninger hos selger. Marita trekker også frem et eksempel der det var 7 meglere på befaring og selger har fått alt fra 5-6 millioner i verdivurdering av eiendommen. Når det er 1 million i sprik vil selger ha en underliggende forventning om å oppnå høyeste oppgitte pris uavhengig av hvilken megler som blir valgt. Vanskelig både kjøper og megler å forholde seg til disse forventningene. Megler får skyld når det er selgers mentalitet og forventinger som er hovedproblemet.

Man må i meglerbransjen som i alle andre yrker være konkurransedyktig. Marita oppgir at ca 30% av prissettingen derfor gjøres i forhold til konkurrentene. Som bransje må man derfor kunne si ifra når priser er satt for lavt, for å ikke sette hverandre i dårlig lys. Dialog på tvers av kontor og kjeder er viktig for å løfte hele bransjen. Internt er praksisen på Aktiv kontorene 2 faste møter i uken der alle meglere på kontoret samles og diskuterer samtlige leiligheter som legges ut på Finn. Alle må være enige om prisantydning før eiendommen legges ut.

Lettere å prise etter gått bort fra låne-verditakst. Greit å ha tredjepart sin objektive mening, men takstmenn har tidligere bommet mye. Megler har friskt i minnet hva oppnådd i markedet, bedre når man kan komme frem til på egenhånd hva boligen er verdt.

Myndighetene har gjort nok med strengere låne- og egenkapitalkrav spesielt for investorer, vi vil se mer effekt av dette etterhvert. Eneste tiltaket ser for seg kan ha god effekt er å bygge flere boliger så det blir færre kjøpere per enhet. Høyere enn 15% egenkapitalkrav ikke realistisk, førstegangskjøpere må ha mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet. Fastpris

ble foreslått av Finanstilsynet i 2016, dette er lite realistisk å gjennomføre i praksis og auksjonsmetoden som brukes i dag er viktig for prisveksten.

Vedlegg 10

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) representert ved kommunikasjonssjef Svein Strømnes og NEFs forbrukerrådgiver i bolighandelen, Carsten Pihl.

NEF følger bransjenormen sin definisjon av lokkepris. Ifølge NEF er hovedproblemet med prissetting at det er vanskelig å prise etterspørsel. De mener megler har et forklaringsproblem om man legger seg mye under gjennomsnittlig kvadratmeterpris i området, og det er et greit sammenligningsgrunnlag å forholde seg til. Feilprising vil i slike tilfeller vise at man ikke mestrer en objektiv vurdering i markedet. Dersom lav prissetting brukes som en del av system i markedsføringsapparatet og ikke bare er enkelttilfeller er dette et problem. Andre faktorer som kan spille inn på store avvik er blant annet utbyggere og andre som ser muligheter ved en eiendom utover det åpenbare. Megler må på tross av dette fokusere på å sette riktig verdi som boligeiendom og kan ikke regne med utbygging og lignende.

Flere selskap har startet med praksis der meglere dokumentere at selger villig til å selge til prisantydning. Problemet er at dette dokumentet skrives på markedsføringstidpunktet, og i et raskt økende marked vil selger kunne ønske å få litt mer noen uker eller måneder senere når salget gjennomføres. Dette dokumentet er en avtale mellom eiendomsmegler og selger, ikke mellom selger og kjøper. Selger bindes derfor ikke etter en slik avtale, og har derfor rett til å avslå bud på prisantydning etter avtaleloven. Selgers forventning styrer altså mye med tanke på prising. Selger har tross alt siste ordet, megler skal kun rådggi og formidle informasjon. Det viktigste for en megler i en slik situasjon er å ikke gå ut med samme pris igjen dersom eiendommen ikke blir solgt til den fastsatte prisantydningen. Det vil isåfall falle under kategorien lokkepris siden megler da vet at selger ikke kommer til å godta bud på denne prisantydningen.

Lokkeprisproblematikken har ikke blitt tatt ordentlig tak i tidligere. Etter bransjemøtet i 2016 har man gjort om rutiner og fått strengere krav til dokumentasjon av prising, blant annet gjennom obligatorisk bruk av E-takst. Disse tiltakene har gjort at man har klart å løfte prisgulvet og minke avvikene. Vi vil se god effekt av dette videre fremover i form av en

forhåpentligvis varig endring, ikke bare et kortsiktig løft.

Dersom man selger privat er man ikke bundet av markedsføringsloven og bransjenormen. Kun en takst å gå ut ifra. Generelt ser man at boliger etter slik praksis generelt prises for lavt i forhold til markedspris. Dette viser at det ikke er regelverket det er noe galt med, men hvor strengt det blir fulgt opp.

Fastpris er ikke et realistisk alternativ å innføre, fordi man isåfall må endre hele auksjonsmodellen. Dette har blitt prøvd før og resulterer i et marked med “penger under bordet”. Det kommer stadig mer informasjon ut i markedet i form av prisportaler, slik er folk generelt også mer informert.

Vedlegg 11

Pål Huun Monsen – Eiendomsmegler Vest Bergen

I Bergen har man for øyeblikket et marked hvor det ikke er gitt at man får solgt i det hele tatt. Dersom man ikke går ut med riktig prisantydning fra starten av risikerer man å ikke få folk på visning. For å lykkes med et salg på første forsøk må man treffe markedet umiddelbart. Mange meglere synes at det er tungt for øyeblikket, da markedet er som det er. Det vil alltid være objekter som er lettere å selge enn andre, og Pål trekker frem beliggenhet og boligtype som bakgrunnen for det. Han mener at det å prissette objekter kommer an på meglers erfaring, samt området boligen ligger i. Det skal lite til for å bomme. Og bommer man med 50 000 eller 100 000 får man ikke solgt. Men å si om prissetting nå er vanskeligere enn før mener Pål er en individuell sak.

Man treffer mer på priser nå som man har gått bort fra låne- og verditakst. Det er fortsatt avvik, og det vil det alltid være, men han mener at det er færre store avvik nå enn før. Eneste gangene man ser på konkurrentenes prising er prisantydningen de har satt. Har en konkurrent solgt en leilighet til 4 900 000 og gått ut med en prisantydning på 4 700 000 eller 4 800 000, kan man ikke gå ut med en prisantydning på 4 900 000 hvis man har fått i oppdrag å selge naboleiligheten, konstaterer Pål. Utenom det ser de ikke på konkurrentene sine.

Kjøper og selgers forventninger er litt delt hva gjelder det å gå over prisantydning. Selger er innforstått med at prisantydning er den prisen man kan forvente å få selv om de ønsker høyere pris. Dette avhenger litt av hvor godt de har satt seg inn i og kjenner markedet. Kjøper forventer på den andre siden at prisantydningen er lavere enn det boligen kommer til å bli solgt for. Han mener det er fordi det er sånn det har vært, historisk sett. Han mener også at dette er noe som kommer til å gå seg til etter hvert.

Grensen får lokkepris ligger på 5%. Det vil bli vanskelig å sette målet lavere, da det er en god del tilfeldigheter som spiller inn. Prisen på boligen har også noe å si på avvikene. Boliger med lav pris har større sannsynlighet for å få stort avvik enn boliger med høy pris. Pål sier at det er en stund siden han har hørt at folk har blitt beskyldt for å bruke lokkepriser. For å motvirke lokkepriser har kontoret Pål jobber på tilpasset seg markedet så godt som mulig ved å være bevisst på hva de gjør til enhver tid. Han mener de skal ha en formening av hva en bolig bør gå for før den legges ut, og at man da må snakke sammen innad i kontoret. Han mener samtidig at myndighetene kan innføre mer selvjustis hos de enkelte meglerforetakene. F.eks. å utøve sanksjoner mot de foretakene som stadig vekker store avvik.

I Bergen er det mange foretak og meglere som legger ut boliger for salg med prisantydninger på f.eks. 2 990 000, og ikke 3 000 000. Pål mener at man i de tilfellene ønsker man 3 000 000 for boligen, men 3-tallet kan virke avskrekkende, og derfor legger man prisantydningen på det nivået. Han kaller dette taktisk prising, og mener ikke at det har noe med lokkepriser å gjøre.