



Karlstad Business School
Handelshögskolan vid Karlstads universitet

Elin Grahn & Emma Ivarsson

Värdepåverkande faktorer för bostadsrätter i småstäder i Sverige

Value-influencing factors for cooperative flats in
small towns in Sweden

Fastighetsekonomi
C-uppsats

Termin: Vårterminen 2015
Handledare: Alexandre Sukhov

Karlstad Business School
Karlstad University SE-651 88 Karlstad Sweden
Phone:+46 54 700 10 00 Fax: +46 54 700 14 97
E-mail: handels@kau.se www.hhk.kau.se

Förord

Vi vill tacka vår handledare Alexandre Sukhov för allt stöd och all vägledning genom arbetets gång. Sedan vill vi även tacka fastighetsmäklare Lars Andersson för all hjälp med utformningen av enkäten. Slutligen vill vi tacka alla de respondenter som hjälpt oss med att kunna genomföra denna studie.

Karlstads Universitet

Fastighetsekonomi

Elin Grahn & Emma Ivarsson

Sammanfattning

Det finns olika värdepåverkande faktorer som har olika stor påverkan på en bostadsrätts värde för köpare. Vad som genererar värde är individuellt och kan skilja sig mellan olika köpare men också mellan köpare och fastighetsmäklare. Av den anledningen kan fastighetsmäklare som i sitt yrke utför värderingar göra felaktiga uppskattningar av en bostads värde. Därför är det viktigt att undersöka vilka faktorer som för köpare är de viktigaste för att undvika att felaktiga värderingar utförs. För att ta reda på vilka dessa är och vilka av dem som är viktigast har tidigare forskning genomförts i större städer i både Sverige och andra länder. Det saknas dock tidigare forskning om dessa faktorer och hur stor påverkan de har på en bostadsrätts värde i småstäder i Sverige. Småstäder utgör en viktig del av fastighetsmarknaden. Forskning som utförts i småstäder skulle kunna sammanläsas med övrig forskning från större städer. Detta skulle oavsett om det finns skillnader mellan större och mindre städer eller ej leda till att mer korrekta värderingar skulle kunna utföras av fastighetsmäklare. Den här uppsatsen undersöker vilka faktorer som är viktigast för köpare vid köp av bostadsrätter i småstäder. Forskningen kan ses som ett komplement till tidigare forskning inom fastighetsvärdering och värdepåverkande faktorer.

En kvantitativ metod användes med visst kvalitativt inslag. Det kvalitativa inslaget bestod av en intervju med en fastighetsmäklare som den kvantitativa enkätundersökningen sedan baserades på. Undersökningen utfördes i småstäderna Ludvika och Kristinehamn där 75 respondenter deltog i vardera stad, totalt 150 stycken. Resultatet fastställdes genom att varje värdepåverkande faktors medelvärde granskades. En diskussion av resultatet utfördes med hjälp av teori. Teorin består främst av en beskrivning av fastighetsmarknaden och olika värdepåverkande faktorer som kan vara till exempel antal kvadratmeter, bostadens läge och dess skick.

Slutsatser som kunde dras av resultatet var att månadsavgiften (hyran), bostadsrättsföreningens ekonomi, inköpspriset, balkong/uteplats, parkeringsplats och välplanerad planlösning var viktigast för respondenterna. Då dessa faktorer är de som köpare värderar högst ökar med största sannolikhet deras betalningsvilja om dessa faktorer finns. Därmed kan vid värdering av bostadsrätter ett högre pris uppskattas om de beskriva faktorerna är uppfyllda.

Nyckelord: Värdering, värdepåverkande faktorer, bostadsrätt

Abstract

There are various value-influencing factors that have various effects on the value of a cooperative flat for buyers. What generates value is individual and different from buyer to buyer, but also between buyers and real-estate agents. Consequently, the real-estate agents who perform valuations can make incorrect estimates of a residential value. Therefore, it is important to examine which factors are important for buyers to prevent incorrect valuations. To find out which these factors are and which of them that are the most important for potential buyers, previous research has been done in larger cities in both Sweden and other countries. However, no previous research on how much impact these factors have on a cooperative flats value in smaller towns in Sweden has been done. Smaller towns are important parts of the real estate market. Research based on smaller towns could be analyzed together with research performed in larger cities. This would, regardless of if there are differences between larger or smaller cities or not, lead to more correct valuations by real-estate agents. This paper examines which factors that are most important for buyers in the purchase of cooperative flats in smaller towns. This research can be seen as a complement to previous research about valuation and value-influencing factors.

A quantitative method was used with certain qualitative elements. The qualitative element consisted of an interview with a real-estate agent and the quantitative part was then based on the results of that interview in the form of a survey. The survey was conducted in two smaller towns, Ludvika and Kristinehamn, where 75 respondents participated in each city. The result was determined by examination of the average value of every value-influencing factor. An analysis of the results was performed with help of the theory. The theory mainly consists of a description of the real-estate market and various value-influencing factors such as the number of square meters.

The conclusions drawn by the study was that monthly fee (rent), the tenant-owners' association's finances, the purchase price, balcony/patio, parking spot and a well-planned layout were important factors among the respondents. When these factors are the ones buyers value the most, they also increase buyers' willingness to pay. Consequently, when evaluating cooperative flats, a higher price could be estimated if the described factors were met.

Keywords: Valuation, value-influencing factors, cooperative flat.

Innehållsförteckning

1. Inledning	8
1.1 Bakgrund	8
1.2 Problemformulering	9
1.3 Syfte.....	10
1.4 Forskningsfrågor.....	11
1.5 Avgränsning	11
1.6 Disposition.....	11
2. Teori	13
2.1 Fastighetsmarknaden	13
2.2 Värdering	14
2.2.1 Värderingsmetoder	15
2.2.2 Marknadsvärde	16
2.3 Värdepåverkande faktorer	16
2.3.1 Bostadsrättsföreningens ekonomi.....	19
2.3.2 Läge	20
2.3.3 Garage och parkeringsplats	21
2.3.4 Skick och standard.....	21
2.3.5 Planlösning och storlek.....	22
2.3.6 Ekonomiska & sociodemografiska variabler.....	22
3. Metod.....	23
3.1 Design.....	23
3.2 Respondenter	23
3.3 Småstäder	24
3.4 Utformning av enkät.....	24
3.5 Tillvägagångssätt	25
3.6 Datainsamling.....	25
3.7 Reliabilitet & validitet	26
3.8 Etik	26
3.9 Bortfall.....	27
3.10 Metodkritik	27
4. Resultat	29
4.1 De värdepåverkande faktorerna.....	29
4.2 Medelvärde för de värdepåverkande faktorerna.....	30
4.3 De viktigaste värdepåverkande faktorerna	31
4.4 En jämförelse mellan Kristinehamn och Ludvika	33

4.5 En jämförelse mellan de som tidigare köpt och inte köpt bostadsrätt.....	34
4.6 En jämförelse mellan hushåll med och utan barn	35
4.7 En jämförelse mellan olika åldersgrupper	36
4.8 Åldersgruppen 60+ år.....	37
5. Diskussion.....	38
5.1 De mest värdepåverkande faktorerna.....	39
5.2 De minst värdepåverkande faktorerna	41
5.3 Övriga utmärkande värdepåverkande faktorer.....	42
5.4 Applicering på liknande städer i Sverige	44
5.5 Uppsatsens begränsningar	44
6. Slutsats	46
6.1 Förslag till vidare forskning	46
Källförteckning	48
Bilaga 1 – Intervju med Lars Andersson.....	53
Bilaga 2 – Enkäten	55
Bilaga 3 – Kommentarer från enkäten	61

Figurförteckning

Diagram 1: Medelvärde samtliga faktorer.....	30
Diagram 2: De viktigaste faktorerna.....	31
Diagram 3: Jämförelse mellan Kristinehamn och Ludvika.....	33
Diagram 4: Jämförelse mellan de som tidigare köpt och inte köpt bostadsrätt...	34
Diagram 5: Jämförelse mellan hushåll med och utan barn.....	35
Diagram 6: Jämförelse mellan olika åldersgrupper.....	36
Diagram 7: Åldergruppen 60+ år.....	37
Tabell 1: De viktigaste faktorerna.....	32

1. Inledning

I denna rapport kommer några av de problem som kan uppstå vid värdering av bostadsrätter att beläggas. För att en fastighetsmäklare ska kunna göra en god bedömning av värdet på en bostadsrätt kan olika värdepåverkande faktorer granskas.

1.1 Bakgrund

Det finns olika kännetecken för en bostadsrätt. En bostadsrätt kan liknas vid en hyresrätt då en upplåtelse sker i utbyte mot en avgift varje månad (Bengtsson et al. 2013). Ännu en likhet mellan dessa boendeformer är att det inte finns något ägandeskap för de som nyttjar bostaden. För en bostadsrätt är det en ekonomisk förening, en bostadsrättsförening som äger bostaden. För att få rätten att nyttja en sådan bostad krävs ett godkänt medlemskap i föreningen (Flodin & Victorin 2011). Ett medlemskap innebär att bostadsrättsinnehavaren blir en andelsägare i fastigheten. Denne får med detta ett visst inflytande vilket gör att dennes ställning är starkare än en hyresgästs ställning (Bengtsson et al. 2013). I Sverige bor i snitt 15 % av befolkningen i en bostadsrätt (Statistiska Centralbyrån, SCB, 2014).

Småstäder i Sverige utgör en viktig del av fastighetsmarknaden. Trots att småstäder är en viktig del saknas tidigare forskning för mindre städer, bland annat forskning om deras bostadsrättsbestånd och vilka attribut som ökar värdet på en bostadsrätt. Samtidigt finns forskning för större städer i såväl Sverige som andra länder. Om forskning för både större och mindre städer i Sverige skulle sammanläsas skulle det kunna ge en tydligare bild av vad som är viktigt för den totala massan av bostadsrättsinnehavare. I studien kommer fokus att ligga på småstäder i Sverige, med småstäder antas här städer med en befolkningsmängd mellan 20 000 till 30 000 invånare.

Då priserna för bostadsrätter enligt Boverket (2014) drastiskt stigit de senaste åren, bara under åren 2013-2014 steg de med 9 %, finns anledning att reda ut vilka värdepåverkande faktorer som ökar människors betalningsvilja. Fäلتing (2000) menar att priserna stigit på grund av att människor numera betraktar bostadsrätter som en investering.

Då en bostadsrätt ska säljas kommer olika potentiella köpare med individuella behov att värdera bostaden olika beroende på vilka behov de har (Persson 2011). Dessa behov menar Fransson et al. (2002) skiljer sig beroende på vilka

livssituationer människorna befinner sig i. Exempelvis har äldre personer högre betalningsvilja för en hiss än vad yngre har, medan barnfamiljer är villiga att betala mer om en gemensam innergård eller lekplats finns tillgänglig. Att deras betalningsvilja ökar med dessa värdeskapande attribut beror helt enkelt på att deras behov av dem är stora (Fransson et al. 2002). Den individuella värderingen menar Persson (2011) även beror på att människor ser till den framtida nyttan av bostadsinnehavet. När det talas om nytta och värde för konsumenter menar Grönroos (2008) att den produkt eller tjänst som en konsument köpt egentligen inte är vad som är viktigt för en köpare. Det som är viktigt vid konsumtion är i stället vad köparen kan få ut av att inneha varan eller tjänsten. Om en konsument till exempel köper en bostad handlar det i de flesta fall inte bara om att få tak över huvudet. Det handlar även bland annat om den tid som kan spenderas med vänner och familj i bostaden, det är i detta fall umgänget med dem som skapar värde för konsumenten (Grönroos 2008).

Enligt Isaksson & Jonsson (2011) bildas priset vid försäljning av en bostadsrätt på en fri marknad. Det är då konsumenterna som agerar prisbildare och avgör vilket slutpriset för bostaden blir. Storleken på slutpriset beror på hur mycket köparna är villiga att betala för bostadsrätten (Isaksson & Jonsson 2011). Att det i slutändan är köpare som bestämmer priset på marknaden gör att det för en fastighetsmäklare är av stor vikt att förstå vad köpare anser är viktigt vid köp av bostadsrätt innan mäklaren själv värderar bostaden. Det värdeutlåtande fastighetsmäklaren ger behöver dock enligt Mäklarsamfundet (2012) inte vara det pris som bostaden faktiskt kommer att kosta en köpare. Detta kan bero på att bostaden säljs med budgivning. Om så är fallet kan konsumenterna vara villiga att betala ett högre eller lägre pris än värdeutlåtandet (Mäklarsamfundet 2012). Hur mycket en bostadsrätt kommer att kosta beror enligt Lind & Persson (2011) även på hur marknaden ser ut. Hänsyn tas då till hur stort utbud och hur stor efterfrågan på bostadsrätter som existerar. Om en bostadsrätt kostar mindre leder det till ökad efterfrågan från konsumenter (Lind & Persson 2011).

1.2 Problemformulering

Enligt Persson (2011) är det svårt att definiera vad som menas med "värdet" för en bostad. Skulle flera olika individer få svara på samma fråga, "vad är bostaden värd?", skulle svaret låta olika för varje person. Detta beror på att det är en personlig fråga och ordet "värde" har därför olika innebörd för olika

personer. För några människor handlar bostadens värde enligt Persson (2011) om olika kostnader som tidigare blivit nedlagda på bostaden medan det för andra handlar mer om en kapitalvinstmässig- eller redovisningsmässig sida. Sedan finns det dem som anser att bostadens värde är mer kopplat till priset på bostaden medan det för andra i stället handlar om vilken nytta bostaden ger. Utifrån detta kan konstateras att värderingar är individuella och kan vara mycket olika från person till person, även om bostaden vore densamma (Persson 2011).

Att svårigheter vid värdering av bostäder finns leder till att fastighetsmäklare måste ha viss kunskap för att förstå såväl köpare som den aktuella marknaden. Något som vid värderingen kan underlätta är om fastighetsmäklaren väljer att se till de olika värdepåverkande attributen. Om exempelvis en bostadsrätt har en genomtänkt planlösning, balkong, nytt kök och ett centralt läge kan fastighetsmäklaren omedelbart uppskatta ett högre pris. Samtidigt som de olika attributen kan underlätta vid en värdering kan de även vara problematiska om fastighetsmäklare och köpare inte är överens om vilka faktorer som genererar värde. Om så skulle vara fallet vid en värdering skulle det kunna leda till att det uppskattade värdet inte speglar de potentiella köparnas faktiska betalningsvilja. Detta har undersökts av Adair et al. (1996) som kom fram till att konsumenter och fastighetsmäklare ofta har skilda åsikter om vilka attribut en köpare anser är mest värdepåverkande, det existerar ofta ett förståelsegap.

1.3 Syfte

Det är viktigt att ta reda på vilka värdepåverkande faktorer som köpare anser genererar mest värde. Detta för att en väl genomförd försäljning bland annat grundas på en korrekt värdering. För att i framtiden kunna utföra mer korrekta och verklighetstrogna värderingar måste i första hand fastighetsmäklare lära sig att förstå de värdepåverkande faktorernas betydelse för värdet på bostaden. Av denna anledning är denna rapport i första hand relevant för fastighetsmäklare i småstäder i Sverige. I andra hand gynnas såväl köpare som säljare ekonomiskt av korrekta värderingar.

Syftet med den här rapporten är att undersöka vilka värdepåverkande faktorer som är viktigast för köpare vid köp av bostadsrätt i småstäder i Sverige.

1.4 Forskningsfrågor

- Vilka värdepåverkande faktorer existerar i småstäder och vilka av dessa anser köpare är viktigast?
- Förståelsegap mellan hur fastighetsmäklare och köpare värderar olika värdepåverkande faktorer finns. Existerar detta förståelsegap även i småstäder i Sverige?
- Kan denna undersökning appliceras på samtliga småstäder i Sverige?

1.5 Avgränsning

Uppsatsen är avgränsad till bostadsrätter belägna i Ludvika och Kristinehamn som är småstäder i Sverige. Dessa städer utgör ett stickprov för övriga småstäder i Sverige. Denna avgränsning har lett till att undersökningen inte behöver se till alla städer i Sverige. I och med detta begränsades även vilka som kunde delta i undersökningen i form av respondenter. Dessa blev enbart invånare som bodde i småstäderna Ludvika och Kristinehamn. Då inte alla invånare kan betraktas som potentiella köpare på grund av deras ålder infördes en åldergräns om 18 år. Personer över 18 år är myndiga och får då ingå avtal, vilket krävs vid ett bostadsköp (Konsumentverket 2015).

Det har även skett en avgränsning vad gäller antalet värdepåverkande faktorer som undersökts. Avgränsningen baserades på en intervju med en fastighetsmäklare.

1.6 Disposition

Uppsatsen inleds med en kort inledning till vad som kommer att behandlas. Därefter följer en bakgrundsbeskrivning och en problemformulering. Problemformuleringen leder vidare till ett syfte och forskningsfrågor. Sedan beskrivs även vilka avgränsningar som skett.

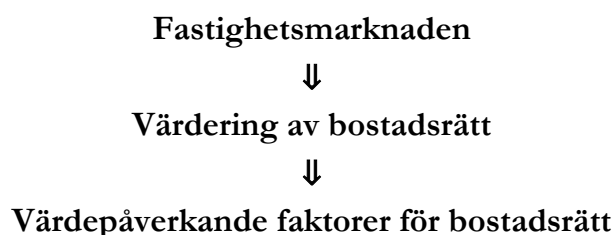
Efter den ovanstående inledande delen av uppsatsen följer ett teorikapitel som beskriver ämnets valda delar utförligt. Teorin kommer även att användas senare i arbetet då resultatet ska diskuteras. Efter teorin finns ett kapitel som beskriver metoden, med andra ord hur undersökningen har gått tillväga. I denna metoddel finns även en beskrivning av respondenterna, småstäderna,

enkätens utformning, datainsamlingen, metodkritik, eventuella bortfall, etik, reliabilitet och validitet.

Därefter presenteras resultatet med flera diagram och en tabell och kortare förklaringar i text till vad diagrammen visar. Sedan följer en diskussion av de resultat som framkommit. Här används teorikapitlet samt en intervju för att finna stöd till de analyser som genomförts. Utifrån diskussionen kommer slutsatser kunna dras, dessa presenteras i ett eget kapitel som även är det sista i uppsatsen. Här presenteras slutligen även olika förslag till eventuell framtida forskning inom området.

2. Teori

Teorikapitlet är av stor betydelse för undersökningen då den ger en grundläggande inblick i de svårigheter som finns vid värdering på fastighetsmarknaden. Detta avsnitt kommer att inledas med en beskrivning av fastighetsmarknaden och hur denna skiljer sig från andra marknader. Här presenteras även de egenskaper som gör fastighetsmarknaden unik i sitt slag. Därefter följer ett avsnitt som beskriver hur en värdering av en bostadsrätt går tillväga. Sedan följer en fördjupning inom olika värdepåverkande faktorer och hur de kan påverka en bostadsrätts värde för köpare.



2.1 Fastighetsmarknaden

Enligt Lind och Persson (2011) skiljer sig fastighetmarknaden ifrån övriga marknader, dessa olikheter kan delas upp i tio särdrag. Till att börja med existerar inte två exakt likadana bostäder, därför är varje objekt unikt. Ett andra särdrag är den stora kapitalinsatsen, få affärer kräver lika stor kapitalinsats som ett fastighetsförvärv. Affären ses därför av de flesta som den största i livet. Något som även påverkar förvärvet och som kan betraktas som ett tredje särdrag är bankernas inverkan på marknaden. De kan i stor utsträckning påverka fastighetsmarknaden med lånevillkor och räntekrav. Även lagstiftningen har stor betydelse för fastighetsmarknaden, ingen annan marknad är lika lagstyrd vilket betraktas som ett fjärde särdrag (Lind & Persson 2011).

Vidare menar Lind och Persson (2011) att bostäder har en lång livslängd vilket är det femte särdraget. Detta anses vara både en fördel och en nackdel. Nackdelen innebär en eventuell risk då det ofta tar längre tid innan fastigheten börjar generera någon avkastning. Samtidigt kan detta även ses som en fördel, då en längre tidsperiod kan leda till högre avkastning.

Fastighetsmarknaden är en trögrörlig marknad vilket kan bero på tre olika faktorer, nämligen särdrag sex till åtta. Bland annat beskriver det sjätte särdraget att utbudet av bostäder är lågt. Trögrörligheten beror även på det sjunde särdraget, bristen på information från marknaden som kan skapa osäkerhet hos köpare. Trögrörligheten kan även finnas på grund av det åttonde särdraget, den utdragna överlåtelseprocessen som är vanlig vid bostadsförsäljningar.

Den bristfälliga informationen och den tidskrävande överlåtelseprocessen kräver ofta hjälp av professionella yrkesmän, såsom mäklare och bankpersonal. Få marknader kräver lika många inblandade parter, vilket är ytterligare ett särdrag. Det sista särdraget är enligt Lind och Persson (2011) att samtliga objekt är lägesbestämda. Det är svårt att flytta bostaden till ett annat ställe än det ursprungliga läget. Därmed har även omgivningen stor betydelse.

2.2 Värdering

Som ovan nämnts skiljer sig fastighetsmarknaden ifrån övriga marknader och på grund av detta försvåras värderingen. En värdering baseras enligt Adair et al. (1998) i grund och botten på tolkningar och analyser av jämförbara data. Detta håller dock inte Norell (2005) med om. Han menar i stället att fastighetsvärdering är mer än bara matematik och teknik, det handlar även om omdöme och erfarenhet. Norell (2005) säger att "Fastighetsvärdering är mer konst än vetenskap".

Värdering av ett objekt, även kallat prissättning, sker oftast av kunniga och yrkesverksamma personer på området. På fastighetsmarknaden sker detta med hjälp av fastighetsmäklare (Mäklarsamfundet Utbildning 2006). Mäklaren kan använda sig av olika prissättningsmetoder, bland annat statistiska sådana med olika analyser och tolkningar. Dock kan de statistiska värderingssätten skapa vissa problem, då dessa inte tar hänsyn till sådana faktorer som en eventuell köpare värdesätter. Exempel på dessa faktorer kan vara bostadens ut- och invändiga skick, ålder på maskiner, såsom spis och vitvaror och så vidare. Mäklaren måste lära sig att förstå de olika värdepåverkande faktorernas betydelse för köpare, vissa betyder mer än andra. Betydelsen kan också skilja sig beroende på vem personen är. En pensionär värdesätter exempelvis att få bo på en lugnare plats där denne slipper undan oljud och stökigheter. Medan

en barnfamilj gärna bor nära exempelvis skolor (Mäklarsamfundet Utbildning 2006).

För varje värdering en mäklare genomför desto bredare blir dennes kompetens. Att kunna uppskatta ett verklighetstroget pris handlar i stor utsträckning om att ha god rutin och stor erfarenhet (Mäklarsamfundet Utbildning 2006).

Enligt Lundström (2011) måste en fastighetsmäklare alltid ta hänsyn till två parter vid värdering av en bostad, både en säljare och en tilltänkt köpare. Båda parter har skilda intressen, en säljare vill få ut så mycket pengar som möjligt medan en köpare vill betala minsta möjliga. Här måste en mäklare finna ett balanserat pris som alla kan känna sig nöjda med (Lundström 2011). Något som en fastighetsmäklare måste ta hänsyn till i alla avseenden är Fastighetsmäklarlagen (FML). Där står bland annat klart och tydligt att en mäklare alltid ska beakta både säljaren och köparens intressen och agera som en oberoende mellanman (Lundström 2011).

2.2.1 Värderingsmetoder

De fem vanligaste värderingsmetoderna i Sverige är ortsprismetoden, avkastningsmetoden, produktionskostnadsmetoden, schabloniserade förfaranden (då värdering sker av hela fastighetsbestånd) och vid vissa tillfällen används till och med den egna intuitionen (Grauers et al. 2011). Den vanligast förekommande värderingsmetoden i Sverige är ortsprismetoden (Persson 2011). Enligt Assimakopoulos et al. (2003) gör ortsprismetoden ett antagande om att de bostäder som finns belägna inom en viss area och är lik den bostad som ska värderas även har priser i liknande storlek. Med det menas att den fastighetsmäklare som ska utföra värderingen av en bostad ser till jämförelseobjekt som finns lokaliserade inom ett visst område med utgångspunkt från den bostad som ska värderas. Utifrån detta uppskattar fastighetsmäklaren sedan ett pris (Assimakopoulos et al. 2003). Detta pris måste dock i viss mån justeras då det inte finns två bostäder som är precis likadana. Justeringen sker med utgångspunkt från bostädernas olikheter (Assimakopoulos et al. 2003). Persson (2011) menar att det ofta går att finna nedsparat data om vilka priser en bostad tidigare blivit såld för vilket kan gynna fastighetsmäklare vid ett värderingsförfarande. Då priset justerats uppskattar mäklaren priset på bostaden (Assimakopoulos et al. 2003). Isaksson

& Jonsson (2011) menar att ortsprismetoden för bostadsrätter är bäst lämpad av alla metoder.

2.2.2 Marknadsvärde

I Sverige är definitionen av marknadsvärde följande: ”Marknadsvärde är det pris som sannolikt skulle betalas/ erhållas om bostaden bjöds ut på en fri och öppen marknad med tillräcklig marknadsföringstid, utan partsrelationer och utan tvång” (Persson 2011).

Den bästa av alla värderingsmetoder anser Persson (2011) är att uppskatta ett marknadsvärde, detta på grund av att värdet då hamnar så nära verkligheten som möjligt. Ett marknadsvärde uppskattas enligt Adair et al. (1996) genom att en värderare ”känner av” marknaden och utefter det avgör det aktuella priset. När värderare uppskattar priset på den öppna marknaden får de en uppfattning om samspelet mellan det rådande utbudet och den stundade efterfrågan från potentiella köpare (Adair et al. 1996).

Enligt Dorchester (2011) finns olika definitioner av vad marknadsvärde innebär i olika länder. På grund av detta förekommer ofta feltolkningar om vad som menas med marknadsvärde. Om något ska kunna benämnas som ett marknadsvärde måste vissa krav uppfyllas. Det måste finnas en sannolik köpare och en sannolik säljare som det vid ett särskilt tillfälle ska ske en sannolik transaktion emellan (Dorchester 2011).

2.3 Värdepåverkande faktorer

Adair et al. (1996) menar att då en värderingsman ska bestämma värdet på en bostad är det vanligt att denne undersöker om vissa värdepåverkande faktorer finns. Värdepåverkande faktorer kan vara bostadens läge, ytan i bostaden (kvm), antalet sovrum, vitvarornas skick, tillgång till balkong med mera. Faktorerna är många och svårigheten med dem är att de oftast värderas olika högt beroende på vem betraktaren är (Adair et al. 1996).

Adair et al. (1996) anser också att alla värdepåverkande faktorer kan delas upp i två kategorier, en intern och en extern. I den interna kategorin finns faktorer som exempelvis skick och utseende, ålder på vitvaror och bostadens planritning. Dessa interna faktorer kan även kallas för de inre faktorerna. I den

externa kategorin, där faktorerna kan benämnas som yttre värdepåverkande faktorer, finns bland annat faktorer som populationen av människor i det aktuella området och antalet arbetslösa. De externa faktorerna är svåra att påverka, medan de interna ofta kan justeras (Adair et al. 1996).

Till skillnad mot Adair et al. (1996) finns det enligt Persson (2011) ett annat sätt att dela upp de värdepåverkande faktorerna. Han menar att de istället borde grupperas i tre kategorier. En kategori som kopplas till ekonomin i samhället, en där faktorerna knyter an till den aktuella marknaden och en tredje som kopplas direkt till bostaden. Persson (2011) menar att den förstnämnda kategorin till exempel kan innehålla faktorer som skattesatser, den rådande inflationen, ränteläget, arbetslöshet i samhället med mera. Den andra kategorin, där han vill knyta an till den aktuella marknaden, innehåller faktorer som rådande utbud och efterfrågan samt information om vakansen vid tidpunkten. Den tredje kategorin tar hänsyn till bostadens skick, läge, standard, utformningen av lägenheten och så vidare (Persson 2011).

Det har genomförts lite forskning om just värdepåverkande faktorer, detta gör att värderare ofta har relativt dålig kunskap om faktorernas betydelse för värdet på en bostad (Adair et al. 1996). Vidare menar Adair et al. (1996) att anledningen till att det inte har skett särskilt mycket forskning beror på två saker. Dels beror det på att det är svårt att helt korrekt kunna mäta värdet på en faktor då alla människor tycker olika och kan värdera samma faktor helt olika, vilket i princip gör det omöjligt för en värderare att uppskatta ett värde. Dels beror det också på bristen på insamlingsdata, det är svårt att genomföra en undersökning om det inte existerar någon grund att utgå ifrån. Sverige är dock ett av få länder i världen som har en hel del insamlingsdata att tillgå, här finns ett brett fastighetsregister som tillhandahåller mycket information. Trots att Sverige har god insamlingsdata är ändå värderingar svåra att utföra, då problemet med människors olika tycken existerar även här (Adair et al. 1996).

I en Amerikansk-Brittisk undersökning gjord av Adair et al. (1996) var syftet att ta reda på vilka olika attribut som kan påverka en bostads värde är. Det fanns 55 olika värdepåverkande faktorer som kategoriserades in i grupperna omgivning, avstånd, fastighet och ekonomi. Den gruppen som kallades för "omgivning" innehöll 18 av de 55 faktorerna och dessa kunde här till exempel vara områdets församling, närhet till grönområden, andra boende i byggnaden och hur god säkerheten är i området. Den gruppen av faktorer som benämndes som "avstånd" tog upp tio olika faktorer. Dessa faktorer kunde vara sådant som hur nära arbetsplatser, kommunikationer, skolor och affärer

av olika slag bostaden finns belägna. Nästa grupp som kallades för "fastigheten" innehöll 21 faktorer som exempelvis var invändigt skick, möjlighet att kunna nyttja ett garage, antal rum och kvadratmeter. Den sista gruppen som benämndes "ekonomi" bestod av de resterande sex faktorerna. Dessa var bland annat hur länge bostaden funnits tillgänglig för försäljning, lån, bostadens taxerade värde, räntor och storleken av månadskostnaden (Adair et al. 1996).

I undersökningen av Adair et al. (1996) visade det sig att värderare var mycket enade om vilka faktorer som genererade mest värde för bostadsköpare. De potentiella köparna hade i stället en större spridning och var mer oense om vilka faktorer som var viktigast för dem. Värderarna och köparna var dock enade om vilka faktorer som var minst viktiga. Det var olika ekonomiska faktorer, exempelvis hur länge bostaden funnits på marknaden. Ännu ett attribut som de båda parterna var överens om hade liten påverkan på värdet var hur långt avståndet från bostaden till sådant som skolor, arbetsplatser och mataffärer är (Adair et al. 1996).

Rykte, utseende och funktionalitet skriver Roulac (2007) om i sin artikel. Han menar att dessa påverkar en köpares betalningsvilja vid en fastighetsaffär. Rykte kan med andra ord beskrivas som ett varumärke. Det kan exempelvis handla om att bostaden ligger i ett visst kvarter, eller om det är en känd arkitekt som ritat byggnaden. Roulac (2007) menar att köparen skulle betala mer för en bostad om den har ett gott rykte. Detsamma gäller om byggnadens utseende och funktionalitet är passande och väl fungerande.

Roulac (2007) anser att de tre viktigaste faktorerna vid ett bostadsköp är rykte, utseende och funktionalitet. Han ville i en undersökning se vilken av de tre faktorerna som var viktigast för en köpare vid köp av bostad. Han kom fram till att de hade olika stor påverkan. Den som hade allra störst påverkan var ryktet (Roulac 2007). I en annan undersökning, som genomfördes av Adair et al. (1996) stöds Roulacs (2007) teori. De fick även där fram bevis om att ryktet var den viktigaste faktorn. Skillnaden med undersökningen som genomfördes av Adair et al. (1996) var att deltagarna delades upp i två grupper, en med värderare och en med köpare. Det visade sig då att dessa värderade faktorerna olika. Värderarna höll med Roulac (2007) om att ryktet var viktigast medan köparna ansåg att funktionaliteten var viktigast, tillsammans med bostadens skick och antal kvadratmeter. Det fanns alltså här ett förståelsegap.

2.3.1 Bostadsrättsföreningens ekonomi

En bostadsrättsförening har främst som syfte att gynna sina medlemmar då de saknar vinstsyfte. Dock strävar föreningen efter att upprätthålla en god ekonomi, dels för att kontinuerligt kunna underhålla sina fastigheter och dels för att kunna garantera föreningens fortlevnad. Föreningen gynnas även på grund av att potentiella köpare helst köper sina bostäder i föreningar med stabil ekonomi, vilket för föreningen bidrar till högre popularitet och därmed även högre pris på föreningens bostäder. Av denna anledning anses bostadsrättsföreningens ekonomi vara en värdepåverkande faktor (Flodin & Victorin 2011).

Till skillnad mot hur Flodin & Victorin (2011) menar att en bostadsrättsförenings ekonomi påverkar en bostads värde anser Isaksson & Jonsson (2011) att konsumenterna ofta tar större hänsyn till exempelvis hur många rum bostaden har, dess läge, antalet kvadratmeter och bostadens placering i byggnaden. Köpare anser därmed att vissa attribut är viktigare än föreningens ekonomi som för en bostadsrättsinnehavare delvis märks av i form av en årsavgift. Av detta menar Isaksson & Jonsson (2011) att en slutsats kan dras om att konsumenterna inte anser att en bostadsrätts värde påverkas av en förenings ekonomi, även fast dess ekonomi kan komma att påverka en bostadsrättsinnehavares boendekostnad negativt eller positivt beroende på årsavgiftens storlek.

Årsavgiften ska spegla de kostnader som föreningen har för sådant som uppvärmning, vatten, el, underhåll av fastigheter, skatter, räntor, amorteringar med mera (Bokelund-Svensson & Lundén 2013). Storleken av årsavgiften påverkar enligt Bokelund-Svensson & Lundén (2013) en bostadsrätts värde genom att en hög avgift leder till att bostaden får ett lägre värde och tvärtom. Även hur hög avgiften i framtiden kan komma att vara menar Bokelund-Svensson & Lundén (2013) är värdepåverkande för bostadsrätter. Storleken på den framtida årsavgiften kan ofta förutses genom att hänsyn tas till vilket skick de byggnader som föreningen förvaltar befinner sig i och om de kan medföra några större framtida kostnader på grund av reparationer, ombyggnationer eller underhåll. Hänsyn kan även tas till om lagstiftning som kan påverka föreningens kostnader har förändrats (Bokelund-Svensson & Lundén 2013).

2.3.2 Läge

Enligt Persson (2011) är läget den faktor som mest påverkar en bostads värde. Läget beskriver vart bostaden finns belägen i en stad och viktigt för ett läge är att det ska vara nära till social service, kommunikationer och parkeringsplats. Även omgivningen och dess bebyggelse är av stor betydelse för läget (Persson 2011). I en undersökning av Adair et al. (1996) där såväl potentiella köpare som fastighetsmäklare fick besvara vad som är viktigt för en köpare vid köp av en bostad, ansåg fastighetsmäklare att det viktigaste för köpare bland annat är läget. Dock höll inte de potentiella konsumenterna med om detta utan de ansåg att andra variabler var av större vikt.

Som tidigare beskrivet menar Fransson et al. (2002) att människors betalningsvilja ökar om en bostad finns belägen i ett eftertraktat område. För alla städer som deltog i undersökningen av Fransson et al. (2002) fanns stora likheter vad gäller hur betalningsviljan påverkas av läget. Samtidigt fanns vissa skillnader. De tydligaste mönstren i resultatet av undersökningen var att de potentiella köparnas betalningsvilja ökade i städernas mer centrala delar medan den minskade i de mindre centrala delarna. Denna skillnad beror enligt Fransson et al. (2002) på att ett mer centralt läge även erbjuder sådant som goda kommunikationer och alla de olika servicetjänsterna ett centrum kan erbjuda. Att intresset för centralt belägna bostäder är stort beror enligt Fransson et al. (2002) även på att det finns färre bostäder i dessa stadsdelar.

Det fanns enligt Fransson et al. (2002) ett mönster vad gäller kön och ålder när det handlar om att en bostad ska ha närhet till centrum. Kvinnor ansåg i undersökningen att närhet till centrum är viktigare än män. För äldre personer var ett centralt läge viktigt i den aspekten att det även medför en bättre kollektivtrafik. För de yngre respondenterna var i stället närhet till centrum viktigt på grund av att det ofta medför närhet till arbete och umgänge (Fransson et al. 2002).

Enligt Roulac (2007) ökar människors betalningsvilja om bostaden finns belägen högt upp i en byggnad då boendemiljön blir mer gemytlig på grund av att buller från trafik och maskiner minskar. Luften består heller inte av lika stor mängd avgaser och grannar hörs inte ovanifrån. Om en bostad i stället finns belägen längst ned i en byggnad är den mer tillgänglig för den boende. Dock menar Roulac (2007) att detta för konsumenter inte väger upp för de nackdelar som finns med en bostad belägen på bottenplan. Av denna

anledning ökar människors betalningsvilja högre upp i en byggnad (Roulac 2007).

Det finns många som säger att läget är den viktigaste faktorn, detta håller dock inte alla med om. Enligt Roulac (2007) bidrar inte en bostads läge till en tillräcklig uppfattning av dess värde. Han anser att det inte finns någon tillräckligt bra definition som väl beskriver vad som menas med "läge". Han anser att andra aspekter bör vägas in vid en värdering. I stället för att enbart tala om läget anser Roulac (2007) att människor borde tala om bostadens rykte, utseende och funktionalitet då dessa attribut tillsammans bidrar till en bättre förståelse av vad som genererar värde.

2.3.3 Garage och parkeringsplats

Enligt Adair et al. (1996) är tillgång till garage och parkeringsplats viktiga faktorer som kan skapa värde för köpare. En bostads värde kan stiga då garage eller parkeringsplats finns. Detta gäller speciellt för tätorter där tillgången på just dessa värdepåverkande faktorer är mindre (Macpherson et al. 2005).

2.3.4 Skick och standard

Bostadens skick och kvalité var enligt Fransson et al. (2002) överlag viktigt för alla respondenter som deltog i hans undersökning. Exempelvis ansåg samtliga deltagare att vitvaror i gott skick är viktigt i en bostad och att detta även ökar betalningsviljan. Även i en undersökning gjord av Adair et al (1996) ansåg respondenterna att bostadens skick är en av de viktigaste faktorerna vid köp av en bostadsrätt. Detta är särskilt viktigt då bostadsrättsinnehavaren enligt Flodin (2011) själv ansvarar för bostadens inre skick och underhållet av det. Detta kan till exempel vara byte av golv eller tapeter.

Att skicket är viktigt beror som tidigare nämnt även på att den årsavgift som en bostadsrättsinnehavare betalar bland annat baseras på fastighetens skick. Detta då ett dåligt skick kan medföra renoveringar eller stambyten som kan leda till en framtida högre årsavgift (Uggla 2003).

2.3.5 Planlösning och storlek

En bostads planlösning och storlek är faktorer som för en köpare kan avgöra om ett köp ska genomföras eller ej. Hur stor bostad som behövs beror på vilka behov som finns. För exempelvis en familj med flera barn krävs ett större antal av rum. Sedan finns det de köpare som anser att en öppen planlösning är mer attraktiv. Planlösningen är en viktig faktor som kan vara helt avgörande om köparen väger mellan två olika bostäder som har lika många kvadratmeter (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet 2010).

2.3.6 Ekonomiska & sociodemografiska variabler

En undersökning som gjordes av Fransson et al. (2002) gick ut på att ta reda på vilka faktorer som främst påverkar människors betalningsvilja. En datainsamling skedde genom att 9 000 enkäter delades ut till slumpmässigt utvalda boende i kommunerna Skövde, Örebro, Norrköping, Malmö, Gävle och fyra stycken kommuner belägna inom regionen Stockholm. Undersökningen visade att resultatet skilde sig mellan de olika orterna. Något som dock var detsamma för alla orter var att respondenter med hög inkomst inte var beredda att betala mer för ett annat boende, vilket enligt Fransson et al. (2002) kan bero på att de är mer nöjda med sitt nuvarande boende än låginkomsttagare. Av undersökningen framkom även att respondenternas kön, ålder och då barn fanns i hushållet inte gav något mönster i hur mycket mer eller mindre de var villiga att betala för de olika faktorerna, utan detta varierade (Fransson et al. 2002).

3. Metod

I detta avsnitt presenteras undersökningens tillvägagångssätt. Undersökningen har främst varit kvantitativ, men med ett kvalitativt inslag i form av en intervju.

3.1 Design

Undersökningen består av en kvantitativ enkätundersökning som genomfördes i småstäderna Ludvika och Kristinehamn. En kvantitativ undersökning innebär enligt Befring (1994) att det sker en analys och kartläggning av det valda ämnet med hjälp av olika faktorer samt förhållanden av kvantitet. Att en sådan undersökning valts att utföras beror på att den bidrar till ökad trovärdighet (Denscombe 2009). Innan datainsamlingen med enkäter påbörjades intervjuades en fastighetsmäklare vid namn Lars Andersson som arbetar på Länsförsäkringar fastighetsförmedling i Kristinehamn. I och med denna intervju fick metoden även kvalitativa inslag. Anledningen till att intervjun genomfördes med just Andersson var att han arbetat som fastighetsmäklare under 33 år i småstäder i Sverige och har god kunskap om marknaden samt värdepåverkande attribut. De svar som intervjun gav bidrog sedan till utformningen av enkäten som testades genom fem pilotundersökningar i vardera stad. Intervjun med Lars Andersson finns bifogad i bilaga 1.

3.2 Respondenter

Syftet med undersökningen var att ta reda på vilka värdepåverkande faktorer potentiella köpare anser är viktigast vid köp av bostadsrätt i småstäder. Då det är omöjligt att få svar från samtliga invånare i en stad och det dessutom är både opraktiskt och kostsamt görs i stället ett urval av invånarna (Bylund & Lille 1991). Ett sådant urval menar Trost (2012) ska vara representativt för hela befolkningen, som i ett sådant sammanhang även kan kallas för en population. Urvalet kan även benämnas som ett stickprov och kan ses som en population i miniatyr (Carlsson & Rönér-Douhan 1993). Författarna valde i denna undersökning att använda ett stickprov från två olika småstäder i Sverige. I vardera stad valdes 75 personer ut som ett stickprov som ska kunna representera hela städernas befolkning (Trost 2012). Respondenternas åldrar var blandade, likaså könen för att få en så bred förståelse som möjligt för vad potentiella konsumenter anser är viktigt. För att representera hela städernas

befolkning var det även viktigt att se till att respondenternas inkomster var varierande. Under insamlingen besöktes olika platser (bland annat PWC, ABB, Galaxen Träning & Hälsa (gymanläggning), hemtjänsten i Kristinehamn och en husvagnsservice) detta gjordes för att få en spridning på de olika respondenternas livssituationer samt deras inkomster. Deltagarna valdes slumpmässigt ut och fick frivilligt delta. Deras ålder fick inte understiga 18 år för att de skulle kunna betraktas som potentiella köpare. Alla deltagare fick så lång tid de önskade på sig att fylla i enkäten och blev försäkrade om att deras svar var anonyma.

3.3 Småstäder

I Kristinehamn kommun är 24 114 människor bosatta och i Ludvika kommun bor 26 030 personer (SCB 2015). Dessa kommuner utgör ett stickprov för småstäder i Sverige (Trost 2012). Författarna har i den här uppsatsen valt att betrakta liknande städer med en befolkningsmängd om 20 000 - 30 000 som småstäder. I Sverige finns det sammanlagt 290 kommuner (Sveriges Kommuner och Landsting 2015), av dessa finns 39 stycken inom spannet 20 000-30 000 invånare (SCB 2014). Författarna anser att resultatet av undersökningen kommer att kunna appliceras på alla dessa 39 kommuner, detta antagande kommer också att undersökas vid sammanställandet av resultatet för att se om appliceringen kan genomföras i praktiken.

3.4 Utformning av enkät

Enkätens form är enligt Trost (2012) standardiserad. Med standardiserad menas att de frågor som ställdes i enkäten var dem samma för alla deltagande och att intervjun gått till på samma sätt för dem alla (Trost 2012). För att samtliga respondenter skulle förstå enkätens syfte fanns en så kallad ledare, denna fanns på första sidan och gav läsaren en introduktion till enkätens handling samt betydelse (Kylén 1994). På denna sida fanns även en tidsangivelse om hur lång tid det beräknades att ta besvara enkäten. Denna uppgick till 5- 10 minuter vilket baserades på pilotundersökningarna som genomfördes. En enkät ska enligt Kylén (1994) maximalt ta 30 minuter att besvara då respondenter oftast inte är beredda att lägga ner mer tid än så. Han menar att en enkät som tar över 30 minuter att fylla i kräver ett personligt intresse eller någon form av belöning.

Frågeformuläret bestod först av frågor med korta svarsalternativ (Kylén 1994). Där fick deltagarna fylla i kön, ålder, civilstatus och om de någon gång tidigare köpt bostadsrätt. Därefter följde en beskrivning av hur respondenterna skulle gå tillväga när de besvarade enkäten (Ejlertsson 2005). Sedan ställdes 27 frågor med fasta svarsalternativ (Kylén 1994). Enligt Ejlertsson (2005) bör inte antalet frågor i en enkät vara fler än 40- 50 stycken. De olika frågeställningarna besvarades genom en skala som kallas för Likert-skalan (Ejlertsson 2005). Skalan var sju gradig där nummer ett var helt oviktigt och nummer sju var mycket viktigt. Sedan fick respondenterna välja ut vilka fem av de 27 faktorerna som de ansåg var viktigast. Här krävdes ingen inbördes ordning. Slutligen gavs deltagarna möjlighet att ge övriga kommentarer. Enkäten finns tillgänglig i bilaga 2.

3.5 Tillvägagångssätt

Innan enkäten delades ut genomfördes fem pilotundersökningar i vardera stad. Sammanlagt genomfördes tio stycken vilket enligt Ejlertsson (2005) är normalt. Anledningen till att sådana undersökningar genomfördes var att se till att respondenterna tolkade frågeställningarna på samma vis som författarna (Ejlertsson 2005). Efter att dessa pilotundersökningar genomförts korrigerades enkäten utefter de kommentarer undersökningen gav. Sedan kunde utdelningen av enkäterna påbörjas.

Då enkäterna delades ut på olika platser krävdes att författarna i förväg kontaktade vissa av dessa platser för att få tillåtelse att dela ut enkäter där. Exempel på sådana platser är arbetsplatser och andra allmänna platser som besöktes som exempelvis lokala träningslokaler. När ett godkännande av ansvarig erhållits besöktes platsen personligen av författarna som delade ut och samlade in enkäterna på plats.

3.6 Datainsamling

Enkäterna delades ut till respondenterna för hand av författarna själva på arbetsplatser, olika allmänna platser och i människors hem. Författarna fanns även på plats under tiden respondenterna besvarade enkäten för att vid behov kunna hjälpa till. Därmed skedde allt från utdelning till besvarande och insamling av enkäterna under en och samma tidpunkt. Denna typ av

distributionsform kallas för gruppenkät och fungerar väl i sådana sammanhang (Ejlertsson 2005). Att den är väl fungerande beror enligt Ejlertsson (2005) bland annat på att den oftast har en hög svarsfrekvens. Ännu en orsak menar han är att författarna kan kontrollera så att inte deltagarna diskuterar de olika svarsalternativen med varandra och på så vis få ett mer trovärdigt resultat.

3.7 Reliabilitet & validitet

Reliabilitet är ett begrepp som enligt Befring (1994) beskriver om det finns felaktigheter i mätningen av den undersökning som utförts eller ej. Begreppet handlar även om hur tydliga de resultat som framkommit är. Om reliabiliteten ska testas menar han att samma undersökning ska utföras flera gånger. Därför genomfördes pilotundersökningar. Efter att dessa tester genomförts tog författarna del av vad testernas deltagare hade för synpunkter och en ny enkätdesign utformades därefter. Ännu en viktig faktor vad gäller en undersökningens reliabilitet är enligt Ejlertsson (2005) om urvalet kan representera de som undersökningen gäller, i detta fall potentiella köpare av bostadsrätter i Sverige. Då författarna på egen hand letade upp respondenter kunde urvalet kontrolleras och anpassas efter undersökningens syfte.

Validiteten beskriver enligt Ejlertsson (2005) om de frågor som ställts i enkäten blivit ställda så att det går att mäta det syftet är att mäta. Validiteten testades även den genom att pilotundersökningar lämnades ut till tio personer i de två städerna och otydligheter korrigerades därefter. De faktorer som testades kunde ha varit fler, men urvalet av faktorer begränsades då inte enkätens omfattning skulle bli för stor. Vid denna begränsning som utfördes av författarna och baserades på intervjun som skedde med fastighetsmäklaren kan faktorer som påverkat undersökningen annorlunda blivit bortvalda.

3.8 Etik

Enligt Trost (2012) är det viktigt att respondenternas deltagande är helt frivilligt och utan påtryckningar. En annan viktig faktor är att garantera deltagarna att deras svar är anonyma. Med detta menas enligt Ejlertsson (2005) att utomstående inte ska kunna identifiera vilka de olika respondenterna är. I denna undersökning har deltagarna frivilligt valt att delta utan något tvång från

författarna. Författarna försäkrade även de deltagande om att deras svar var anonyma och på grund av detta har samtliga enkäter hanterats varsamt.

Då författarna fanns på plats vid utdelning av enkäter till deltagare kunde även information om undersökningen ges till de deltagande innan de valde att besvara enkäten. Enligt Ejlertsson (2005) är det viktigt att respondenterna fått ta del av information om vad syftet med undersökningen är och att deltagande är frivilligt. Då författarna som tidigare nämnts fanns på plats när enkäterna delades ut kunde detta även beskrivas för deltagarna muntligt.

3.9 Bortfall

Enligt Ejlertsson (2005) finns det externa och interna bortfall. Bortfall av extern art handlar om att människor inte velat delta i undersökningen. De av intern art handlar i stället om de som valt att besvara enkäten. I denna undersökning har det inte varit några problem med externa bortfall. Dock fanns det bortfall av intern art på grund av att tre av de 153 enkäterna som delades ut inte var användbara. Därmed kunde endast de kvarvarande 150 enkäterna sammanställas till en svarsfrekvens som även kan skrivas som 98 %. Den höga svarsfrekvensen menar Trost (2012) beror på att författarna valde att använda sig av en enkät som delades ut för hand.

3.10 Metodkritik

Lars Andersson är trovärdig på grund av hans stora erfarenhet. För att öka trovärdigheten hade fler fastighetsmäklare kunnat intervjuas. Detta skulle kunna ge ett bredare perspektiv.

De värdepåverkande faktorer som finns beskrivna i enkäten är heller inte de enda som existerar. Det finns flera andra faktorer som skulle kunna undersökas och ge ett annorlunda resultat. Anledningen till att dessa inte togs med i enkätundersökningen var bland annat för att fastighetsmäklaren inte angav de som viktiga. Ännu en orsak var att enkäten skulle ha blivit för stor för att respondenterna skulle vilja delta i undersökningen om alla värdepåverkande faktorer som finns tagits upp (Ejlertsson 2005).

I efterhand kunde även en fråga som löd: "Är det något du anser är viktigt som inte finns med i denna enkät?" ställas i slutet av enkäten. Detta då det

under sammanställningen upptäcktes att flera respondenter skrivit fler värdepåverkande faktorer som de anser är viktiga under “övriga kommentarer”. Ifall en sådan fråga ställts skulle det finnas en möjlighet att fler deltagare besvarat frågan och bidragit till ett annorlunda resultat än det som nu finns.

Åldersgrupperna kunde ha varit mer jämnt fördelade bland respondenterna. För att få en jämnare fördelning och bättre resultat, borde fler personer över 60 år deltagit i undersökningen. Urvalet borde därför ha gjorts något bättre då Trost (2012) menar att stickprovet ska motsvara hela populationen.

Enligt Edvardsson et al. (2012) kan en undersöknings resultat skilja sig beroende på om den tillfrågade respondenten befinner sig i situationen eller utanför. Om exempelvis respondenten i detta fall är mitt i en bostadsaffär så ger denne kanske andra svar än en respondent som inte befinner sig i en affärssituation. I denna enkätundersökning tillfrågades i störst utsträckning personer som befann sig utanför situationen. Hade fler personer i en köpsituation tillfrågats hade kanske svaren blivit annorlunda. Dessa svar hade även blivit mer trovärdiga då de tillfrågade säkerligen vetat mer säkert vilka faktorer som de anser är viktiga.

4. Resultat

Här kommer författarnas resultat från den genomförda undersökningen att redovisas. Samtliga resultat kommer att visas i diagram. En beskrivning kommer att finnas tillgänglig intill varje diagram. Till att börja med ges en beskrivning i kapitel 4.1 om vilka de värdepåverkande faktorerna är, samt vilket nummer de har. Detta för att underlätta förståelsen för de efterkommande diagrammen.

4.1 De värdepåverkande faktorerna

I författarnas undersökning har 27 värdepåverkande faktorer behandlats. Vilka dessa faktorer är, samt deras numrering, finns beskrivet nedan. I resterande del av detta kapitel kan faktorerna komma att benämnas med siffror, detta för att göra texten mer lättläst. Det kan dock krävas att nedanstående lista sammanläses med resultatet.

1. = Storleken av inköpspriset för bostadsrätten
2. = Storleken av månadsavgiften (hyran)
3. = I månadsavgiften ingår sådant som trappstädning och snöskottning
4. = Bostadsrättsföreningens ekonomi
5. = Fastighetens utvändiga skick (såsom tak, fasad och fönster)
6. = Fastighetens invändiga skick (såsom tapeter, golv och köksluckor)
7. = Bostadens storlek
8. = Antalet rum i bostaden
9. = Bostadens planlösning är välplanerad
10. = Bostaden finns belägen på ett visst våningsplan
11. = Bostaden finns belägen i ett visst väderstreck (till exempel söderläge)
12. = Bostadens utsikt är god
13. = Balkong eller uteplats finns
14. = Hiss finns i byggnaden
15. = Gångavstånd till centrum
16. = Närhet till grönområden
17. = Tillgång till garage
18. = Tillgång till parkeringsplats
19. = Tillgång till övernattningslägenhet (kan nyttjas mot en avgift vid besök)
20. = Tillgång till samlingslokal
21. = Diskmaskin finns installerad
22. = Vitvaror är i gott skick
23. = Kaklat badrum
24. = Badkar finns installerat
25. = Egen tvättmaskin i bostaden finns
26. = Gemensam tvättstuga är i gott skick
27. = Gemensam tvättstuga har bra tvättider

4.2 Medelvärde för de värdepåverkande faktorerna

Nedan visas resultatet av undersökningens samtliga 150 respondenter. En sammanställning av vardera faktors medelvärde redovisas i diagrammet. Deras placering rangordnas, för att tydligt visa vilken faktor respondenterna anser är viktigast.

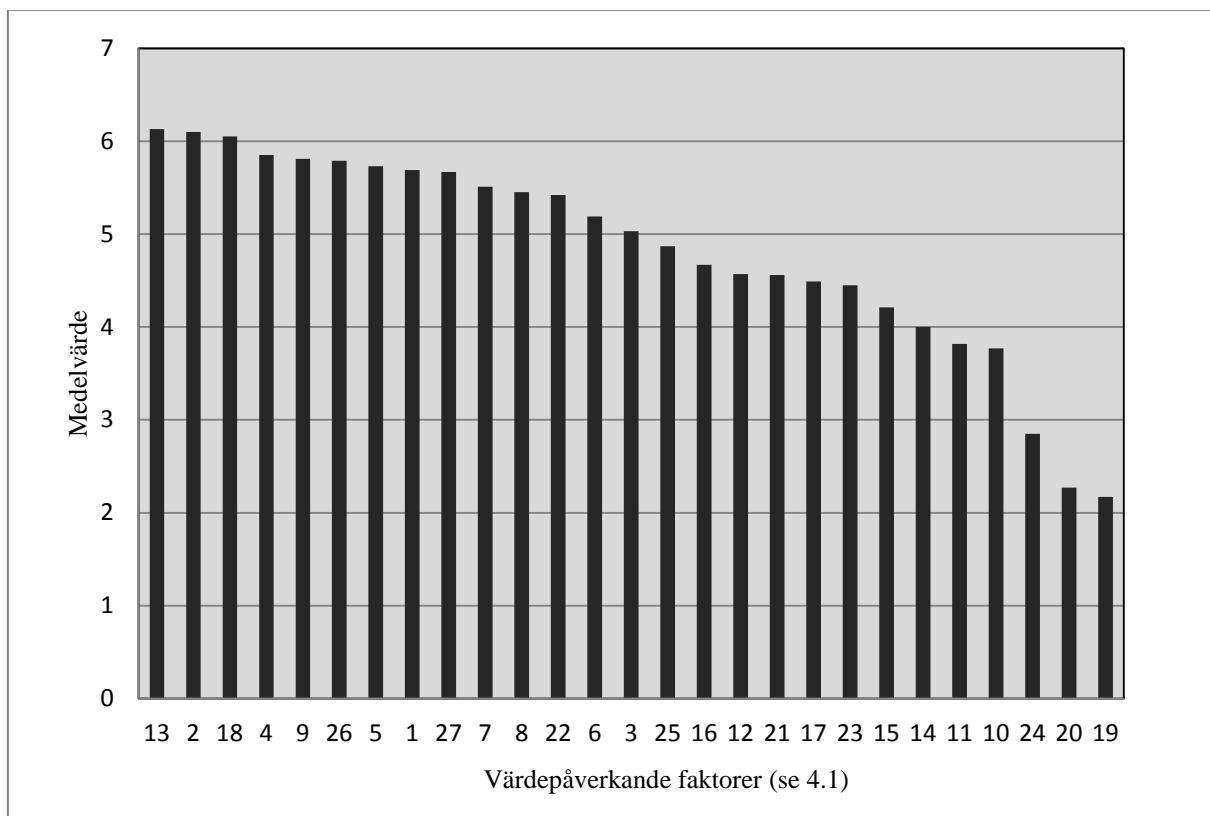


Diagram 1. Resultatet från samtliga 150 respondenter. Medelvärde på samtliga faktorer.

När diagrammet ska tolkas kan särskilda grupperingar utläsas. Författarna anser att tre olika slags grupper kan urskiljas. En grupp med mycket viktiga faktorer, en med ganska viktiga faktorer och en grupp med mindre viktiga faktorer. De olika grupperna har tröskelvärdena fem och tre, över fem innebär mycket viktiga, medan de under tre är mindre viktiga faktorer. Diagrammet visar att drygt hälften (14 stycken) av alla faktorerna verkar vara mycket viktiga för respondenterna, dessa faktorer har ett medelvärde på över fem. I gruppen med ganska viktiga faktorer finns det tio olika faktorer som har ett medelvärde mellan fem och tre. I gruppen med mindre viktiga faktorer finns det endast tre faktorer.

Det går inte utläsa något slags mönster i vilka typer av faktorer som är viktigare än andra, det går till exempel inte att se om de interna faktorerna är

viktigare än de externa. För att påvisa detta går det att se att de fem viktigaste värdepåverkande faktorerna blev Balkong/Uteplats, Månadsavgiften (hyran), Tillgång till parkeringsplats, Bostadsrättsföreningens ekonomi är god samt Välplanerad planlösning. Här är alltså en mix av både ekonomiska, invändiga och utvändiga faktorer viktiga.

4.3 De viktigaste värdepåverkande faktorerna

Utöver betygsättningen i varje enkät fick varje respondent i slutet lista sina topp fem viktigaste värdepåverkade faktorer. Nedan visas resultatet, rangordnat från den faktor som fick flest röster till den som fick minst.

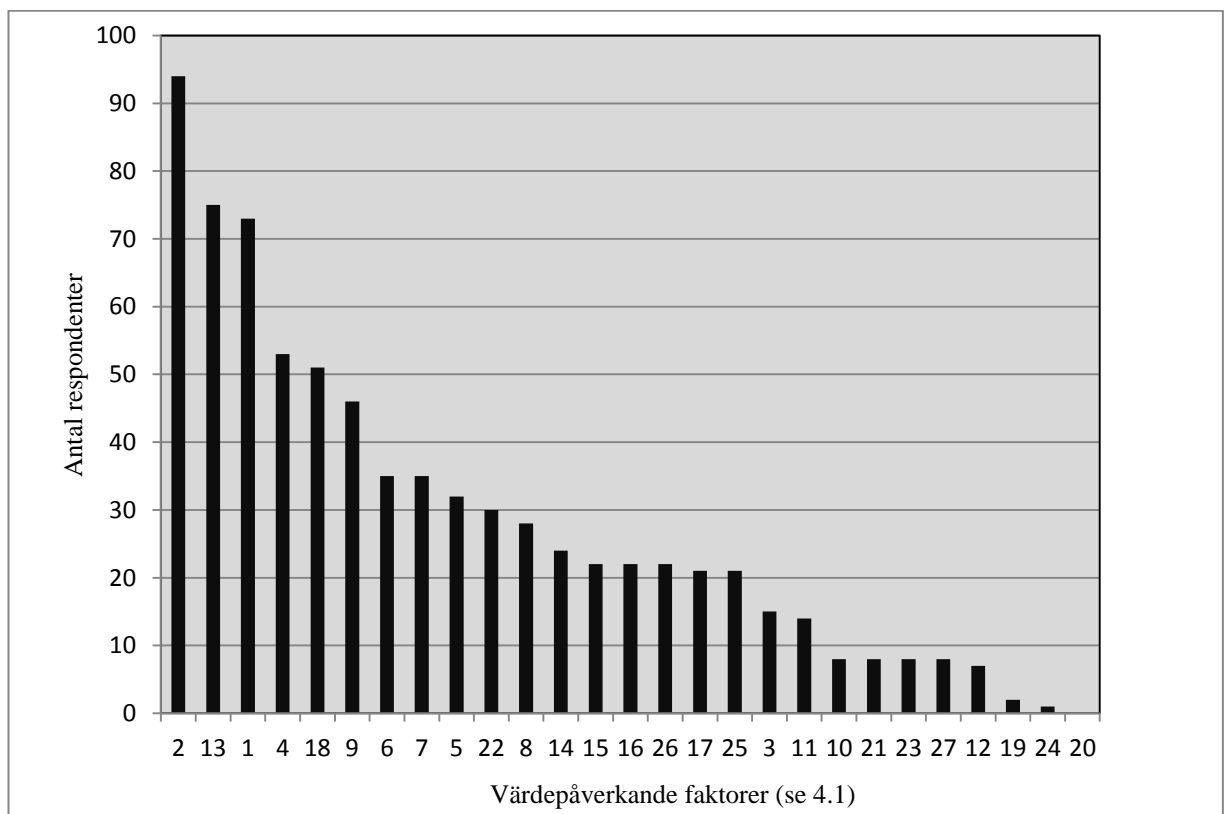


Diagram 2. Resultatet från samtliga 150 respondenter där de fick lista sina 5 viktigaste faktorer.

Av detta diagram kan fem olika uppdelningar utläsas. Till att börja med går det enkelt att utläsas att faktor två (månadsavgiften/hyran) utmärker sig och är den klart viktigaste. 94 av de 150 respondenterna ansåg att denna faktor var en av de fem viktigaste, vilket är 62,7 % av alla respondenterna. På andra och tredje plats, med 75 respektive 73 respondenter, kom faktorerna Tillgång till

balkong och Storleken av inköpspriset. Ett hopp fanns sedan till faktorerna på fjärde, femte och sjätte plats, som var Bostadsrättsföreningens ekonomi är god (53 respondenter), Tillgång till parkering (51 respondenter) samt Välplanerad planlösning (46 respondenter). Efter detta fanns ytterligare ett hopp och en grupp med 13 faktorer återfanns där. Slutligen återfanns en grupp med åtta faktorer som verkar mindre viktiga för de flesta respondenterna. Dessa har fått ett fåtal röster (mindre än tio). Helt oviktig blev faktor 20 (Tillgång till samlingslokal) då denna inte fick några röster alls.

Nedan visas en tabell med de sex viktigaste värdepåverkande faktorerna. I tabellen visas också hur viktiga de är genom en procentsats som visar hur stor andel respondenter, av alla 150, som ansåg att den nämnda faktorn var en av de viktigaste. Anledningen till att just sex faktorer valdes var för att dessa utmärkte sig i undersökningen.

Tabell 1. De viktigaste värdepåverkande faktorerna.

Placering	Faktor	Andel röster (respondenter/150)
1	Månadsavgiften (hyran)	62,7 % (94/150)
2	Balkong eller uteplats	50 % (75/150)
3	Inköpspriset	48,7 % (73/150)
4	Föreningens ekonomi	35,3 % (53/150)
5	Parkeringsplats	34 % (51/150)
6	Välplanerad planlösning	30,7 % (46/150)

4.4 En jämförelse mellan Kristinehamn och Ludvika

Nedan visas en jämförelse mellan de två kommuner som användes i undersökningen. För varje värdepåverkande faktor visas vardera kommuns medelvärde på den aktuella faktorn.

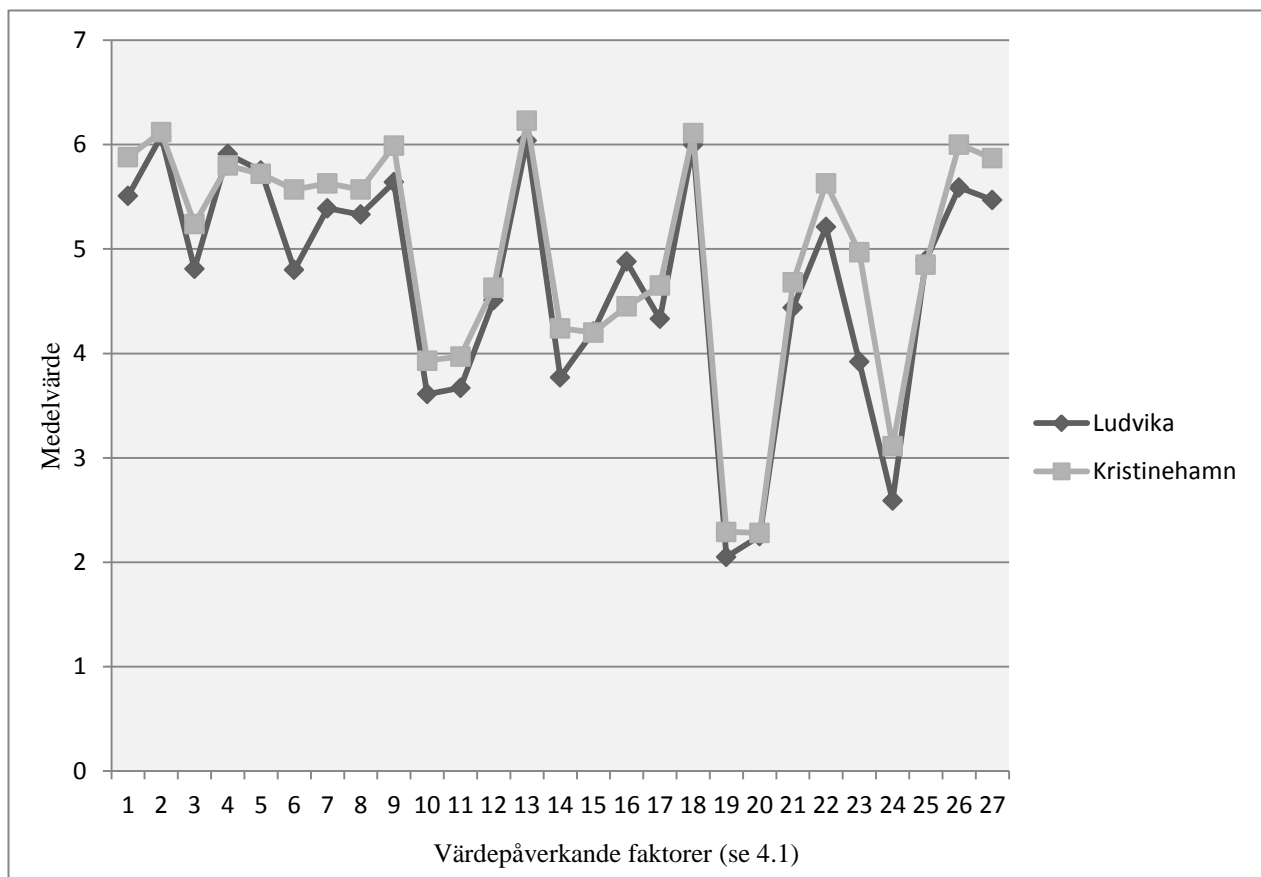


Diagram 3. En jämförelse mellan kommunerna Ludvika och Kristinehamn.

Överlag finns inga större skillnader mellan de två kommunerna. Den värdepåverkande faktor som skiljer sig mest mellan dem är nummer 23 (Kaklat badrum). I Kristinehamn värdesätts ett kaklat badrum högre än i Ludvika. En annan faktor som skiljer sig mellan städerna och som också värderas högre av Kristinehamnsborna är nummer 6 (Fastighetens invändiga skick). De övriga 25 faktorerna värderas lika av de två kommunerna.

4.5 En jämförelse mellan de som tidigare köpt och inte köpt bostadsrätt

Här nedan visas resultatet av en jämförelse mellan de respondenter som tidigare köpt en bostadsrätt med de som inte köpt en bostadsrätt.

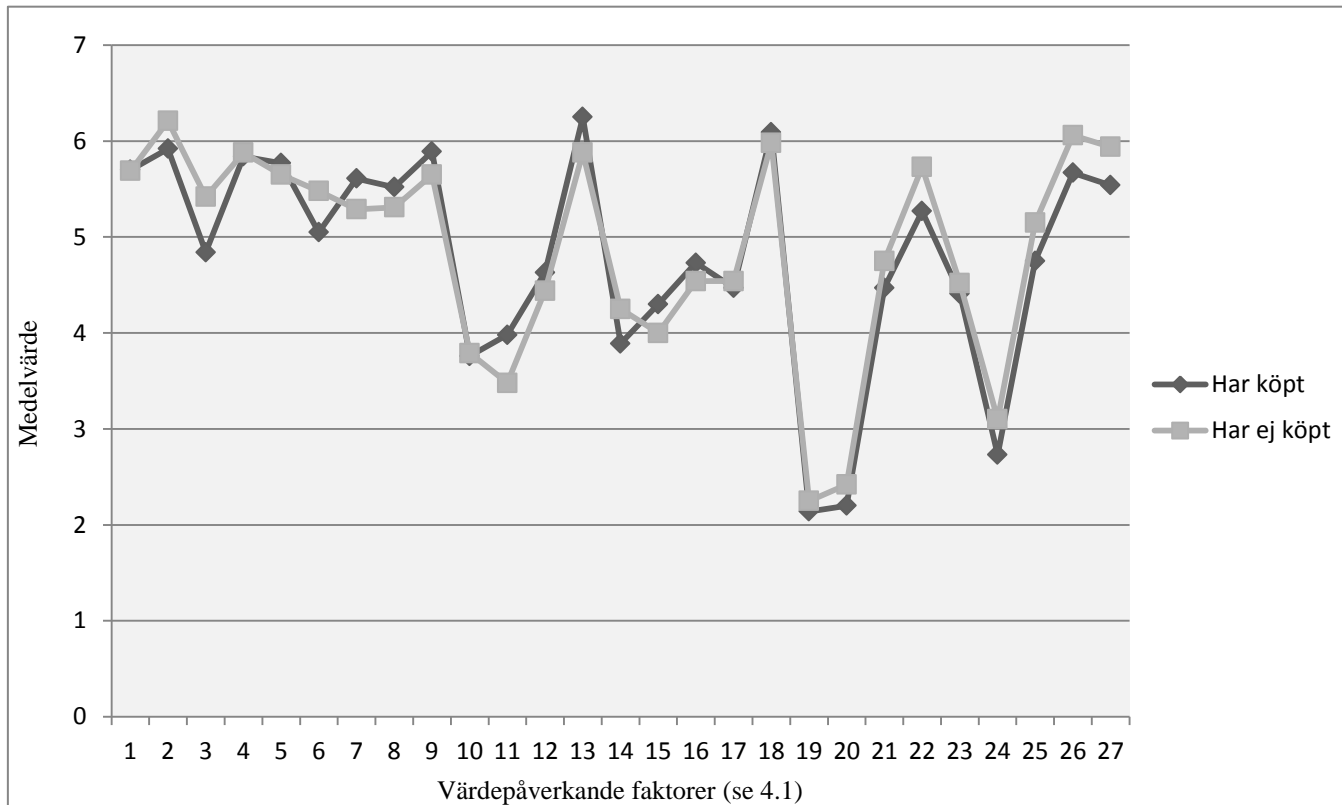


Diagram 4. En jämförelse mellan de som köpt resp. inte köpt en bostadsrätt tidigare.

Resultatet visar att det inte finns några större skillnader mellan de som köpt en bostadsrätt jämfört med de som inte har gjort det.

4.6 En jämförelse mellan hushåll med och utan barn

Här nedan visas skillnaderna mellan hur hushåll med barn respektive hushåll utan barn värdesätter de 27 olika faktorerna.

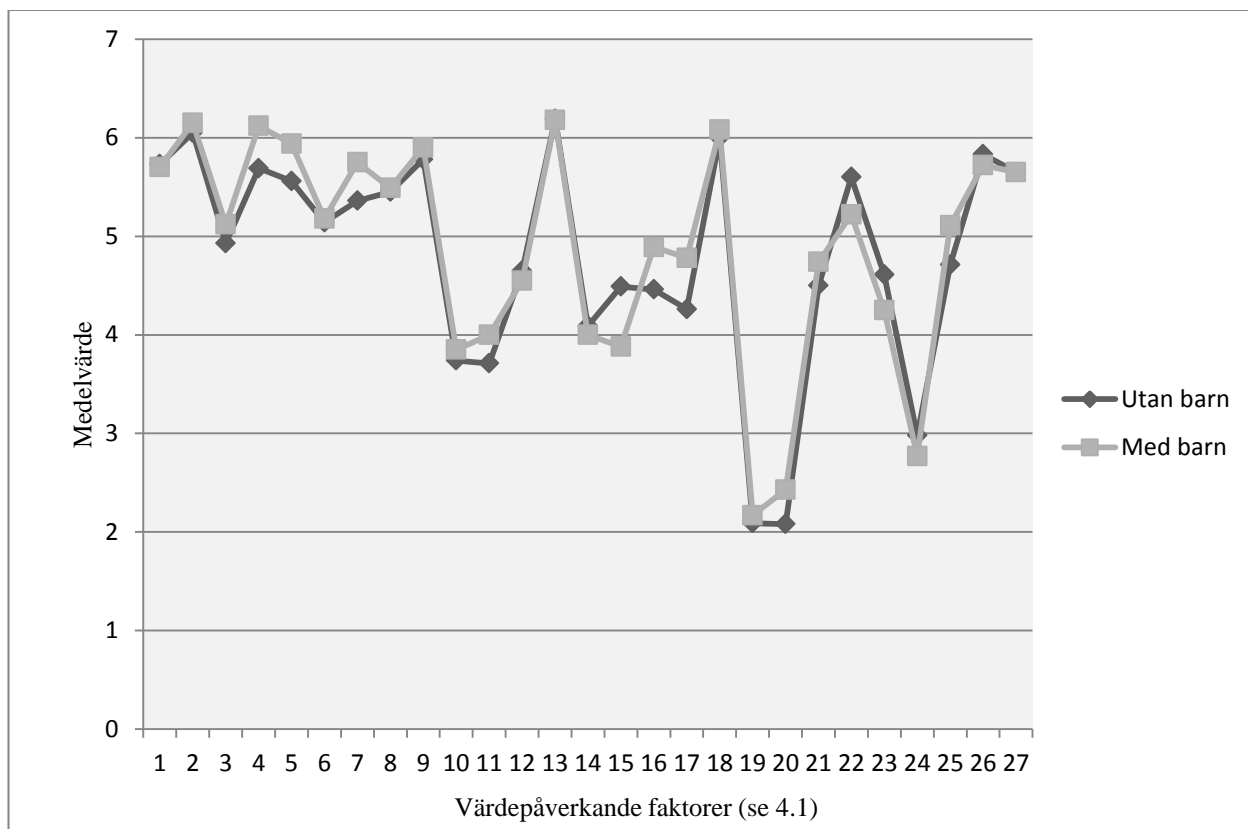


Diagram 5. En jämförelse mellan hushåll med barn resp. hushåll utan barn.

Diagrammet visar att det inte finns några större skillnader i sättet att värdesätta de olika värdepåverkande faktorerna mellan de hushåll som har barn med de hushåll som inte har barn.

4.7 En jämförelse mellan olika åldersgrupper

Här nedan visas hur de olika åldersgrupperna, 18-29 år, 30-49 år samt 50 + år, värdesätter de 27 värdepåverkande faktorerna.

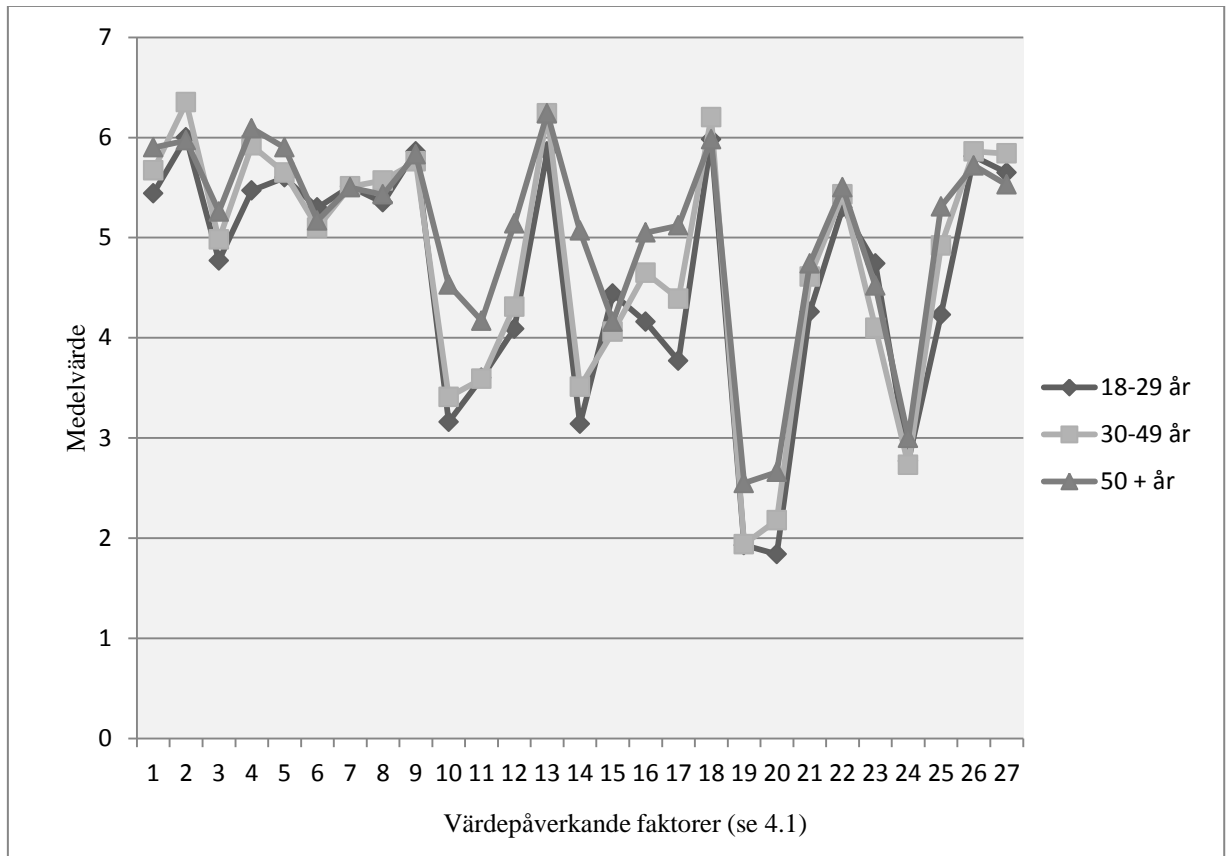


Diagram 6. En jämförelse mellan åldersgrupperna 18-29 år, 30-49 år och 50+ år.

Överlag värdesätter de olika åldersgrupperna faktorerna relativt lika. Den faktor som skiljer sig allra mest är nummer 14 (Tillgång till hiss) där gruppen 50+ år har ett medelvärde på drygt 5 medan de två andra grupperna har ett medelvärde på drygt 3. En annan faktor som skiljer sig mycket är nummer 10 (Våningsplan), även här anser 50 + år guppen att denna är viktigare än de övriga två åldersgrupperna.

4.8 Åldersgruppen 60+ år

Nedan visas ett diagram som endast gäller för de respondenter som är över 60 år gamla. Diagrammet visar de fem viktigaste samt de fem minst viktiga värdepåverkande faktorerna.

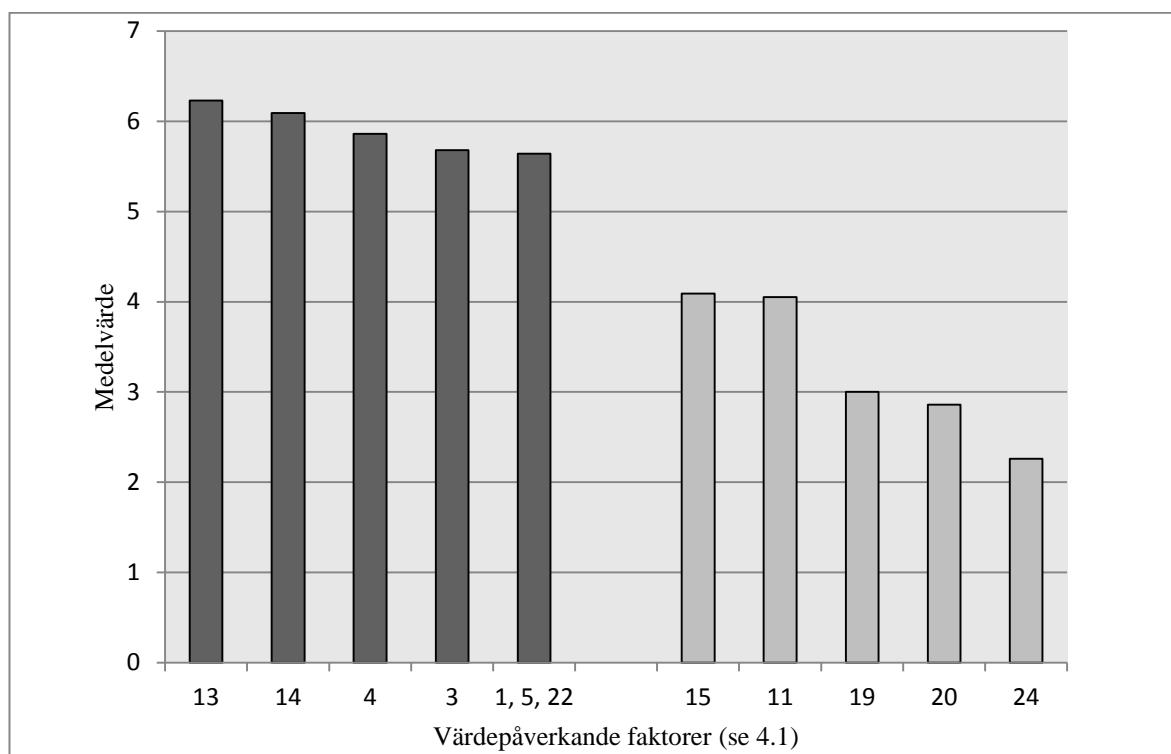


Diagram 7. De 5 viktigaste resp. de 5 minst viktiga värdepåverkande faktorerna för personer som är 60 + år.

Resultatet för de respondenter som är över 60 år gamla skiljer sig ifrån de övriga åldersgrupperna. De fem viktigaste värdepåverkande faktorerna är för dessa: Balkong eller uteplats, Tillgång till hiss, Bostadsrättsföreningens ekonomi, Trappstädning/snöskottning ingår i månadsavgiften. Femteplatsen delas av tre faktorer: Inköpspriset, Fastighetens utvändiga skick samt Vitvaror i gott skick.

De fem minst viktiga värdepåverkande faktorerna är Gångavstånd till centrum, Placering i visst väderstreck, Tillgång till övernattningsslägenhet, Tillgång till samlingslokal och till sist Badkar. De tre senaste har i alla de tidigare diagrammen varit placerade som minst viktiga, alltså spelar för dessa åldern inte någon roll. De två andra har i alla de tidigare diagrammen haft olika placeringar, men de har alltid legat någorlunda nära bottenplaceringarna.

5. Diskussion

Författarna kopplar här samman teori och intervjun med fastighetsmäklaren Lars Andersson med enkätens resultat. Uppsatsens tre forskningsfrågor kommer att diskuteras och eventuella brister med undersökningen kommer att belysas.

Denna uppsats skiljer sig från tidigare forskning och teori då det vid denna undersökning har tagits hänsyn till både en fastighetsmäklares och eventuella köparens perspektiv. För att en analys ska vara väl genomförd krävs synvinklar från båda parter. Detta har författarna av denna rapport ansett är viktigt för att kunna redovisa ett mer verklighetstroget resultat. För att verkligen kunna påvisa att teorin om förståelsegap existerar har detta kontrollerats genom en jämförelse mellan en mäklare och eventuella köpare, alla bosatta i småstäder för att sedan kunna applicera resultatet på småstäder.

Som nämnts i teorin skiljer sig fastighetsmarknaden på flera sätt från andra marknader (Lind & Persson 2011). Detta gör att värdering av bostäder är svårt. Den mest populära värderingsmetoden, ortsprismetoden, används flitigt bland nästan alla fastighetsmäklare (Persson 2011). Själva poängen med metoden är att jämföra objektet med likande bostäder (Assimakopoulos et al. 2003). Att sedan ta hänsyn till skillnaderna är viktigt, att se vilka värdepåverkande faktorer som finns är avgörande för prissättningen. Dock verkar det som att fastighetsmäklare inte är helt säkra på vilka faktorer som är värdepåverkande. Det verkar till och med som att många mäklare inte alls förstår hur viktiga faktorerna faktiskt är.

Mäklaren måste få förståelse för marknaden, vilket kan uppnås genom god rutin och mycket erfarenhet (Mäklarsamfundet Utbildning 2006). Mäklaren måste även förstå att ”fastighetsvärdering är mer konst än vetenskap” (Norell 2005). Om mäklaren kan finna förståelse för detta är denne på god väg till att kunna utföra mer verklighetstroga värderingar av bostäder.

Enligt Adair et al. (1996) finns det ofta ett förståelsegap mellan fastighetsmäklare och köpare. Denna teori stöds av denna rapportens genomförda undersökning. Faktorer som Lars Andersson¹ trodde skulle vara viktiga respektive oviktiga för köpare skiljde sig mot vad respondenterna/de eventuella köparna faktiskt ansåg. Andersson uttryckte att de fem viktigaste

¹ Fastighetsmäklare Lars Andersson. Intervju 2/4-2015. Se bilaga 1.

värdepåverkande faktorerna för köpare skulle vara läge, insatspris, hyra, hiss (särskilt viktigt för äldre) och våningsplan. Detta var relativt likt undersökningens utfall och detta kan bero på Anderssons långa erfarenhet i branschen. Det fanns dock vissa faktorer som skiljde sig mellan de två parterna, och därmed fanns ett visst förståelsegap trots Anderssons stora kunskap.

Undersökningen som genomfördes av Fransson et al. (2002) påminde mycket om den som utförts i denna rapport. Även där jämfördes respondenternas ålder, kön och om det fanns barn i hushållet eller inte. Fransson et al. (2002) kom fram till att det inte blev några märkbara skillnader på resultatet på de olika respondentgrupperna. Samma utfall resulterade denna rapportens undersökning i. Den enda grupp som skiljde sig åt något var gruppen med åldersuppdelningar, det visade sig att äldre personer värderade vissa faktorer något annorlunda.

5.1 De mest värdepåverkande faktorerna

I undersökningens resultat sticker sex stycken värdepåverkande faktorer ut och är de högst värderade: månadsavgiften (hyran), tillgång till balkong och/eller uteplats, storleken av inköpspriset, bostadsrättsföreningens ekonomi, tillgång till parkeringsplats och välplanerad planlösning.

Månadsavgiften (hyran) är enligt undersökningens resultat den viktigaste värdepåverkande faktorn av dem alla. När deltagarna fick välja ut de faktorer de ansåg var viktigast för dem vid köp av en bostadsrätt tyckte hela 62,7 % att denna faktor var en av de fem viktigaste. Undersökningens resultat stöds av Andersson som även han menade att månadsavgiften var en av de viktigaste faktorerna. Han ansåg att denna faktor kan vara helt avgörande vid ett köp av bostadsrätt. Resultatet stöds även av Bokelund-Svensson och Lundén (2013) som anser att en lägre månadsavgift leder till att bostadsrätten får ett högre värde. Detta leder till att bostaden blir mer attraktiv, vilket innebär att faktorn är värdepåverkande.

Månadsavgiften är något som måste betalas av alla, det kvittar vilken bostadsrätt en köpare väljer att bosätta sig i, månadsavgiften existerar alltid. Storleken av den är viktigt då det är en återkommande summa som måste

betalas varje månad, skulle den då vara för hög skulle det ekonomiska läget inte vara hållbart i längden.

Av samtliga respondenterna valdes i diagram 1 (medelvärdet för samtliga faktorer) balkong/uteplats som den viktigaste faktorn vid köp av bostadsrätt. I diagram 2 (de fem viktigaste) kom den på andra plats, med 50 % av rösterna. För just denna faktor saknas tidigare forskning att tillgå, vilket i efterhand kan anses vara märkligt då denna undersökning påvisar hur viktig denna värdepåverkande faktor är.

Den tredje viktigaste värdepåverkande faktorn blev enligt undersökningen inköpspriset. Detta höll Andersson med om. Han menade att denna faktor kan vara helt avgörande, hur fin en bostad än är måste det finnas kapital för att kunna finansiera köpet. Lind och Persson (2011) menar att ett bostadsköp är den största affären i livet och att det är få affärer som kräver lika stor kapitalinsats. Enligt Adair et al. (1996) är de externa faktorerna svårare att påverka än de interna, inköpspriset är en extern faktor och därmed svår att påverka. I undersökningen fick kommentarer lämnas (se bilaga 3), här var det en respondent som påpekade att de interna faktorerna var möjliga att förändra efter köpet, medan priset inte går att påverka på samma sätt. Anderssons resonemang förstärktes av undersökningens resultat som även det visade att inköpspriset var en av de fem viktigaste faktorerna. Respondenterna ansåg att inköpspriset var den faktorn som är tredje viktigaste (se diagram 2) med 48,7 % av rösterna. Det fanns inga större skillnader i resultatet mellan de olika städerna, respondenternas ålder, civilstånd och om de tidigare köpt bostadsrätt eller inte.

Av de 150 respondenterna ansåg en övervägande del att föreningens ekonomi är en av de viktigaste faktorerna vid köp av bostadsrätt. Denna faktor kom på en fjärde plats med 35,3 % av rösterna. Det fanns inga märkbara skillnader mellan de olika grupperingarna, utan faktorn var viktig för samtliga. Anledningen till att föreningens ekonomi spelar stor roll för en bostadsrättsinnehavare menar Isaksson & Jonsson (2011) är att en årsavgift belastar denne. Årsavgiften påverkar därmed även boendekostnaden för en köpare. I Isaksson & Jonssons (2011) undersökning framkom dock att köpare värderar andra faktorer högre än bostadsrättsföreningens ekonomi. Skillnaden mellan dessa undersökningar är att denna hade fokus på småstäder. Detta kan vara en orsak till de uppkomna skillnaderna. Att denna skillnad uppkommer kan i sin tur bero på det högre tryck på bostäder som finns i större städer i de centrala delarna (Fransson et al. 2002). Med en hög efterfrågan följer även ett

lågt utbud (Svanberg 2014). Med ett lägre utbud i de större städerna finns kanske inte utrymme för att vara kräsen vad gäller bostadsrättsföreningens ekonomi på samma sätt som i småstäder.

Andersson menade vid intervjun att bostadsrättsföreningens ekonomi i dagsläget inte är viktig för köpare. Dock trodde han att det kommer att bli viktigare i framtiden. Undersökningen visar att Anderssons antagande i detta fall inte stämde, vilket tyder på ett förståelsegap. Detta gap stärker uttalandet av Adair et al. (1996) om att värderare och köpare värdesätter faktorerna olika högt.

Av undersökningen har framkommit att potentiella köpare i småstäder värderar parkeringsplats högt. Denna värdepåverkande faktor ansåg de var femte viktigast, med 34 % av rösterna. Detta kan stärkas av Macpherson et al. (2005) som menar att tillgång till parkeringsplats kan höja en bostads värde.

På sjätte plats hittas faktor nummer nio (välplanerad planlösning) med 30,7 % av rösterna. Enligt Lantmäteriet och Mäklarsamfundet (2010) kan en bostads planlösning vara av så stor betydelse för en köpare att denna faktor ensam kan avgöra om ett köp kommer genomföras eller inte. Detta stöds av undersökningen som påvisade att respondenterna värderade denna faktor högt. I en kommentar som lämnades av en respondent (se bilaga 3) beskrev denne att antalet rum, kvadratmeter och planlösning alla var viktiga och i viss mån samspelade med varandra. Denne menade att en välplanerad planlösning ändå var viktigast på grund av att detta kan få bostaden att upplevas som större, samtidigt som den kan leda till att lika många rum inte krävs.

5.2 De minst värdepåverkande faktorerna

Övernattningsslägenhet & Samlingslokal var för alla deltagare, såväl unga som gamla de faktorer som ansågs vara minst viktiga i undersökningen. I samtliga diagram hamnade dessa längst ned, tillsammans med badkar. När de 150 respondenterna skulle välja ut vilka fem av de 27 faktorer som var viktigast (se diagram 2) fick faktorn samlingslokal noll röster och faktorn övernattningsslägenhet två röster. Dessa visade sig då vara i princip helt oviktiga.

Enligt Andersson skulle faktorerna övernattningsslägenhet och samlingslokal vara viktiga bland äldre personer. I diagram 7 (som beskrev hur viktiga de

olika faktorerna var för personer över 60 år) hamnade de båda faktorerna fortfarande i botten. Andersson och respondenterna hade här skilda åsikter.

5.3 Övriga utmärkande värdepåverkande faktorer

Nedan ställs några värdepåverkande faktorer upp. Dessa har varken blivit högt eller lågt värderade, dock har de på något sätt utmärkt sig i undersökningen. De har antingen utmärkt sig genom att ett förståelsegap existerar eller på grund av att vissa skillnader finns mellan olika respondentgrupper.

- *Gångavstånd till centrum*

Av undersökningen framkom att respondenterna inte ansåg att denna faktor var särskilt viktig. Dock menade Andersson att ett centralt läge är en faktor som köpare värderar högt, då närhet finns till olika former av service så som mataffärer. I en undersökning gjord av Adair et al. (1996) blev utfallet snarlikt resultatet i denna. Detta då värderare ansåg att ett centralt läge var viktigt för köpare, samtidigt som köparna själva ansåg att ett centralt läge hade mindre betydelse och värdesatte andra faktorer högre.

- *Fastighetens ut- och invändiga skick*

Dessa två faktorer har i undersökningen visat sig vara ganska viktiga, de placerar sig i diagrammen på omkring en tionde plats. Tidigare forskning utförd av Roulac (2007), Adair et al. (1996) och Fransson et al. (2002) har påvisat att skicket generellt sett är en av de viktigaste faktorerna för köpare. Medan Andersson menar att det utvändiga skicket måste vara riktigt dåligt för att det ska påverka ett köpbeslut. Undersökningen visar ett slags mellanläge, då det visade sig att ingen av källorna fick samma resultat som enkätundersökningen. Faktorerna var varken de viktigaste eller minst viktiga.

- *Våningsplan*

Enligt undersökningen var denna faktor överlag inte särskilt viktig. Granskas i stället diagram 6 (med respondenternas åldrar) finns stora skillnader mellan

olika åldersgrupper. De deltagare som var över 50 år värdesatte denna faktor högre än de övriga grupperna. Detta menar Andersson beror på att äldre kan vara i större behov av hiss än yngre. Om hiss saknas får därför denna faktor av stor betydelse.

- *Hiss*

Enligt Andersson är hiss en värdepåverkande faktor som är viktigt. För det första om hyresgästen bor på ett högre våningsplan och för det andra om hyresgästen är äldre.

Detta uttalande stärks av Fransson et al. (2002) som menar att äldre har högre betalningsvilja om det finns en hiss i byggnaden. Andersson menar att hiss till och med kan vara helt avgörande vid ett köpbeslut. Saknas hiss i byggnaden kan vissa människor vara tvungna att tacka nej även om lägenheten på andra sätt är optimal. I denna undersökning kunde fastställas att hiss är viktigt för äldre människor, då vi en särskild undersökning för personer över 60 år utfördes. För denna respondentgrupp hamnade faktorn (hiss) på plats två av 27 möjliga. För övriga åldersgrupper ansågs faktorn vara mindre viktig.

- *Trappstädning och snöskottning ingår i månadsavgiften*

Denna faktor var i de flesta diagrammen relativt oviktig för respondenterna och det fanns inga större skillnader mellan städerna, civilståndet eller om de köpt bostadsrätt tidigare. Den stack dock ut diagram 7 som beskrev åldersgruppen 60+. För personer över 60 år var denna faktor viktig, den fanns till och med på fjärde plats, med ett medelvärde på 5,68. Detta kan anses vara logiskt då äldre har kan ha en mer begränsad rörlighet och ofta inte orkar städa eller skotta snö på samma sätt som yngre. Detta resultat stöds av intervjun med Andersson, som menade att denna faktor skulle ha stor betydelse för äldre potentiella köpare.

- *Vitvaror i gott skick*

Enligt Fransson et al. (2002) är det viktigt för köpare att de vitvaror som finns installerade i bostaden är i gott skick. Andersson menar att detta är viktigt på grund av att vitvarorna bekostas av bostadsinnehavaren själv. I

undersökningen är denna faktor relativt viktig för respondenterna och därmed stöds uttalandena av Fransson et al. (2002) och Andersson. Faktorn finns dock inte bland de allra främsta i diagram 2 då samtliga 150 deltagare gett sina synpunkter. Diagram 7 skiljer sig dock från de övriga diagrammen, i det diagrammet finns faktorn i stället bland de fem viktigaste faktorerna, vilket gäller respondenter över 60 år. Detta kan bero på att äldre har större erfarenhet och vet att nya vitvaror kan medföra höga kostnader.

5.4 Applicering på liknande städer i Sverige

Under undersökningens genomförande markerades samtliga enkäter antingen med bokstaven L eller K, detta gjordes för att kunna urskilja vilka enkäter som var besvarade av Ludvika- respektive Kristinehamnsbor. Anledningen till att detta var intressant var att författarna ville ta reda på om det fanns några likheter eller skillnader mellan de två städerna. Det visade sig i undersökningen att det inte fanns några märkbara skillnader mellan hur respondenterna värderade de 27 faktorerna i de två städerna. Med detta resultat kunde sedan författarna dra slutsatsen att undersökningen kan appliceras på liknande städer i Sverige. I Sverige finns 39 städer med en befolkningsmängd inom spannet 20 000- 30 000 invånare (SCB 2014). På dessa 39 städer (där Ludvika och Kristinehamn är inräknade) kan denna undersökning appliceras.

5.5 Uppsatsens begränsningar

För att få ett mer trovärdigt resultat kunde stickprov från fler småstäder i Sverige ha undersökts. Då hade undersökningen blivit bredare och resultatet hade blivit mer säkert. Även respondenternas åldrar kunde ha haft större spridning

Fler intervjuer med fastighetsmäklare kunde ha utförts i småstäder. Då fastighetsmäklaren deltog i processen att välja ut värdepåverkande faktorer till den då kommande undersökningen påverkade denne utfallet av undersökningen i stor grad. Om fler fastighetsmäklare deltagit hade det bidragit till en bredare synvinkel. Möjligtvis hade andra faktorer undersökts. Att flera faktorer valdes bort efter intervjun kan betraktas som en begränsning. Detta på grund av att de faktorerna kanske egentligen var de som var viktigast

för köpare. Då resultatet faktiskt har påvisat att ett förståelsegap finns mellan fastighetsmäklare och köpare kan så även ha varit fallet.

Inom området bostadsrätter och småstäder i Sverige saknas tidigare forskning. Att finna relevant teori har därför varit en svårighet. Den tidigare forskning som har genomförts har undersökt villor, radhus och parhus och då det är den informationen vi har tillgått kan viss teori för denna uppsats varit snedvriden. På grund av detta har uppsatsens inte refererat till så många vetenskapliga artiklar som författarna hade önskat.

6. Slutsats

Slutsatsen kommer att kopplas till och besvara syftet och forskningsfrågorna. Förslag till framtida forskning inom det valda ämnet kommer även att lämnas i detta avsnitt.

Syftet med rapporten var att undersöka vilka värdepåverkande faktorer som är viktigast för köpare vid köp av bostadsrätt i småstäder i Sverige. Av studien fann författarna att det finns 27 värdepåverkande faktorer som är relevanta, vilka dessa är finns beskrivet i kapitel 4.1. Av undersökningen framkom även att somliga faktorer var viktigare än andra. De viktigaste var för respondenterna månadsavgiften (hyran), balkong eller uteplats, inköpspriset, bostadsrättsföreningens ekonomi, parkeringsplats och välplanerad planlösning. Den faktor som för respondenterna var den allra viktigaste och fick flest röster var månadsavgiften. Att denna faktor blev den främsta i undersökningen tyder på att faktorer kopplade till den personliga ekonomin är viktigast. Att bostadsrättsföreningens ekonomi och inköpspriset även de fanns med bland de viktigaste faktorerna förstärker detta argument då även de påverkar en bostadsrättsinnehavares månadskostnad och därmed ekonomi.

Flertalet förståelsegap mellan fastighetsmäklare och köpare uppmärksammades i undersökningen. Ett av dessa som handlade om bostadsrättsföreningens ekonomi som av deltagarna valdes som en av de viktigaste faktorerna ger aningar om att fastighetsmäklare vid sina värderingar kan värdesätta olika faktorer felaktigt och detta kan i sin tur leda till felaktiga värderingar. Därmed förstärks undersökningen av Adair et al. (1996). Detta tyder på att fastighetsmäklare behöver få en bättre förståelse för de värdepåverkande faktorernas betydelse för köpare.

De städer som undersökningen utfördes i gav snarlika resultat med obetydliga skillnader. Av den anledningen anser författarna att undersökningen kan användas för samtliga småstäder i Sverige med liknande befolkningensmängd.

6.1 Förslag till vidare forskning

Vidare forskning kan genomföras genom att undersöka de värdepåverkande faktorerna mer kvalitativt. Detta kan göras genom exempelvis djupare intervjuer med både fastighetsmäklare och köpare som kan bidra till mer

utförliga och verklighetstroga svar som visar varför vissa värdepåverkande faktorer är viktigare än andra.

Ännu ett intressant ämne är det förståelsegap som ibland finns mellan fastighetsmäklare och köpare. Hur detta gap kan slutas kan undersökas med både kvalitativa och kvantitativa undersökningar. En kvalitativ vinkling kan ge mer djupgående svar medan en kvantitativ kan ge många fler svar.

Källförteckning

Adair, A., Berry, J. & McGreal, S. (1996). Valuation of residential property: analysis of participant behaviour. *Journal of Property Valuation and Investment*, 14 (1), 20–35.

Adair, A., McBurney, D., McGreal, S. & Patterson, D. (1998). Neural networks: the prediction of residential values. *Journal of Property Valuation & Investment*, 16 (1), 57-70.

Assimakopoulos, V., Hatzichristos, T., French, N. & Pagourtzi, E. (2003). Real estate appraisal: a review of valuation methods, *Journal of Property Investment & Finance*, 21 (4), 383-401.

Befring, E. (1994). *Forskningsmetodik och statistik*. Lund: Studentlitteratur.

Bengtsson, B., Hager, R. & Victorin, A. (2013). *Hyra och annan nyttjanderätt till fast egendom*. Stockholm: Norstedts Juridik.

Bokelund-Svensson, U. & Lundén, B. (2013). *Bostadsrätt: ekonomi, skatt och juridik för föreningen och medlemmarna*. (15. uppl.). Näsviken: Björn Lundén information.

Boverket (2014). *Boverkets indikationer - analys av utvecklingen på bygg- och bostadsmarknaden med byggprognos*. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2014/indikatorer--juni-2014.pdf> [2015-05-01].

Bylund, E. & Lille, E. (1991). *Enkäter- ett hjälpmedel*. Tyresö: Svenska Kommunförbundets förlag.

Carlsson, M. & Rönér-Douhan, G. (1993). *Statistik- en introduktion*. (2:1. uppl.). Stockholm: Tiger förlag ab.

Denscombe, M. (2009). *Forskningshandboken – för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. (2. Uppl.). Lund: Studentlitteratur.

Dorchester Jr, J. (2011). Market value, fair value, and duress. *Journal of Property Investment & Finance*, 29 (4/5), 428-447.

Edvardsson, B., Kristensson, P., Magnusson, P. & Sundström, E. (2012). Customer integration within service development – a review of methods and an analysis of insitu and exsitu contributions, *Technovation*, 32 (7-8), 419-429.

Ejlertsson, G. (2005). *Enkäten i praktiken*. (2. uppl.). Lund: Studentlitteratur.

Flodin, J. (2011). Hyresrätt och Bostadsrätt. I *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt: fastighetsnomenklatur*. (11. uppl.). Stockholm: Fastighetsnytt. s. 81-92.

Flodin, J. & Victorin, A. (2011). *Bostadsrätt*. Uppsala: Iustus Förlag.

Fransson, U., Rosenqvist, G. & Turner, B. (2002). *Hushållens värdering av egenskaper i bostäder och bostadsområden*. Forskningsrapport/Research report 2002:1. Uppsala Universitet, Institute for Housing and Urban Research.

Fälting, L. (2000). Bygg- och bostadsmarknadens förutsättningar. I *Prisbildning och värdering av fastigheter*. Gävle: Institutet för bostads- och urbanforskning, Uppsala Universitet. s. 207-258.

Grauers, P.H., Rosén, M. & Tegelberg, L. (2011). *Fastighetsmäklaren – en vägledning*. Stockholm: Norstedts Juridik.

Grönroos, C. (2008). Service-Dominant logic revisited: Who creates value? And who co-creates? *European Business Review*, 20 (4), 298-314.

Isaksson, B. & Jonsson, S. (2011). Bostadsrätt och bostadsrättsfastigheter. I *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt: fastighetsnomenklatur*. (11. Uppl.). Stockholm: Fastighetsnytt. s. 369-380.

Konsumentverket (2015). *Att ingå avtal*. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.konsumentverket.se/Foretag/Avtal-och-villkor/Att-inga-avtal/> [2015-05-20].

Kylén, J. (1994). *Fråga rätt vid enkäter, intervjuer, observationer och läsning*. Stockholm: Kylén Förlag AB.

Lantmäteriet & Sveriges Mäklarsamfund. (2010). *Fastighetsvärdering: grundläggande teori och praktisk värdering*. Gävle: Lantmäteriverket.

Lind, H. & Persson, E. (2011). Fastighetsmarknad och marknadsanalys. I *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt: fastighetsnomenklatur*. (11.uppl.). Stockholm: Fastighetsnytt. s. 229-268.

Lundström, S. (2011). Fastighetsförmedling som profession. I *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt: fastighetsnomenklatur*. (11.Uppl.). Stockholm: Fastighetsnytt. s. 429-444.

Macpherson, D.A., Sirmans, G.S. & Zietz, E.N. (2005). The composition of hedonic pricing models. *Journal of Real Estate Literature*. 13, 3–43.

Mäklarsamfundet (2012). *Vilka regler gäller för budgivning?* [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.maklarsamfundet.se/kopa-salja/budgivning> [2015-03-24].

Mäklarsamfundet Utbildning. (2006). *Lärobok i fastighetsförmedling*. Göteborg: Intellecta DocuSys AB.

Norell, L. (2005). *Värderingsrätt ur ett postmodernistiskt perspektiv*. Stockholm: Universitetservice US AB.

Persson, E. (2011). Fastighetsvärdering. I *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt: fastighetsnomenklatur*. (11.uppl.). Stockholm: Fastighetsnytt. s. 269-338.

Roulac, S.E. (2007). Brand + Beauty + utility = Property Value. *Property Management*. 25 (5), 428-446.

Statistiska Centralbyrån (2014). *Villa vanligaste boendeformen*. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.scb.se/sv/Hitta-statistik/Artiklar/Villa-vanligaste-boendeformen/> [2015-04-29].

Statistiska Centralbyrån (2015). *Sveriges befolkning, kommunala jämförelsetal, 31 december 2014*. [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.scb.se/BE0101/#c_li_26051 [2015-04-29].

Svanberg, H. (2014). *Mikroekonomi i ett nötskal*. Lund: Studentlitteratur AB.

Sveriges Kommuner och Landsting (2015). *Kommuner och landsting*. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://skl.se/tjanster/kommunerlandsting.431.html> [2015-04-29].

Trost, J. (2012). *Enkätboken*. (4.uppl.). Lund: Studentlitteratur.

Ugglå, I. (2003). *Bo i bostadsrätt*. (3., [rev.] uppl.) Stockholm: Norstedts juridik.

Bilaga 1 – Intervju med Lars Andersson

En intervju genomfördes med Lars Andersson den 2 april. Lars Andersson har arbetat som fastighetsmäklare i 33 år i småstäder i Sverige. Andersson arbetar på Länsförsäkringar Fastighetsförmedling i Kristinehamn och har god kunskap om värdepåverkande faktorer.

Författarna tog med sig en lista med drygt 30 värdepåverkande faktorer. Dessa fick Andersson själv läsa igenom. Detta gjordes för att underlätta för honom, då det finns så otroligt många olika faktorer. Detta gjordes även för att undvika att någon viktig faktor skulle bli bortglömd.

Nedan följer de frågor som ställdes vid intervjun, med svar:

Vilka värdepåverkande faktorer tror du är allra viktigast för köpare vid köp av bostadsrätt?

-Det är fem faktorer som är viktigare än andra. Dessa är läge, insatspris, hyra, hiss (särskilt viktigt för äldre) och våningsplan.

Vilka värdepåverkande faktorer på vår lista tror du är minst viktiga för köpare vid ett köp av bostadsrätt? Finns det några faktorer som är viktiga som bör läggas till?

Jag tycker att ni kan ta bort faktorerna: Innergård, förråd, kakelugn/kamin, duschkabin, flera badrum, torktumlare/torkskåp, stora arbetsytor i kök. Jag tycker att ni borde lägga till några värdepåverkande faktorer, övernattningslägenhet, samlingslokal, möjlighet till bra tvätttider, tjänster som trappstädning, gräsklippning, snöskottning etc ingår i hyran.

Övriga kommentarer från Lars Andersson:

- Bostadsrättsförening ekonomi är än så länge inget som så många köpare intresserar sig av. Dock börjar det bli vanligare, då köpare nu börjar förstå vikten av en förening med god ekonomi.

- Våningsplan är mycket viktigt, de flesta vill högt upp (om hiss finns). Annars vill folk bo på bottenplan. Mittenplan är minst önskvärt, då man får folk både över och under sig. Det är i regel ofta viktigare för äldre med vilket våningsplan det ligger på, om det saknas hiss måste bostaden ligga långt ner. Yngre kan oftare tänka sig att springa i trappor.

- Centralt läge värderas högt. Då finns närhet till mataffärer, butiker och bussförbindelser.

- Byggnadens utvändiga skick bör vara riktigt risigt om det ska påverka köpbeslutet.

- Badkar spelar inte så stor roll.

- Diskmaskin är inte särskilt viktigt.

- Åldern på vitvaror är viktigt, då det bekostas av köparen själv.

- Stora arbetsytor är inte viktiga i en bostadsrätt, det är viktigare i villor. Folk förstår att det oftast inte finns plats för denna yta i en lägenhet.

- Viktigt för äldre att sådant som trappstädning och snöskottning ingår i månadsavgiften, då dessa personer ofta inte orkar göra detta själva.

- Det är sällsynt att en faktor påverkar hela köpet, det krävs oftast en kombination av flera. Dock kan de fem viktigaste faktorerna jag nämnde påverka ett helt köp. Är det till exempel en äldre person som vill flytta in så måste det finnas hiss. Det är också viktigt för många att inte insatspriset och/eller hyran är för hög, då många kan bli tvingade att avstå på grund av att det blir för dyrt.

Bilaga 2 – Enkäten



KARLSTADS UNIVERSITET

Hej!

Vi är två studenter som läser det Fastighetsekonomiska programmet på Karlstads Universitet. Vi skriver nu vår kandidatuppsats och skulle uppskatta om du tog dig tid att besvara några frågor i enkäten nedan. Alla svar är anonyma och beräknad tid för att besvara enkäten är cirka 5-10 minuter.

Undersökningen går ut på att ta reda på vilka faktorer som är viktigast för en köpare vid köp av bostadsrätt. Tidigare forskning har även påvisat att ett problem finns inom fastighetsvärdering då fastighetsmäklare och köpare tycker att olika faktorer är olika viktiga. I denna enkät undersöker vi vilka faktorer som är viktiga för en köpare. Vi hoppas att detta i framtiden kommer att bidra till mer korrekta värderingar av bostadsrätter, vilket i slutändan förhoppningsvis kommer att gynna dig som köpare.

Tack på förhand!

Med vänlig hälsning,

Elin Grahn och Emma Ivarsson

• Man Kvinna

• Ålder: _____

• Civilstånd:

Ensamstående utan barn

Ensamstående med barn

Sambo eller gift utan barn

Sambo eller gift med barn

Annat

• Har du någon gång köpt en bostadsrätt? Ja Nej

Den fråga du ska ställa dig själv när du besvarar enkäten är:

Hur viktig är vardera faktor för dig vid köp av en bostadsrätt?

När du besvarar enkäten finns en skala från 1-7 som beskriver hur viktig den faktor som står beskriven i kursiv text är för dig. I skalan är:

• 1 = Helt oviktigt

• 7 = Mycket viktigt

Ringa in den siffra som bäst stämmer in på hur viktiga faktorerna är för dig.

1. Hur viktig är storleken av inköps- priset för dig vid köp av bostadsrätt?	1	2	3	4	5	6	7
2. Hur viktig är storleken av månads- avgiften (hyran) för dig?	1	2	3	4	5	6	7

3. Hur viktigt är det för dig att det i månadsavgiften ingår sådant som trappstädning och snöskottning?	1	2	3	4	5	6	7
4. Hur viktig är det för dig att bostadsrättsföreningen har en god ekonomi?	1	2	3	4	5	6	7
5. Hur viktigt är det för dig att fastighetens utvändiga skick (såsom tak, fasad och fönster) är välskött?	1	2	3	4	5	6	7
6. Hur viktigt är det för dig att fastighetens invändiga skick (såsom tapeter, golv och köksluckor) är välskött?	1	2	3	4	5	6	7
7. Hur viktigt är det för dig att bostaden är i din önskade storlek (kvadratmeter)?	1	2	3	4	5	6	7
8. Hur viktigt är antalet rum för dig?	1	2	3	4	5	6	7
9. Hur viktigt är det för dig att bostadens planlösning är välplanerad?	1	2	3	4	5	6	7
10. Hur viktigt är det för dig att bostaden finns belägen på ett visst våningsplan?	1	2	3	4	5	6	7

11. Hur viktigt är det för dig att bostaden finns belägen i ett visst väderstreck? (Exempelvis söderläge)	1	2	3	4	5	6	7
12. Hur viktigt är det för dig att bostaden har en god utsikt?	1	2	3	4	5	6	7
13. Hur viktigt är det för dig att ha balkong eller uteplats?	1	2	3	4	5	6	7
14. Hur viktigt är det för dig att det finns en hiss i byggnaden?	1	2	3	4	5	6	7
15. Hur viktigt är det för dig att bostaden ligger inom gångavstånd till centrum?	1	2	3	4	5	6	7
16. Hur viktigt är det för dig att bostaden finns belägen nära grönområden?	1	2	3	4	5	6	7
17. Hur viktigt är det för dig att garage finns att tillgå?	1	2	3	4	5	6	7
18. Hur viktigt är det för dig att parkeringsplats finns att tillgå?	1	2	3	4	5	6	7
19. Hur viktigt är det för dig att ha tillgång till övernattningslägenhet?	1	2	3	4	5	6	7
20. Hur viktigt är det för dig att ha tillgång till en samlingslokal?	1	2	3	4	5	6	7

21. Hur viktigt är det för dig att diskmaskin finns installerad?	1	2	3	4	5	6	7
22. Hur viktigt är det för dig att bostaden är installerad med vitvaror som är i gott skick?	1	2	3	4	5	6	7
23. Hur viktigt är det för dig att bostadens badrum är kaklat?	1	2	3	4	5	6	7
24. Hur viktigt är det för dig att badkar finns installerat?	1	2	3	4	5	6	7
25. Hur viktigt är det för dig att det finns en egen tvättmaskin i din bostad?	1	2	3	4	5	6	7
26. Hur viktigt är det för dig att den gemensamma tvättstugan är i gott skick?	1	2	3	4	5	6	7
27. Hur viktigt är det för dig att den gemensamma tvättstugan har bra tvätttider?	1	2	3	4	5	6	7

Vilka fem av de **ovanstående 27 faktorerna** anser du är de viktigaste vid köp av en bostadsrätt? Var tydlig med vilken faktor du menar. Utan inbördes ordning.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Övriga kommentarer:

Tack för din medverkan!

Bilaga 3 – Kommentarer från enkäten

Övriga kommentarer

I enkäten gavs möjlighet till att lämna övriga kommentarer. Alla dessa finns att läsa nedan:

- Viktigaste fanns inte med i enkäten, fiber
- Vill ha fiber, bastu, området är viktigt
- Bra och intressanta frågor
- Läge och månadsavgift helt avgörande, då dessa inte kan ändras i efterhand
- Köper hellre villa, vill slippa hyran.
- Vill helst ha motorvärmare
- Det ska vara bra städad i omgivningen
- Planlösningen är viktigast, antalet rum och kvm är också viktigt men med en bra planlösning kanske inte lika många rum krävs och bostaden upplevs som större.
- Har precis köpt hus, bostadsrätt inte aktuellt.
- 20 år sedan jag bodde i lägenhet.
- Vill inte att det ska ligga för nära andra hus
- Anser att storlek o planering faller under antal rum.
- Tror ej att jag kommer att köpa en bostadsrätt, men vem vet..
- På en god 6e plats är bostadens planlösning
- Annat önskemål är ordentliga grannar
- Viktigt med gott skick på "dyra" saker, annars kan bli dyrt.
- Allt hänger på inköpspriset! Vid ett bra pris kan man åtgärda resten.
- Vill köpa billigt och renovera själv, hellre än att köpa dyrt och att allt är iordning
- Vill ha motorvärmare

