

# **Bostädernas prisutveckling i Lovisa under 2005 till 2012**

I samarbete med Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab  
AFM

Gustav Mankonen

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	4474
Författare:	Gustav Mankonen
Arbetets namn:	Bostädernas prisutveckling i Lovisa under 2005 till 2012
Handledare (Arcada):	Thomas Finne
Uppdragsgivare:	Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM, Toni Mankonen
<p>Sammandrag:</p> <p>Syftet med det här arbetet är att ta reda på hur prisnivån på bostäder i Lovisa har rört sig under åren 2005 till 2012. Genom att jag har skapat en bas där jag har samlat in data av min uppdragsgivare kommer de i framtiden enklare att kunna ta reda på vad en bostad på en viss adress har sålts för. Detta underlättar prissättningen för dem då de inte behöver gå igenom materialet i mappar utan kan nu gå igenom det elektroniskt. Problemformuleringen är felprissättning av bostäder som leder till längre försäljningstid som leder till ökade kostnader. Målet med arbetet för läsaren är att de ska kunna bilda sig en uppfattning om hur prisnivån angående bostäder rör sig och vilka faktorer det är som påverkar prissättningen. Jag har även tagit upp hur en bostadsaffär går till i stora drag så att läsaren ska kunna bilda sig en uppfattning om vilka olika skeden det finns. Jag har även tagit upp hur den ekonomiska situationen i Finland ser ut samt jämfört bostadsprissättningen med vårt grannland Sverige. Arbetet tar även upp olika forskningsmetoder där kvalitativ och kvantitativ metod presenteras skilt för sig. Metoden som jag har använt mig av är kvantitativ forskningsmetod.</p>	
Nyckelord:	Östra Nylands Fastighetsförmedling, prisutveckling, prisnivå, bostad
Sidantal:	35
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	4474
Author:	Gustav Mankonen
Title:	The price trend of real estate from 2005 to 2012
Supervisor (Arcada):	Thomas Finne
Commissioned by:	Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM, Toni Mankonen
Abstract:	
<p>The purpose with this thesis is to find out how the price range on real estate has changed from year 2005 to 2012. I have created a data base where I have collected all my data so that my commissioner easier can find the price of a building for a certain street address. This makes pricing of buildings and apartments easier since they do not have to go through several folders to reach the data because it is now possible to do that electronically. The problem that this thesis deals with is the fact that if you value a building or an apartment wrong leads to longer sale times which leads to higher costs. The goal with this thesis is that the reader should be able to create a picture of how real estate pricing is done and what factors affect pricing in general. I have also gone thru how selling real estate is done in practice so that the readers understand how it is done in general. I have also gone thru the economic situation in Finland and done some comparisons with our neighbor country Sweden. The thesis also considers the different research methods, qualitative and quantitative methods separately. The method used in this thesis is quantitative research method.</p>	
Keywords:	Östra Nylands Fastighetsförmedling, price trends, price range, real estate
Number of pages:	35
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

# INNEHÅLL

<b>1</b>	<b>Inledning.....</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>problemområde och syfte .....</b>	<b>6</b>
2.1	Problemområde .....	7
2.2	Syfte .....	8
2.3	Företaget .....	8
<b>3</b>	<b>Metoder .....</b>	<b>8</b>
3.1	Kvantitativ forskning.....	8
3.2	Kvalitativ forskning.....	9
3.3	Val av metod.....	11
<b>4</b>	<b>Vad man bör tänka på vid köp av bostad.....</b>	<b>11</b>
<b>5</b>	<b>Referensram.....</b>	<b>12</b>
5.1	Min undersökning .....	12
5.2	Prissättning.....	13
5.3	Generellt om Finlands ekonomi.....	14
5.3.1	<i>Generellt om bostadsaffärer i Finland .....</i>	<i>15</i>
5.3.2	<i>Generellt om bostadsaffärer i Sverige.....</i>	<i>16</i>
5.4	Antalet affärer av egnahemshus .....	16
5.4.1	<i>Prisutvecklingen av egnahemshus.....</i>	<i>17</i>
5.5	Antalet affärer av våningshus och radhus .....	20
5.5.1	<i>Prisutvecklingen av våningshus och radhus .....</i>	<i>21</i>
5.5.2	<i>Prisutvecklingen av våningshus uppdelat .....</i>	<i>23</i>
5.6	Bankens utlåning .....	25
5.6.1	<i>Bostadshushållens bostadsskulder .....</i>	<i>25</i>
5.7	Alltid betalar man inte fullt pris .....	26
<b>6</b>	<b>Avslutande diskussion.....</b>	<b>28</b>
	<b>Källor .....</b>	<b>30</b>
	<b>Bilagor .....</b>	<b>33</b>

## Figurer

Figur 1. Den kvantitativa forskningsprocessen (Bryman, Alan & Bell, Emma, 2005, s 86).....	9
Figur 2. En översiktlig bild av de huvudsakliga stegen i en kvalitativ forskning (Bryman, Alan & Bell, Emma, 2005, s. 300).....	10
Figur 3. Utvecklingen av bnp i Finland (Findikaattori, 2013b).....	15
Figur 4. Fastighetsprisindex, Sverige (ekonomifakta, 2013). ....	16
Figur 5. Antal affärer av egnahemshus i Lovisa förverkligade av Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).....	17
Figur 6. Index på kvadratmeterpris, EH (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).....	18
Figur 7. Stapeldiagram över kvadratmeterpriset på egnahemshus (Östra Nylands Fastighetsförmedling, (2005-2012). ....	19
Figur 8. Prisutvecklingen per kvadratmeter 2005-2013 (tilastokeskus, 2013a).....	19
Figur 9. Antalet affärer av våningshus och radhus förverkligade av Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).....	20
Figur 10. Fördelningen mellan våningshusaffärer samt radhusaffärer (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2013).....	21
Figur 11. Index på kvadratmeterpris för våningshus och radhus ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012). ....	21
Figur 12. Stapeldiagram över prisutvecklingen per kvadratmeter för våningshus samt radhus (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).....	22
Figur 13. Prisutveckling per kvadratmeter, aktiebostäder (tilastokeskus, 2013b). ....	23
Figur 14. Prisutvecklingen av våningshus, över och under 60 kvadratmeter ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012). ....	24
Figur 15. Fördelningen mellan våningshus under och över 60 kvadratmeter ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012). ....	24
Figur 16. Aktias utlåning, 2008-2012 (aktia, 2013). ....	25
Figur 17. Bostadshushållens skuldsättning (Statistikcentralen, 2013). ....	26
Figur 18. Procent betalt av utgångspriset i Lovisa ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012). ....	27

## **1 INLEDNING**

Vi i Finland uppskattar högt att ha ett eget hem där vi själva äger taket över vårt huvud, därför är också bostadsmarknaden en stor marknad med många affärer. När man gör en bostadsaffär förlitar man sig allt som oftast på en fastighetsmäklare eftersom man själv inte alltid kan värdera sitt hem och dessutom har man inte den praktiska kunskapen och erfarenheten. Erfarenhet är det som väger tyngst enligt mig eftersom de som har varit med en längre tid vet hur bostadsmarknaden fungerar, kan området där affärerna sker som sin egen ficka samt har en massa kontakter till väsentliga instanser då affären är aktuell. Dessutom är det en stor fördel om en fastighetsförmedlingsbyrå har gjort många affärer eftersom de då har en rätt bra uppfattning om den rådande prisnivån vilket leder till en mer effektiv prissättning.

I det här slutarbetet kommer jag att gå igenom hur en bostadsaffär går till i det stora hela för att läsaren ska kunna bilda sig en uppfattning om hur det går till. Ytterligare kommer jag att behandla antalet affärer gjorda av min uppdragsgivare för både egnahemshus och våningshus samt radhus under tidsintervallet 2005-2012. Utöver detta kommer jag att behandla prisnivån per kvadratmeter för att följa upp åt vilket håll den är på väg.

Examensarbetet görs som ett beställningsarbete för Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM eftersom prissättning samt prisnivåernas utveckling ligger i deras intresse. Jag tror att arbetet kommer att vara intressant med tanke på recessionen som började år 2008. I enlighet med detta borde det märkas i prisnivån från de årtalen som en nedgång av prisnivån samt i antalet affärer. Enligt antagandet håller vi på att återhämta oss från den svåra recessionen vilket borde leda till upptrissade priser på bostadsmarknaden samt ökad bostadsomsättning.

## **2 PROBLEMMOMRÅDE OCH SYFTE**

Dagens bostadsmarknad i Lovisa angående priser är svår att få grepp om. Vissa bostäder säljer på en vecka eller två emedan andra finns på marknaden i månader om inte längre. Orsaken till att en bostad säljs direkt är att priset antingen är för lågt eller att priset är exakt rätt. Att sälja en bostad för billigt leder till förlust av provision för

fastighetsmäklaren och att bostadsägaren inte får ut fullt pris av sin bostad. Genom att värdera en bostad *exakt* rätt leder till bästa möjliga provision för fastighetsmäklaren samt bästa priset för bostadssäljaren på kortast möjliga tid. Ett scenario där man lyckas sälja bostaden för dyrt vinner inte fastighetsmäklaren alltid på eftersom det kostar att ha en bostad till salu, annonser kostar precis så som fastighetsmäklarens arbetstid. (asunnon-myynti, 2012)

Då man värderar en bostad är det mycket som ska tas i beaktande. Var är bostaden belägen? Hur ser bolaget ut (i frågan om våningshus/radhus)? Skicket och åldern på bostaden? (asuntoverkko, 2013)

Utöver dessa faktorer bör man även ta i beaktande de facto att man själv i viss mån kan påverka försäljningstiden samt försäljningspriset genom att se till att bostaden är noga städad, inte luktar illa samt att man inte har bostaden fylld med en massa (i köparens ögon) onödiga möbler. (asuntoverkko, 2013)

Det här är bara en liten del av det som skall tas i beaktande då man säljer en bostad, utöver dessa är det bra att ha statistikuppgifter för handen där man kan se hur motsvarande affärer har gått i motsvarande område. Där kommer mitt examensarbete in, att hitta en ”röd tråd” genom förverkligade affärer i Lovisa för att senare kunna underlätta prissättningen av bostäder för att på det sättet öka fastighetsomsättningen.

## **2.1 Problemområde**

Problemområdet är felprissättning av bostäder som leder till förlorad provision eller till för lång försäljningstid vilket i sin tur leder till ökade kostnader. Detta är ett problem som bör lösas för att optimera vinsten för ett företag som idkar fastighetsförmedling. Om fastighetsmäklaren redan har en klar bild över vad en motsvarande lägenhet i motsvarande område har sålts för, vet han bättre försäljningspriset på följande lägenhet. Detta drar ner på försäljningstiden vilket gagnar både fastighetsmäklaren och säljaren.

## **2.2 Syfte**

Syftet med mitt examensarbete är att kunna värdera en bostad rätt med hjälp av förverkligade bostadsaffärer för att senare kunna optimera avkastningen samt minimera kostnaderna. Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM:s register över förverkligade affärer kommer att fungera som material i arbetet. Jag kommer att gå igenom materialet, och sedan sammanställa datat som min uppdragsgivare kan utnyttja i ett senare skede vid kommande värderingar av bostäder. Som mål är alltså att uppdragsgivaren snabbt kan ge en uppskattad värdering på en kunds bostad genom att gå igenom registret som jag kommer att skapa i samband med examensarbetet.

## **2.3 Företaget**

Företaget som är min uppdragsgivare, Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM, är ett företag grundat år 1983. Själva verksamheten inleddes år 1985. Således har företaget sett det mesta angående krisen på 90-talet samt den senare år 2008. Företaget har för tillfället fyra anställda och ett kontor i Lovisa. Företaget är Lovisas äldsta samt största fastighetsförmedling.

## **3 METODER**

I det här kapitlet kommer jag att berätta kort om skillnaderna mellan kvantitativ forskning och kvalitativ forskning. Ytterligare kommer jag att berätta och motivera vilken forskningsmetod jag använder mig av samt vilka fördelar jag drar ur valet av denna metod.

### **3.1 Kvantitativ forskning**

Som namnet redan antyder är målet med denna metod att få in en så stor kvantitet av data som möjligt, detta på grund av att man vill få en överblick angående ens eget projektområde. Då man gör en kvantitativ forskning använder man sig allt som oftast av

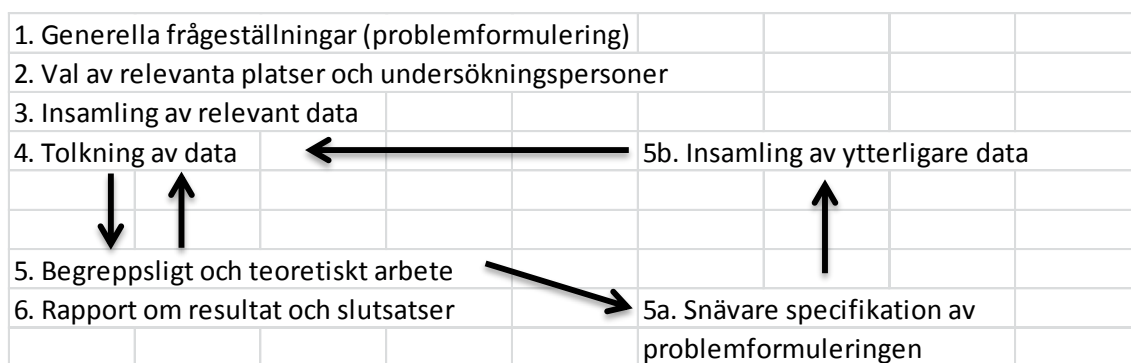




*renodlad deltagare, observerande deltagare, deltagande observatör och renodlad observatör.* Dessa skiljer sig från varandra beroende på hur mycket observatören deltar. (Eliasson, Annika. 2010 s. 22-23)

Då man använder sig av intervjuer som forskningsmetod diskuterar man förbestämda ämnen (åtminstone till en del) med olika personer. Då man gör en intervju kan man antingen göra den enskilt med en person i taget, eller så kan man använda sig av en så kallad gruppintervju där man intervjuar flera personer samtidigt i hopp om att det ska generera mer värdefullt material. Då man gör en intervju är det bra att, med den intervjuades samtycke, banta in intervjun för att senare kunna transkribera texten och således även kunna citera den intervjuade. Det finns tre huvudgrupper angående intervju- modeller. Det finns *ostrukturerad intervju* som i det stora hela mer liknar ett samtal mellan intervjuaren och den intervjuade. Sedan finns det den *halvstrukturerade intervjun* där man har i förväg bestämt några frågor som man har tänkt ta upp med den intervjuade. Ytterligare finns det den *strukturerade intervjun* där intervjuaren på förhand har bestämt alla frågor som ska ställas vilket leder till att intervjuaren inte har samma möjlighet att ställa följdfrågor vilket kan ibland vara nödvändiga för att få ett uttömmande svar. (Eliasson, Annika. 2010 s. 25-27)

Kvalitativa metoder kan anses vara bra att använda sig av när man behandlar ett ämne där man har för avsikt att gå in på djupet istället för att få en överblick av det stora hela.



Figur 2. En översiktlig bild av de huvudsakliga stegen i en kvalitativ forskning (Bryman, Alan & Bell, Emma, 2005, s. 300).

### **3.3 Val av metod**

I mitt arbete kommer jag att använda mig av den kvantitativa metoden eftersom datat som behandlas kommer i huvudsak att bestå av siffror. Dessutom kommer jag att gå igenom datat som jag samlat in, samt dela upp det enligt egnahemshus, våningshus och radhus.

## **4 VAD MAN BÖR TÄNKA PÅ VID KÖP AV BOSTAD**

När man köper en bostad är det troligtvis den största enskilda investeringen en privatperson kommer att göra. Eftersom köp av bostad allt som oftast förutsätter att man blir skuldsatt i 10-25 år är det viktigt att man är på det säkra med vad man vill ha, det vill säga att man bör veta läge, bostadsform samt storlek. Tack vare internet är det mycket enkelt att ta reda på vad det finns för bostäder tillgängliga eftersom så gott som alla bostäder som är till salu hittas på nätet. Nätet är även en bra källa att jämföra bostadspriser på eftersom det ofta finns liknande bostäder på lite olika områden och därmed får man veta skillnaden i priset som beror på läget. Dock bör man hålla i minnet att områdets trygghet, miljö samt exempelvis barnvänlighet inte går att syna i annonser, utan där krävs det oftast en yrkeskunning fastighetsmäklare.

Man bör även tänka på att gå in till olika banker för att fråga om olika möjligheter till lån eftersom det oftast avgör hur dyr bostaden man köper kan vara. När man vet sin budget för bostaden och har hittat en i egen smak bör man gå på visning för att kolla skicket på bostaden, eventuella vederlag och andra utgifter som kan tillkomma.

Om man är nöjd med läget, storleken, skicket m.m. är det dags att göra en offert som oftast inte är 100% av det begärda priset eftersom det allt som oftast finns lite ”extra” på priset. När säljaren är nöjd med offerten är det dags för själva affären som oftast sker i säljarens bank.

Processen som beskrevs ovan är en ytterst simplificerad version av hur en bostadsaffär kan gå till ur köparens synvinkel. Ur säljarens synvinkel är processen aningen annorlunda uppbyggd och börjar med beslutet över att sälja bostaden. När beslutet är gjort, kontaktas en fastighetsmäklare för att komma överens om ett uppdragsavtal där allt det väsentliga kommer fram. I uppdragsavtalet ska det framgå fastighetsmäklarens provision vid olika situationer, avtalslängden, förmedlingsföremålet samt rätten att ta

emot handpenning (Rydberg, Harriet et.al. 2012, s.13). När uppdragsavtalet är klart gäller det för fastighetsmäklaren att annonsera objektet genom överenskomna kanaler samt att hålla säljaren uppdaterad.

## **5 REFERENSRAM**

Jag har använt förverkligade bostadsköp, utförda av min uppdragsgivare Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM, som bas för mitt material. Jag har sedan delat upp allt material för att behandla egnahemshus skilt för sig medan jag behandlar våningshus och radhus lika för att få en enklare insyn i det hela. Orsaken varför jag har valt att lämna bort tomter och sommarvillor är för att det har skett mindre än 50 affärer av dessa under åren 2005-2012. Jag satte upp som krav att ha minst 50 affärer av varje för att få ett mer pålitligt data vad beträffar kvadratmeterpriset.

Ytterligare har jag tagit fram relevant data ur dessa köpebrev där jag bl.a har räknat ut kvadratmeterpriset för att kunna få fram en figur där jag har indexbundit prisen för att få en bra överblick av prisutvecklingen.

### **5.1 Min undersökning**

Som metod har jag, som tidigare nämnts, använt mig av kvantitativ forskning vilket lämpade sig ypperligt för mitt arbete. Modellen nedan kan ses som mitt schema över datagenomgången samt hur jag har byggt upp mitt arbete.

1. Teori- Hur ska jag undersöka prisutvecklingen?
2. Antagande- Enligt mitt antagande har prisen stigit under 2005-2012
3. Undersökningsdesign- Vad ska jag plocka ut ur mitt data?
4. Val av plats- Uppdragsgivaren begränsar detta till Lovisa
5. Bearbetning av data- Gå igenom de förverkligade affärerna samt plocka ut det relevanta
6. Analys av data- Gör grafer ur data samt fundera varför de ser ut som de gör
7. Resultat- Gå igenom och sammanfatta resultatet

Utmaningen med min datagenomgång var att plocka ut relevant material som kunde visas på ett sätt som kan förstås enkelt av läsaren. Jag anser att jag lyckades rätt bra

eftersom jag håller det enkelt där jag enbart behandlar index, kvadratmeter, antal och euron. Dessa enheter torde vara igenkännbara för läsaren.

Min undersökningsmodell anser jag att fungerade bra trots utmaningen med att plocka fram relevant material. Jag anser att jag höll mig bra till mitt projekterade schema som kan ses ovan och att det var nyttigt att ha det schemat. Själva valet av forskningsmetoden var enkel då jag ansåg att jag inte kan undersöka prisnivån på bostäder i Lovisa genom en kvalitativ studie. Valet föll därför på kvantitativ forskningsmetod vilket jag anser att är rätt metod angående ett projekt likt det här. Själva genomgången av materialet var mer tidskrävande än jag hade tänkt mig eftersom allting var i mappar som jag skulle gå igenom. Överlag är jag nöjd med mitt val av metod samt med materialbehandlingen.

## 5.2 Prissättning

När man prissätter en produkt är det egentligen marknaden som prissätter produkten, eftersom det är omöjligt att sälja en produkt för vilket det inte finns kunder. Om en produkt är rätt prissatt finns det allt som oftast en efterfrågan (se utbud & efterfrågan i följande stycke). (Magnusson, Mats & Forssblad, Håkan. 2009 s. 229)

Under perfekta förhållanden produceras det *exakt* så mycket av en vara som marknaden köper, till det pris marknaden är beredd att betala. Då prisnivån höjs minskar efterfrågan vilket leder till att det finns ett överflöd av produkten i fråga. När det finns för mycket av en produkt sänks priset till den nivå som marknaden är beredd att betala. När efterfrågan är större än utbudet regleras priset uppåt då marknaden vill ha mer än vad det finns tillgängligt av produkten, detta leder till en förhöjning av priset. (nationalekonomi, 2012)

Då man pratar om prissättning av en produkt kan man generellt dela upp prissättning i tre huvudgrupper; kostnadsbaserad, konkurrentbaserad och marknadsbaserad. Den kostnadsbaserade baserar sig enbart på att man producerar en produkt för att sälja den vidare med en egen marginal. Konkurrentbaserade metoden tar i hänsyn andra företag med liknande produkter för att lägga sig inom samma område angående prissättningen.

Genom att göra detta minskar man möjligheten att bli ”unik” då man bara följer med strömmen. Den marknadsbaserade är den som gäller för prissättandet av bostäder. Marknaden bestämmer vad den är villig att betala för en viss bostad och detta varierar som vi kan se ur arbetet angående kvadratmeterpriset. I dagens läge är vi beredda att betala lite mer per kvadratmeter än för några år sedan. (Magnusson, Mats & Forssblad, Håkan. 2009 s.229-231)

### **5.3 Generellt om Finlands ekonomi**

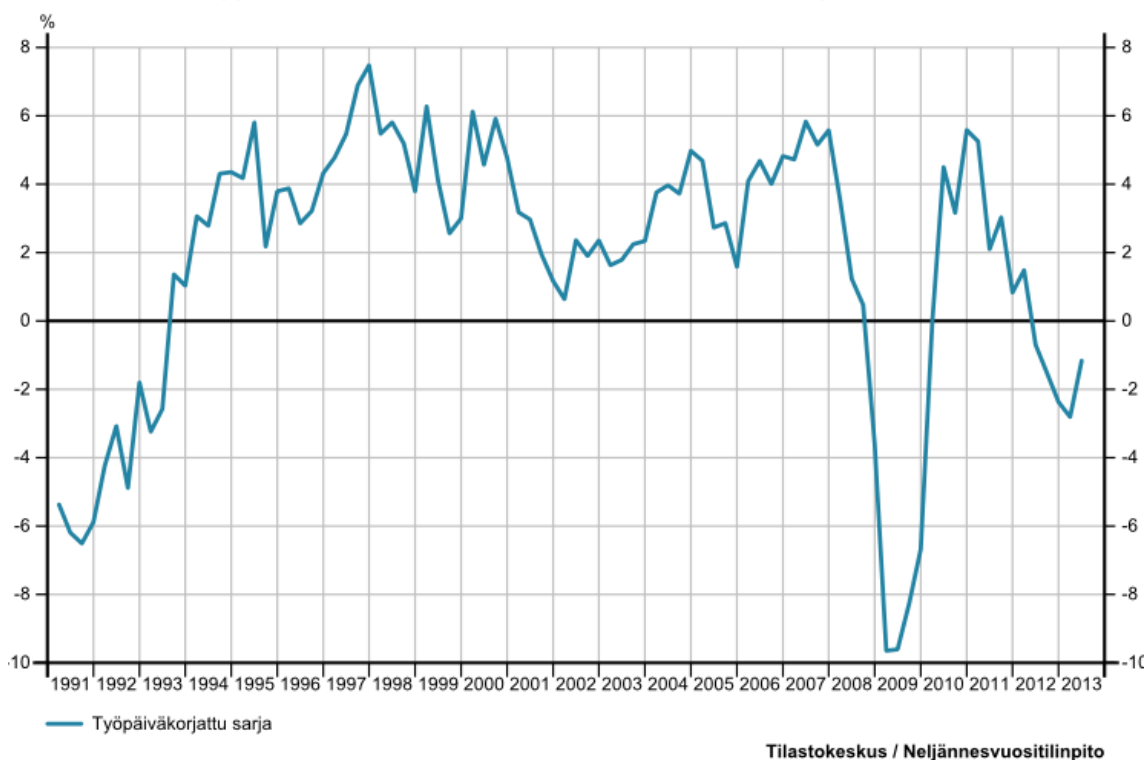
Då vi talar om utvecklingen av ekonomin i ett land brukar vi använda oss av BNP<sup>1</sup> som mätverktyg. Med BNP avses det värde som vi tillför, t.ex. om vi köper en råvara för 50€ för att tillverka en dörr som vi säljer för 150€ har vi tillfört 100€ till BNP, inte 150€. (Findikaattori, 2013a)

Som vi kan se ur figuren nedan så var det recession i Finland under det tidiga 1990-talet. Ekonomin växte sig sedan starkare mellan åren 1993 och 2008. Att ekonomin rasade år 2008-2009 beror på finanskrisen som började i USA med fallet av banken Lehman Brothers (Finanshistoria, 2010). Ekonomin återhämtade sig åter igen kraftigt år 2010 för att sjunka igen år 2012.

---

<sup>1</sup> Bruttonationalprodukt

### Bruttokansantuotens volymin muutos neljänneksittäin 1991-2013 Volymin muutos edellisen vuoden vastaavasta neljänneksestä



Figur 3. Utvecklingen av bnp i Finland (Findikaattori, 2013b).

#### 5.3.1 Generellt om bostadsaffärer i Finland

Under året 2010 steg priserna på bostadsmarknaden rätt kraftigt samtidigt som antalet affärer ökade (se 4.1). Detta beror först och främst på att räntorna på lånen sjönk samtidigt som det finska folkets förtroende för ekonomin steg. Det syns även i nästa kapitel hur antalet affärer steg från år 2009 till 2010 rätt kraftigt samtidigt som prisnivån per kvadratmeter steg. (Karjalainen Antti, 2010)

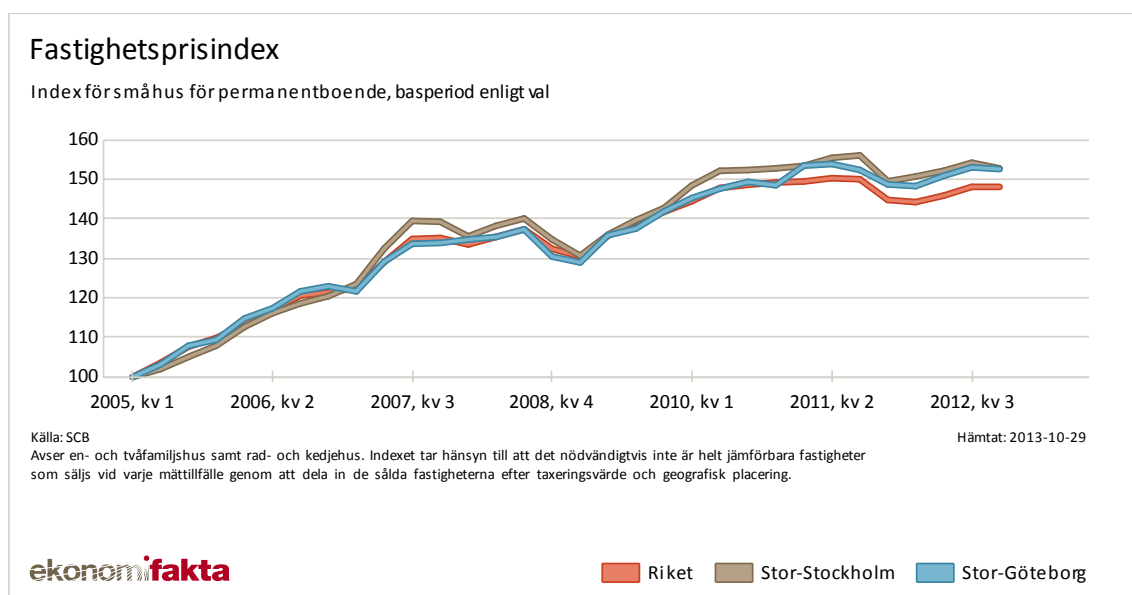
Enligt asuntomarkkinat.fi skedde det färre (begagnade) bostadsköp i Finland år 2012 jämfört med år 2011. År 2011 skedde det ungefär 86000 bostadsköp i Finland vilket motsvarar genomsnittet under 2000-talet, medan det under år 2012 endast skedde 82000 affärer. Detta beror främst på att bostadsköparna nuförtiden inte vill ta lika mycket risker, det vill säga att man säljer sin förra bostad innan man köper ny. (asuntomarkkinat, 2012)

Om vi tar i beaktande de facto att finländarna vill sälja sina tidigare bostäder innan man köper en ny så är det ett problem för bostadsmarknaden. Skulle alla vänta på att få sin bostad såld, skulle det inte finnas andra köpare än de som köper sin första bostad, vilket

skulle leda till att antalet affärer skulle minska drastiskt. Det finns dock orsaker till varför man vill vänta på att köpa en ny bostad innan den nuvarande har blivit såld. Jag anser att osäkerheten på arbetsmarknaden är en av dessa orsaker eftersom man inte vågar ta lika mycket lån då man inte vet när samarbetsförhandlingarna på den egna arbetsplatsen börjar.

### 5.3.2 Generellt om bostadsaffärer i Sverige

Den svenska bostadsmarknaden rör sig i samma riktning som den finska. Skillnaden mellan dessa två marknader ligger dock i det att den svenska har en svacka år 2008 till skillnad från den finska år 2010-2011. I övrigt har de svenska bostadspriserna stigit aningen kraftigare.



Figur 4. Fastighetsprisindex, Sverige (ekonomifakta, 2013).

Jag har valt att indexbinda år 2005 även i detta fall eftersom det gavs en sådan möjlighet på ekonomifaktas hemsida. Detta lämpar sig bra som jämförelsematerial då prisnivåerna som går igenom i senare kapitel även är indexbundna till år 2005.

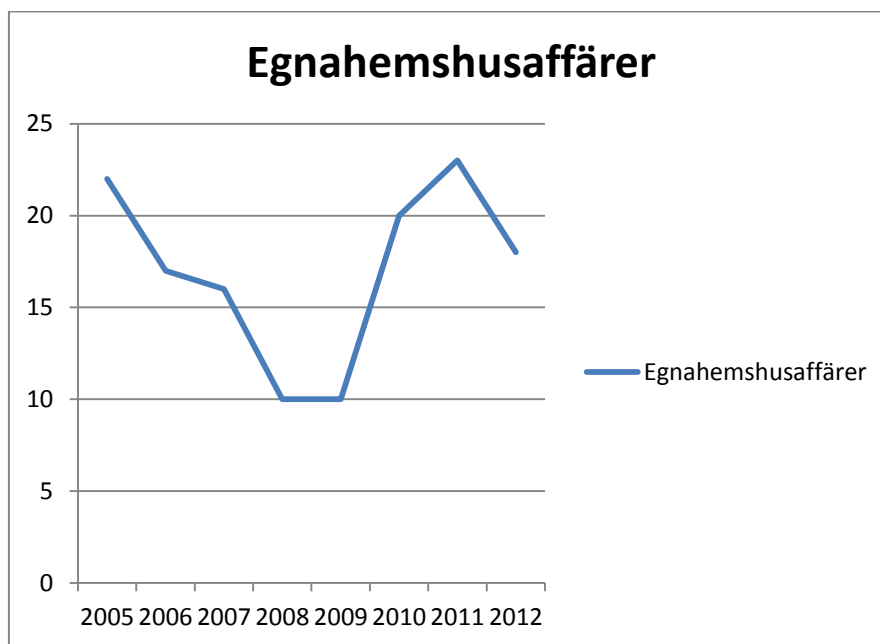
### 5.4 Antalet affärer av egnahemshus

Antalet affärer av egnahemshus i Lovisa, förverkligade av Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM, sjönk under åren 2005 till 2009. Man kan dock se att



det år 2010 skedde en kraftig ökning av affärer vilket kan bero på att Euriborräntan sänktes rejält. Tre månaders Euribor hade innan 2009 legat över 2 procent medan den sjönk innan 2010 till under 0,5 procent. (euribor-rates, 2013)

Att räntan sjönk under år 2010 bidrog enligt mig till en ökad aktivitet på marknaden samtidigt som köparna hade en starkare tro för ekonomin överlag.



Figur 5. Antal affärer av egnahemshus i Lovisa förverkligade av Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

Att antalet affärer sjönk under år 2012 stämmer överens med asuntomarkkinat.fi:s undersökning där bostadshandeln sjönk under år 2012 i jämförelse med 2011 (asuntomarkkinat, 2012). Detta ser man ur figuren ovan, antalet affärer av egnahemshus år 2011 var 23 stycken medan de under år 2012 var enbart 18 stycken (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012)

#### 5.4.1 Prisutvecklingen av egnahemshus

För att jämföra prisutvecklingen av egnahemshus har jag valt att använda mig av ett indexbundet kvadratmeterpris för att det ska vara lätt att överskåda. Dessutom har jag valt att presentera kvadratmeterpriset i stapeldiagram för att få en bättre insyn i vilka summor det rör sig om.

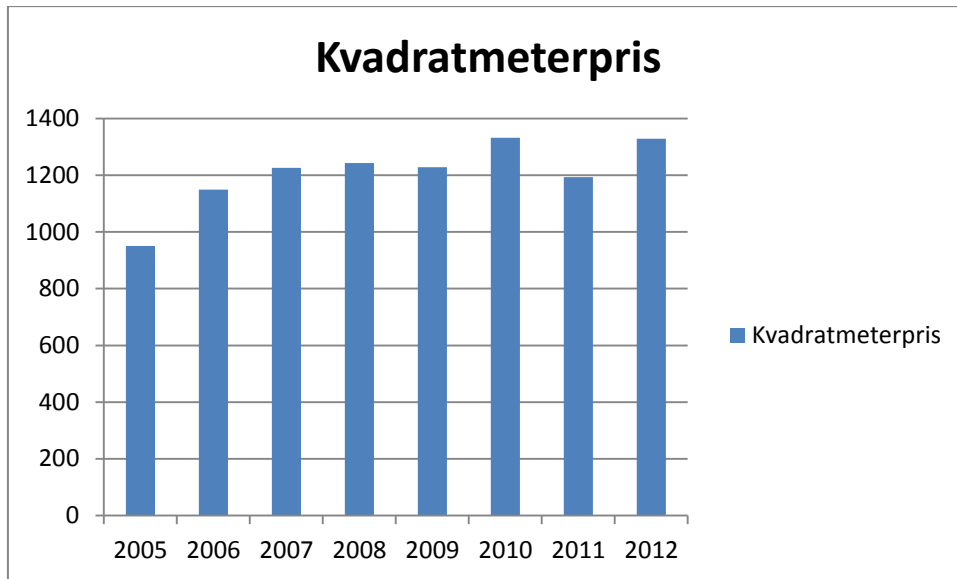
Jag har valt att använda år 2005 som bas för mitt index, där år 2005 får värdet 100. Som man kan se ur tabellen nedan så har prisnivån per kvadratmeter ökat sedan 2005 och ligger i dagsläget på ungefär 140 procent av prisnivån år 2005 (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).



Figur 6. Index på kvadratmeterpris, EH (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

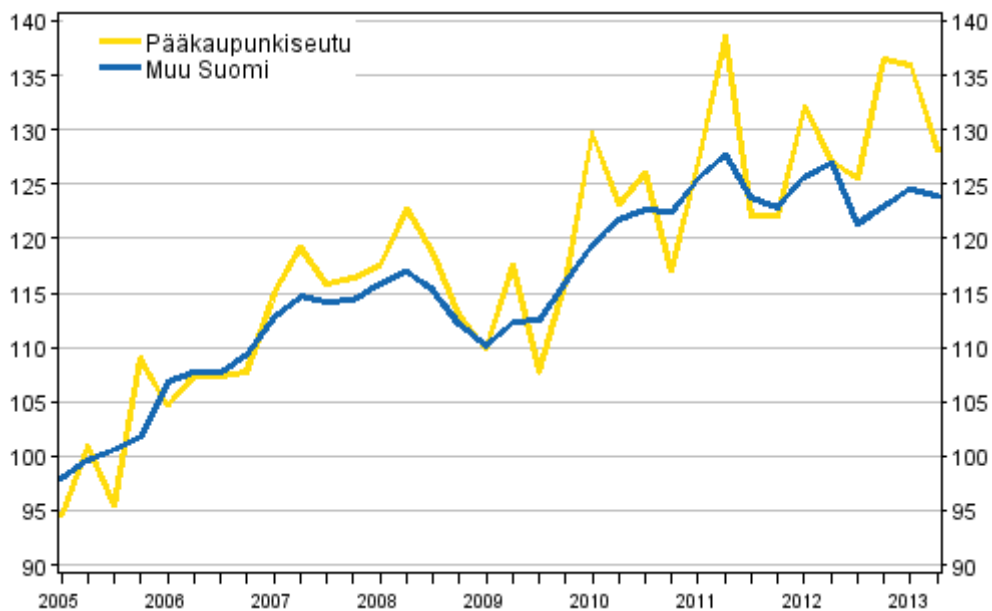
Prisutvecklingskurvan av egnahemshus i hela landet under samma tidpunkt ser rätt lika ut, dock har priserna stigit aningen kraftigare i Lovisa. Att döma ur enbart grafen kan det bero på att Lovisa inte längre anses vara så långt ifrån Helsingfors då man ser pendling som ett alternativ. Forsby, som nu också hör till Lovisa sedan kommunfusionen, har även dragit sitt strå i stacken då det utvecklas snabbt med mycket nybyggen. Från Forsby kör man dessutom till Helsingfors på ungefär 40 minuter som i dagens läge inte är så lång arbetsväg.

Som vi kan se ur figuren ovan så ser det ut som om priserna har varierat kraftigt, men om vi ser på figuren nedan kan vi se att det inte rör sig om så stora svängar eftersom kvadratmeterpriset överlag är rätt lågt. Figuren nedan ger en verklig bild över hur kvadratmeterpriset på egnahemshus låg till mellan åren 2005-2012 i Lovisa.



Figur 7. Stapeldiagram över kvadratmeterpriset på egnahemshus (Östra Nylands Fastighetsförmedling, (2005-2012).

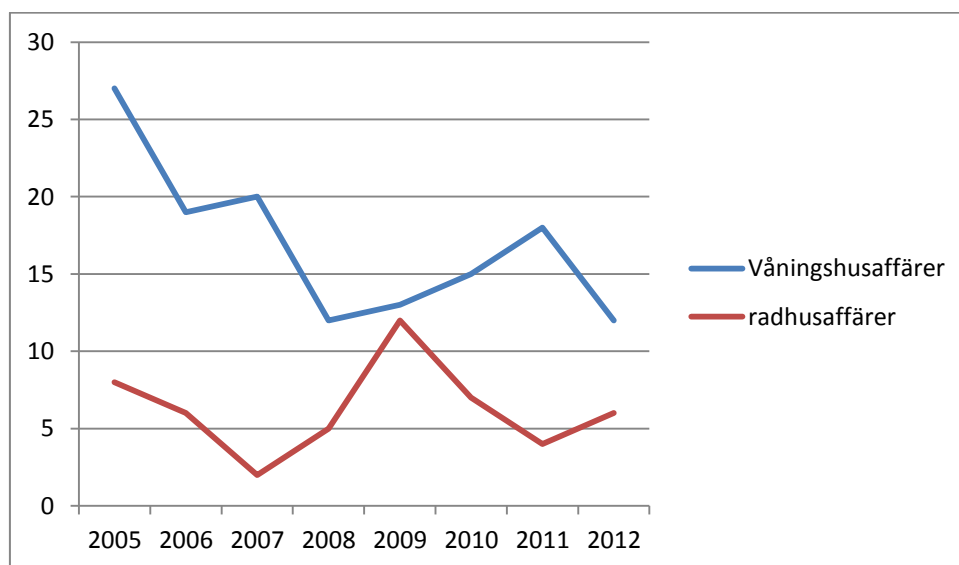
Prisutvecklingen av egnahemshus i huvudstadsregionen samt i övriga delar av landet ser rätt lika ut som prisutvecklingen i Lovisa. Figuren visar även svackan i prinsnivån vid årsskiftet 2008-2009, precis som i Lovisa.



Figur 8. Prisutvecklingen per kvadratmeter 2005-2013 (tilastokeskus, 2013a).

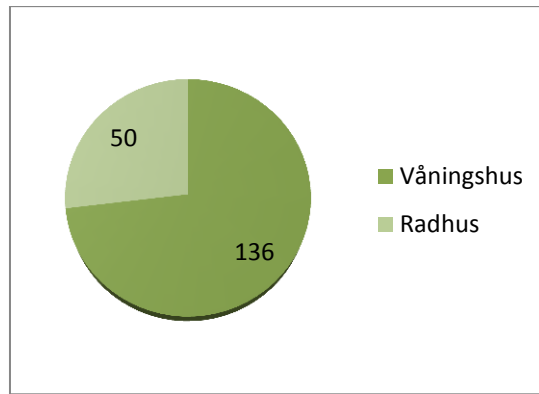
## 5.5 Antalet affärer av våningshus och radhus

Det går att se en liknande utveckling i affärerna angående våningshus som vid antalet affärer för egnahemshus, det vill säga att antalet affärer sjunker under intervallet 2005 till 2009 för att återigen stiga något under 2010. Dock kan man se ur figuren nedan att antalet affärer av radhus skiljer sig en aning där det sker en uppsving åren 2008 och 2009 istället för att affärerna skulle sjunka.



Figur 9. Antalet affärer av våningshus och radhus förverkligade av Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

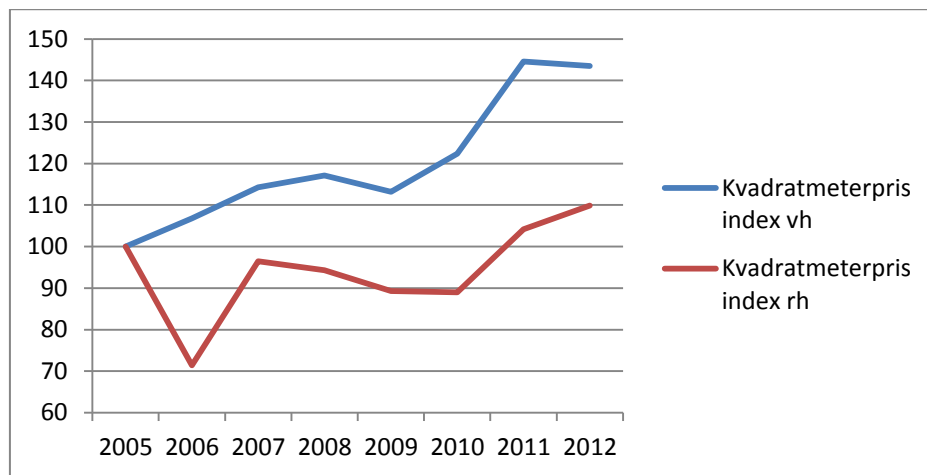
Då vi jämför antalet affärer mellan våningshus och radhus kan vi se att det sker mer våningshusaffärer än radhusaffärer. Detta kan bero på att det i Lovisa finns ett mycket större utbud på våningshuslägenheter än på radhuslägenheter. Under åren 2005-2012 såg affärsfördelningen mellan våningshus och radhus ut som nedan.



Figur 10. Fördelningen mellan våningshusaffärer samt radhusaffärer (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2013).

### 5.5.1 Prisutvecklingen av våningshus och radhus

Precis som jag gjorde med indexbindningen av priset per kvadratmeter på egna hemshus, har jag valt att göra lika vad beträffar våningshus och radhus. Med andra ord har jag återigen lagt år 2005 till bas för mitt index, alltså får det värdet 100.



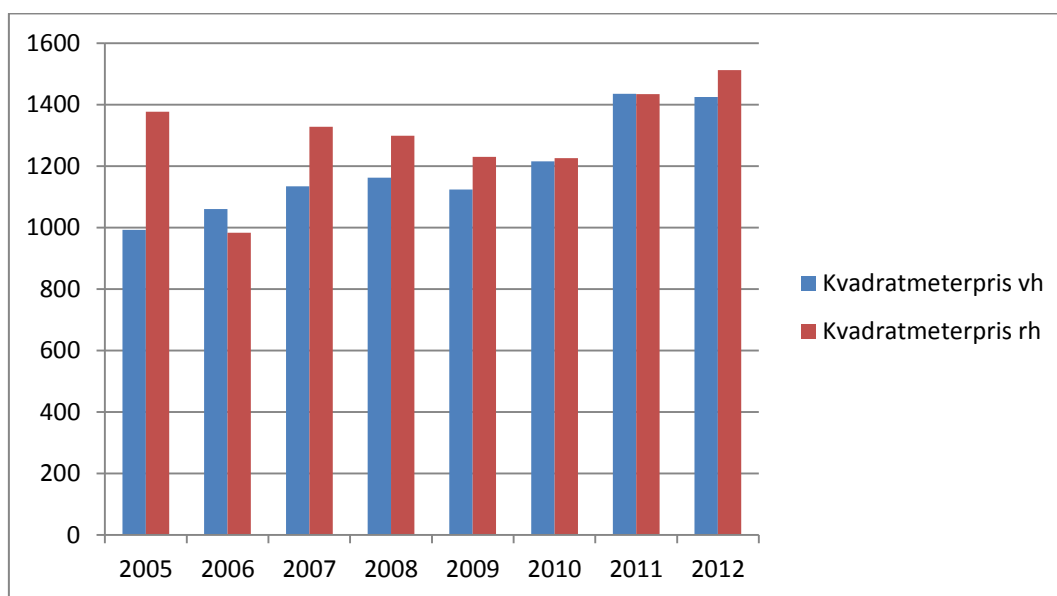
Figur 11. Index på kvadratmeterpris för våningshus och radhus ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

Som det går att avläsa ur figuren ovan, har prisutvecklingen för våningshus varit rätt konstant bortsett från år 2009. Vad gäller radhus sjönk priset per kvadratmeter år 2006 samt aningen mellan åren 2008 och 2010 varefter priset fick ett positivt uppsving på kurvan. Den branta kurvan för radhus år 2006 beror på att det var få affärer och att en

affär, där kvadratmeterpriset var klart under det normala, gjordes. (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012)

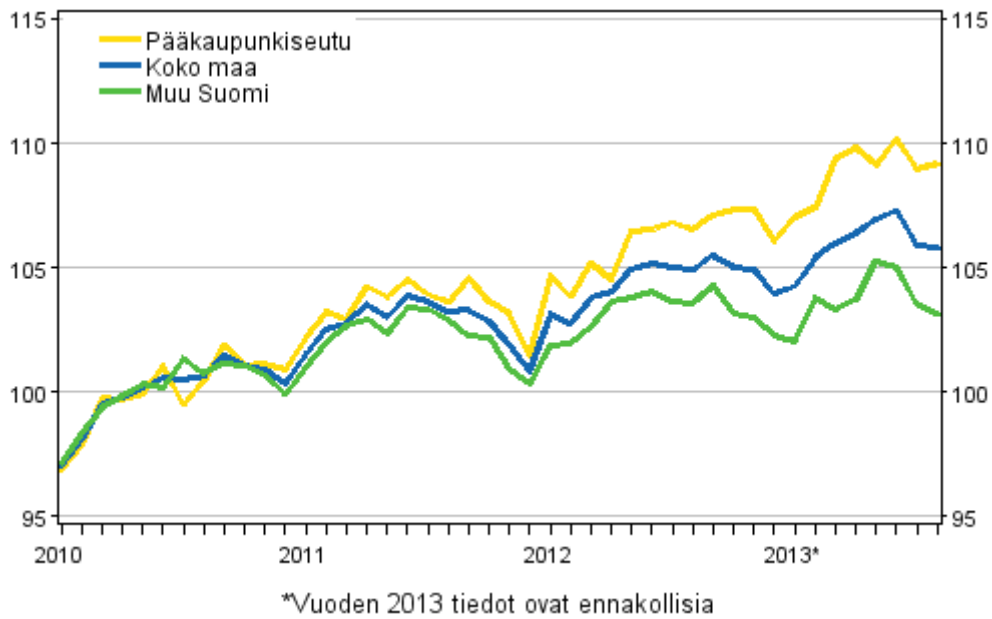
Enligt asuntojenhinnat.fi har det skett en ökning av kvadratmeterpriset sedan Q1 år 2011 till slutet av år 2012 på nästan 100% per kvadratmeter angående våningshus. Detta går inte ihop med resultatet jag fått ur mitt data, eftersom skillnaden mellan år 2011 och 2012 är så gott som obefintlig i jämförelse med asuntojenhinnat.fi. (asuntojenhinnat, 2013)

Som figuren nedan visar, har aktiebostäderna ett högre pris per kvadratmeter i jämförelse mellan egnahemshus samtidigt som kvadratmetrarna i radhus är i regel dyrare än i våningshus. Priset per kvadratmeter i våningshus närmar sig dock priset på radhuslägenheterna och år 2011 var dessa två nästintill lika.



Figur 12. Stapeldiagram över prisutvecklingen per kvadratmeter för våningshus samt radhus (Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

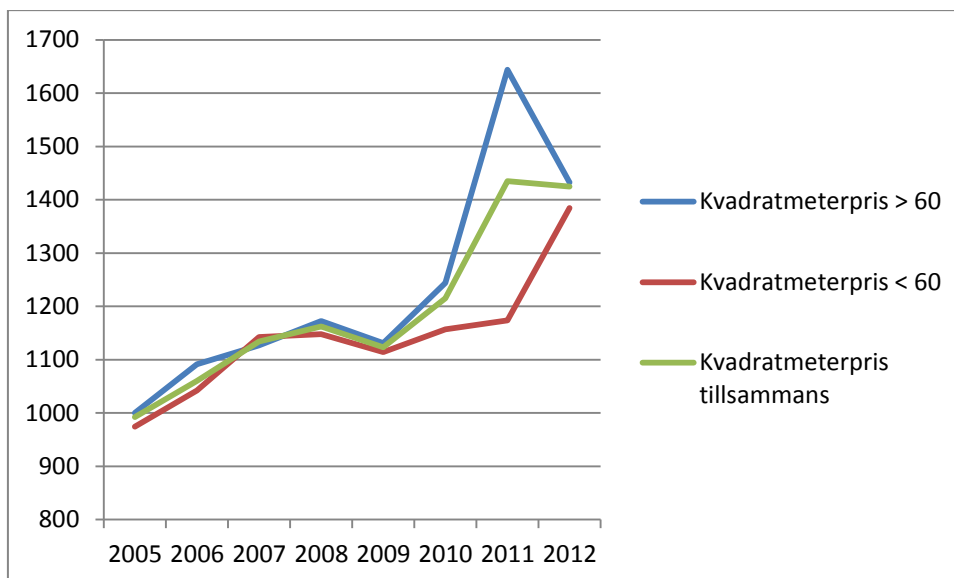
Som vi kan se i grafen nedan, som går från 2010 till 2013 ( där 2013 är projekterat), har prisnivån i övriga Finland stigit ungefär rätt lika som i Lovisa under samma tidsintervall. Att prisnivån per kvadratmeter skulle stiga var väntat även om jag hade förväntat mig en större svacka vid 2008-2009.



Figur 13. Prisutveckling per kvadratmeter, aktiebostäder (tilastokeskus, 2013b).

### 5.5.2 Prisutvecklingen av våningshus uppdelat

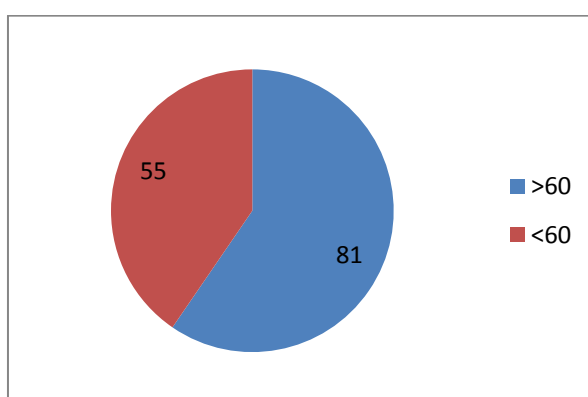
För att se ifall det finns ett samband med att till exempel små lägenheter är dyrare per kvadratmeter jämfört med stora, har jag delat upp våningshuslägenheterna till över och under 60 kvadratmeter. Orsaken till varför jag enbart delade upp våningshuslägenheterna är för att med egnahemshus spelar även tomten roll. Huset kan vara litet men tomten stor, vilket skulle kunna dra upp priset och vara missvisande. Orsaken varför jag lämnade ut radhuslägenheterna är för att de var rätt jämnstora vilket skulle ha gett ett litet spelrum vid uppdelningen.



Figur 14. Prisutvecklingen av våningshus, över och under 60 kvadratmeter ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

Som vi kan se i figuren ovan ligger de under 60 kvadratmeter aningen över i pris per kvadratmeter medan de under år 2011 låg över med ungefär 400€. Detta kan bero på främst att det är störst efterfrågan på lägenheter under 60 kvadratmeter vilket skulle leda till aningen högre priser (se 5.1, Prissättning).

Som vi kan se ur figuren nedan så var lägenheterna under 60 kvadratmeter fler till antalet. Detta kan bero på att mindre lägenheter oftast är ett ”mellan-hem” för personer som eventuellt kommer att bygga osv. Det leder till större omsättning av mindre bostäder medan större oftast är hem för hela familjer.

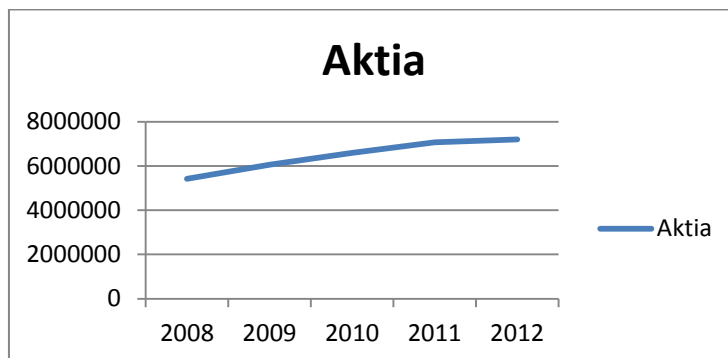


Figur 15. Fördelningen mellan våningshus under och över 60 kvadratmeter ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).



## 5.6 Bankens utlåning

Förutsättningen för många, som jag har nämnt tidigare, att köpa enbostad är att de får ett bostadslån. Enligt Aktia har deras utlåning sett ut såhär:



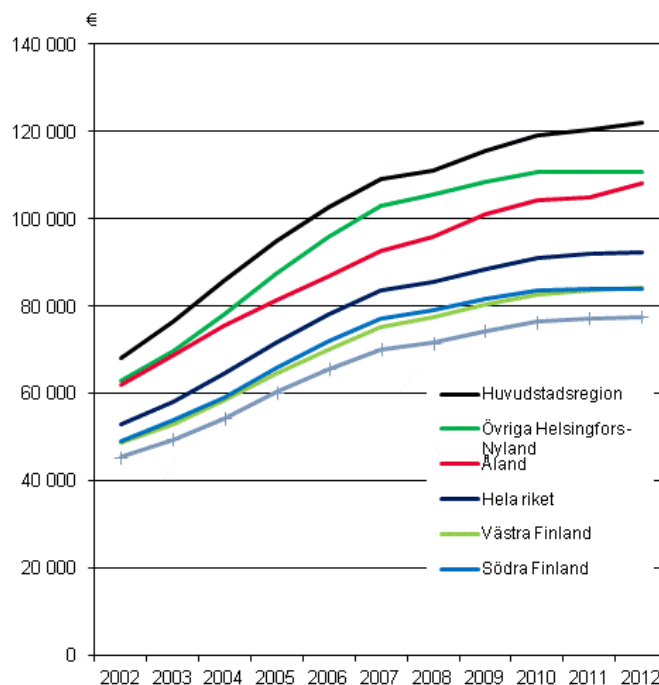
Figur 16. Aktias utlåning, 2008-2012 (aktia, 2013).

Som figuren ovan visar, har utlåningen ökat i takt med att prisnivån på bostäderna har ökat. Dock anser jag att datat tillgängligt på Aktias hemsidor inte är fullt pålitligt eftersom vi inte kan se *antalet* lån som i det här fallet är av avsevärd betydelse. Enligt figuren vet vi enbart att Aktia har lånat ut mer pengar, inte att de lånat ut mer pengar per lån.

### 5.6.1 Bostadshushållens bostadsskulder

Statistikcentralen har uppgifter om det mesta i vårt land, vilket betyder att de också har statistik över hur skuldsatta hushållen i Finland i genomsnitt är. Statistiken börjar från år 2002 där hushållen hade i genomsnitt ungefär 55000€ i bostadsskuld. År 2005 är året från vilket min datainsamling börjar och då låg bostadsskulden vid ungefär 70000€ per hushåll. År 2012 var den genomsnittliga bostadsskulden 92370€. Kurvan för hur bostadsskulden har stigit ser rätt lika ut i hela landet där huvudstadsregionen har de tyngst skuldsatta. (Statistikcentralen, 2013)

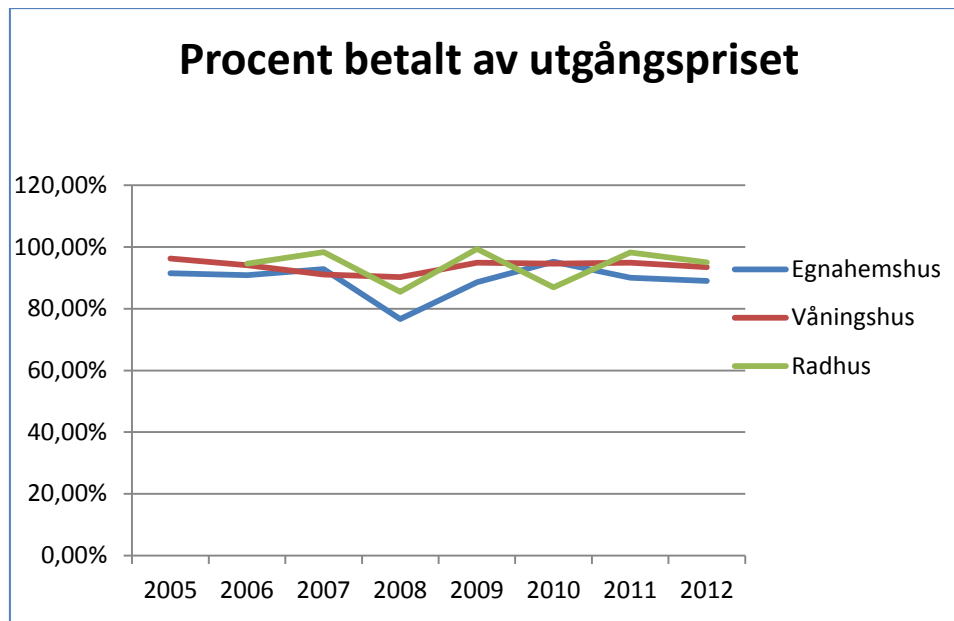
Som man kan avläsa ur figuren nedan har bostadsskulderna ökat i takt med att kvadratmeterpriset på bostäderna har ökat. Detta betyder att när bostadspriserna ökar så finansieras det med mer lån istället för egna besparingar.



Figur 17. Bostadshushållens skuldsättning (Statistikcentralen, 2013).

## 5.7 Alltid betalar man inte fullt pris

Då man köper en bostad går det ut på att ge en offert till dem som säljer bostaden. Oftast är offerten mindre än det begärda priset, sedan är det upp till ägaren att välja om de tar emot offerten eller inte. Detta är ett bra sätt där man kan spara tiotusentals euro med hjälp av en bra offert med en bra motivering. I figuren nedan kan man se hur många procent av utgångspriset betalades per eh, vh och rh för varje år.



Figur 18. Procent betalt av utgångspriset i Lovisa ( Östra Nylands Fastighetsförmedling, 2005-2012).

Som man ser i figuren ovan är det rätt normalt att köpeskillingen är 90% av utgångspriset, alltså för en bostad som kostar 100000€ betalar man enbart 90000€ . Det går också att avläsa ur figuren att det finns mest spelrum när det gäller egnahemshus till skillnad från våningshus och radhus. Jag hade tänkt mig innan jag gjorde grafen att kunden oftast betalar 80-90% av utgångspriset, men när jag ögnade igenom datat tyckte jag att det så gott som alltid betalades över 90%. Så vi betalar egentligen en större del av priset än jag hade tänkt mig.

Det finns ett gammalt ordspråk som säger: ”han är inte dum som begär för mycket utan det är han som betalar som är dum”. Då man prutar på en bostad finns det också en hel del att tänka på. Man behöver inte skämmas för att ge ett skambud, bostäderna värderas på olika sätt där det oftast är säljaren som värderar den högst eftersom det är säljarens eget hem. Man kan även lite spela med budgivningen, dvs. ge ett skambud för att säljaren ska gå ner en bit i priset för att sedan mötas där man ursprungligen satt sin egna gräns. Det är även bra som köpare att ta reda på vad motsvarande bostäder har sålts för, det gör budgivningen enklare. Utöver detta kan man följa med hur många personer det är på en visning samt skicket på lägenheten jämfört med andra. Genom dessa observationer kan man bättre motivera sitt anbud vilket även är viktigt.( Zenou, Tina, 2011)

## 6 AVSLUTANDE DISKUSSION

När jag började fundera på vad jag skulle skriva mitt examensarbete om kom jag rätt fort på att det i sin helhet skulle handla om fastighetsförmedling. Jag hade dock tänkt mig att svara på en hel del olika frågor, t.ex. ifall fastighetsförmedlingen kommer att bli kontorslöst? Köper vi lika mycket som tidigare eller går vi mer mot hyra? Dessa var ett par av de frågor som jag hade tänkt svara på innan handledaren min ansåg att det skulle gå att skriva ett examensarbete per fråga. Dessa kloka ord fick mig att välja prisutvecklingen av bostäder som huvudfråga i mitt arbete.

Själva genomgången av datat, dvs. genomförda affärer, var rätt krånglig i början då jag inte riktigt var säker på hur jag skulle dela upp datat osv. Dock tycker jag att jag fick en rätt klar bild av datat som jag samlade ihop med hjälp av excel. Nu anser jag att det är enkelt för min uppdragsgivare att söka bland min excelfil efter en enskild affär, eftersom det går att göra genom att söka på enbart adressen. Om uppdragsgivaren söker på adressen kommer det fram alla affärer på just den adressen vilket underlättar genomgången avsevärt. Dock kan jag inte lägga till excelfilen som en bilaga där adresserna syns eftersom det kunde anses som kränkande för den som antingen köpt eller sålt en bostad.

Mitt antagande att antalet affärer skulle sjunka fram till 2009-2010 stämde bra överens med verkligheten samt att de därefter skulle stiga. Dock var det för mig överraskande att antalet affärer återigen sjönk år 2012. Förklaringen till det nämns i 5.2.1, alltså att finländare inte är lika villiga att ta risk, dvs. att vi säljer gamla bostaden innan vi köper ny bostad. Jag tycker dock att detta förfaringssätt, att sälja innan man köper ny, är mer hållbart i längden för konsumenten. Även om tanken är att köpa ny och sedan sälja den gamla bostaden genast därpå, är det inte sagt att bostaden säljs genast utan det kan ta månader vilket leder till en jobbig ekonomisk situation för kunden.

Slutligen kan man se ur arbetet att prisnivån har stigit inte bara i Lovisa utan även i de resterande delarna av landet. Att antalet affärer varierar en hel del anser jag att till en del beror på prisnivån, en del till det jag beskrev tidigare om hur finländarna tar risk samt även hur konkurranssituationen på fastighetsmarknaden ser ut. Idag har vi i Lovisa flere

företag som idkar fastighetsförmedling vilket sätter mer press på de olika företagen. Sedan 2005 har antalet fastighetsförmedlingsbyråer i Lovisa ökat med närmare det dubbla antalet.

Jag anser att det här arbetet har varit givande ur min synvinkel eftersom jag nu har en bred överblick över bostadssprissättningen i Lovisa vilket underlättar när jag själv ska införskaffa en bostad. Själva arbetet var mer krävande än jag tänkte mig eftersom det var svårt att hitta material som lämpar sig till mitt ämne vilket gjorde att det lite drog ut på tiden.

Till sist vill jag ännu framföra ett tack till min uppdragsgivare, Östra Nylands Fastighetsförmedling Ab AFM som har hjälpt mig med material samt min handledare Thomas Finne som har hållt i tyglarna.

## KÄLLOR

### Böcker, muntliga och tidsskrifter:

Bryman, Alan & Bell, Emma. 2005. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*.

Författarna och Liber AB. 621s.

Eliasson, Annika. 2010, *Kvantitativ metod från början*, 2 uppl., Lund, Studentlitteratur AB, 165s.

Magnusson, Mats & Forssblad, Håkan. 2009, *Marknadsföring i teori och praktik*, 4 uppl., Lund, Studentlitteratur AB, 315s.

Rydberg, Harriet et.al. 2012. *Anvisning om god förmedlingssed*. Kiinteistöväälitysalan Keskusliitto ry. 56s.

### Elektroniska källor:

Aktia, 2013, *Nyckeltal, femårsöversikt*, tillgänglig: <http://www.aktia.fi/sv/konserni/tunnusluvut> hämtad: 30.10.2013

Asunnon-myynti, 2012, *hinnan merkitys myyntiin*. Tillgänglig: <http://www.asunnon-myynti.fi/hinnan-merkitys-myyntiin/> Hämtad: 27.2.2013

Asunnon-myynti, 2012, *Asuntokauppa käy jälleen*. Tillgänglig: <http://www.asunnon-myynti.fi/hinnan-merkitys-myyntiin/asuntokauppa-kay-jalleen/> hämtad: 28.2.2013

Asuntojenhinnat, 2013, *Tilastot- Kaupunki: Loviisa*. Tillgänglig: <http://www.asuntojenhinnat.fi/myytyjen-asuntojen-tilastot/city/Loviisa> hämtad: 9.10.2013

Asuntomarkkinat, 2012, *Asuntokauppojen tahti hidastunut 5 prosenttia*, Tillgänglig: <http://asuntomarkkinat.fi/asuntokauppojen-tahti-hidastunut-5-prosenttia/> hämtad: 10.10.2013

Asuntoverkko, 2013, *Mitkä tekijät vaikuttavat asunnon osoon?* Tillgänglig: <http://www.asuntoverkko.com/blog/2013-04-23/mitka-tekijat-vaikuttavat-asunnon-arvoon> hämtad: 7.10.2013

Ekonomifakta, 2013, *fastighetsprisindex*, tillgänglig:  
[http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/Ekonomi/Hushallens-ekonomi/Bostadspriser/?from16158=2005&to16158=2012&columns16158=,1,2,3,&diagroupa=diagram\\_2&diagroupb=&currentDia=diagram\\_2](http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/Ekonomi/Hushallens-ekonomi/Bostadspriser/?from16158=2005&to16158=2012&columns16158=,1,2,3,&diagroupa=diagram_2&diagroupb=&currentDia=diagram_2) hämtad: 29.10.2013

Euribor-rates, 2013, *Euribor interest rates 2009*, Tillgänglig: <http://www.euribor-rates.eu/euribor-2009.asp> hämtad: 8.10.2013

Finanshistoria, 2010, *Finanskrisen i USA 2008*, tillgänglig,  
<http://www.finanshistoria.nu/finanskrisen-i-usa-2008> hämtad: 21.10.2013

Findikaattori, 2013a, *Taloudellinen kasvu (BKT)*, publicerad: 5.9.2013, tillgänglig:  
<http://www.findikaattori.fi/fi/3> hämtad: 21.10.2013

Findikaattori, 2013b, *Taloudellinen kasvu (BKT)*, publicerad 5.9.2013, tillgänglig:  
<http://www.findikaattori.fi/fi/3> hämtad: 21.10.2013

Karjalainen Antti, 2010, Taloussanomat, *Asuntojen hinnat uhkaavat räjähtää käsiin*, publicerad: 16.9.2010, tillgänglig:  
<http://www.taloussanomat.fi/asuminen/2010/09/16/asuntojen-hinnat-uhkaavat-rajaahtaa-kasiin/201012851/310>, hämtad: 10.10.2013

Lantmäteriverket, 2012, *Köpeskillingsstatistik*. Tillgänglig:  
<http://www.maanmittauslaitos.fi/sv/kopeskillingsstatistik> hämtad: 28.2.2013

Nationalekonomi, 2012, *Utbud och efterfrågan*, Tillgänglig:  
<http://nationalekonomi.hannes.se/mikroekonomi/utbud-och-efterfraagan>  
hämtad:9.10.2012

Statistikcentralen, 2013, *Bostadshushållens bostadsskulder i genomsnitt 92370 euro år 2012*, publicerad 26.6.2013, tillgänglig:  
[http://www.stat.fi/til/velk/2012/velk\\_2012\\_2013-06-26\\_tie\\_001\\_sv.html](http://www.stat.fi/til/velk/2012/velk_2012_2013-06-26_tie_001_sv.html) hämtad:  
7.11.2013

Tilastokeskus, 2013a, *Vanhojen omakotitalojen hinnat laskivat huhti-kesäkuussa 2,1 prosenttia*, Tillgänglig:

[http://www.tilastokeskus.fi/til/kihi/2013/02/kihi\\_2013\\_02\\_2013-09-06\\_tie\\_001\\_fi.html](http://www.tilastokeskus.fi/til/kihi/2013/02/kihi_2013_02_2013-09-06_tie_001_fi.html)

hämtad: 14.10.2013

Tilastokeskus, 2013b, *Osakeasuntojen hinnat lähes ennallaan elokuussa*, Tillgänglig:

[http://www.tilastokeskus.fi/til/ashi/2013/08/ashi\\_2013\\_08\\_2013-09-27\\_tie\\_001\\_fi.html](http://www.tilastokeskus.fi/til/ashi/2013/08/ashi_2013_08_2013-09-27_tie_001_fi.html)

hämtad: 18.10.2013

Tina Zenou, 2011, DN Ekonomi, *Så prutar du på bostadsköpet*, publicerad: 11.11.2011,

tillgänglig: <http://www.dn.se/ekonomi/sa-prutar-du-pa-bostadskopet/> hämtad:

31.10.2013







