

Företagsekonomiska Institutionen

Kurskod: FEKH69

Kursens titel: Examensarbete i redovisning på kandidatnivå, 15hp.

Termin: VT 2015

## **Tillit på bostadsmarknaden**

### Tillit, mellanhänder och redovisningsinformation

Författare

Björn Tilly 870228-4095

Niclas Ulander 840714-3919

Sandra Nordin 880206-4603

Handledare

Alexander Paulsson

# Sammanfattning

**Titel:** Tillit på bostadsmarknaden. Tillit, mellanhänder och redovisningsinformation

**Seminariedatum:** 5 juni, 2015

**Ämne/kurs:** FEKH69 Examensarbete i redovisning på kandidatnivå, 15 hp

**Författare:** Björn Tilly, Niclas Ulander och Sandra Nordin

**Handledare:** Alexander Paulsson

**Nyckelord:** Tillit, ekonomisk information, årsredovisning, mellanhänder, transaktionskostnadsteori.

**Syfte:** Vårt syfte med uppsatsen är att undersöka hur mycket av den ekonomiska information mäklarna tillhandahåller som köparna kollar på samt hur tilliten ser ut mellan köpare och mäklare.

**Metod:** En explorativ undersökning ligger till grund för uppsatsen, där en enkätundersökning har resulterat i cirka 200 svar från köpare av bostadsrätter och cirka 40 svar från mäklare.

**Teoretiska perspektiv:** För att förklara hur tilliten ser ut mellan köpare och mäklaren har vi tittat på teorier om tillit, mellanhänder och transaktionskostnader. Detta har vi sedan kompletterat med information om hur lagar och regler ser ut kring årsredovisning och fastighetsmäklare samt förklarat avskrivningssätt, äkta och oäkta förening.

**Empiri:** Vi har tittat på målgrupper så som köpare och mäklare och presenterat resultaten i diagram. Dessa är sedan hypotesprövade för att se om resultaten är statistiskt säkerställda.

**Resultat:** Våra respondenter har endast ett förtroende på 2,9 av vår 5-gradiga skala men bara 50 procent av köparna läser den kompletterande ekonomiska informationen i form av årsredovisningen.

# Abstract

**Title:** Trust on the real estate market. Trust, intermediaries and accounting information.

**Date fo examination:** 5th of June, 2015

**Subject/ course:** FEKH69, Bachelor thesis in Accounting, 15 hp.

**Authors:** Björn Tilly, Niclas Ulander and Sandra Nordin

**Mentor:** Alexander Paulsson

**Keywords:** Trust, financial information, annual reports, intermediaries, transaction costs.

**Purpose:** Our purpose in this paper is to examine how much of the financial information brokerages provide that the buyers check on and how the trust is displayed between buyers and brokers.

**Method:** An exploratory survey is the basis for the essay, where it has resulted in about 200 responses from buyers of condominiums and about 40 responses from brokers.

**Theoretical perspectives:** How trust is displayed between buyer and broker, we have looked at theories about trust, intermediaries and transaction costs. Then we have supplemented with information on laws and regulations around the annual accounts and real estate as well as explained the depreciation method, different types of housing associations.

**Empiricism:** We have looked at target groups such as buyers and brokers, and presented the results in charts. These hypotheses are then tested to see if the results are statistically significant.

**Results:** Our respondents have only a confidence of 2.9 on our 5-point scale, but only 50 percent of buyers read the supplementary financial information in the form of the annual report.

# Innehållsförteckning

1. Inledning .....	5
1.1. Bakgrund .....	5
1.2. Bostadsrättsköp - en stor affär .....	6
1.3. Problemformulering.....	7
1.4. Syfte .....	8
1.5. Avgränsningar .....	8
1.6. Tidigare studier.....	8
2. Metod.....	11
2.1. Forskningsstrategi .....	11
2.2. Forskningsdesign.....	13
2.3. Hypotestest .....	14
2.4. Val av informationskällor .....	15
2.5. Val av teori .....	15
2.6. Enkätundersökning .....	16
2.7. Reliabilitet, Replikerbarhet och Validitet .....	18
2.8. Källkritik.....	19
3. Teori.....	20
3.1. Tillit .....	20
3.1.1. Är tillit alltid av värde?.....	21
3.1.2. Tillit till redovisningsinformation.....	22
3.2. Transaktionskostnadsteori.....	23
3.3. Mellanhänder .....	24
3.4. Spelteori och fångarnas dilemma.....	24
4. Ekonomiska begrepp .....	26
4.1. Progressiv avskrivning .....	26
4.2. Oäkta förening .....	27
4.3. Årsredovisning .....	27
4.4. Fastighetsmäklarlag (2011:666).....	29
5. Empiri.....	30
5.1. Presentation av enkätsvar .....	30
5.2. Skillnad i uppfattning - hypotestest .....	36
6. Analys .....	38
6.1. Tillit, mellanhänder och transaktionskostnad.....	38
6.2. Fångarnas dilemma.....	41
7. Diskussion.....	43
8. Slutsatser.....	46
9. Förslag till framtida forskning.....	47
10. Källförteckning.....	49
11. Appendix 1 .....	53
12. Appendix 2 .....	55
13. Appendix 3 - Hypotesprövning.....	57

# 1. Inledning

---

*I detta inledande stycke har vi introducerat ämnet och bakgrund till varför vi valt vår frågeställning samt skrivit vår problemformulering. Vi redogör för vilket syftet är och vilka avgränsningar vi gjort så läsaren vet vad man kan förvänta sig att läsa om. Till sist redogör vi för vilka tidigare studier som gjorts inom ämnet.*

---

## 1.1. Bakgrund

Generellt sett brukar Sverige ses som ett land där saker fungerar väl. Svenska institutet hade i en mätning 2011 Sverige som 4:e land med minst upplevd korruption i offentliga sektorn.<sup>1</sup> Traditionellt sett ses Sverige som ett land där man kan lita på folk i största allmänhet och så även vid större affärer mellan privatpersoner som ett köp av bostad, men detta kan vara på väg att ändra sig. För vår uppsats är det intressant att specifikt mäklarbranschens förtroende är på nedgång, medan det samtidigt verkar finnas en bredare tendens i samhället där tilliten sjunker.<sup>2</sup>

Det är av intresse för denna uppsats att se på hur den ekonomiska information som finns tillgänglig används vid köp av bostadsrätt och i huvudsak se om köpare lägger någon vikt vid denna information vid köp av bostadsrätt. Det har under det senaste året blivit en omskrivning av lagen hur man kan skriva av byggnader. Då man gått ifrån progressiva avskrivningar finns det ett på lång sikt oroande uttalande från FAR där man anser att det är acceptabelt att en förening går med förlust, att man inte har månadsavgifter som avspeglar föreningens kostnader och att man kan bygga upp en skuld ett antal år om styrelsen känner det är rimligt.<sup>3</sup> Detta är ett teoretiskt problem om en köpare inte inser att månadsavgiften är lägre än vad den kommer vara i framtiden när man måste höja den för att betala för det underskott som man låtit bygga upp.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> <https://si.se/verksamhetsomraden/sverigebilden-utomlands/internationella-index/corruption->

<sup>2</sup> <http://fof.se/tidning/2014/8/artikel/sveriges-unika-tillit-sjunker-kan-man-lita-pa-folk>

<sup>3</sup> [http://www.far.se/PageFiles/13541/Rattsutlatande\\_angaende\\_underskott\\_i\\_bostadsrattsforeningar\\_1169462-v12-STODMS.pdf](http://www.far.se/PageFiles/13541/Rattsutlatande_angaende_underskott_i_bostadsrattsforeningar_1169462-v12-STODMS.pdf)

<sup>4</sup> [http://www.svd.se/vanta-med-att-andra-reglerna\\_3971350](http://www.svd.se/vanta-med-att-andra-reglerna_3971350)

Så länge köparen vet om detaljerna, säljaren och mäklaren är öppna med det, så är det ingen fara för då borde marknadspriset, i en effektiv marknad, spegla rätt pris. Men kan man lita på att alla parter spelar med öppna kort? Detta orsaker ju ett problem med tilliten, vilka metoder har använts? Hur bra är metoderna? Och hur ska en lekman på något sätt kunna bedöma ifall bostadsrättsföreningen är i farozonen? Dessa händelser får oss att anse att det är av intresse att skriva en uppsats där vi försöker undersöka om tilliten är försvarbar.

I Aftonbladet den 18 Maj i år avslöjar de att "Mer än varannan mäklare fuskar med buden". I en intervju med en mäklare som jobbat över tio år i branschen avslöjar han hur mäklare trissar upp budgivningarna med påhittade bud. Han tror själv att det är mer än varannan mäklare som någon gång gjort det på grund av att det är en sådan kultur i branschen, oftast är det snabba affärer och man vill påskynda prisstegringen och hetsen. Idag är det dubbelt så många som får varningar och erinranden än för tio år sen.<sup>5</sup>

## 1.2. Bostadsrättsköp – en stor affär

I Sverige finns ett antal olika upplåtelseformer när det kommer till bostäder och bostadsrätten är en av dem. Ofta säger man att man har köpt en bostadsrätt och associerar det med att man har köpt en lägenhet, men vad man egentligen har köpt är rätten att nyttja en bostad som ägs av en ekonomisk förening. Denna nyttjanderätt innebär både rättigheter som att nyttja lägenheten, men även vissa skyldigheter som att betala avgift till föreningen. Det är juridiskt sett föreningen som äger fastigheten och lägenheterna men köpet berättigar till medlemskap i denna ekonomiska förening vilket ger ett indirekt ägande av lägenheten.<sup>6</sup>

Enligt SCB fanns det 2014, 1 041 883 stycken bostadsrätter i Sverige och en bostadsaffär är sannolikt den största affären man gör i sitt liv.<sup>7</sup> Affären kan få stora ekonomiska konsekvenser om man inte tagit reda på all information man behöver innan köpet. En del har kanske inte så bra koll på vad det är man ska ta reda på innan man

---

<sup>5</sup> <http://www.aftonbladet.se/nyheter/feature/granskning/article20796622.ab>

<sup>6</sup> Isacson s.15, 2006

<sup>7</sup> [http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START\\_\\_BO\\_\\_BO0104/BO0104T03/table/tableViewLayout1/?rxid=02125b7d-bf40-48dd-a622-ef099204504f](http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START__BO__BO0104/BO0104T03/table/tableViewLayout1/?rxid=02125b7d-bf40-48dd-a622-ef099204504f)

fattar beslut om köp eller inte. Ska man kolla på årsredovisningen, och hur mycket säger den köparen? Ska man fråga om vilka planer föreningen har för underhåll framöver och hur mycket kan man lita på det mäklaren berättar?

Då köpet är en stor händelse är det viktigt att man har koll på hur det kommer påverka ens ekonomiska ställning framöver. För att få en så övergripande bild som möjligt är det viktigt att försöka ta reda på så mycket ekonomisk information som möjligt, i första hand via årsredovisning ska tillhandahållas av mäklaren. Vi har valt att titta på vad köparen förstår och inte förstår av den ekonomiska information mäklaren tillhandahåller samt hur tilliten till mäklaren ser ut hos köparna men också om mäklarens uppfattning överensstämmer med köparnas.

### **1.3. Problemformulering**

Då ett köp av en bostadsrätt sannolikt en av de största affärerna man gör i livet innebär det att man borde lägga ner en hel del tid på att försäkra sig om att man gör ett bra köp. I de flesta bostadsaffärer är det en mäklare som är mellanhanden mellan köpare och säljare. Så sent som i februari 2015 presenterades en undersökning i veckans affärer där det visade sig att enbart 6 procent av de tillfrågade hade förtroende för yrkesgruppen fastighetsmäklare, en minskning med 2 procent sedan året innan.<sup>8</sup> Litar gemene man på mäklarens ord; "föreningen har god ekonomi" eller gör man djupare efterforskningar, till exempel går igenom föreningens årsredovisning.

Även om risken att en bostadsrättsförening ska gå i konkurs är liten så finns alltid den risken. Om föreningen har för stora lån så innebär det i sig ingen konkursrisk men det gör att föreningens medlemmar måste betala för dessa lån via månadsavgiften. Blir denna månadsavgift för hög leder det till att värdet på bostadsrätterna minskar vilket kan göra att medlemmar i föreningen är högre belånade än vad bostadsrätten är värd.

Hur bra är svenska bostadsrättsföreningars ekonomi egentligen? Är styrelsen och medlemmarna i föreningarna medvetna om föreningens ekonomi och hur välinformerade

---

<sup>8</sup> Veckans affärer, 2015

är spekulanter av bostadsrätter. Känner de till begrepp som progressiv avskrivning och oäkta förening, eller lägger de sitt bostadsköp i händerna på mäklaren och förlitar sig på turen?

## **1.4. Syfte**

Uppsatsen vill se hur folk känner inför den stora affären att köpa en bostad. Känner de att de förstår vad de ger sig in i och hur ser den ekonomiska situationen ut i bostadsrättsföreningen innan köpet? Syftet med uppsatsen är att (i) undersöka huruvida köpare av bostadsrätter förstår den ekonomiska informationen som finns tillgänglig vid köpet. För att undersöka detta ska vi även studera (ii) mäklaren och vilken roll denne har som mellanhand och förmedlare av ekonomisk information, samt (iii) hur pass mycket köparen litar på mäklaren.

## **1.5. Avgränsningar**

Uppsatsen vill därför undersöka hur stor kunskap ägare och tidigare ägare av bostadsrätter har om föreningen de är medlemmar i samt om denna kunskap förmedlades av mäklare eller om köparen själv läste årsredovisningen. Empirin är i huvudsak avgränsad till tre enkätundersökningar, två till köpare och en till mäklare, då mer empiri sannolikt gjort uppsatsen för bred. Uppsatsen väljer därför att tillfråga intressenterna bostadsköpare och mäklare men lägger ingen vikt vid andra intressenter såsom banker eller byggbolag.

## **1.6. Tidigare studier**

Vi positionerar vår studie till tidigare forskning om (i) användandet av ekonomisk information vid engångsköp och (ii) vilken betydelse mellanhänder har här. Det har gjorts en del studier gällande mellanhanden i bostadsaffärer. En uppsats skriven av Andersson



och Edman<sup>9</sup> tar upp att det råder ett lågt förtroende för fastighetsmäklare. Detta trots att det finns klara regler och skyldigheter angående hur en mäklare ska agera vilket betyder att det inte är här bristen finns. Uppsatsen kommer fram till att det låga förtroendet sannolikt beror på att köpare är dåliga på att sätta sig in i vilka skyldigheter mäklare faktiskt har. Man menar också att mäklare borde bli bättre meddela vilka lagar som gäller och vilka skyldigheter mäklaren faktiskt har samt upplysa om var en missnöjd konsument kan vända sig. Uppsatsen avslutas med att det är svårt att veta vad som ligger till grund för det låga förtroende men understryker att problemet sannolikt inte ligger i Fastighetsmäklarlagen.

Michael J. Driver och Theodore J. Mock gjorde 1975 en studie om människans processande av information, teori om beslutsstil och redovisningsinformationssystem. Artikeln behandlar effekterna av variabler inom beteende, inklusive beslutsstil, på användandet och värdet av redovisningsinformation. Man kommer här bland annat fram till att hur man processar informationen varierar beroende på vad den ska användas till och vilken information det handlar om. De vill också påvisa att det finns någon typ av optimal mängd information för att vi ska ta till oss den men hamnar vi över denna gräns processar man mindre information istället.

På området om mellanhänder finns det väldigt mycket information att tillgå, dock handlar flest skrivna artiklar om mellanhänder och minoritetsgrupper eller mellanhänder på den finansiella marknaden, alltså banker som en mellanhänder. De minoritetsgrupper man kan läsa flera vetenskapliga artiklar om, innefattar till exempel fiskare i Asien eller etniska grupper i Afrika. Då vi varken skriver en uppsats om minoritetsgrupper eller finansiärer tror vi oss kunna bidra med ny kunskap inom detta område också.

Då det inte finns någon direkt tidigare forskning inom vår frågeställning har vi valt att försöka bidra med ytterligare kunskap inom detta område. Vi har därför valt att titta på hur redovisningsinformation används vid till exempel köp av bostadsrättsföreningar samt hur tillit mellan mäklaren och köparen ser ut ur bådas synvinkel. Någon tidigare forskning som belyser hur mäklarna tror att deras kunder ser på dem har inte hittats och vår

---

<sup>9</sup> <http://hig.diva-portal.org/smash/get/diva2:326744/FULLTEXT01.pdf>

uppsats väljer att fråga mäklarna detta för att se om det finns en skillnad med hur köparna svarar.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> [http://www.jstor.org/stable/245007?seq=7#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/245007?seq=7#page_scan_tab_contents)

## 2. Metod

---

*I detta kapitel presenterar vi vilka metoder vi använt under uppsatsens gång för att besvara vår frågeställning. Vi har även fört en diskussion över studiens replikerbarhet, reliabilitet och validitet samt redogjort för de val av teorier vi valt att applicera i uppsatsen.*

---

### 2.1. Forskningsstrategi

Uppsatsens utgångspunkt är att undersöka förhållandet mellan köpare av bostadsrätter och den vanligaste mellanhanden, fastighetsmäklaren. Uppsatsen syftar att ta reda på hur tilliten till fastighetsmäklare ser ut och vilken vikt som bostadsköpare lägger vid bostadsrättsföreningarnas årsredovisningar. Detta görs genom tre olika enkäter och sedan genom test om det föreligger statistiskt säkerställda skillnader mellan hur mäklare respektive köpare ser på situationen.

I det arbetssätt vi använt oss av kan man säga att vår uppsats grundar sig på en explorativ undersökning. Den explorativa undersökningen syftar till att

1. problemformuleringen är oftast uttryckt i hypoteser
2. orientera utredaren i frågeställningen
3. orientera utredaren om vad som finns inom den tidigare forskningen i ämnet
4. för att slutligen komma fram till en preciserad och sammanhängande undersökningsplan, där det framgår vad som är frågeställning, syfte, metod etc.

I vår undersökning om hur mycket köparen använder den ekonomiska information som tillhandahålls av mäklaren och hur tilliten ser ut mellan mäklaren och köparen. Detta gjorde vi sen ett statistiskt test på där våra hypoteser är uttryckta som följande;

1. Är det statistiskt säkerställt att  $\frac{1}{3}$  inte läser årsredovisningen innan köp av bostadsrätt?
2. Är det en signifikant skillnad i hur stort förtroende mäklarna anser sig ha och hur förtroende faktiskt ser ut hos köparen?

I vår orientering kring frågeställningen har vi genom en grundläggande bakgrund med hjälp av artiklar och händelser i omvärlden under senaste tiden förklarat varför vi tycker vår frågeställning är relevant och intressant att forska vidare kring. Till en början var vår

frågeställning intressant på grund av den nyligen ändrade lagen kring progressiv avskrivning, något som påverkar föreningens ekonomi och i förlängningen således köparens ekonomi. Under uppsatsens gång avslöjades dock stora fusk inom mäklarbranschen, där mäklarna själva driver upp priserna under budgivningarna och ökade därför vårt intresse ytterligare kring frågeställningen.

När vi letat efter vad som är skrivet inom området tidigare har vi haft ganska svårt att hitta något inom just vår specifika frågeställning. Mycket är forskat inom tillit till exempel inom relationsmarknadsföring eller allmän tillit i den sociala världen och därför anser vi att detta är av betydelse att tillföra dagens forskning. Vad gäller den delen av frågeställningen som innefattar hur mycket man kollar på den ekonomiska informationen har vi inte heller hittat några direkta avhandlingar inom detta område heller.

Med hjälp av de resultat vi hittat inom tidigare forskning eller snarare avsaknaden av tidigare forskning inom just vår frågeställning, artiklar och uttalanden från organisationer samt den undersökning vi gjort genom enkäter till köpare av bostadsrätter och mäklare har vår uppsats utmynnat i denna explorativa undersökning.<sup>11</sup>

När man skriver uppsatser brukar man prata om vilken inriktning uppsatsen har, deduktiv eller induktiv. Utgår uppsatsen från teorier och testar hypoteser tyder det på att uppsatsen har en deduktiv ansats. Inom traditionell forskning i ekonomi tenderar man att använda just deduktiv ansats. Med detta menas att man har en teori, ett redan existerande verktygsset för att analysera data, vilket man använder för att analysera den data man samlar in. Normalt har man en hypotes man antingen bekräftar eller förkastar. Ett annat angreppssätt vore att använda en induktiv ansats, där samlar man först in data och utifrån dessa data bygger man upp en teori för att förklara det man har samlat in.<sup>12</sup>

Uppsatsen huvudsakliga empiri kommer från de tre enkätundersökningarna och uppsatsen kan därför avses ha kvantitativ forskningsstrategi då det i huvudsak går att kvantifiera svaren i olika kategorier. Detta till skillnad från en kvalitativ strategi som i huvudsak bygger på intervjuer eller enkäter med öppna svar. Normalt förknippas ett

---

<sup>11</sup> Lundahl och Skärvad, s. 47, 2009

<sup>12</sup> Bell & Bryman, 2005

deduktivt synsätt med kvantitativ data medan induktiva ansatser brukar förknippas med kvalitativ data.<sup>13</sup>

Även om uppsatsen kan sägas ha en deduktiv ansats och en kvantitativ forskningsstrategi så lämnar vi till läsaren att bedöma detta då den det är svårt att fullt ut kategorisera om en uppsats inriktning är deduktiv eller induktiv.

## 2.2. Forskningsdesign

De kriterier som kommer till användning vid en samhällsvetenskaplig undersökning kan man benämna som forskningsdesign. Forskningsdesignen utgör en ram för den empiriska data som samlas in och det förekommer olika typer av designer vid företagsekonomisk forskning.<sup>14</sup> I uppsatsen kommer vi att studera ett specifikt fenomen, köpet av en bostadsrätt och om köparen visar intresse för bostadsrättens årsredovisning. Uppsatsen kommer ha en kvantitativ ansats då den empiriska data som samlas in kommer från enkätundersökningar. Det finns en viss kritik mot den kvantitativa forskningen, exempelvis att den skapar en oriktig känsla av precision och riktighet och att den förlitar sig på mätprocedurer vilket gör att kopplingen mellan forskning och vardag försvåras.<sup>15</sup> Detta för att på ett så träffsäkert sätt besvara hur tilliten till mäklare ser ut och vilka skillnader som finns, samt att studera vilken vikt som läggs vid bostadsrättsföreningars årsredovisning. För att besvara dessa frågor ser vi en fördel i att välja en kvantitativ ansats då flera svar i enkäten ger mer tyngd åt svaren. Alternativet hade varit att välja en kvalitativ ansats med intervjuer som primär informationskälla men vi såg större fördelar i att få så många svar som möjligt. Vid en kvantitativ ansats går uppsatsen igenom tre faser, planeringsfasen, datainsamlingsfasen och analysfasen.<sup>16</sup> I planeringsfasen samlades tillämplig teori för att använda som en utgångspunkt för att svara på uppsatsens frågor. Datainsamlingsfasen bestod till största del i att distribuera enkäterna för att samla in den kvantitativa data som behövs medan analysfasen gick igenom den insamlade data och presenterade den i diagram och analyserade den med hjälp av teorin.

---

<sup>13</sup> Bryman, Bell s34, 2010

<sup>14</sup> Bryman, Bell, 2010

<sup>15</sup> Bryman, Bell, 2010

<sup>16</sup> Lundahl, Skärvad, 1999

## 2.3. Hypotestest

För att bedöma trovärdigheten i ett statistiskt urval kan man göra en statistisk hypotesprövning. Det innebär att man med hjälp av det slumpmässiga urvalet man har fått i ett stickprov prövar hur väl de stämmer överens med hela populationen. Vid hypotesprövning formulerar man hypoteser, ofta benämnda nollhypotesen och mothypotesen. Hypotesprövningen kommer leda till att man antingen förkastar eller accepterar nollhypotesen. När man förkastar nollhypotesen så innebär detta istället att mothypotesen accepteras. I ett hypotestest kan man även ställa två olika urval mot varandra för att se om det finns en statistiskt säkerställd skillnad mellan urvalen vilket är något som används i uppsatsen.

Man använder olika formler/testfunktioner vid olika typer av hypotestest och de formler vi har använt presenteras uppsatsens appendix. Vid test av medelvärde får man bäst resultat om man testar en hypotes med populationens standardavvikelse. I uppsatsens fall är standardavvikelsen i populationen okänd och vi använder därför standardavvikelsen i stickprovet, det vill säga standardavvikelsen i enkätsvaren i vår undersökning. För att göra ett hypotestest behöver vi då stickprovets medelvärde, standardavvikelse och antalet respondenter. Beräkningarna görs enklast i ett statistikprogram, exempelvis SPSS. I vårt test har vi använt Excel för att räkna ut standardavvikelse och medelvärde. Värdet man får fram av beräkningarna i formeln jämförs sedan med ett kritiskt värde för att bedöma om nollhypotes accepteras eller förkastas. Detta kritiska värde hittar man lämpligast i en tabell som visar normalfördelningen och man måste ha bestämt testets signifikansnivå för att få detta värde. En vanlig signifikansnivå för hypotestest är 5 procent vilket har använts i våra test.

För att acceptera nollhypotesen, att det inte går att säga att det finns signifikant skillnad mellan vilket förtroende köpare har för mäklare och vad mäklare tror ska Z-värdet ligga mellan -1,96 och +1,96, vilket är acceptansområdet med en 5 procentig signifikansnivå. När man testar medelvärde har man alternativen att antingen använda sig av antingen ett t-test eller ett z-test, där z-testet ger något mer tillförlitligt svar. Ett z-test kräver däremot antingen att standardavvikelsen i populationen är känd eller att stickprovet är stort. Ett stickprov kan anses vara stort om det har gjorts fler än 30 observationer,<sup>17</sup> vilket

---

<sup>17</sup> Körner, Wahlgren, s. 222, 2010

är fallet i våra test. I uppsatsen har vi använt oss av klassisk hypotesprövning, där man jämför det observerade värdet på testfunktionen med ett kritiskt värde. Alternativt kan man använda en metod som heter P-värdesmetoden där man jämför det observerade p-värdet med signifikansnivån. Detta är de enda skillnaden mellan de båda metoderna.<sup>18</sup> Förutom det formler/testfunktioner som används i hypotestesten så finns även våra uträkningar i uppsatsens appendix.

## 2.4. Val av informationskällor

I vår uppsats har vi främst använt oss av artiklar och en enkätundersökning för att besvara vår frågeställning. Enkäten har vi gjort för att nå ut till vanliga medlemmar i bostadsrättsföreningar, detta för att försöka se hur intresset och kunskapen om bostadsförenings ekonomi och ekonomiska plan ser ut hos de vanliga medlemmarna. Vi har även skickat en enkät med liknande frågor till fastighetsmäklare. Enkäterna liknar varandra för att öka möjligheten att jämföra svaren från de två grupperna.

Då vi inledningsvis lade ut enkäten i en grupp för ekonomiintresserade fick vi uppfattning att denna målgrupp var något mer intresserade och kunniga än många andra när det kom till att läsa årsredovisningarna. Detta ledde till att vi tog beslutet att sprida enkäten i större forum med mer blandad målgrupp för att se om svaren skulle kunna få en annan riktning.

Vi har även använt oss av tidningsartiklar då dessa är öppet tillgängliga och kan granskas av andra tidningar och i större publikationer finns redaktörer som kontrollerar innehåll. Artiklar låter en även följa en debatt mellan andra parter över tid och kan vara intressanta ur detta synsätt.

## 2.5. Val av teori

Uppsatsens teoridel grundar sig i frågan om tillit och just tillit har varit utgångspunkten i sökandet av teori. Det finns många teorier som rör tillit men inte så många av dessa kombineras med just hur tilliten ser ut när en affär ingås med någon typ av mellanhand.

---

<sup>18</sup> Körner, s. 233, 2010

Uppsatsen har valt att ha ett eget kapitel om ekonomiska begrepp för att komplettera avsaknaden av en exakt teori som passar vår uppsats då vi tycker att det är viktiga lagar och förordningar som spelar stor roll för att tillit ska byggas upp.

Då ett köp av en bostadsrätt oftast inte ingås av bara två privatpersoner utan snarare utgörs av en köpare, en säljare och en mellanhand, i vårt fall mäklaren tycker vi det är intressant att kolla på transaktionskostnadsteorin. Detta för att det är svårt för en enskild individ att sätta sig in i alla regler som finns vad gäller ett bostadsköp. Det kan också vara svårt att besitta all den kunskap som ett bostadsköp innebär och vad man behöver tänka på. Mäklarens uppgift att bistå med information spelar en stor roll vid köpet och hur denna tillit skapas kan förklaras av transaktionskostnadsteorin.

I affären mellan köparen och säljaren är det mycket information som ska förmedlas och att sälja en bostadsrätt är oftast en ganska tidskrävande händelse. Det är svårt för en lekman att besitta all den kunskap som skulle behövas om inte affären gjordes med mäklaren som mellanhand. Det skulle även bli svårt för den som ska sälja en bostad att hitta en köpare om inte mäklaren fanns. Ur detta perspektiv har vi valt att kolla på vilken betydelse mellanhänder har på marknaden.

En klassisk teori inom spelteori är fångarnas dilemma som handlar om tillit och vilka val som görs när man kan lita på motparten respektive vilka val som görs om man inte litar på varandra. Då uppsatsen bygger på tillit ser vi fångarnas dilemma som ett komplement till transaktionskostnadsteorin.

## **2.6. Enkätundersökning**

Som forskningsinstrument har vi valt att göra en survey i form av en enkätundersökning online genom Googles verktyg för enkäter. Denna har vi sedan valt att distribuera på två sätt, en via webben på Facebook samt en enkät via e-post till mäklare. Vi har gjort ett sannolikhetsurval för att få ett så representativt urval som möjligt. Eftersom vi valt att skicka enkäterna till två olika urvalsgrupper hamnar de båda grupperna i två olika typer av sannolikhetsurval. Enkäten till den ekonomiintresserade gruppen är ett stratifierat



slumpmässigt urval då de har en speciell egenskap<sup>19</sup>, det vill säga intresserade av ekonomi. Även mäklarna hamnar under denna kategori då dessa tillhör ett speciellt yrke. Den andra urvalsgruppen som inte har någon speciell egenskap är ett obundet slumpmässigt urval.

Båda enkäterna fylldes i genom att man via en länk kom direkt in på hemsidan där enkäten låg. Enkäten till de som någon gång köpt en bostadsrätt bestod av 11 frågor där vi inledde med en filterfråga, har du någon gång köpt en bostadsrätt för att gallra ut de respondenter som inte passar in i målgruppen. Vid val av svarsalternativ nej skickades man således till sista sidan direkt och behövde alltså inte svara på övriga frågor. Enkäterna till mäklarna skickades via e-post och bestod av 10 frågor som liknade de till köparna av bostadsrätt för att kunna jämföra svaren och se om uppfattningarna av de båda målgrupperna skiljde sig något åt. När vi fått in alla svar har vi sammanställt de genom att överföra svaren till excel. En del av frågorna har sedan jämförts och redovisats i diagram.

Valet av enkäter som informationsinsamling har för och nackdelar. Det är snabbare, billigare och man kan nå fler personer än man kan med intervjuer. De nackdelar man måste komma ihåg är att enkäter dels kan missuppfattas utan att respondenten kan fråga efter klagörande och att man tenderar att sakna djup. De flesta enkätfrågor kommer ha korta svar jämfört med en öppen intervju där man låter respondenten tala fritt.<sup>20</sup>

Enkäterna består av ett fåtal frågor och de potentiella respondenterna blir introducerade till enkäten med en kort beskrivning av vad enkäten handlar om, samt att den bara tar ett fåtal minuter att besvara. Detta för att inte avskräcka respondenter då det finns enkäter som tar upp mycket tid. Uppsatsens enkäter ställer enbart ett par grundläggande frågor, exempelvis ålder och utbildningsnivå, då vi inte vill ställa för många frågor som av respondenterna upplevs som oviktiga.<sup>21</sup> De grundläggande frågorna om utbildning och ålder har vi valt för att se om det finns skillnad i hur mycket tid man lagt på att ta reda på den bostadsrättsföreningens ekonomiska situation innan man köper lägenheten kopplat till

---

<sup>19</sup> Bryman & Bell, s.186-213, 2013

<sup>20</sup> Bryman & Bell, s 246-247, 2010

<sup>21</sup> Bryman & Bell, s.247, 2010

egenskaper. Uppsatsens enkäter är gjorda via internet med anonyma svar, då vi tror att svarsfrekvensen hade minskat avsevärt om respondenten var tvungen att logga in. Nackdelen med anonyma svar är framför allt att det utesluter uppföljningsfrågor vilket uppsatsen till viss del kunde ha gynnats av.

Det har gjorts två enkäter varav en har distribuerats på Facebook till två olika urvalsgrupper, Urvalsgrupp 1 och 2. Urvalsgrupp 1 har ingen specifik egenskap utan är en blandad urvalsgrupp, medan urvalsgrupp 2 innefattar personer som är ekonomiintresserade. I urvalsgrupp 1 fick vi 73 användbara svar, 25 personer som svarade på enkäten hade aldrig köpt någon bostadsrätt och rensades därmed bort. På enkäten som besvarades av den ekonomiintresserade urvalsgrupp 2 var motsvarande siffror 119 användbara och 7 oanvändbara.

Den tredje enkäten skickades via mail till 195 mäklare som ledde till 40 svar vilket ger en svarsfrekvens på 20,5 procent.

## **2.7. Reliabilitet, Replikerbarhet och Validitet**

Även om det inte finns en realistisk möjlighet att få exakt samma respondenter om man skulle göra vår undersökning igen så detta spelar ingen roll då vi har fått tillräckligt många svar för att spegla hela populationen. Det är 192 som svarat på vår enkät vilket är ett tillräckligt stort antal för att ge en normalfördelningskurva. Då kurvan får anses vara normalfördelad visar den att medelvärdet av det vi testar inte avviker för mycket från medelvärdet på hela populationen. Detta innebär att vårt urval ska ge så pass god bild över hur hela populationens åsikter och värderingar ser ut att vår undersökning har en god reliabilitet. Antalet respondenter i mäklarenkäten är färre än i den första enkäten, 40 stycken, det är däremot tillräckligt för att få ett resultat man kan lita på. Har man fler än 30 respondenter kan det anses vara ett tillräckligt stort stickprov för att få tillförlitliga svar.<sup>22</sup>

Uppsatsen huvudämne, tilliten inom bostadsmarknaden, är i sig en föränderlig sak att undersöka, och beroende på händelser i världen kan det påverka hur folk skulle svara vid ett annat tillfälle. Dock går inte detta att undvika om man undersöker ett subjektivt

---

<sup>22</sup> Körner & Wahlgren, 2010

ämne som kan påverkas av skandaler.<sup>23</sup> Detta innebär i sig att replikerbarheten minskar men utan att det innebär ett problem.

För att svara på om uppsatsens slutsatser på ett logiskt sätt hänger ihop med det som har framkommit i uppsatsens empiri bör man titta på uppsatsens validitet. Ekologisk validitet handlar om hur väl undersökningen fångar vardagslivets betingelser, åsikter, värderingar, attityder och kunskaper hos dem man studerar och om respondenterna verkligen svarar på det enkäten efterfrågar eller om frågor och svar går att tolka på olika sätt.<sup>24</sup> Det är värt att tänka på då en enkät skapar en onaturlig situation, där respondenten exempelvis inte riktigt har tid att sätta sig in i frågorna vilket ger oriktiga svar och kan få ekologiska validitetsproblem. Vid utformningen av enkäterna försökte vi att göra både frågor och svar lättbegripliga och vi lät testa enkäten för att inte bli hemmablinda vilket bland annat ledde till att enkäten utökades med svarsalternativ då de som fanns från början inte riktigt täckte alla möjliga svar.

## 2.8. Källkritik

Vi misstänker att respondenterna på frågor om man vet vad det är för skillnad på en äkta och en oäkta förening kan ha svarat att de vet det, fast de i själva verket inte har 100 procent koll. Detta hade kunnat motverkas genom att göra djupintervjuer i form av stickprov av några få för att se om det stämmer. Men med hänsyn taget till tidsperspektiv för denna uppsats, samt att vi valde bort krav på inloggning, har vi medvetet valt bort detta alternativ i vår forskningsmetod. En av mäklarna påpekade att den näst sista frågan i enkäten; "Vad är viktigast i en affär för dig som mäklare?", var luddig och vi lämnar upp till läsaren att bedöma om de håller med eller inte.

---

<sup>23</sup> Bell & Bryman, s 62-63, 2010

<sup>24</sup> Bell & Bryman, s. 64, 2010

## 3. Teori

---

*För att besvara vår frågeställning har vi använt oss av teorier om tillit, mellanhänder och transaktionskostnader. Till sist har vi redogjort för spelteorier som fångarna dilemma och nash-jämvikt för att förklara varför mäklarna kan tänkas dölja information och vad de har att vinna eller förlora på att vara ärliga.*

---

### 3.1. Tillit

Tillit är definierad som en vilja att lita på en partner som man har förtroende för. En annan definition av tillit som härstammar från Rotters, är den klassiska uppfattningen om att tillit är "en generell förväntning att ord från den individuella ... kan litas på". Där båda definitioner belyser betydelsen av tillit. Litteraturen om tillit säger att förtroende för den man ska förlita sig på härstammar från tron att den trovärdiga är pålitlig och har hög integritet, som är associerat med kvalitéer så som konsekvent, ärlig, rättvis, ansvarsfull, hjälpsfull och generös.<sup>25</sup>

Forskare menar att tillit mellan människor i huvudsak är en nedärvd instinkt och inte som man skulle kunna tro något som enbart växer fram mellan individer.<sup>26</sup> Människor vill lita på andra människor och utgångspunkten är att man gör det. Även om utgångspunkten är att man litar på andra människor så är det första mötet mycket viktigt, exempelvis när en potentiell köpare av en bostadsrätt träffar mäklaren. Forskning visar att vi har lättare att lita på andra människor som är lika oss själva. Vi väljer även i större utsträckning att lita på människor som har ett attraktivt yttre och kvinnor har vi lättare att lita på framför män. Bortsett från yttre attribut så är den främsta anledningen att vi litar på andra människor att de ger oss tid. Om en medmänniska gör något som sviker ett förtroende man har fått så är det mycket svårt att återfå tilliten. Oftast är det inte tillräckligt med en ursäkt utan man måste gå längre genom att erkänna sina fel. Efter erkännandet av felen måste personen som har svikit förtroendet göra allt för att visa och motivera varför han är värdig nytt förtroende.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Rotter 1967, s. 65

<sup>26</sup> Lim How, 2013

<sup>27</sup> Lim How, 2013

### 3.1.1. Är tillit alltid av värde?

Normalt när man pratar tillit tenderar man att tänka på det som något som är bra och något som är värt att behålla. Men är det alltid så? Annette Baier i Tanner Lectures on Human Values argumenterar att så inte är fallet. Att tillit, om den missriktas, tillåter folk som gör något skadligt, olagligt eller omoraliskt att göra detta i större skala, eller effektivare, och att tilliten är direkt skadlig för samhället och de utsatta.<sup>28</sup> Det är inte all tillit som menas, men det är tänkvärt att komma ihåg att tillit, om den missriktas inte nödvändigtvis är bra.

I byggbranschen finns det exempel där resultaten inte nått upp till den standard man blivit lovad. Att här ha litat på byggbolagen och de snickare som förordade specifika metoder eller arbetssätt, har lett till att man blivit skadad av tilliten till deras fackkunskap. Samtidigt finns det en kostnad att inte lita på folk, för hur ska man säkert kunna veta allt själv i en komplicerad affär?

I affärer med dem vi vet lite om, men ändå är beredda att göra affärer med delar människan normalt upp de frågor man har. Den ena delen är där vi väljer att kolla upp de vi gör affärer med och den andra delen där vi inte gör det. Vissa brister i sådana affärer uppstår på grund av att man har mindre förståelsen av just den del som inte lyckas. Baier tar upp ett exempel med en byggare där ifrågasättande av varje rörelse denne gör i värsta fall skulle kunna resultera i att jobbet inte blir slutfört. Där ifrågasättandet av en uppenbar avsaknad av förtroende för sin yrkesskicklighet eller vem som egentligen besitter den bästa kunskapen skapar en förtroendestörning. I vissa fall sjunker förtroendedimensionen till nära noll och det finns en rimlig ökning av kontroll och testning. Avtal och kontrakt är användbara mekanismer för sådana fall, då så mycket som möjligt förtydligas i kontraktet. Ett annat ohälsosamt tillstånd är där det finns en sådan överdriven rädsla för att förolämpa den andra att all kontroll även i frågor där ett ärligt misstag eller felräkning är både enkel och lätt kan upptäckas utan förolämpning, eller en begäran om en redogörelse för de betroddas aktivitet när det gäller det som anförtroddes, kan ses som taktlöst och farligt för samarbetet.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Baier, s 110, 1991

<sup>29</sup> Baier, s 121, 1991

Man skulle kunna tro att när det finns offentliga tjänstemän, som kan avlägsnas från sitt uppdrag på grund av dåligt resultatet inom deras ansvarsområde kommer ingen fråga om förtroende uppstå. Vi kan inte och förlitar oss inte enbart på att hotet om entledigande är tillräckligt för att motivera tjänstemän att utföra sina uppgifter korrekt. Vi har inget annat val än att anförtro dem med vissa frågor, där ständig kontroll på utförande är antingen opraktiskt eller icke önskvärt. I vår inställning till andra människor som vi räknar med, kombinerar vi vanligtvis förtroende på några delar med noggranna kontroller av andra delar.

Det finns ingen samstämmighet om vad förtroende faktiskt är. Luhmann (1988) menar att man måste skilja mellan kännedom och förtrogenhet; förtroende är en oundviklig del av livet, tillit är en lösning för specifika problem vad gäller risk. Det är också viktigt att skilja på förtroende och tillit. Medan förtroende är nödvändigt för att genomföra grunderna i vardagen, innebär förtroende något som går utöver grundläggande verksamhet och förutsätter en situation med risk, val och socialt engagemang. Detta gör att en brist på förtroende leder till social tillbakadragenhet, alltså att ett bristande förtroende leder till en ovilja att ta risker i områden som sparande och investeringar.<sup>30</sup>

### **3.1.2. Tillit till redovisningsinformation**

Att kunna lita på den ekonomiska information som finns att tillgå är av stor vikt. När man köper aktier i börsnoterat bolag eller en andel i en större bostadsrättsförening och läser årsredovisningen inleds den allt som oftast med att en revisor lämnar sin revisionsberättelse. Detta ger en viss trygghet om att man kan lita på de siffror som står i årsredovisningen och att kassan på papperet överensstämmer med den verkliga kassan. Redovisningsprinciper som exempelvis jämförbarhetsprincipen och matchningsprincipen hjälper till att skapa ett visst förtroende till den ekonomiska informationen som ges, då den enskilda på ett enklare sätt kan göra egna kontroller av informationen. Utöver detta anses välfungerande långsiktiga relationer vara den viktigaste beståndsdelen i att kunna lita på den ekonomiska information som kunder och samarbetspartner ger ifrån sig. Det är viktigt att det finns en känsla av att man hör ihop och att det finns klara procedurer om exempelvis när fakturor ska vara betalda och att intressenterna lever upp till förväntningarna man har av varandra.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> <http://people.wku.edu/richard.miller/Mayerprocent20Trustprocent20article.pdf>

<sup>31</sup> Seal, Vincent-Jones, 1996

## 3.2. Transaktionskostnadsteori

Transaktionskostnadsteorin tar upp kostnader för att samla in information i olika affärssammanhang. Dessa kostnader kan både innefatta tid, kunskap och pengar. Det är ofta svårt för en lekman att skaffa den information som behövs, exempelvis kan det vara krångligt att hitta årsredovisningar och när de väl hittats kan det vara svårt och tidskrävande att ta till sig den information som ges. Därför har mäklaren en viktig roll vid köp av bostadsrätter då denna ska tillhandahålla denna ekonomiska information enligt fastighetsmäklarlagen.

Ett problem med en affärstransaktion är att den sällan är perfekt symmetrisk när det gäller information och makt. Det normala är att den är asymmetrisk och en av parterna har ett övertag. Detta gäller speciellt vid mer annorlunda affärer där den ena parten ger sig in i en transaktion men den andra parten har det som yrke, i vårt fall en konsument som vill köpa en bostadsrätt. Generellt sett tar det ett antal år mellan byten av bostäder om man flyttar mellan bostäder man äger. Därmed tenderar en konsument, en kund, att ha mindre kunskaper om bostadsmarknaden och bostadsrättens kvalitet och skick än säljaren, som antingen bott där ett antal år, byggt det eller i mäklarens fall har arbetat i området i ett antal år och känner till hur det ser ut.

Transaktionskostnadsteorin tar upp att man normalt vill tänka på en marknad som är symmetrisk, med information där agenter och huvudmän är ärliga och öppna men så är inte alltid fallet. Ibland finns där inslag av opportunistik där den ena parten döljer information för att den tjänar på det.<sup>32</sup>

Oliver E. Williamson författare till artikeln "Calculativeness, Trust, and Economic Organization" tar upp ett argument om att på lång sikt vinner folk på att vara långsiktiga och hålla sina avtal. Snarare än att på ett Machiavelliskt sätt ta den kortsiktiga vinsten och maximera vinsten här och nu så tjänar samhället och individen på en mer långsiktig syn. Detta för att om hela systemet blir kortsiktigt kommer folk märka och dra öronen åt sig, eller så tvingas staten gå in och försöka tvinga fram ordning, båda de fallen tenderar

---

<sup>32</sup> Williamson, 1993, s 458

att involvera transaktionskostnader som sänker lönsamheten och smidigheten i hela marknaden.<sup>33</sup>

Ett exempel Williamson använder är 'The Norwegian Shipowner' där han pratar om att skeppsägaren vill ta ett lån och vem som borde ge ett lån. En av parterna som kan ge ett lån är ett skeppsvarv, men i Williamsons exempel är de ovilliga, inte för att de saknar resurserna men för att de saknar kvalifikationerna för att bedöma om han kan betala och inte har kompetensen att dra han inför domstol. Istället sköts det av en mellanhand som har kompetensen, en handelsbank.<sup>34</sup>

### **3.3. Mellanhänder**

Bolag som agerar som mellanhänder samlar information om hur konsumentbeteende ser ut och vilka olika karaktärer av leverantörer som finns. Detta för att kunna prissätta, designa och göra olika val av produkter. Genom att mellanhänder väljer priser, gör inköp och tar försäljningsbeslut, hanterar inventeringar, tillhandahåller information samt koordinerar transaktioner tillhandahåller de den underliggande mikrostrukturen på de flesta marknader. Mellanhänder tillhandahåller en förklaring för hur marknaden uppnår marknadsvikt och hur marknaden anpassar sig till förändringar i utbud och efterfrågan. Att jobba med mellanhänder reducerar kostnader och effektiviserar kunskapen i affären. Prissättning kan vara en av de största faktorerna mellanhänder jobbar med, både vad gäller det man har att erbjuda sina kunder men också det man ska köpa in. Det spelar ingen roll vilken typ av bolag man jobbar i, tillverkande företag, tjänstebolag, grossister eller återförsäljare. Mellanhänderna finns till för att minska riskfördelning, negativt urval, moral hazards samt opportunist och leder i slutändan till en jämvikt på marknaden.<sup>35</sup>

### **3.4. Spelteori och fångarnas dilemma**

Samspelet mellan hur beslutsfattare integrerar när de har ett beslut att fatta kan beskrivas med spelteori. Alla parter vill få ett så gynnsamt utfall som möjligt men de

---

<sup>33</sup> Williamson, 1993, s 458-459

<sup>34</sup> Williamson, 1993, s 469-470

<sup>35</sup> Spulber s. 28, 1999



måste ha i åtanke hur övriga aktörer och intressenter, vilket kan påverka det egna utfallet.<sup>36</sup>

En situation där ingen av spelarna vinner på att ensam byta strategi är Nashjämvikt. För att uppnå en bättre situation krävs att båda aktörerna ändrar sina strategier oavsett hur mycket information man har om den andres val på förhand.<sup>37</sup> Motsatsen till detta är den så kallade strikta dominansjämvikten, där en strategi alltid ger bättre pay-off oavsett vad motståndaren väljer. Om båda väljer en dominant strategi har vi nått en strikt dominant jämvikt.<sup>38</sup>

Ett välkänt exempel på spelteori är fångarnas dilemma. Dilemmat går ut på att två fångar sitter i olika förhörssrum utan möjlighet att kommunicera. Fångarna har två alternativ, antingen att erkänna eller att neka. Om båda erkänner brottet så får de 6 års fängelse var och om båda fångarna nekar så får de ett års fängelse var. Om bara en av fångarna erkänner och den andra nekar så leder det till att den som erkänt bara får 3 månaders fängelse medan den som nekat får 10 års fängelse. Det bästa för fångarna vore om de båda kunde komma överens om att neka och då bara få ett års fängelse var. Problemet är dock att de inte kan kommunicera och även om de kunnat det så är frågan om de skulle kunnat lita på varandra.

#### Fånge B

		Fånge B	
		Nekar	Erkänner
Fånge A	Nekar	Båda får 1 års fängelse	B får 10 år, A får 3 månader
	Erkänner	A får 10 år, B får 3 månader	Båda får 6 års fängelse

<sup>36</sup> Axelsson, 1998

<sup>37</sup> <http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lång/nashjämvikt>

<sup>38</sup> <http://www.virtualperfection.com/gametheory/Section2.1.html>

## 4. Ekonomiska begrepp

---

*Detta stycke har vi valt att ha med i vår uppsats då vi tycker det är viktig information för läsaren för att kunna få en bredare förståelse för hur årsredovisningen, mäklarlag och de olika föreningssätten kan påverka tilliten till mäklarna.*

---

Som vi nämnt innan i uppsatsen är köp av bostadsrätt ett stort ekonomisk beslut för många. För en lekman som inte har gått utbildning för att bli mäklare kan man inte kunna allt inom området. Vissa delar behöver man som köpare kolla lite extra på och en del är av lite mindre vikt. Det kan vara svårt att veta vad exakt man ska syna i sömmarna och vad man kan lägga mindre vikt vid. Vissa delar regleras av lagar och förordningar, till exempel vad som ska finnas med i en årsredovisning eller hur mäklarens arbete regleras. Det finns således organ i samhället som har till uppgift att syna och granska vissa delar, vilket gör att tilliten till mäklaren kan öka, i alla fall i vissa delar av dennes arbete.

### 4.1. Progressiv avskrivning

I april 2014 bestämde Bokföringsnämnden att progressiv avskrivning skulle förbjudas vid tillämpning av K2-regelverket. Detta innebär att bostadsrättsföreningarna måste tillämpa linjär avskrivning istället. Den progressiva avskrivningen innebär att man skriver av mindre del i början av avskrivningsperioden och sen ökar beloppen i slutet på avskrivningsperioden. Istället ska man enligt den linjära metoden skriva av lika stora belopp under hela avskrivningsperioden.

Beroende på viken typ av förening eller företag du har ska du följa K-regelverken. Det finns fyra kategorier, K1-K4, där den avgörande faktorn till stor del handlar om, om ditt företag anses tillhöra kategorin större eller mindre där avgörande faktorer är hur stor omsättning, balansomslutning eller antal anställda företaget har. För en förening av mindre art hamnar den i kategorin K2 enligt BFNAR 2011:2.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> <http://www.bfn.se/aktuellt/aktuelltk2.aspx>

## 4.2. Oäkta förening

En bostadsrättsförening som till klart övervägande del tillhandahåller bostäder åt sina medlemmar är att benämna som en äkta bostadsrättsförening eller ett privatbostadsföretag, vilket innebär samma sak. Klart övervägande del i detta fall är om bostadsrättsföreningen får mer än 60 procent av sina inkomster från avgifter som kommer från lägenheter där någon bor.<sup>40</sup> Om föreningen däremot tillhandahåller diverse uthyrningar av till exempel parkeringsplatser och butikslokaler klassas den som en oäkta förening. Skillnaden för den enskilda köparen behöver inte vara negativ men det finns saker man borde känna till när man köper en andel i en oäkta förening. Den största skillnaden ligger i beskattningen vid en eventuell kapitalvinst vid försäljning av andelen i den oäkta föreningen. Här beskattas försäljaren med full kapitalskatt som är 30 procent till skillnad från att man i en äkta bostadsrättsförening ska ta upp 22/30 till beskattning vilket innebär 22 procent.<sup>41</sup> Risken behöver inte nödvändigtvis vara större i en oäkta förening men man kan till större del vara beroende av hur konjunkturen ser ut då hyresgäster kan säga upp sina kontrakt. En annan nackdel är att om man vill sälja en andel i en äkta bostadsrättsförening eller villafastighet och därefter köpa en andel i en oäkta förening och då vill ha uppskov på kapitalskatten så är inte detta möjligt, vilket det vore om man köpte andelen i en äkta bostadsrättsförening. Detta är största anledningen till att man allmänt kan räkna med att priset för större lägenheter är upp till 10 procent billigare i oäkta föreningar. I mindre lägenheter är skillnaden marginell.<sup>42</sup> Även om man köper en andel i en äkta bostadsrätt finns anledning att vara vaksam, särskilt om det vid köpet finns planer på att utvidga föreningens uthyrning, till exempel hyra ut kontor på vinden, vilket kan leda till att den äkta föreningen kan bli oäkta.

## 4.3. Årsredovisning

När man ska ingå en affär med annan part finns det alltid en risk att någon information undanhålls eller att säljaren helt enkelt själv inte vet om eventuella brister eller fel vid

---

<sup>40</sup> Lundén, 2013

<sup>41</sup> IL 46 Kap, 18 §

<sup>42</sup> Isacson, 2006

försäljning. Vissa saker kommer man helt enkelt inte kunna få reda på innan avtalet sluts men det man kan analysera och ta i beaktande är i alla fall hur den ekonomiska situationen för bostadsrättsföreningen ser ut. Detta då det finns lagar och regler kring hur en årsredovisning ska upprättas och skickas in. Med hjälp av årsredovisningen kan man då få den nödvändiga information man behöver för att kunna förutse eventuella avgiftshöjningar mm som kan påverka ens ekonomi negativt i framtiden.<sup>43</sup>

Årsredovisningen ska enligt lag upprättas varje år och ska innehålla följande poster, i följande ordning:

1. förvaltningsberättelse
2. resultaträkning
3. balansräkning och
4. tilläggsupplysningar (noter).

I förvaltningsberättelsen återges i löpande text den information som är viktigt för att kunna göra en bedömning av verksamhetens resultat och som inte går att hitta i resultat-, balansräkning eller noterna. Här ska också finnas ett förslag till hur verksamheten har tänkt disponera årets resultat.

I resultaträkningen hittar vi en översikt över företagets intäkter och kostnader under respektive räkenskapsperiod.

I balansräkningen hittar vi en översikt över företagets tillgångar, egna kapital, skulder och avsättningar, detta för att ge en bild över företagets ekonomiska ställning på balansdagen, alltså räkenskapsårets sista dag.

Tilläggsupplysningarna är till för att ge ytterligare information om balans- och resultaträkning. Dessa lämnas i noter och i ÅRL 5 kap finns de regler kring tilläggsupplysningarna som föreningar och företag som följer K2-regelverket måste följa. Dessa noter kan till exempel innefatta information så som vilken princip man följer vid värdering av tillgångar, avsättningar eller skulder i annan valuta.<sup>44</sup>

Om föreningen är av större art, ska årsredovisningen tillsammans med revisionsberättelsen skickas in till bolagsverket. Bolagsverket blir här då det

---

<sup>43</sup> <http://www.bolagsverket.se/ff/foretagsformer/aktiebolag/arsredovisning/delar/resultat>

<sup>44</sup> ÅRL 5:2 §

kontrollerande organet och därmed den information som granskats av utomstående, där varken säljare eller mäklare har någon inverkan på information eller resultat.<sup>45</sup>

#### **4.4. Fastighetsmäklarlag (2011:666)**

För att få vara fastighetsmäklare följer vissa regler om registrering och hur du ska utföra ditt arbete, till exempel vad du ska tillhandahålla för information om objektet som ska säljas. Enligt 5 § i fastighetsmäklarlagen måste varje fastighetsmäklare vara registrerad hos Fastighetsmäklarinspektionen, om du inte enbart sysslar med förmedling av vissa lokaler. För att vara registrerad måste du betala registreringsavgiften och den årliga avgiften samt att du har den rätta utbildningen, har en försäkring för skadeståndsansvar, har för avsikt att vara yrkesverksam som fastighetsmäklare samt att du är redbar och lämplig som fastighetsmäklare.

Enligt 18 § ska du som mäklare tillhandahålla köparen en skriftlig beskrivning av objektet. Denna ska innehålla bland annat lägenhetsnummer, storlek, driftskostnader etc. Uppgifter som belastar fastigheten ska också ingå, detta kan vara inteckningar eller servitut. Ålder och byggnadssätt ska också ingå i beskrivningen. Mäklaren måste också tillhandahålla sina kunder den senaste årsredovisningen eller ekonomiska plan om årsredovisning saknas.

Som framgår är det mycket regler som styr bostadsförsäljningsmarknaden och redovisningsprinciper. Är man lekman och ska sätta sin i detta tar det tid och det tar fokus från ens köp av bostadsrätt, det man egentligen har som mål.

---

45

<http://www.bolagsverket.se/ff/foreningsformer/bostadsrattsforening/arsredovisning/arsredovisningens-delar-bostadsrattsforening-1.6896>

## 5. Empiri

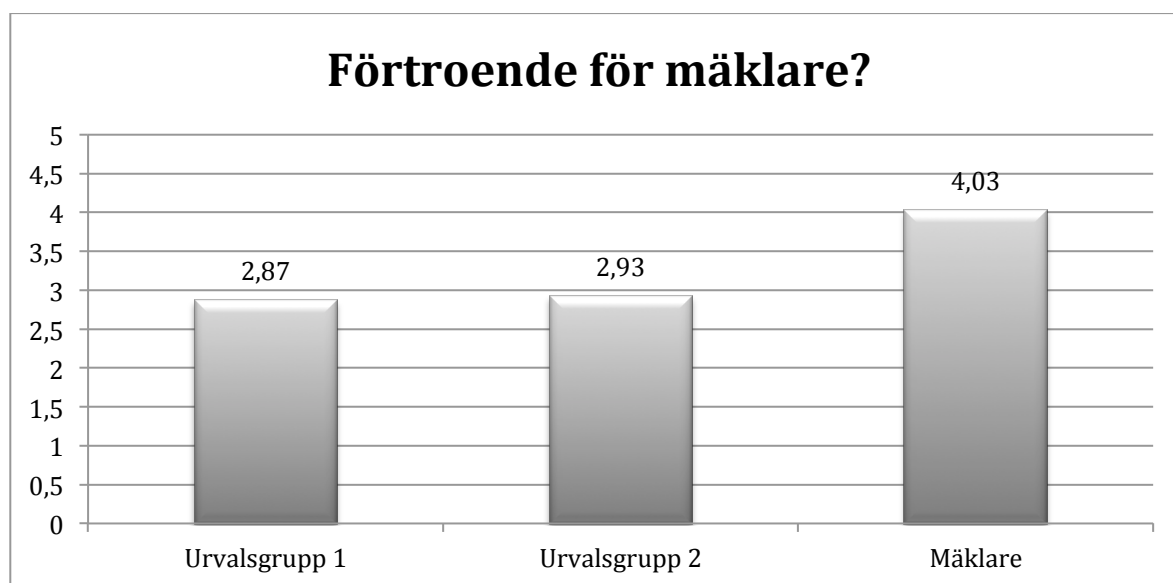
---

*Empirin redovisar hur respondenterna svarat på de enkäter vi distribuerat. Vi har sedan redovisat dessa svar vi fått i ett antal olika diagram samt gjort två hypotesprövningar för att se om vi kan säkerställa svaren statistiskt.*

---

### 5.1. Presentation av enkätsvar

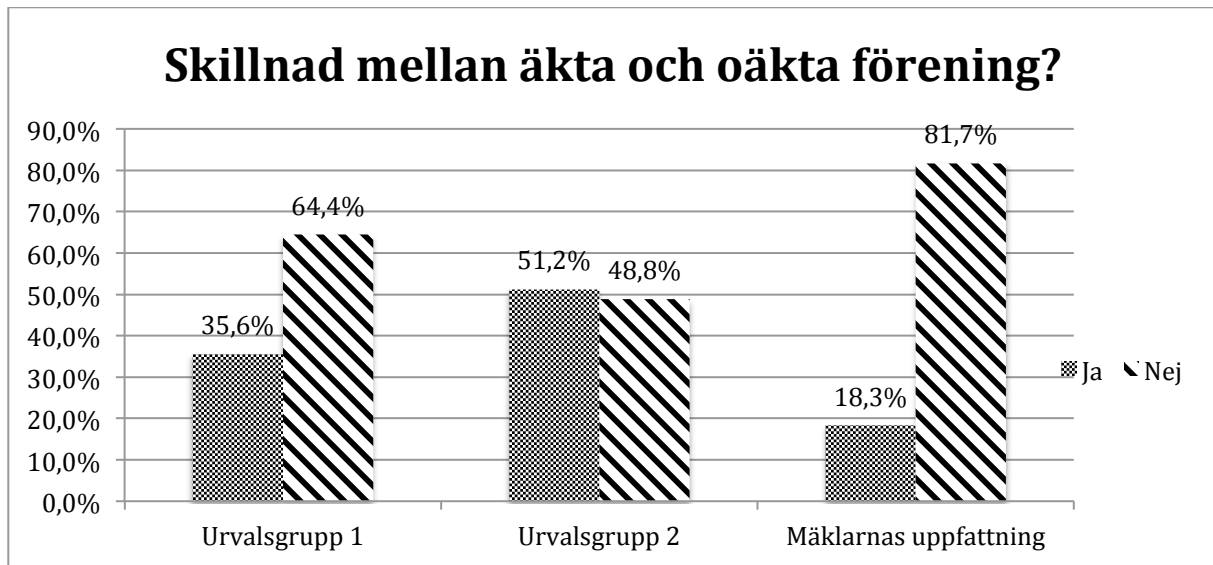
Vi har gjort två enkäter där en har distribuerats till mäklare och den andra har distribuerats till två urvalsgrupper som någon gång köpt en bostadsrätt. Urvalsgrupp 1 är en slumpmässigt vald grupp och urvalsgrupp 2 är ekonomi- och aktieintresserade personer. Enkäterna till urvalsgrupp 1 och 2 är identiska medan enkäten till mäklarna har anpassats för passa yrkesgruppen däremot är frågorna liknande för att möjliggöra en jämförelse av svaren.



Figur 1.

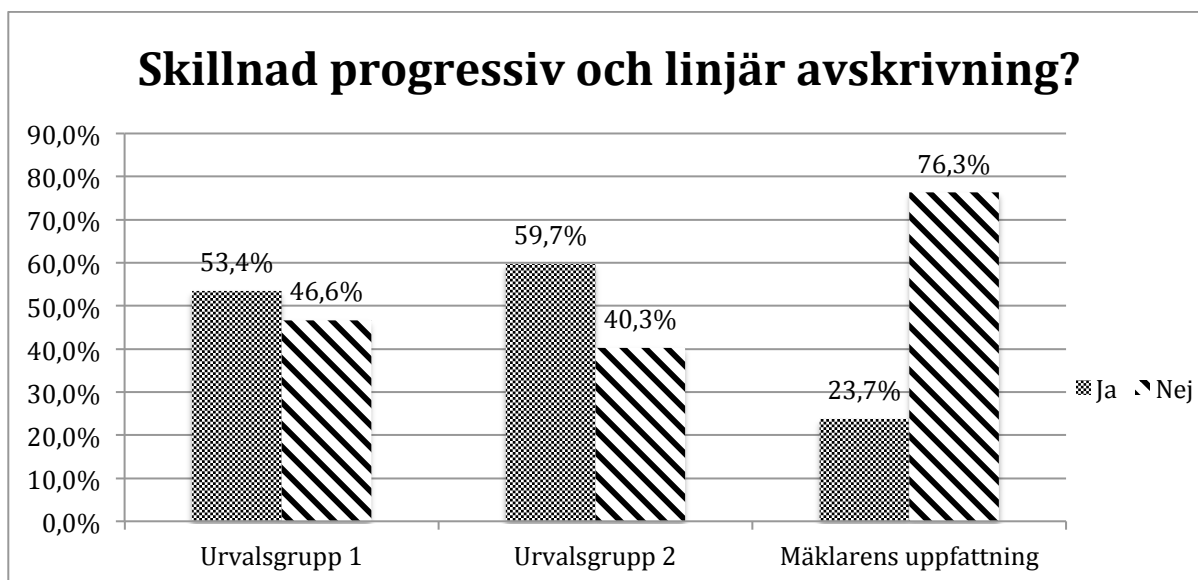
Genomsnittliga svar på frågan om köparna hade förtroende för fastighetsmäklare respektive vilket förtroende mäklarna tror att de har hos köparen. Respondenterna

svarade med en femgradig skala där 1 är lägst och 5 är högst. Vi fick inte så stor skillnad på svaret från de ekonomiintresserade och den andra gruppen som vi trodde att vi skulle få. Däremot var det stor skillnad i hur mäklarnas syn på förtroendet ser ut och hur förtroendet verkligen ser ut hos köparna. Av diagrammet ovan kan vi se att köparna har ett förtroende strax under 3 på vår 5-gradiga skala medan mäklarna tror att det har ett mycket större förtroende, strax över 4.



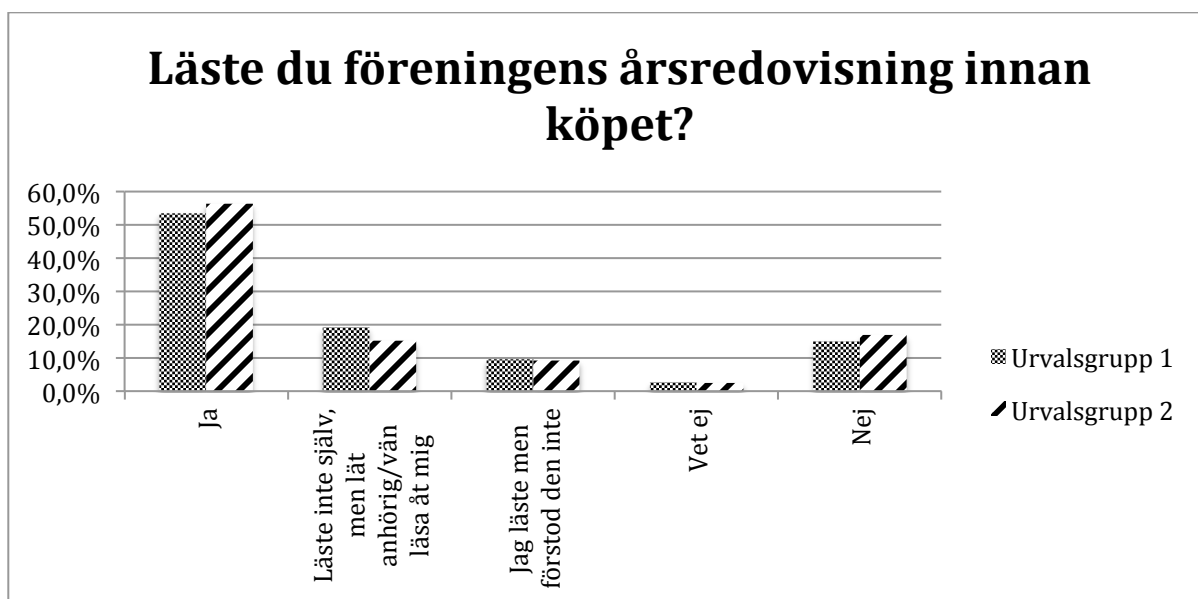
Figur 2.

I frågan på om köparna vet skillnaden mellan en äkta och oäkta förening skiljde sig uppfattningen återigen ganska mycket åt, beroende på om vi frågade köparna eller mäklarna. I den ekonomiintresserade gruppen var det hälften som visste, och hälften som inte visste vad det är för skillnad på de olika bostadsrättsföreningssätten. I gruppen för normalsvensken visste endast 35,6 procent vad skillnaden mellan en äkta och en oäkta förening var, vilket betyder att det var väldigt stor andel som inte visste, 64,4 procent, skillnaden. När vi frågade mäklarna om de trodde att köparna visste skillnaden, tror de att endast 18,3procent vet skillnaden och således hela 82 procent som inte vet skillnaden.



Figur 3.

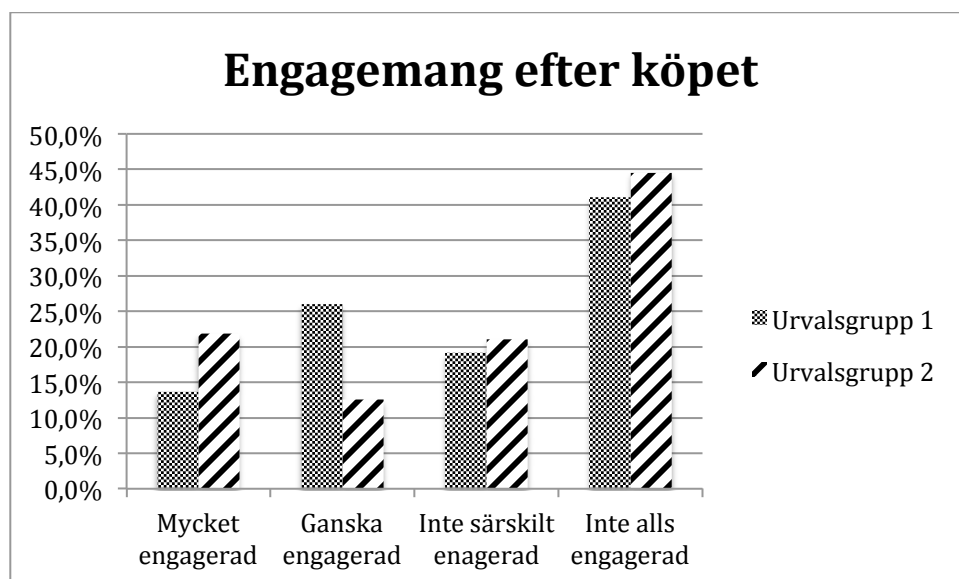
På frågan om skillnaden mellan progressiv och linjär avskrivning, visste fler i den ekonomiintresserade gruppen vad skillnaden är, men i gruppen för den normalsvensken var svaren fördelade på med hälften av svaren på respektive svarsalternativ. Återigen trodde mäklarna att det bara var 23,7 procent som visste skillnaden på de olika avskrivningssätten.



Figur 4.



För att få reda på hur mycket köparna intresserade sig för den ekonomiska informationen om föreningen innan köpet, frågade vi hur många som läste föreningens årsredovisning. Denna fråga ställde vi även till mäklarna, för att få reda på hur många som faktiskt frågar efter årsredovisningen. Enligt enkäterna till köparna var det ingen större skillnad på om man tillhörde den ekonomiintresserade gruppen eller normalsvensken. Det var ungefär hälften av respondenterna som faktiskt läste den själva och strax under 20 procent lät en anhörig eller vän läsa den. 10 procent läste men förstod inte hur de skulle tolka den, 9 procent visste inte om de läst årsredovisningen och 16 procent läste inte alls. Enkäten till mäklarna visade att hälften (50,8 procent) av köparna visade intresse för bostadsrättsföreningarnas årsredovisning.



Figur 5.

På frågan hur mycket man intresserar sig efter köpet har vi valt fyra svarsalternativ, mycket engagerad, ganska engagerad, inte särskilt engagerad samt inte alls engagerad. För att förtydliga vad vi menade med respektive svarsalternativ skrev vi korta förklaringar efter varje alternativ, detta för att respondenterna inte skulle kunna tolka svarsalternativen själva och att det därmed skulle resultera i en snedvridning i svaren.

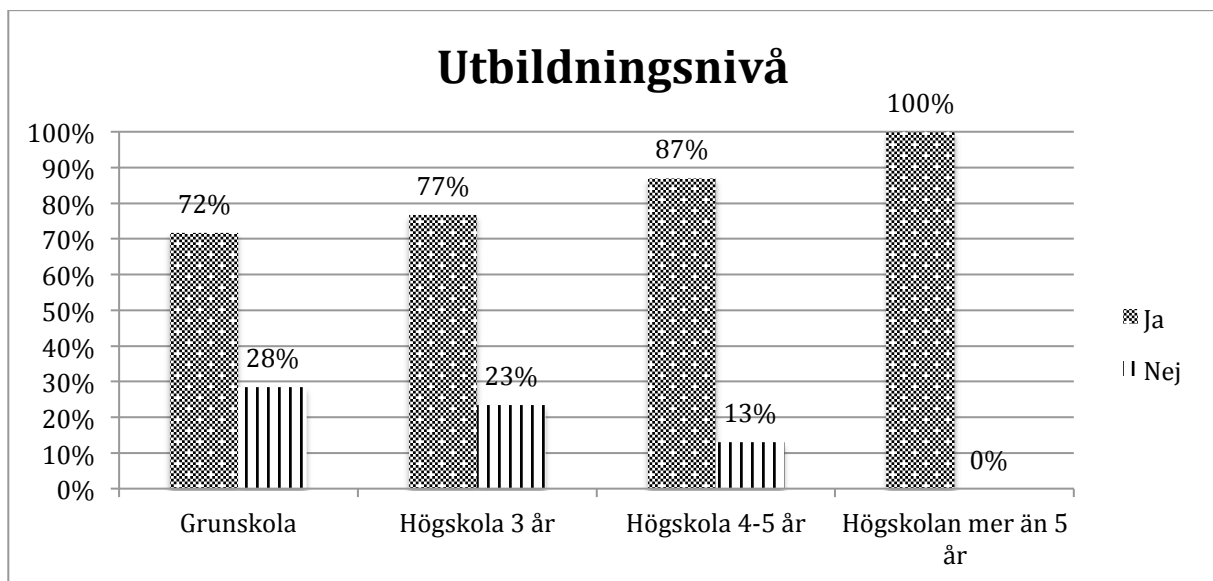
Alternativ 1; Mycket engagerad menade vi att man sitter i styrelsen, går på alla, möten etc.

Alternativ 2; Ganska engagerad menade vi att man alltid går på årsmötet.

Alternativ 3; Inte särskilt intresserad menade vi att man gått på något årsmöte

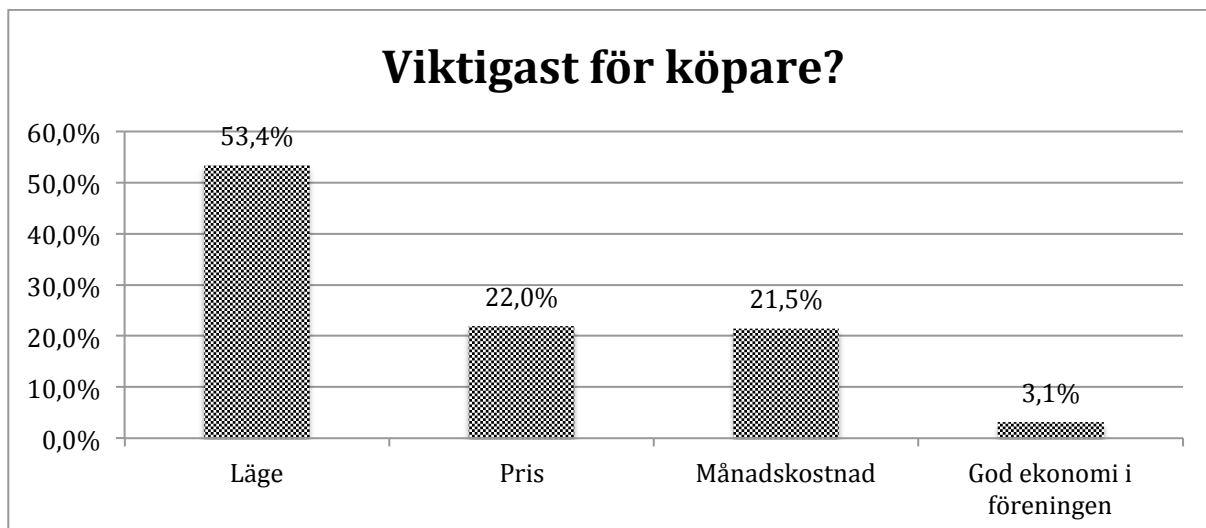
Alternativ 4; Inte alls engagerad fanns inget förtydligande men det ansåg vi inte behövdes.

Vad gäller vilken grupp man tillhörde, ekonomiintresserade eller normalsvensken, skiljde sig svaren mest åt på svarsalternativ 1 och 2, men på svarsalternativ 3 och 4 har de varit ungefär lika engagerade i föreningen. De var fler i den ekonomiintresserade gruppen som var mycket engagerad men det var fler normalsvenskar som var ganska engagerade i föreningen.



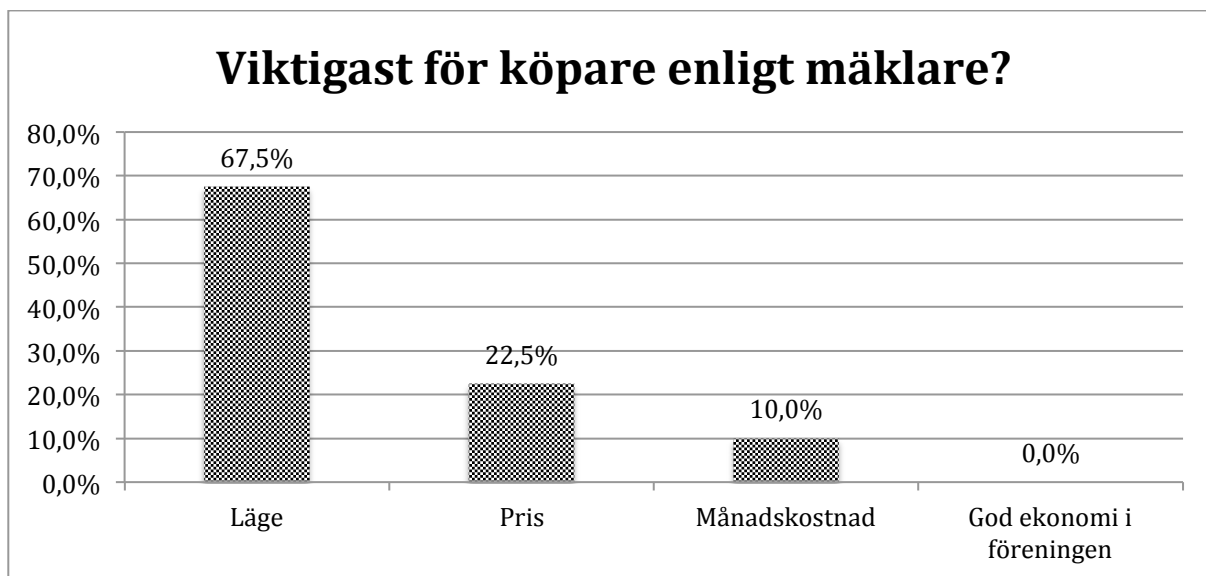
Figur 6.

Diagrammet visar procentuellt hur många som svarade ja och nej på frågan om de läste årsredovisningen innan köpet av bostadsrätten. De två urvalsgrupperna är sammanslagna och svaren är sorterade på utbildningsnivå och svar som vet ej och att kompis läste är utsorterade. Vi kan tydligt se att ju fler utbildningsår respondenterna har desto fler har läst årsredovisningen innan köp av bostadsrätt. Respondenter med mer än fem års utbildning har inga respondenter som inte läst årsredovisningen.



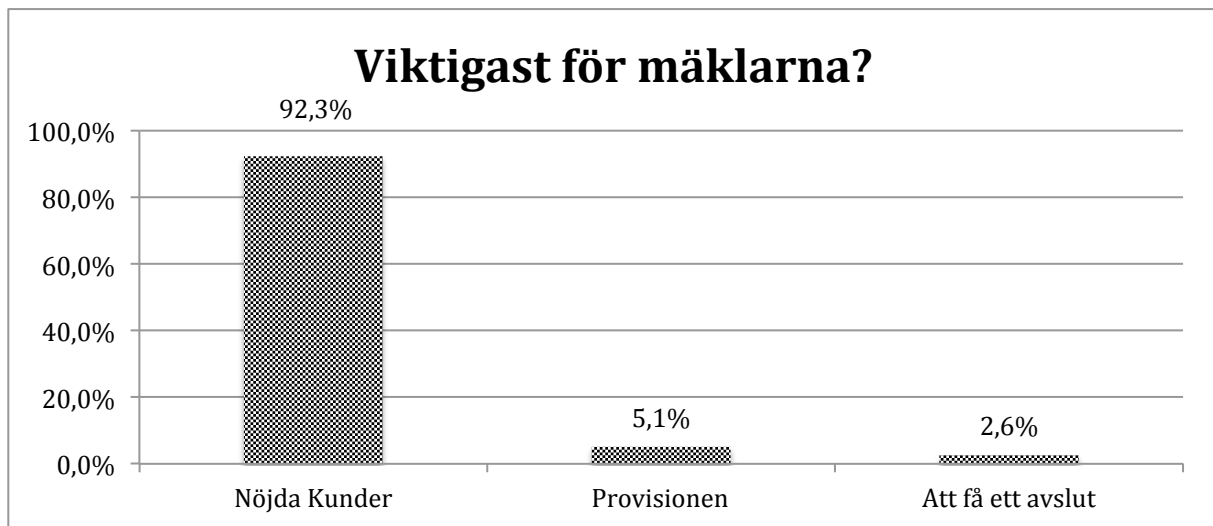
Figur 7.

Svar på frågan om vad som var viktigast vid köpet av bostadsrätt kan vi se att över hälften av respondenterna tycker att läget på bostadsrätten är det viktigaste vid köpet, pris och månadskostnad kommer på delad andraplats och väldigt få tycker att de prioriterar god ekonomi i föreningen.



Figur 8.

Svar på frågan om vad mäklarna tror är viktigast för köparna vid köpet av bostadsrätt. Vi kan se att närmare 70 procent av mäklarna tror att läget på bostadsrätten är det viktigaste vid köpet. Därefter pris och månadskostnad medan ingen tror att en god ekonomi i föreningen är det viktigaste.



Figur 9.

Svar på frågan vad som är viktigast för mäklarna vid en bostadsaffär. Mer eller mindre alla anser att det viktigaste är att kunderna är nöjda.

## 5.2. Skillnad i uppfattning - hypotestest

Vi har testat om det finns någon signifikant skillnad mellan vilket förtroende köpare har för mäklare och vad mäklarna själva tror att de har för förtroende. För att acceptera nollhypotesen att det inte går att säga att det finns signifikant skillnad mellan vilket förtroende köpare har för mäklare och vad mäklare tror ska Z-värdet ligga mellan  $-1,96$  och  $+1,96$ , vilket är acceptansområdet med en 5 procentig signifikansnivå. Resultatet gav ett Z-värdet på  $8,78$ , vilket innebär att nollhypotes klart kan förkastas. Med andra ord innebär detta att det föreligger en klar signifikant skillnad mellan köparnas tillit till mäklarna och vad mäklarna tror.

Som utgångspunkt vill uppsatsen testa tesen att det är mer än en tredjedel som inte visar något intresse i årsredovisningen. Mäklarna fick frågan hur många som de uppskattade visade intresse i årsredovisningen. Mäklarnas genomsnittliga uppskattning var att  $50,75$  procent visade intresse för årsredovisningen och det är klart under uppsatsens tes på en tredjedel. Det går inte att säga om mäklarnas svar på 50 procent är statistiskt säkerställt, däremot väljer vi att testa om det går att säga att en tredjedel inte visar intresse för årsredovisningen är statistiskt säkerställt. För att acceptera nollhypotesen att ska z-

värdet vara större än  $-1,64$ . Om nollhypotesen skulle accepteras går det inte att säga att en tredjedel väljer att bortse från årsredovisningen. Z-värdet i testet blev  $-2,18$  vilket är mindre än  $-1,64$  vilket betyder att nollhypotesen förkastas. Med andra ord är det statistiskt säkerställt med en 5 procentig signifikansnivå att det är minst en tredjedel som inte intresserar sig för årsredovisningen i föreningen de ska köpa en bostadsrätt i.

Formler och beräkningar finns i appendix.

## 6. Analys

---

*I analysen tillämpar vi de teorierna om tillit, mellanhänder, transaktionskostnader och ett antal spelteorier samt de ytterligare ekonomiska begrepp vi redogjort för i kapitel tre och fyra på de svar vi fått i enkätundersökningarna.*

---

### 6.1. Tillit, mellanhänder och transaktionskostnad

Då man köper en lägenhet, köper man en andel i en bostadsrättsförening. Detta kan vara en av de största ekonomiska affärerna man ingår under sin livstid och med fel information kan det få stora ekonomiska konsekvenser. Som köpare ingår du oftast inte affären direkt med säljaren utan detta sker genom en mellanhand, en så kallad mäklare. Det är näst intill omöjligt för en köpare att ha all den kunskap man behöver för att veta att exakt allt som framgår av lägenhetsvisning och annons är rätt och riktig. Det finns vissa delar av informationen som du som köpare själv måste granska och en del som du blir tvungen att lita på av den information som mäklaren som är anlitad för försäljningen bistår med.

Yttre attribut som exempelvis att mäklare oftast är välklädda gör att människor är mer benägna att lita på dem. Detta kan vara en anledning till att köpare, även om de har lågt förtroende för mäklare över lag ändå väljer att inte lägga någon vikt vid en förenings ekonomi vid ett bostadsköp. Teorin säger också att människor som utgångspunkt väljer att lita på andra människor.

Baier (1991) menar att vi delar upp de delar som vi vill kontrollera och de delar vi inte kontrollerar. Vilka delar man väljer att kontrollera som köpare är förmodligen olika från person till person. Det skulle vara oerhört tidskrävande att kontrollera allt och detta var ytterligare något som Baier (1991) menade kunde skada den affär man ska ingå. Enligt våra enkäter visade det sig att längden på utbildningen hade inverkan på hur stor andel som läste årsredovisningen, vilket skulle kunna leda till att den okunnige i större utsträckning missar information om det ekonomiska läget i föreningen. I svaren från enkätundersökningen visade det sig att det var strax över 50 procent som läste årsredovisningen innan köpet. På frågan om vilken utbildning man hade var det 100

procent av de med utbildning på 5 år eller mer som läste den, men ju lägre utbildningsnivå desto färre läsare av årsredovisningen.

Enligt lag ska den mäklare som är anlitad för uppdraget ha den rätta utbildningen och vara registrerad hos Fastighetsmäklarinspektionen, detta gör att skulle mäklaren inte vara ärlig i den information som framförs kan denne bli av med sin registrering. Det är också enligt lag tvunget att finnas en årsredovisning från föreningen, vilket gör att det finns ytterligare information som köparen kan förlita sig på utan att behöva känna ett extra kontrollbehov. En årsredovisning kan vara svår och klurig att läsa och förstå om man inte har en utbildning inom till exempel ekonomi. För en lekman kanske det bara är osammanhängande siffror på ett papper och därför har mäklaren i många fall en viktig roll som mellanhand.

Den årsredovisning köparen får tillgång till ska vara upprättad enligt lag och det finns också ett kontrollerande organ, bolagsverket, på att den är rätt och riktigt utformad samt att all information som ska vara med finns där. Enligt vår enkät var det 50,7 procent som läste årsredovisningen, detta tror vi beror på att man litar på att den avger information som vi inte behöver göra extra kontroller på. Resterande 49,3 procent kollade inte på årsredovisningen vilket gör att de måste lita till större del på vad mäklaren säger till dem även om en del tog hjälp av bättre vetande vänner eller familj. Dessa siffror stämde väl överens med vad mäklarna svarade på samma fråga. Det testades även i empirin om vi kan säga att detta är statistiskt säkerställt och uppsatsens utgångstes, att minst en tredjedel inte läste årsredovisningen kunde bekräftas.

Respondenterna som köpt en bostadsrätt visade svagt förtroende för mäklare, de gav mäklarna i genomsnitt 2,9 av 5, där 1 är inget förtroende och 5 är mycket stort förtroende. På samma fråga till mäklarna visade det sig att mäklarna trodde att de hade större förtroende, i genomsnitt 4,03. Varför denna skillnad finns och vad mäklarna skulle kunna göra för att förbättra tilliten är svårt att säga. Möjligen skulle tilliten öka om mäklarna var mer angelägna om att förklara hur ekonomin ser ut i föreningarna och inte bara göra det de enligt lag är tvungna att göra. Detta är inte en förändring som bara vissa mäklare kan göra utan hela branschen måste vara mer öppna. Mer om detta i stycket om fångarnas dilemma.

Om man försöker bygga bort risker och tillitsproblem via lagar och regler tenderar det att öka komplexiteten och öka transaktionskostnaderna. Årsredovisningar och ekonomiska

planer är ett bra exempel där man försöker ta bort risken att folk bedras genom att lägga lag på att en ekonomisk dokumentation ska finnas. Genom att det finnas tydliga procedurer och hierarkier kring redovisningen finns det en förväntning på att det ska vara rätt och riktigt, enligt Seal och Vincent-Jones. Samtidigt ökar det kostnaden och involverar personer som kan dras in i opportunist och bedrägerier, då det involverar ytterligare en part i form av en mellanhand, mäklaren. Under första delen av 2000-talet uppdagades Enronskandal där de lämnade felaktiga uppgifter i årsredovisningen. Trots lagar och regler kring hur dessa ska upprättas finns det alltså en risk att man inte kan lita på de delar man borde slippa kontrollera. Likaså uppdagades det i den senaste artikeln från Aftonbladet att mäklare fuskar med buden trots att det finns lagar och regler kring hur de ska sköta sitt arbete. I båda fallen har det som vi tidigare tagit upp om att tillit kan skada då det fick folk att känna en falsk tillit och att de själva inte behövde kontrollera allt.

Enligt Luhmann leder en brist på förtroende till social tillbakadragenhet och man tar mindre risker vad gäller sparande och investeringar. Detta skulle leda till att en brist i förtroendet för mäklaren innebär att vi är mindre benägna att ta en risk att lägga pengar på att investera i ett köp av bostadsrätt. Detta skulle i det långa loppet leda till att bostadsmarknaden skulle försvinna, färre mäklare skulle behövas, men istället ökar efterfrågan ständigt på bostadsrätter och det bristande förtroendet för mäklaren verkar inte spela någon roll.

Grunden till att mäklare anlitas är för att de besitter en kunskap som en vanlig lekman inte har och inte känner sig ha tid att införskaffa, eller att de bättre kan använda tiden till annat enligt Williamsons teori. Detta kan vara en anledning till att så få som enkätundersökningen har visat faktiskt tar sig tid att gå igenom årsredovisningen i den förening man vill köpa in sig i. Något som styrker att köparna inte visar något större intresse i föreningarnas ekonomi visar bild 5. Där frågades det vilket engagemang köparna hade i bostadsrättsföreningen efter köpet och i den blandade urvalsgruppen var det bara 13,7 procent som svarade att de hade ett stort engagemang.



## 6.2. Fångarnas dilemma

Fångarnas dilemma handlar primärt om tillit och här har vi valt att ställa två mäklare mot varandra. Alternativet ligger i att berätta om allt mäklaren vet om föreningens ekonomi alternativt att bara berätta det man enligt lag är tvungen att göra. Då mäklarna väljer att berätta allt de vet om en potentiellt dålig bostadsrättsförening så hålls priset nere. Däremot borde detta leda till att tilliten för specifika mäklaren ökar, men även tilliten till hela branschen. Om mäklarna däremot väljer att göra alltför att pressa upp priset kommer de å ena sidan få en nöjd säljare av bostadsrätten men köparen kommer känna besvikelse när det visar sig att köpet varit dåligt vilket kommer leda till att tilliten minskar. Som enkäten till mäklarna visar så är det klart viktigaste för mäklare vid en affär att kunderna blir nöjda. Primärt är det kunden som har anlitat mäklaren, säljaren, man representerar men för att få återkommande kunder och en tillit som faktiskt motsvarar det man tror att man har är det viktigt att även beakta köparens intresse.

Dilemmat är inte direkt beroende av vad andra mäklare gör utan det ligger snarare i vad man som mäklare prioriterar. Beroende på vad man vill uppnå, antingen ett högt pris eller ett högt förtroende som finns det en dominant strategi att välja. Är det höga priset viktigast så väljer man att prata så väl man kan om bostadsrättsföreningen och väljer att inte ta upp saker som att exempelvis föreningen har dålig ekonomi. Om tillit och nöjda kunder samt ett förtroende för hela branschen är viktigt väljer man istället den andra vägen att upplysa om allt man vet om en förening även om det leder till ett lägre pris vilket i de flesta fall leder till en lägre provision. Om en mäklare skulle veta att de flesta andra mäklare strävar efter att öka förtroendet för branschen genom att vara öppna med allt de vet om en förening skulle den enskilda mäklaren kunna vara att gå på den andra linjen att föröka få upp priset. Om så skulle vara fallet råder ingen nashjämvikt då en ensam mäklare kan gå mot strömmen och då få upp priset och därmed sin provision. Om det däremot är fler mäklare som väljer strategin som ökar priset får detta till följd att tilliten till branschen minskar.

Andra mäklare

	Upplyser <u>gj</u>	Upplyser
Mäklare A	Upplyser <u>gj</u>	Högre pris och mindre tillit för alla
	Upplyser	Andra mäklare får lägre pris, högre tillit till branschen A får högre pris, tillit till branschen påverkas <u>gj</u>
	Upplyser	Andra mäklare får högre pris men lägre tillit till branschen
	Upplyser	A får lägre pris men högre tillit
		Lägre pris men högre förtroende för alla

## 7. Diskussion

---

*I diskussionen har vi fört egna tankar och idéer kring de svar vi fått fram från undersökningen.*

---

Det är svårt att dra klara och tydliga slutsatser i vår forskning då svaren från enkätundersökningen talar emot varandra. Dels så har köparna ett lågt förtroende för mäklarna och dels så är det många som inte lägger någon vikt vid den ekonomiska information som finns att tillgå via årsredovisningarna. En intressant sak vi såg var att mäklare anser sig ha större förtroende hos kunderna än det förtroende som kunderna svarade att de hade. Det är möjligt att de mäklare som svarade på enkäten har ett högre förtroende hos sina kunder än den genomsnittlige mäklaren har hos den genomsnittlige kunden.

Det var också intressant att se att i utländsk, och specifikt amerikansk, litteratur och artiklar är tillit inte nödvändigtvis något positivt. I svenska tidningar och allmänna debatten brukar man mena att tillit är något bra och önskvärt, ett socialt kapital som är enbart av godo och en tillgång. Williamson, i viss utsträckning och definitivt Baier pratar om tillit som något som kan vara en nackdel. Dessa menar inte att det är något negativt i sig, utan att om man lutar sig mot enbart tillit alltför lätt, blundar för varningar och indikationer på att saker kan vara fel, kan tillit vara en nackdel. Luhmann som vi refererade till i teoridelen är en av dem som påpekar att bristande förtroende eller tillit kan skapa problem, men att det även kan finnas problem med tillit. Ett problem är att det finns händelser när folk litat på mäklare där folk har blivit brända, dels falska bud som vi nämnt där man försökt driva upp priser artificiellt men även andra. Ett bra exempel är en händelse där en affär föll igenom, och säljaren ångrade sig, men köparen fann att mäklaren bestämde sig för att behålla handpenningen på 105 000 sek. Händelsen 2009 var strängt taget inte emot mäklarlagen men fick inte desto mindre kritik från bl.a. Ulf Jensen, professor i fastighetsvetenskap vid Lunds Universitet.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> <http://www.dn.se/sthlm/helt-orimligt-att-koparen-far-bekosta-maklarens-arvode/>

För att ge en bra grund för tillit används och behövs olika system, lagar, branschorganisationer och ekonomiska redovisningar som följer en standard. Dessa kan dock vara problematiska om de inger ett falskt förtroende, samtidigt som de leder till transaktionskostnader och mindre effektivitet i ett ideellt scenario. Samtidigt behövs de för att man ska kunna verka och kunna kontrollera de transaktioner man är på väg att ge sig in i på ett vettigt sätt.

Vid frågan om vad de tyckte var viktigast vid ett bostadsköp svarade en majoritet läge framför månadskostnader och pris. Därmed inte sagt att folk inte väger in detta i ett köp, men det är en indikation att folk kanske glömmer bort sin ekonomiska situation när det gäller att hitta en bra bostad. Det hade varit intressant med en uppföljning där man hade kunnat diskutera de som prioriterade läge med då enkäterna var anonyma var det inte möjligt. Det är inte svårt att föreställa sig att vid ett köp av bostad kan läge och estetik vara något folk känner de vill lägga fokus på snarare än de ekonomiska siffrorna. Bostad är ett köp man behåller en lång tid framöver och spenderar mycket tid i, alltså vill man trivas.

I genomgången av mäklarlagen konstaterade vi att en mäklare ska tillhandahålla en uppskattning av driftkostnader och vid bostadsrättsköp någon form av årsredovisning eller ekonomisk plan. Problemet är att inte alla läser den, och frågan är hur pass ivriga en mäklare är att belysa eventuella problem snarare än att försöka få till en affär. Till viss del kan det även argumenteras om att mäklaren tillhandahåller informationen men kunden inte bryr sig är det inte mäklarens ansvar längre då deras uppdrag är att hitta ett bra boende, där det ekonomiska läget i längden inte prioriteras av deras kund.

Det intressanta i vår enkät var att mäklarna svarade att det fanns mindre intresse för årsredovisningar och ekonomiska planer än den som uppmättes hos kunderna. Detta kan vara en snedvridning där folk inte vill erkänna att de inte läst ett viktigt dokument innan bostadsköp.

Ett potentiellt problem på marknaden är att mäklares provision baseras på en procentsats av slutpriset i många fall. 28 procent av de tillfrågade mäklarna ansåg att det fanns en risk att mäklare kan driva upp priset då deras ekonomiska incitament, är inriktad på att ha ett högt slutpris. Detta blir lite mer problematiskt när man ser närmre på att mäklarna i enkäten svarade att kundnöjdhet var väldigt viktigt, inte fel i sig,

marknadsföringsteori och sunt förnuft säger att nöjda kunder alltid är viktigt. Problemet uppstår när kunderna inte prioriterar pris som en av de viktigare faktorerna vid bostadsköp. Detta är vare sig mäklarnas eller kundernas fel, och inte ett problem i sig. Marknadsekonomiskt sett ska mäklarna ge kunderna vad de vill ha och kunderna borde köpa vad de vill.

Efter de artiklar som kommit ut nu under den sista perioden av uppsatsskrivandet om att mäklarna fuskar med bud som inte finns, kan vi inte annat än att tro att det skulle kunna påverka den tillit som köparna har för mäklarna. Vad som har orsakat det låga förtroendet för mäklare är oklart vilket även tidigare forskning av Anderson och Gustavsson har visat. Däremot menar de att mäklare borde bli bättre på att berätta vilka lagar som gäller och vilka skyldigheter mäklaren har, något som skulle kunna få förtroendet för mäklare att öka. Leder ett snedsteg eller skandal av en enskild mäklare till att hela kåren får ett bristande förtroende? Trots upprepade misstag i branschen så fortsätter folk att anlita mäklare, vilket borde betyda att transaktionskostnaderna väger tyngre än tillit.

Mäklare har ett ganska otacksamt jobb ibland och deras möjligheter att bygga förtroende kan undermineras av bland annat andra mäklare eller byggbolag som inte sköter sitt jobb. Även då man ofta för att få förtroende hos en kund behöver bygga en relation, ofta genom upprepade transaktioner. Detta gäller både för den enskilde mäklaren men även för företag och varumärken. Där har mäklare en nackdel då köparen av bostäder oftast har rätt många år mellan sina affärer, och vid nytt bostadsköp tenderar en flytt till nytt område och därmed ny mäklare vara involverad.

## 8. Slutsatser

---

*Här ges en kort sammanfattning på de resultat vi fått fram från vår frågeställning i uppsatsen. Syftet med uppsatsen var att (i) undersöka huruvida köpare av bostadsrätter förstår den ekonomiska informationen som finns tillgänglig vid köpet. För att undersöka detta ska vi även studera (ii) mäklaren och vilken roll denne har som mellanhand och förmedlare av ekonomisk information, samt (iii) hur pass mycket köparen litar på mäklaren.*

---

Tillit kan både vara av ondo och av godo, det beror på vem av teoretikerna man frågar. Vi har tydligt sett i vår undersökning att tillit till mäklarna skiljer sig beroende på om man frågar mäklarna själva eller om man frågar köparna. Dessa skillnader har vi sett är statistiskt säkerställda i vår hypotesprövning. Trots detta är det bara ungefär 50 procent som tittar på årsredovisningen och bryr sig om bostadsrättsföreningens ekonomi innan köpet av bostad. Detta är motsägelsefullt då man varken har stor tillit till sin mäklare eller intresserar sig för årsredovisningen i föreningen. Detta trots att en bostadsaffär ofta är den största affären man gör i livet, istället visade det sig att läget var den viktigaste faktorn hos våra respondenter.

Mellanhänder ska i teorin minska risker och transaktionskostnader samt ge kunskap som lekmän saknar, ekonomiska rapporter såsom en årsredovisning eller ekonomisk plan ska ge en objektiv standardiserad bild av läget. Men folk verkar prioritera annat som läge över att ta stånd till det ekonomiska, då många av respondenterna till vår enkät inte verkar ha brytt sig om att läsa den ekonomiska information de fått.

Vår utgångspunkt i uppsatsen var att minst en tredjedel inte läser årsredovisningen vilket har kunnat bekräftas via vår enkätundersökning och efterföljande hypotestest. Detta kan tyckas märkligt då man inte heller visade särskilt högt förtroende för mäklarna.

## 9. Förslag till framtida forskning

---

*Det fanns inte så mycket forskning kring vår frågeställning sen innan men trots detta har vi nedan redogjort för de forskningsfrågor som vi anser att vi inte fått svar på.*

---

Då vi känner att det inte finns så mycket undersökt inom just detta specifika område sen innan finns det ganska många aspekter som skulle kunna undersökas ytterligare och djupare. En del saker har vi inte alls hunnit med då tiden inte funnits och en del skulle man bara kunna undersöka lite till för att få djupare förståelse för hur tilliten mellan mäklare och köpare ser ut.

Med mer tid och resurser anser vi att nedan exempel för framtida forskning hade varit intressant att studera vidare. Ytterligare undersökning av vilka samband som finns mellan de som inte läser årsredovisningen och de som inte litar på mäklarna och hur deras tankegång har gått när de ingår i affären. Hur stor del kollar de upp? och hur har det påverkat tilliten mellan mäklaren och köparen.

I vår enkätundersökning lät vi de svarande vara anonyma då vi tror att detta skulle genererar fler svar för oss, då det blev en mindre tids- och engagemangskrävande undersökning. Detta skulle dock kunna ändras på för att kunna göra vidare undersökning med respondenterna och få djupare svar på frågorna vi ställt. Till exempel skulle man kunna fråga ifall de svarande verkligen vet vad en oäkta förening är för att säkerställa att alla verkligen förstått frågorna rätt.

Vidare tycker vi att det hade varit intressant att göra en djupare analys av till exempel målgrupper eller geografiskt urval av mäklarnas svar, likt Hansen-Hurwitz. Det var endast 20 procent av de mäklare vi skickade enkäten till som svarade och man skulle kunna tänka sig att det hade varit intressant att se vilken målgrupp deras kunder tillhör, antingen geografiskt eller till exempel ålderskategori.

I vår enkät frågade vi hur gammal man var vid det första köpet av bostadsrätt. Svaren vi fick var överlag mellan 21-30 och här hade det kunnat vara intressant om man hade

kunnat få ett annat svar på hur mycket man kan om föreningarna och om man intresserar sig mer för till exempel årsredovisningen om man är äldre vid första köpet.



# 10. Källförteckning

## Böcker

Alan Bryman & Emma Bell, 2013, Företagsekonomiska forskningsmetoder upplaga 2, Författarna och Liber AB.

Svante Körner & Lars Wahlgren, 2010, Statistik Dataanalys, upplaga 4:7, Studentlitteratur.

Svante Körner, 2000, Tabeller och formler för statistiska beräkningar, upplaga 2:15, Studentlitteratur.

Ulf Lundahl & Per-Hugo Skärvad, 2009, Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer, Studentlitteratur.

Björn Lundén & Ulf Bokelund Svensson, 2013, Bostadsrätt - Ekonomi skatt och juridik för föreningen och medlemmarna, Björn Lundén Information.

Per Isacson, 2006, Bostadsrättsboken: Allt du behöver veta för att köpa, äga, sälja, bo med bostadsrätt, Telegram Bokförlag.

## Vetenskapliga artiklar

Mitchell Agle & Wood, "Toward a Theory of stakeholder saliency and identification, defining the principle of who and what really counts", *Academy of management review*, 1997, vol 22, no 4, p 853-886.

Lim How, "Trust and human Relationship: The core of client relationship management", *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly* , 2013-12

<http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/cp.v30.n4.3>

Michael J. Driver and Theodore J. Mock, "Human Information Processing, Decision Style Theory, and Accounting Information Systems", *The Accounting Review*, 1975-07  
[http://www.jstor.org/stable/245007?seq=7#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/245007?seq=7#page_scan_tab_contents)

Daniel F. Spulber, "Market Microstructure; Intermediaries and the theory of the firm", <https://books.google.se/books?id=iZB2Z6mMyv4C&printsec=frontcover&dq=theory+of+the+intermediaries&hl=sv&sa=X&ei=BshcVd69IKafyAOIIIHwBw&ved=0CCYQ6AEwAQ#v=onepage&q=theoryprocent20ofprocent20theoprocent20intermediaries&f=false>

Oliver E. Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", *The University of Chicago Press The Booth School of Business of the and University of Chicago*, 1994-04 <http://www.jstor.org/stable/725485>

Willie Seal, Peter Vincent-Jones, (1997) "Accounting and trust in the enabling of long-term relations", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 10 Iss: 3, pp.406 - 431 <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/09513579710178133>

## Artiklar

[http://www.far.se/PageFiles/13541/Rattsutlatande\\_angaende\\_underskott\\_i\\_bostadsrattsforeningar\\_1169462-v12-STODMS.pdf](http://www.far.se/PageFiles/13541/Rattsutlatande_angaende_underskott_i_bostadsrattsforeningar_1169462-v12-STODMS.pdf), FAR, 2015-05-06

Richard Aschberg och Lindahl C Mohlin, Varannan mäklare fuskar med buden, <http://www.aftonbladet.se/nyheter/feature/granskning/article20796622.ab>, Aftonbladet, 2015-05-18

<http://blog.svd.se/neurathsbors/2012/11/16/riksbanksledamot-ifragasatter-ranteavdrag/>, Svenska Dagbladet, 2015-04-29

Förtroendet för fastighetsmäklare sjunker, 2015, <http://www.privataaffarer.se/nyheter/fortroendet-for-fastighetsmaklare-sjunker-722710>, Privata Affärer, 2015-04-06

Henrik Höjer, Sveriges unika tillit sjunker: Kan man lita på folk?, <http://fof.se/tidning/2014/8/artikel/sveriges-unika-tillit-sjunker-kan-man-lita-pa-folk>, Forskning & Framsteg, 2015-04-23

Johan Hellekant, Bostadsrättsföreningars dolda skulder "en tickande bomb",  
[http://www.svd.se/naringsliv/pengar/bostad/uc-ser-tickande-bomb-i-bostadsrattsforeningar\\_4010239.svd](http://www.svd.se/naringsliv/pengar/bostad/uc-ser-tickande-bomb-i-bostadsrattsforeningar_4010239.svd), SvD Näringsliv, 2015-05-03

Johan Hellekant, Byggbolagen mörkar verkliga kostnaderna för bostadsrätter,  
[http://www.svd.se/naringsliv/pengar/bostad/byggbolagen-morkar-verkliga-kostnaderna-for-bostadsratter\\_4015965.svd](http://www.svd.se/naringsliv/pengar/bostad/byggbolagen-morkar-verkliga-kostnaderna-for-bostadsratter_4015965.svd), Svenska Dagbladet, 2015-05-03

Kalle Berbom, Helt orimligt att köparen får betala mäklarens arvode  
<http://www.dn.se/sthlm/helt-orimligt-att-koparen-far-bekosta-maklarens-arvode/> Dagens Nyheter, 2015-05-26

Svenska Dagbladet, Vänta med att ändra reglerna, [http://www.svd.se/vanta-med-att-andra-reglerna\\_3971350](http://www.svd.se/vanta-med-att-andra-reglerna_3971350), Svenska Dagbladet, 2015-05-17

Christoffer Björkwall, Skillnaden mellan en bostadsrättsförening och bostadsrättsförening,  
<http://www.boupplysningen.se/bo/bostadsratt/skillnaden-mellan-en-borattsforening-och-bostadsrattsforening>, Boupplysningen.se, 2015-04-20

Svenska Institutet,  
<https://si.se/verksamhetsomraden/sverigebilden-utomlands/internationella-index/corruption-perception-index/>, Svenska Institutet, 2015-05-10

Statistiska Centralbyrån,  
[http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START\\_BO\\_BO0104/BO0104T03/table/tableViewLayout1/?rxid=cd9cfe2c-f9d0-4c26-88de-766dbaad8c85](http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_BO_BO0104/BO0104T03/table/tableViewLayout1/?rxid=cd9cfe2c-f9d0-4c26-88de-766dbaad8c85), Statistiska Centralbyrån, 2015-05-26

Celsiuskolan biblioteksgrupp,  
[http://www.skolverket.se/polopoly\\_fs/1.155303!/Menu/article/attachment/attskrivakallforteckning.pdf](http://www.skolverket.se/polopoly_fs/1.155303!/Menu/article/attachment/attskrivakallforteckning.pdf), Skolverket, 2015-05-22

Internetsidor

<http://www.virtualperfection.com/gametheory/Section2.1.html> 2015-05-16

<http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lang/nashjämvt> 2015-05-16

## Uppsats

Niklas Edman Andersson & Josefine Gustafsson Fastighetsmäklarens roll som opartisk mellanman - en studie om tjänstekvalitet

<http://hig.diva-portal.org/smash/get/diva2:326744/FULLTEXT01.pdf>

# 11. Appendix 1

Enkätfrågor med svarsalternativ till urvalsgrupp 1 och 2

## **Bostadstyp, någon gång köpt en bostadsrätt?**

Ja

Nej

## **Ålder vid köp av bostadsrätt?**

Under 20

21-30

31-40

41-50

51-60

61+

## **Utbildningsnivå?**

Grundskola/Gymnasium

Högskola/Universitet 3 år

Högskola/Universitet 4-5 år

Högskola/Universitet mer 5 år

## **Vad var viktigast för dig vid ditt bostadsköp?**

Pris

Läge

Månadskostnad

Bra renoveringsfond

God ekonomi i föreningen

## **Hur stort förtroende har du för fastighetsmäklare?**

1 Inget förtroende

2

3

4

5 Stort förtroende

**Hur mycket engagerar/engagerade du dig i bostadsrättsföreningen?**

Mycket engagerad

Ganska engagerad

Inte särskilt

Inte alls

**Hur mycket känner/kände du till om din bostadsrättsförenings ekonomi?**

Mycket

En del

Inget alls

**Hur bra är/var den ekonomiska situationen för din bostadsrättsförening?**

Plusresultat

Nollresultat

Minusresultat

Vet ej

**Innan du köpte din bostadsrätt, läste ni bostadsrättsföreningens årsredovisning?**

Ja

Jag läste men förstod den inte

Läste inte själv, men lät anhörig/vän läsa åt mig

Nej

Vet ej

**Vet du skillnaden på en äkta och en oäkta bostadsrättsförening?**

Ja            Nej

**Vet du skillnaden på linjär och progressiv avskrivning?**

Ja            Nej

## 12. Appendix 2

Enkätfrågor med svarsalternativ till urvalsgruppen mäklare

**Hur många år har du jobbat som mäklare?**

<1      1-5      6-10      >10

**Vad är viktigast för folk när de köper en bostadsrätt?**

Pris  
Läge  
Månadskostnad  
Bra renoveringsfond  
God ekonomi i föreningen

**Vad är viktigast i en affär för dig som mäklare?**

Nöjda Kunder  
Min provision  
Snabbt avslut  
Att få ett avslut överhuvudtaget  
Övrigt:

**Hur stort förtroende tror du att kunderna har för sin mäklare?**

1 Inget förtroende      2      3      4      5 Stort förtroende

**Hur stor andel av köparna frågar om bostadsrätters årsredovisning?**

0 - 9 %  
10-19 %  
20-29 %  
30-39 %  
40-49 %  
50-59 %  
60-69 %  
70-79 %  
80-89 %  
90-100 %

**Hur stor andel av dina kunder tror du känner till skillnaden mellan en äkta och oäkta bostadsrättsföreningar?**

0 - 9 %  
10-19 %  
20-29 %  
30-39 %  
40-49 %  
50-59 %  
60-69 %  
70-79 %  
80-89 %  
90-100 %

**Hur stor andel av dina kunder tror du känner till skillnaden mellan linjär och progressiv avskrivning?**

- 0 - 9 %
- 10-19 %
- 20-29 %
- 30-39 %
- 40-49 %
- 50-59 %
- 60-69 %
- 70-79 %
- 80-89 %
- 90-100 %

**En mäklare får ofta en procentsats av slutliga priset som provision. Känner du att det finns en risk att vissa mäklare kan driva upp priset?**

- Ja
- Nej
- Kanske
- Vet Ej
- Övrigt:

**Hur mycket förstår du som mäklare en bostadsrättsförenings årsredovisning?**

- 1 Väldigt lite      2      3      4      5 Väldigt mycket

**Övriga kommentarer?**

Om du vill nyansera något eller kommentera något ytterligare.



## 13. Appendix 3 - Hypotesprövning

	Mäklare ( $X_1$ )	Köpare ( $X_2$ )
Antal svar (n)	40	192
Medelvärde ( $\bar{x}$ )	4,03	2,89
Standardavvikelse (s)	0,70	0,94

Hypotes vid test 1:

$$H_0: \mu_1 - \mu_2 = 0$$

$$H_1: \mu_1 - \mu_2 \neq 0$$

Formel som används vid testet:

$$Z = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}}}$$

Uträkning:

$$Z = \frac{4,03 - 2,89}{\sqrt{\frac{0,7^2}{40} + \frac{0,94^2}{192}}} = 8,78$$

Hypoteser vid test 2:

$$H_0: \pi = 0,67$$

$$H_1: \pi < 0,67$$

Formel som används vid testet:

$$Z = \frac{P - \pi}{\sqrt{\frac{\pi(1 - \pi)}{n}}}$$

Uträkning:

$$Z = \frac{0,5075 - 0,67}{\sqrt{\frac{0,67(1 - 0,67)}{40}}} = -2,18$$