

Beteckning: _____



Institutionen för Ekonomi

Nyckeltal i objektsbeskrivningar

- Konsekvenser för bostadsrättsköpare och fastighetsmäklare

*Nina Bergström & Henrik Johansson
Maj 2009*

C-uppsats 15 högskolepoäng
Företagsekonomi

**Fastighetsmäklarprogrammet 180 högskolepoäng
Examinator: Akmal Hyder
Handledare: Ernst Hollander**

Abstrakt

Titel: Nyckeltal i objektsbeskrivningar – Konsekvenser för bostadsrättsköpare och fastighetsmäklare

Nivå: C-uppsats i ämnet företagsekonomi

Författare: Nina Bergström och Henrik Johansson

Handledare: Ernst Hollander

Datum: 2009 – 05

Syfte: Syftet med denna uppsats är att få en bild av huruvida mer ekonomisk information så som viktiga nyckeltal från årsredovisningar bör lyftas in i bostadsrätters objektsbeskrivningar eller ej.

Metod: I denna studie har vi influerats av ett hermeneutiskt perspektiv och ostrukturerade, kvalitativa intervjuer har gjorts. Dessa har genom ett strategiskt urval hållits med fastighetsmäklare samt bostadsrättsköpare som under eller efter deras bostadsrättsaffärer stött på problem gällande bostadsrättsföreningarnas ekonomi. Vår analys och slutsats är till största delen baserade på empirikapitlet, där vi redovisat det vi från intervjuerna anser relevant för denna studie. De är även till viss del sammankopplade med kapitlet om regelverk.

Resultat & slutsats: De intervjuade konsumenternas kunskaper om bostadsrättsköpets risker och vad medlemskap i en bostadsrättsförening innebär är bristfälliga. Inga av de intervjuade fastighetsmäklarna använder nyckeltal, ofta på grund av tids- och/eller kunskapsbrist. De ser dock fördelar för konsumenterna med nyckeltal och majoriteten av konsumenterna välkomnar dem. Fastighetsmäklarnas tydningar av årsredovisningar är ofta otillräckliga, vilket bidrar till oro från dem över att använda nyckeltal. Vi anser att nyckeltal i objektsbeskrivningar är nödvändiga för att få bättre informerade bostadsrättsköpare, en idé är att presentera dem med en förklarande text, riktvärden och medelvärde för orten. Utbildningskvällar och köpguider för bostadsrättsköpare kan bidra till mer öppna, förklarande diskussioner mellan fastighetsmäklare och konsument, och att konsumenter uppmärksammas på det latenta behovet av mer informerade köp.

Förslag till vidare forskning:

- Undersöka fastighetsmäklares bristande kunskaper gällande årsredovisningar, vad dessa bristande kunskaper bottnar i och hur de kan förebyggas.
- Granska nyckeltal vidare och undersök hur de bör redovisas för att vara mest fördelaktig för både bostadsrättsköpare och fastighetsmäklare.
- Granska Årsredovisningslagen och dess bestämmelser om nyckeltal.

Uppsatsens bidrag: Uppsatsen har framförallt belyst problematiken kring kunskaps- och informationsbristen gällande bostadsrättsföreningars ekonomi vid bostadsrättsköp. Det är vår förhoppning att denna studie ska skapa en diskussion om denna problematik.

Nyckelord: Fastighetsmäklare, årsredovisning, nyckeltal, objektsbeskrivning, bostadsrätt, bostadsrättsförening.

Abstract

Title: Business ratios in prospectus - Consequences for buyers of tenant owned flats and real estate agents.

Level: Final assignment for Bachelor Degree in Business Administration

Author: Nina Bergström och Henrik Johansson

Supervisor: Ernst Hollander

Date: 2009 – 05

Aim: The aim of this study is to get an idea if more economic information such as business ratios from annual reports should be part of the prospectus or not.

Method: We have been influenced by a hermeneutic perspective throughout this study and interviews using qualitative method have been held. A strategic selection has been made to find real estate agents and consumers that have experienced problems with their tenant owned associations' economy after buying a tenant owned flat. Our analysis and conclusion are mainly based on the chapter about empirical foundations, where the most relative parts from the interviews have been presented. They are also somewhat connected to the chapter about regulations.

Result & Conclusions: The interviewed consumers have lacking knowledge concerning the membership in tenant-owner's associations and the risks of buying a tenant-owned flat. None of the interviewed real estate agents use business ratios, often due to lack of time and/or knowledge. It is their opinion that consumers may benefit from business ratios and the majority of the consumers are in favour of them. The real estate agents knowledge concerning annual reports is often inadequate, which makes them doubtful about using business ratios. It is our belief that business ratios should be presented in prospectus, in order to create better informed purchases of tenant-owned flats. One idea is to present them with a factual explanation, mean values of the area and a value showing what is considered appropriate. Actions need to be taken to create more open, pedagogical discussions between consumer and real estate agents. Education nights and brochures with information for consumers can contribute to this.

Suggestions for further research:

- Look into real estate agents lack of knowledge concerning annual reports and why their knowledge is short.
- Get to the bottom of business ratios, i.e. examine how to present them in the most beneficial way for both consumers and real estate agents.
- Review the law about annual reports and examine if regulations concerning business ratios in annual reports need to be made.

Contribution of the thesis: This thesis has illustrated the problems concerning the lack of knowledge and information when buying tenant-owned flats. Hopefully the thesis will create a discussion about these complex problems.

Key words: real estate agent, annual report, business ratio, prospectus, tenant-owned flat, tenant-owner's association.

Innehållsförteckning

ABSTRAKT	2
ABSTRACT	3
1. INLEDNING	6
1.1 Bakgrund	6
1.2 Nyckeltal i objektsbeskrivningar – Ett latent behov hos konsumenter	6
1.3 Problemformulering.....	7
1.4 Syfte.....	7
1.5 Avgränsningar	7
1.6 Begreppsinformation	8
2. METOD	9
2.1 Datainsamling	9
2.1.1 Urval.....	9
2.1.2 Metodval	10
2.2 Kort om kunskapsteoretisk förankring	11
2.3 Tillvägagångssätt	11
2.4 Övriga händelser under studiens gång	13
3. REGELVERK.....	14
3.1 Allmänt om förmedling av bostadsrätter	14
3.2 Objektsbeskrivningen	14
3.3 Nyckeltal.....	15
3.3.1 <i>Belåning per kvadratmeter</i>	15
3.3.2 <i>Årsavgift per kvadratmeter</i>	16
3.3.3 <i>Pris per kvadratmeter</i>	16
3.3.4 <i>Likviditet</i>	17
3.4 Reparationer på fastigheten	18
4. EMPIRI	19
4.1 Nyckeltal.....	19
4.1.1 <i>Konsumenternas åsikter</i>	19
4.1.2 <i>Fastighetsmäklarnas åsikter och arbetssätt</i>	20
4.2 Kunskap om bostadsrättsföreningar och deras ekonomi	21
4.2.1 <i>Konsumenternas kunskap</i>	21
4.2.2 <i>Fastighetsmäklarnas åsikter om konsumenters kunskap</i>	21
4.3 Ekonomisk information i objektsbeskrivningar	22
4.3.1 <i>Konsumenternas åsikter</i>	22
4.3.2 <i>Fastighetsmäklarnas åsikter</i>	22
4.4 Kunskap om årsredovisningar	22
4.4.1 <i>Konsumenternas kunskap</i>	22
4.4.2 <i>Fastighetsmäklarnas kunskap</i>	23
5. ANALYS OCH SLUTSATS	24
5.1 Nyckeltal.....	24
5.2 Kunskap om bostadsrättsföreningar och deras ekonomi	27
5.3 Ekonomisk information i objektsbeskrivningar	27
5.4 Kunskap om årsredovisningar	28
6. FÖRSLAG TILL VIDARE STUDIER.....	30

KÄLLFÖRTECKNING.....	31
Skriftliga källor.....	31
<i>Böcker.....</i>	<i>31</i>
<i>Fastighetsmäklarnämndens årsböcker.....</i>	<i>32</i>
<i>Faktabroschyrer.....</i>	<i>32</i>
<i>Övriga källor.....</i>	<i>32</i>
<i>Företagsinterna källor.....</i>	<i>32</i>
<i>Publicerade artiklar:.....</i>	<i>32</i>
Elektroniska källor.....	32
Muntliga källor.....	33
<i>Personliga intervjuer.....</i>	<i>33</i>
<i>Telefonintervjuer.....</i>	<i>33</i>
APPENDIX 1.....	34
Intervjuer med fastighetsmäklare.....	34
<i>Fastighetsmäklare Andersson.....</i>	<i>34</i>
<i>Fastighetsmäklare Bengtsson.....</i>	<i>34</i>
<i>Fastighetsmäklare Conradsson.....</i>	<i>35</i>
<i>Fastighetsmäklare Davidsson.....</i>	<i>36</i>
<i>Fastighetsmäklare Ericsson.....</i>	<i>37</i>
Intervjuer med konsumenter.....	39
<i>Konsument Östensson.....</i>	<i>39</i>
<i>Konsument Ärlandsson.....</i>	<i>40</i>
<i>Konsument Åkesson.....</i>	<i>41</i>
<i>Konsument Zachrisson.....</i>	<i>42</i>
<i>Konsument Yngvesson.....</i>	<i>43</i>
APPENDIX 2.....	45
Intervjuguide – fastighetsmäklare.....	45
Intervjuguide – konsument.....	47

1. INLEDNING

I det inledande kapitlet kommer vi först att presentera en bakgrund till vårt valda uppsatsämne, därefter följer studiens problem, syfte och gjorda avgränsningar.

1.1 Bakgrund

En bostadsrättsförening är en ekonomisk förening som drivs av dess medlemmar, det vill säga ägarna av fastigheten. Vid köp av en bostadsrätt är föreningens ekonomi en mycket viktig aspekt att studera. Information om denna går att finna i bostadsrättsföreningarnas årsredovisningar, i objektsbeskrivningar samt genom direkt kontakt med bostadsrättsföreningen, fastighetsmäklaren eller eventuell fastighetsförvaltare.

Enligt Årsredovisningslagen 2 kapitlet 1 § skall en årsredovisning alltid bestå av en balansräkning, en resultaträkning, noter och en förvaltningsberättelse. Den skall upprättas på ett överskådligt och tydligt sätt enligt 2 kapitlet 2 §, nämnda lag. Kraven från myndigheter på dess öppenhet och regelverk för hur nyckeltal ska redovisas är dock låga och årsredovisningar ser dessutom sällan likadana ut i sina layouter. Att tyda en årsredovisning utan utbildning i ämnet kan alltså vara väldigt förvirrande och invecklat.

Det är vanligt att fastighetsmäklare lägger ut årsredovisningar på Internet i anslutning till bostadsannonser, eller tillhandahåller dem under visningen för dem som är intresserade. Den allmänna kunskapen om vilka ekonomiska risker som ett bostadsrättsköp innebär uppfattar vi dock som låg bland många konsumenter, då årsredovisningen ofta inte efterfrågas inför ett bostadsrättsköp. Många konsumenter förlitar sig dessutom på fastighetsmäklarens kunskaper och upplysningar om bostadsrättsföreningens ekonomi och lever i tron att fastighetsmäklaren har gjort en grundlig undersökning av dess årsredovisning. Detta har vi observerat att fastighetsmäklare inte alltid gör.

Vi läser vårt tredje år på fastighetsmäklarprogrammet i Gävle. Vi har båda fått anställning på och har börjat arbeta på olika mäklarbyråer; Svensk Fastighetsförmedling samt Skandia-Mäklarna. Både privat och i tjänst har vi varit på många bostadsrättsvisningar men ingen av oss har köpt bostadsrätt genom en fastighetsmäklare. Vid dessa tillfällen och även på våra arbetsplatser har vi båda observerat en viss problematik kring konsumenters tydning av en bostadsrätts årsredovisning, samt magert utbud på ekonomisk information i objektsbeskrivningar. Efter diskussion med fastighetsmäklare vi känner har det även visat sig att vissa fastighetsmäklare har problem att tyda årsredovisningar och undviker att lyfta in mer information än nödvändigt i objektsbeskrivningarna av rädsla att göra fel. Författandet av denna uppsats är inte bara av allmänt intresse, utan är också något som vi tror att vi i vår yrkesutövning kommer ha stor nytta av. Målgruppen för studien är bostadsrättspekulanter, fastighetsmäklarstuderande samt fastighetsmäklare.

1.2 Nyckeltal i objektsbeskrivningar – Ett latent behov hos konsumenter

Vid lyckade bostadsrättsaffärer reflekteras sällan över möjligheten om konsumenter skulle gynnas av mer ekonomisk information i objektsbeskrivningen. Detta beror på att mer ekonomisk information kan ses som ett latent behov från konsumenten; ett undermedvetet,

outtalat behov som strävar efter att tillfredställas¹. Att efterfrågan är latent beror på att konsumenter inte uppmärksammas på möjligheten att mer ekonomisk information kan komma att förekomma i objektsbeskrivningar och vad det skulle innebära för dem².

Vid en bostadsrättsaffär där exempelvis köparen varit ovetande om en kommande avgiftshöjning och känner missnöje när den inträffar, uppmärksammas köparen på bristen av ekonomisk information och det latenta behovet utvecklas då till ett verkligt behov. Här är alltså konsumentens omständigheter viktiga för det latenta behovets utveckling.³ Om ingen avgiftshöjning skett eller om informationen om den kommande avgiftshöjningen nämnts i objektsbeskrivningen, hade behovet troligtvis inte utvecklats från latent till verkligt behov.

Problemet med knapp ekonomisk information i objektsbeskrivningar är att vi anser att det har negativ påverkan på bostadsrättsköparens möjligheter att gardera sig mot risker och bedöma en bostadsrättsförenings ekonomi. Medvetenheten om detta problem bland bostadsrättsköpare kan förmodas vara mycket varierande. Det är vår åsikt att konsumenter skulle gagnas av mer ekonomisk information i objektsbeskrivningar, så som relevanta nyckeltal.

1.3 Problemformulering

Vår huvudfråga är att undersöka vad bostadsrättsköparna i denna studie anser om informationen i objektsbeskrivningarna angående bostadsrättsföreningarnas ekonomi.

Som delfråga har vi undersökt fastighetsmäklares arbetssätt och åsikter gällande ekonomisk information i objektsbeskrivningar med fokus på nyckeltal.

Som andra delfråga har vi beskrivit fördelar och nackdelar med nyckeltal i objektsbeskrivningar, både för konsumenter och för fastighetsmäklare.

1.4 Syfte

Syftet med denna uppsats är att få en bild av problematiken med att förstå och tolka årsredovisningar vid bostadsrättsaffärer, samt hur problematiken skulle kunna minskas.

1.5 Avgränsningar

Vi har varit tvungna att avgränsa vår studie något, då vi båda fått anställning som fastighetsmäklare och inte haft den tid som vi först trodde att vi skulle ha till vårt förfogande. Tiden som blev knapp blev dessutom ännu knappare då en kollega till Henrik skadades i en olycka och Henrik var tvungen att arbeta på heltid hela maj månad. Vi har dock spenderat många nätter och helger med denna uppsats då vi verkligen brinner för uppsatsämnet.

¹ Expowera, *Varför marknadsföring?*, 2008-09-19, Tillgänglig på <http://www.expowera.se/mentor/marknadsforing/varfor.htm> (2009-04-20).

² Business dictionary, *Latent demand* (2009), Tillgänglig på <http://www.businessdictionary.com/definition/latent-demand.html> (2009-04-02)

³ Liao, Shu-Hsien et al. (2009) *Mining demand chain knowledge of life insurance market for new product development*
Tsai, Kuen-Hung & Hsieh, Ming-Hung (2009) *How different types of partners influence innovative product sales: Does technological capacity matter?*

Avgränsningarna har gjorts på grund av tids- och resursbrist, och för att få studien mer hanterbar. Vi har hållit oss till ett begränsat antal fastighetsmäklare och konsumenter och kommer därför inte analysera konsumenternas och fastighetsmäklarnas svar i förhållande till exempelvis deras yrke/utbildning, ålder och kön.

Vi har även varit tvungna att avgränsa studien att utgå endast från nuvarande lagstiftning. Detta då vi inte förrän sent i studien blivit införstådda med att nästa års revidering av fastighetsmäklarlagen kommer att innebära anpassningar gällande förmedling av bostadsrätter.

1.6 Begreppsinformation

Andelstal – Visar den andel av en bostadsrättsförening som en viss bostadsrätt utgör.⁴

Capitex – Datorprogram som fastighetsmäklare använder i sitt dagliga arbete. Ett program med samma användningsområde är Svensk FastighetsData.⁵

Fastighetsmäklarnämnden (FMN) – Den statliga myndighet som registrerar/utövar tillsyn över fastighetsmäklare.⁶

Fastighetsmäklarnämndens årsböcker – Sammanställning av de tillsynsärenden som inkommit till Fastighetsmäklarnämnden.⁷

FML – Fastighetsmäklarlag (1995:400)

Förmögenhetsvärde – Den andel av en bostadsrättsförenings förmögenhet som åvilar en viss bostadsrätt. Används inte längre, då regeringen avskaffade förmögenhetsskatten 2007-01-01.⁸

God fastighetsmäklarsed – Innebär att fastighetsmäklaren skall utföra sitt arbete omsorgsfullt och tillvarata både säljarens och köparens intressen. Fastighetsmäklarnämnden är den myndighet som ser till att god fastighetsmäklarsed efterlevs. Fastighetsmäklare som bryter mot god fastighetsmäklarsed riskerar att få en varning, eller i allvarliga fall bli avregistrerade.⁹

Hemnet – Hemsida på Internet där fastigheter och bostadsrätter som är till salu presenteras.

Mäklarbild – Informationsblad om en viss bostadsrätt som en mäklare kan begära ut från en bostadsrättsförening. I mäklarbilderna hittar man bland annat uppgift om månadsavgift, andelstal, ägare med mera.¹⁰

⁴ <http://www.sbc.se/Bostadsrattsorganisationen/Allt-om-bostadsratt/Bostadsrattsord/>

⁵ Föreläsning av Majbritt Lundberg, Fastighetsförmedling B, Gävle Högskola

⁶ <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/>

⁷ <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=1914&ptid=0>

⁸ Föreläsning av Majbritt Lundberg, Fastighetsförmedling B, Gävle Högskola

⁹ <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=1915&ptid=0>

¹⁰ Föreläsning av Majbritt Lundberg, Fastighetsförmedling B, Gävle Högskola

2. METOD

I detta kapitel kommer vi att redogöra för vår arbetsgång samt redovisa och motivera valda undersökningsmetoder för arbetet.

2.1 Datainsamling

2.1.1 Urval

Vi har gjort ett så kallat tillfällighetsurval, vilket är ett strategiskt urval som innebär att vi har intervjuat personer som varit tillgängliga för oss, och som samtidigt har egenskaper vi eftersökt¹¹. Vi har efterlyst intervjuobjekt via vänner, bekanta och arbetskamrater, och själva kontaktat okända fastighetsmäklare på olika mäklarbyråer. Vi har även annonserat på internetsidan Facebook bland personerna i vår bekantskapskrets och bett personer av relevans att ta kontakt med oss, vilket resulterade i ett intervjuobjekt. I uppsatsens tidiga skede kontaktade vi även Fastighetsmäklarnämnden, Mäklarsamfundet och Fastighetsmäklarförbundet för att förhöra oss om information om missnöjda bostadsrättsköpare. Ingen av dem kunde lämna ut namn, utan hänvisade oss till rättsfall i fastighetsmäklarnämndens årsböcker. I slutändan resulterade våra efterlysningar i fem väl valda konsumenter och fem fastighetsmäklare.

Problemet vi undersöker handlar om att undersöka bostadsrättsköparens möjligheter att gardera sig mot risker och bedöma en bostadsrättsförenings ekonomi. Medvetenheten om detta problem bland konsumenter kan förmodas vara mycket varierande. Vi anser därför att det lämpar sig att göra detta strategiska urval för att hitta intervjuobjekt, då ett representativt urval skulle leda till att många människor som aldrig stött på problemet intervjuas. Dessa människor lever i omedvetenhet om vilka risker de tagit, då de inte stött på problem i bostadsrättsaffärer.

Genom det strategiska urvalet får vi en djupare studie med fokus på ett fåtal väl utvalda och spridda intervjuobjekt.¹² Målet med urvalet är inte att det ska vara representativt i statistisk mening eller att kunna vara generaliserbart, utan att intervjuobjekten som valts ut ska ha olika erfarenheter och behandla ämnet på olika sätt så att vi får variation i svaren¹³. Ett strategiskt urval skiljer sig från ett representativt urval där alla personer har samma möjligheter att bli inkluderade i studien, oavsett om de har något intressant att tillföra eller ej.¹⁴ Vi har valt att intervjuja både fastighetsmäklare och konsumenter för att få primärdata inom ämnet, då vi anser att båda parter perspektiv är av värde.

¹¹ Trost, Jan (2005) *Kvalitativa intervjuer*, s. 122

Trost, Jan (2001) *Enkätboken*, s. 29, 33-34

Hartman, Jan (2004) *Vetenskapligt tänkande, från kunskapsteori till metodteori*, s. 243-244

¹² Trost, Jan (2005) *Kvalitativa intervjuer*, s. 117-124

Trost, Jan (2001) *Enkätboken*, s. 28-29, 32

Hartman, Jan (2004) *Vetenskapligt tänkande, från kunskapsteori till metodteori*, s. 244, 284

¹³ Denscombe, Martyn (2004) *Forskningens grunder, samhällsforskarens handbok i tio punkter*, s. 171-177

¹⁴ Trost, Jan (2005) *Kvalitativa intervjuer*, s. 117-124

Trost, Jan (2001) *Enkätboken*, s. 28-29, 32

Ett strategiskt urval innebär att olika variabler av teoretisk betydelse väljs ut för att sedan utifrån dem systematiskt välja intervjuobjekt¹⁵. Variablerna vi använt för att välja konsumenter är att de är bostadsrättsköpare vars behov av mer ekonomisk information i objektsbeskrivningarna inte längre är latent. Det kan vara konsumenter som efter tillträdet stött på problem som hade kunnat undvikas genom mer ekonomisk information från fastighetsmäklaren eller genom en grundligare undersökning av bostadsrättsföreningens ekonomi av konsumenterna själva. Exempel på andra konsumenter som är av intresse för oss är de som aktivt efterfrågat mer ekonomisk information i objektsbeskrivningarna.

Vi har försökt hitta fastighetsmäklare som, när det gäller den ekonomiska informationen i objektsbeskrivningar, arbetar på olika sätt. Den andra variabeln är olika mäklarbyråer. Då vi fokuserat på ett fåtal intervjuobjekt anser vi det inte relevant för studien att kategorisera dessa i exempelvis ålder och kön för att sedan ställa deras svar mot varandra¹⁶.

2.1.2 Metodval

Vi har valt att arbeta med kvalitativ metod vid datainsamlingen, vilket är vanligt inom hermeneutiken¹⁷. Valet av metod styrs ofta av syftet med studien. Detta stämmer i vårt fall då kvalitativ metod lämpar sig med tanke på uppsatsens syfte; att få en bild av huruvida nyckeltal bör lyftas in i bostadsrätters objektsbeskrivningar. Detta skiljer sig från kvantitativ metod där syftet exempelvis kan vara att förstå, tolka eller upptäcka något.¹⁸ Kvantitativ metod är tilltalande för oss ur den aspekten att resultatet går att tydligt redovisa och mäta i exempelvis diagram, och metoden ger oftast generaliserbara slutsatser som går att använda i flera sammanhang¹⁹. Det kvalitativa kunskapsstillskottet sker däremot endast då studien har i åtanke i liknande fall, vilket betyder att det inte går att använda i lika stor utsträckning²⁰. Vi anser oss dock varken ha resurserna eller tiden som krävs för en omfattande, generaliserbar studie och väljer därför att försöka finna grundläggande förståelse genom denna mer elementära, explorativa studie²¹. Det är vår förhoppning att resultaten senare kan ligga till grund för vidare forskning²².

Den kvalitativa intervjun är inte standardiserad utan vi har strävat efter att ha nyfikna, vägleda konversationer med intervjuobjekten. I detta samspel med intervjuobjekten har vi arbetat för att tolka dennes svar och sedan förhört oss vidare om dessa för att föra dem ett steg vidare. Då vi aldrig tidigare utfört en intervju som inte är standardiserad har vi som stöd använt oss av en intervjuguide med förutbestämda ämnen samt färdigt formulerade frågor.²³ De förbestämda frågorna användes för att undvika ledande frågor²⁴.

¹⁵ Trost, Jan (2005) *Kvalitativa intervjuer*, s. 117-124

Trost, Jan (2001) *Enkätboken*, s. 32

¹⁶ Trost, Jan (2005) *Kvalitativa intervjuer*, s. 117-124

¹⁷ Starrin, Bengt & Svensson, Per-Gunnar (1994), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, s.19

¹⁸ Hultén, Pernilla et al. (2007) *Kritiskt tänkande*, s. 67-69

Starrin, Bengt & Svensson, Per-Gunnar (1994), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, s. 23, 25

¹⁹ Björklund, Maria & Paulsson, Ulf (2008) *Seminarieboken*, s. 63

²⁰ Starrin, Bengt & Svensson, Per-Gunnar (1994), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, s. 180

²¹ Hultén, Pernilla et al. (2007) *Kritiskt tänkande*, s. 77

Björklund, Maria & Paulsson, Ulf (2008) *Seminarieboken*, s. 58

²² Starrin, Bengt & Svensson, Per-Gunnar (1994), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, s. 29

²³ Svensson, Per-Gunnar, Starrin, Bengt (1996) *Kvalitativa studier i teori och praktik*, s. 54-58, 62, 82-83

Hartman, Jan (2004) *Vetenskapligt tänkande, från kunskapsteori till metodteori*, s. 280-282

²⁴ Björklund, Maria & Paulsson, Ulf (2008) *Seminarieboken*, s. 59-61

Svensson, Per-Gunnar, Starrin, Bengt (1996) *Kvalitativa studier i teori och praktik*, s. 82

Inom kvalitativa studier talar man ofta om studiens överförbarhet; att tolkningarna och slutsatserna ska kunna användas i andra situationer. Vi har försökt redogöra informationen så detaljerat som möjligt när vi återgett konversationerna med intervjuobjekten. Vi har även gjort vårt bästa för att visa vad våra tolkningar och slutsatser baseras på. Detta för att ge läsaren möjlighet att själv avgöra hur överförbar studien är och själva bedöma de tolkningar vi gjort och de slutsatser vi dragit²⁵.

2.2 Kort om kunskapsteoretisk förankring

Vi har influerats av ett hermeneutiskt perspektiv i vårt uppsatsskrivande. Vi har strävat efter att vara objektiva, trots att hermeneutiker menar att detta nästan är omöjligt, då studien lätt färgas av författarnas egna förkunskaper i ämnet, så kallad förförståelse. Det är nästintill omöjligt att inte påverkas av sina egna kunskaper, fördomar eller värderingar.²⁶ Enligt hermeneutiken finns alltid någon föreställning om svaret redan då man ställer frågan²⁷. Vi är medvetna om att vår studietid på fastighetsmäklarprogrammet och vår anställning på mäklarbyråer kan komma att påverka vår objektivitet, men skall göra vårt bästa för att göra denna påverkan så obetydlig som möjligt. Vi tänker enligt konstens alla regler undersöka flera olika tolkningar av det vi kommer fram till, för att på så vis hitta den mest trovärdiga tolkningen²⁸.

Vi är medvetna om att det vi undersöker är svårt att mäta, men detta behöver inte vara något negativt enligt den hermeneutiska läran²⁹. Den kunskap vi söker ligger djupare i människans inre väsen. Målet är att förstå de olika delarna av vår studie var för sig för att kunna relatera dem i sin helhet gentemot varandra³⁰. Detta för att kunna förstå det undersökta så bra som möjligt. Det har varit vår strävan att analysera det insamlade materialet systematiskt, för att undvika att endast använda det material som passar för undersökningen³¹. Det har varit vårt mål att under arbetets gång vara öppna för ny information och få ett så brett underlag som möjligt för att undvika att dra allmänna slutsatser.

2.3 Tillvägagångssätt

Litteraturstudier och intervjuer med Fastighetsmäklarnämnden har gjorts i uppsatsens tidiga skede för att först kartlägga existerande kunskap inom området och för att få ett brett underlag att utgå från. Med dessa primär- och sekundärdata som grund har vi beskrivit och exemplifierat grundläggande fakta om nyckeltal, ekonomisk information i objektsbeskrivningar, vikten av renoveringsbehov samt allmän fakta om försäljning av bostadsrätter. Litteraturstudierna lade även grunden för val av metod, vilken kommer att genomsyra hela arbetet. Våra tankar var först att inte ha någon teoridel utan att helt basera vår studie på empiridelen, men det visade sig att viss teori var nödvändig för att kunna förklara, analysera

²⁵ Denscombe, Martyn (2004), *Forskningens grunder, samhällsforskarens handbok i tio punkter*, s. 182-183

Svensson, Per-Gunnar, Starrin, Bengt (1996) *Kvalitativa studier i teori och praktik*, s. 55

²⁶ Starrin Bengt och Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 83

²⁷ Starrin Bengt och Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 82

²⁸ Starrin Bengt och Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 83, 85, Engdahl Horace et al. (1977), *Hermeneutik* s. 7

²⁹ Starrin Bengt & Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 77

³⁰ Starrin Bengt & Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 77

³¹ Starrin Bengt & Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 81

och dra slutsatser på bästa sätt. Denna del döpte vi till regelverk. Detta motiverar vi med att vi vill ge läsaren viktig bakgrundsinformation och skapa en tydlig helhetsbild. Våra analyser och slutsatser är dock till största del baserad på empiridelen.

Under våra litteraturstudier fann vi även en C-uppsats med syftet att jämföra olika bostadsrättsföreningars årsredovisningar och uppmärksamma riskerna med bostadsrättsköp. Författarna har genom kvalitativa intervjuer med personer med kunskap inom området kommit fram till att nyckeltal kan vara användbara i årsredovisningar. Vetenskapssynen fenomenologi användes och vi fann författarnas tolkning intressant då studien var positivt inställd till nyckeltal, även om dess roll i objektsbeskrivningar eller konsumenters åsikter om dessa inte behandlades. Vi är medvetna om att detta var en uppsats på C-nivå och en kvalitativ, ej generaliserbar studie och kommer därför inte hänvisa vidare till denna källa.

I intervjuerna har vi använt vår intervjuguide med lättförstådda, öppna frågor och ämnen. Vi anser att intervjuer är att föredra i denna studie av den anledningen att frågorna kan förtydligas, anpassas samt att möjlighet för följdfrågor ges.³² Det har varit vår ambition att med hjälp av frågeguiden använda oss av ej vinklade frågor. Vi har även använt kontrollfrågor för att säkerställa kvaliteten på svaren.³³ En typfråga vi tog fasta på var en så kallad grand tour. Denna fråga innebär att vi bad intervjuobjektet berätta exempelvis om hur dennes bostadsrättsaffär gick till, eller någon annan händelse, och följde sedan upp berättelsen med mini tour-frågor som fokuserade och frågade mer om specifika detaljer i berättelsen. Genom mini tour-frågorna begränsades alltså frågornas öppenhet något. Vi har även använt oss av rena faktafrågor, som exempelvis vilken ekonomisk information som fastighetsmäklare brukar inkludera i objektsbeskrivningar, samt frågor som undersöker intervjuobjektets subjektiva upplevelse så som hur konsumenterna upplevde den ekonomiska informationen i objektsbeskrivningen.³⁴ De öppna frågorna gav intervjuobjekten tillfälle att prata fritt och berätta om aspekter av problemet som vi inte själva övervägt, vilket var något vi eftersökt för att få så brett underlag att utgå från som möjligt. Ibland har vi haft diskussioner med intervjuobjektet men vi har lyssnat mer än vi har pratat.³⁵

Det finns inte några bestämmelser om hur många frågor som ska ställas under en kvalitativ intervju, eller hur lång den bör vara. Våra intervjuer varade mellan 25 minuter och en och en halv timme, detta beroende på hur lång tid det tog för oss att få den information vi behövde.³⁶ I de senare intervjuerna anpassade vi frågorna något efter erfarenheter från de tidigare intervjuerna. Detta för att förbättra utförandet av intervjun då det är vår åsikt att några få väl utförda intervjuer är bättre än flera medelmåttiga³⁷.

De fastighetsmäklare vi intervjuat är verksamma i Sundsvall, Västerås, Stockholm och Surahammar. Konsumenterna kommer från Stockholm, Uppsala, Sundsvall och Gävle. Vi har noga registrerat våra intervjuer genom att skriva ner dem nästintill ordagrant under intervjun i vår intervjujournal, för att på ett enkelt sätt kunna gå tillbaka och granska intervjuerna när det behövs³⁸. Vid sju av våra tio intervjuer har vi båda närvarat, varvid vi

³² Hultén, Pernilla et al. (2007) *Kritiskt tänkande*, s. 78

Björklund, Maria & Paulsson, Ulf (2008) *Seminarieboken*, s. 60, 68

³³ Björklund, Maria & Paulsson, Ulf (2008) *Seminarieboken*, sid. 59-60

³⁴ Starrin, Bengt & Svensson, Per-Gunnar (1996) *Kvalitativa studier i teori och praktik*, s. 62-64

Starrin, Bengt et al. (1991) *Från upptäckt till presentation, om kvalitativ metod och teorigenerering på empirisk grund*, s. 75

Hartman, Jan (2004) *Vetenskapligt tänkande, från kunskapsteori till metodteori*, s. 232-234

³⁵ Green, H. Charles (2006) *Trust-based selling*, s. 48-49, 62, 244

³⁶ Starrin Bengt och Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori* s. 80

³⁷ Trost, Jan (2005) *Kvalitativa intervjuer*, s. 123

³⁸ Hultén, Pernilla et al. (2007) *Kritiskt tänkande*, s. 80

har turats om att intervjua samt anteckna konversationerna på dator. Konsumenten och en av fastighetsmäklarna från Sundsvall har Nina själv intervjuat, och fastighetsmäklaren från Surahammar har Henrik själv intervjuat. Även vid de intervjuerna har vi använt oss av dator och antecknat samtidigt som vi konverserat med intervjuobjektet. Vi har valt att inte spela in våra intervjuer av den anledningen att vi strävar efter att intervjuobjekten ska känna sig så bekväma som möjligt. Vidare har vi noga informerat våra intervjuobjekt om hur deras intervju kommer användas samt att den antagligen kommer publiceras på Internet. Våra intervjuobjekt kommer att vara anonyma för att på så sätt förhoppningsvis få mer ärliga och utförliga svar från framförallt fastighetsmäklarna.

Då vi skrivit ner i stort sätt allt intervjuobjekten sagt på intervjun, hade vi mycket material i behov behandling när alla intervjuer var klara. Vi har läst, sorterat ut och renskrivit det vi anser är relevant för vår studie. Vi organiserade dessa data genom sortering av olika intervjuer under olika teman, exempelvis ”fastighetsmäklare emot nyckeltal” och ”konsumenter som är positiva till nyckeltal”. Denna avbildningsprocess gav oss en bra bild av våra grunddata, och vi kunde se hur många intervjuobjekt som föll under olika teman. Efter organiseringen av data analyserade vi och drog slutsatser baserad på dessa data.

2.4 Överraskningar under studiens gång

Innan denna studie var vår förföreställning att nyckeltal i objektsbeskrivningar är positivt för konsumenter, att konsumenter sällan förstår vad ett medlemskap i en bostadsrättsförening innebär och att fastighetsmäklare har otillräckliga kunskaper när det gäller att tolka årsredovisningar. Denna förföreställning visade sig bekräftas i vissa fall och inte vara tillräcklig i andra.

Något som vi reagerade på var att fastighetsmäklarnas kunskaper gällande tolkning av årsredovisningar visade sig vara betydligt svagare än vi trodde, vilket är en stor anledning till att nyckeltal inte lyfts in i objektsbeskrivningar. När det gäller nyckeltalen visade det sig att det är en mer komplicerad fråga än vi trodde, med många olika fördelar och nackdelar för både konsumenter och fastighetsmäklare. Vi kom fram till att fastighetsmäklarens pedagogiska egenskaper spelar en avsevärd roll i förebyggandet av risker vid ett bostadsrättsköp, vilket vi inte tidigare övervägt.

3. Regelverk

I detta kapitel tar vi upp det vi efter tre år på fastighetsmäklarprogrammet uppfattar som centrala paragrafer i Fastighetsmäklarlagen och även relevant information i Fastighetsmäklarnämndens årsböcker. Detta för att skapa en bild av regelverk och praxis. Vi redogör även för vad vi anser utgör viktiga nyckeltal.

3.1 Allmänt om förmedling av bostadsrätter

Fastighetsmäklarlagen skall tillämpas både vid förmedling av fastigheter och vid förmedling av bostadsrätter enligt FML 2 §³⁹. Fastighetsmäklarlagen är dock skriven med förmedling av fastigheter i åtanke så när det gäller förmedling av bostadsrätter får man anpassa det som står i lagen så att det passar till de förhållanden som råder vid förmedling av bostadsrätter⁴⁰.

Enligt 17 § FML skall fastighetsmäklaren kontrollera vem som har rätt att förfoga över fastigheten⁴¹. Vid förmedling av bostadsrätter bör fastighetsmäklaren enligt praxis kontrollera vem som är ägare genom att kontakta någon i styrelsen hos den aktuella bostadsrättsföreningen⁴². Även när det gäller att kontrollera pantsättningen av en bostadsrätt är det lämpligt att kontakta någon i bostadsrättsföreningens styrelse⁴³.

Fastighetsmäklaren skall enligt 16 § FML ge köpare och säljare de råd de behöver i anslutning till överlåtelsen⁴⁴. För en bostadsrättsköpare är månadsavgiften en väldigt viktig uppgift, varför fastighetsmäklaren bör kontrollera den aktuella månadsavgiften samt eventuella förestående avgiftshöjningar med någon i bostadsrättsföreningens styrelse⁴⁵.

3.2 Objektsbeskrivningen

Om köparen av en bostad är konsument är fastighetsmäklaren skyldig att tillhandahålla en objektsbeskrivning⁴⁶. Enligt praxis skall information som nuvarande ägare och eventuell pantsättning finnas med i objektsbeskrivningen⁴⁷. Praxis säger även att bostadsrättens area ska anges i objektsbeskrivningen⁴⁸. Även namnet på bostadsrättsföreningen och bostadsrättens lägenhetsnummer bör anges⁴⁹.

Om inte omständigheterna ger anledning till det, är inte fastighetsmäklaren skyldig att ingående undersöka fastighetens storlek eller skick. Enligt praxis ska fastighetsmäklaren kunna lita på de uppgifter som säljaren uppger⁵⁰.

³⁹ FML 2 §

⁴⁰ Prop. 1983/84:16 s. 29 och 40, samt prop. 1994/95:14 s. 81

Intervju med Christer Ståludd, Fastighetsmäklarnämnden, 2009-04-11

⁴¹ FML 17 §

⁴² Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2003-03-19:4

⁴³ FMN Broschyr "Förmedling av bostadsrätt m.m." s. 4

⁴⁴ FML 16 §

⁴⁵ FMN Broschyr "Förmedling av bostadsrätt m.m." s. 4

⁴⁶ FML 18 § första stycket

⁴⁷ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2005-08-24:7

⁴⁸ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2001-10-24:1

⁴⁹ FMN Broschyr "Förmedling av bostadsrätt m.m." s. 5

⁵⁰ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2005-03-16:7

Vid förmedling av en fastighet skall taxeringsvärdet finnas i objektsbeskrivningen⁵¹. När denna bestämmelse anpassas för att gälla förmedling av bostadsrätt, kan förmögenhetsvärde ses som en motsvarighet till taxeringsvärdet, varför praxis säger att förmögenhetsvärdet bör tas med i objektsbeskrivningen⁵². FML säger ingenting om att månadsavgiften måste anges i objektsbeskrivningen, men det är naturligtvis lämpligt att ändå göra det⁵³.

Vidare säger praxis att en fastighetsmäklare ska hänvisa spekulanter direkt till bostadsrättsföreningen om det råder oklara eller motsägelsefulla förhållanden i bostadsrättsföreningen⁵⁴. Enligt god fastighetsmäklarsed skall fastighetsmäklaren vid förmedling av bostadsrätter tillhandahålla den senast tillgängliga årsredovisningen till köparen⁵⁵.

Fastighetsmäklaren skall ta upp frågan om deponering av handpenning under den tid köparen inväntar att få bli medlem i bostadsrättsföreningen⁵⁶.

Även om en konsument har förvärvat en andel i en bostadsrättsförening kan denne nekas medlemskap i bostadsrättsföreningen, om inget annat skrivits i stadgarna⁵⁷. Fastighetsmäklaren bör informera parterna om förutsättningarna som råder i den aktuella bostadsrättsföreningen⁵⁸. Om köparen vägras medlemskap kan denne överklaga till hyresnämnden⁵⁹. Så fort fastighetsmäklaren har fått kännedom om bostadsrättsföreningens beslut i medlemskapsfrågan skall enligt praxis säljaren och köparen informeras snarast⁶⁰. När medlemskapet blivit beviljat kan mäklaren lyfta sin provision och betala ut resterande handpenning till säljaren om inga övriga ouppfyllda villkor finns i kontraktet⁶¹.

3.3 Nyckeltal

Vi kommer här att förklara nyckeltal för att visa vad som avgör huruvida en bostadsrättsförenings ekonomi är bra eller dålig. Detta för att beskriva och ge en helhetsbild av komplexiteten av att förstå årsredovisningar.

3.3.1 Belåning per kvadratmeter

Att månadsavgiften på en lägenhet är låg behöver nödvändigtvis inte betyda att bostadsrättsföreningens ekonomi är god. Man bör till exempel sätta bostadsrättsföreningens belåning i förhållande till kommande renoweringar.⁶²

Många bostadsrättsköpare tänker inte på att man faktiskt tar på sig en del av bostadsrättsföreningens skulder när man köper en bostadsrätt. Tillsammans med sina grannar är man betalningsansvarig för bostadsrättsföreningens lån. Lägenhetens andelstal anger hur stor del

⁵¹ FML 18 §

⁵² Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2002-11-06:5

⁵³ FMN Broschyr "Förmedling av bostadsrätt m.m." s. 5

Intervju med Christer Ståludd, Fastighetsmäklarnämnden, 2009-04-11

⁵⁴ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2005-11-16:6

⁵⁵ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2005-08-24:6

⁵⁶ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2003-03-19:5

⁵⁷ Bostadsrättslagen (1991:614) 2 kap 6 §

⁵⁸ FMN Broschyr "Förmedling av bostadsrätt m.m." s. 7

⁵⁹ Bostadsrättslagen (1991:614) 2 kap 12 §

⁶⁰ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2004-04-21:5

⁶¹ Fastighetsmäklarnämndens årsbok 2002-08-28:11

⁶² Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 69

av lånen som belastar den aktuella bostadsrätten. För att räkna fram detta lägger man till att börja med ihop kort- och långfristiga skulder och subtraherar summan med omsättnings-tillgångarna. Detta ger oss bostadsrättsföreningens totala lånesituation. För att se hur stor del av skulden som belastar den specifika bostadsrätten multiplicerar man denna summa med bostadsrättens andelstal.⁶³

Se förtydligande modell nedan:

$$\text{Bostadsrättsföreningens lånesituation} = \frac{\text{Kortfristiga + långfristiga skulder}}{\text{Omsättningstillgångar}}$$

$$\text{Bostadsrättens lånesituation} * \text{andelstalet} = \text{bostadsrättens låneandel}$$

Om man dividerar bostadsrättens låneandel med dess boarea får man fram belåning per kvadratmeter.

Se förtydligande modell nedan:

$$\text{Belåning per kvadratmeter} = \frac{\text{Bostadsrättens låneandel}}{\text{Bostadsrättens boarea}}$$

Som ett referensmått kan nämnas att den genomsnittliga belåningen per kvadratmeter på en bostadsrätt i Stockholms innerstad låg på cirka 4000 kronor/kvadratmeter år 2005.⁶⁴ Dessa siffror har några år på nacken, men bör inte ha ändrats drastiskt, eftersom detta nyckeltal inte påverkas av bostadsrätternas priser.

3.3.2 Årsavgift per kvadratmeter

Ett annat användbart nyckeltal är årsavgift per kvadratmeter. Det allra bästa sättet att räkna fram detta är att ta bostadsrättsföreningens totala intäkter från bostäderna dividerat med fastighetens totala kvadratmeter boarea. Om man inte har tillgång till en årsredovisning kan man ta den aktuella bostadsrättens årsavgift dividerat med dess boarea.

Se förtydligande modell nedan:

$$\text{Årsavgift per kvadratmeter} = \frac{\text{Årsavgifter bostäder}}{\text{Kvadratmeter boarea}}$$

Som ett referensmått kan nämnas att den genomsnittliga årsavgiften per kvadratmeter i Vasastan, Stockholm år 2005 var cirka 550 kronor/kvadratmeter⁶⁵. Även här en siffra som gällde för några år sedan, men inte heller detta nyckeltal bör ha ändrats markant sedan dess.

3.3.3 Pris per kvadratmeter

Genom i stort sett samma beräkningar som ovanstående kan man räkna fram pris per kvadratmeter. Man byter då bara ut årsavgiften mot köpeskillingen.⁶⁶

⁶³ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 69

⁶⁴ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 70

⁶⁵ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 63

Se förtydligande modell nedan:

$$\text{Pris per kvadratmeter} = \frac{\text{Köpeskilling}}{\text{Bostadsrättens area}}$$

Som ett referensmått kan nämnas att det genomsnittliga priset per kvadratmeter för en bostadsrätt i Stockholms län våren 2009 är 31 150 kronor och Stockholms stad 40 589 kronor.⁶⁷ För riket som helhet är genomsnittspriset för samma period 17 861 kronor.⁶⁸

3.3.4 Likviditet

Likviditeten är viktig, då den belyser bostadsrättsföreningens betalningsförmåga. För att räkna fram likviditeten subtraherar man de kortfristiga skulderna från omsättningstillgångarna. Likviditeten bör motsvara 25% av bostadsrättsföreningens intäkter.⁶⁹

Se förtydligande modell nedan:

$$\text{Likviditet} = \text{Omsättningstillgångar} - \text{Kortfristiga skulder}$$

Ett annat sätt att beräkna likviditet är att dividera omsättningstillgångarna med de kortfristiga skulderna. Resultatet bör då bli 1,0 eller högre.⁷⁰

⁶⁶ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 63

⁶⁷ Mäklarstatistik (feb – apr 2009), tillgänglig på: <http://www.maklarstatistik.se/b/B01.htm> (2009-05-17)

⁶⁸ Mäklarstatistik (feb – apr 2009), tillgänglig på: <http://www.maklarstatistik.se/b/b.htm> (2009-05-17)

⁶⁹ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 124

⁷⁰ Föreläsning av Majbritt Lundberg, Fastighetsförmedling B, Gävle Högskola, mars 2008

3.4 Reparationer på fastigheten

När man köper en bostadsrätt är det viktigt att undersöka huset den är belägen i. En låg månadsavgift kan i vissa fall innebära att kostsamma renoveringar kan vara mer eller mindre nära förestående.

För att en bostadsrättsförenings ekonomi ska kunna kallas för god krävs två grundförutsättningar; att fastigheten är i gott skick och inte har några stora nära förestående renoveringar, samt att fastigheten är rimligt belånad.⁷¹ Större reparationer är ofta kostsamma. Här följer några exempel på cirkapriser för kostnader:

<i>Åtgärd</i>	<i>Livslängd</i>	<i>Ungefärlig kostnad</i>
Byte av tak med plåtbläggning	30-40 år	1 000 kr/kvm
Byte av tak med tegel	40-50 år	1 000 kr/kvm ⁷²
Omputsning av fastighet med ca 25 lägenheter	35 år	1,5 – 1,8 miljoner ⁷³
Stambyte, endast nya rör	40 år	25 000 per kök/badrum
Stambyte med nya ytskikt	40 år	50 000 per badrum ⁷⁴

⁷¹ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 96

⁷² Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 97

⁷³ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 98

⁷⁴ Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken*, sid 98-99

4. Empiri

Uppsatsens empiridel kommer att baseras på kvalitativa intervjuer med fastighetsmäklare samt bostadsrättsköpare. Vi har valt att här endast redovisa det som vi med våra perspektiv finner mest relevant utifrån frågeguidens ämnen. Intervjuerna finns mer detaljerade i berättelseform i appendix 2.

4.1 Nyckeltal

4.1.1 Konsumenternas åsikter

Konsument Zachrisson tror inte att nyckeltal skulle ha kunnat hjälpa honom förutspå omfattningen av hans bostadsrättsförenings fasadrenovering och förutspå kommande avgiftshöjning, men anser att det låter som en bra idé ur allmänhetens synvinkel. Yngvesson håller med Zachrisson om att nyckeltal som utformas på rätt sätt skulle vara positivt för konsumenter. Han berättade vidare att det vore ett bra verktyg vid jämförning mellan olika bostadsrättsföreningar. Precis som Yngvesson tror Östensson att nyckeltal hade varit ett bra verktyg för att jämföra olika lägenheter samt att hon skulle ha förhört sig om dem hos fastighetsmäklaren om de funnits i objektsbeskrivningen.

Åkesson hade starkast åsikter angående nyckeltal bland konsumenterna. Enligt honom hänger köparens risk och nyckeltal ihop; nyckeltal kan öppna ögonen för konsumenter om riskerna med att köpa en bostadsrätt. Han menar att behovet av nyckeltal blir större gällande bostadsrättsföreningar med flera potentiella problemfaktorer. Åkesson menar att i hans fall med stambyte och avgiftshöjning som följd skulle inte enkla nyckeltal ha hjälpt, utan han efterfrågar mer avancerade nyckeltal som påvisar husets reparationsbehov i förhållande till reparationsfonden. Ett sådant nyckeltal skulle kunna konstrueras genom en teknisk besiktning, vilket inte är något som görs i dagsläget. Åkesson tror vidare att skapandet av en lag angående införande av nyckeltal i objektsbeskrivningar skulle leda till att föreningar tvingas göra en bedömning av husets reparationsstatus, vilket enligt honom vore positivt. Ett förslag från honom är att en inspektionsmyndighet skulle kunna göra den bedömningen.

Vidare menar Åkesson att nyckeltal som undersöker annat än föreningens ekonomi, exempelvis stämningen i föreningen, om huset ligger i ett lugnt område eller är stambytt också är av intresse.

Vid konsument Ärlandssons bostadsrättsköp fanns inga nyckeltal angivna i objektsbeskrivningen. Hon lokaliserade några i årsredovisningen, men då hon inte visste vilka värden som ansågs bra ansåg hon inte att de gav henne någon insyn i föreningens ekonomi. Hon har inga åsikter om nyckeltal men anser att kommande reparationer är bra information att ha i en objektsbeskrivning. Hon valde att inte utreda nyckeltalen eller årsredovisningen vidare då fastighetsmäklaren försäkrade henne om att det handlade om en stabil förening och hon därmed inte trodde att en avgiftshöjning var en risk.

4.1.2 Fastighetsmäklarnas åsikter och arbetssätt

Fastighetsmäklare Andersson tror inte att konsumenter varken skulle vilja ha mer ekonomisk information i objektsbeskrivningen eller gagnas av detta. Hon anser att nyckeltal är oväsentlig information och använder sig ej av dem.

I motsats till Andersson använder sig Fastighetsmäklare Bengtsson av nyckeltal så som likviditet, avgift per kvadratmeter samt lån per kvadratmeter. Bengtsson inkluderar dock inte dessa i objektsbeskrivningen men har dem redo på visningen om någon skulle efterfråga mer information. Bengtsson anser att det är lättare att muntligt ge kunden nyckeltalen och förklara vilka riktvärden som är ansedd som bra, för att undvika att kunden blir förvirrad eller avskräckt.

Bengtsson är delvis positivt inställd till nyckeltal i objektsbeskrivningarna. Hon menar att det kan vara positivt att konsumenter med liten ekonomisk kunskap får årsredovisningens viktiga delar förklarade för sig. Hon anser dock att förklaringar och riktvärden är viktiga. Bengtsson vill inte se någon lag om att införa nyckeltal i objektsbeskrivningar, då hon menar att det redan finns tillräckligt många lagar som fastighetsmäklare måste följa och att det skulle innebära mer jobb för fastighetsmäklaren.

Fastighetsmäklare Conradsson har uppmärksammat att konsumenter känner sig osäkra gällande tolkning av årsredovisningar och tror att mer information i objektsbeskrivningarna skulle kunna vara till stor nytta. Conradsson brukar inte heller inkludera nyckeltal i sina objektsbeskrivningar, och har inte tillräcklig kunskap för att kunna beräkna andra nyckeltal än likviditet. Hon tycker att nuvarande lagstiftning om vad som ska inkluderas fungerar bra, men tror att nyckeltal skulle underlätta för kunderna att tolka bostadsrättsföreningens ekonomiska status.

Davidsson tror att konsumenterna skulle uppskatta och gagnas av mer information om bostadsrättsföreningars ekonomi i objektsbeskrivningar. Detta för att mer information skapar tryggare kunder och mindre missförstånd. Davidsson inkluderar dock aldrig nyckeltal i objektsbeskrivningar då hon är osäker på till hur stor nytta de skulle vara. Hon tycker dock att nyckeltalet årsavgift per kvadratmeter skulle vara standard, då hon tror att många skulle kunna relatera till detta.

Fastighetsmäklare Ericsson är skeptisk till nyckeltal. Detta beror på att hans åsikt är att informationen som redan finns i objektsbeskrivningen är tillräckligt förvirrande då konsumenter har svårt att förstå annan ekonomisk information så som gemensamhetsel. Han välkomnar ny information i objektsbeskrivningar, men frågar sig var gränsen till för mycket information går, och vad som är alltför svårtolkat för konsumenterna som enligt hans åsikt inte har stor kunskap om medlemskap i bostadsrättsföreningar. Han påpekar vidare att ingen konsument har efterfrågat förmögenhetsvärde sedan bestämmelser om att detta skulle finnas i objektsbeskrivningar togs bort. Fastighetsmäklare Ericsson anser sig inte heller ha kunskapen eller tiden för att beräkna nyckeltal eller tyda en årsredovisning och nyckeltal är ingenting som han funderat på att ta med i sina objektsbeskrivningar.

Ericsson berättar att inga fastighetsmäklare använder nyckeltal i objektsbeskrivningar på hans verksamhetsort, men skulle de göra det anser han att det är viktigt med riktvärden. Han menar att konsumenterna inte brukar ha problem att tolka en energideklaration, vilken alltid innehåller riktvärden.

4.2 Kunskap om bostadsrättsföreningar och deras ekonomi

4.2.1 Konsumenternas kunskap

Östensson ansåg sig inte veta så mycket om bostadsrätter, men var väl införstådd med att det krävdes mycket tid och engagemang för dem som engagerar sig i styrelsen. Östensson var inte heller helt införstådd med hur mycket renoveringar kunde påverka månadsavgiftens storlek innan köpet. Ärlandsson ansåg att det var förvånande att medlemmarna i en bostadsrättsförening har så stor makt som de faktiskt har.

Åkesson insåg med tiden liksom Östensson hur mycket man kunde påverka om man satt med i bostadsrättsföreningens styrelse, och ångrar att han inte engagerade sig där, då det kanske hade kunnat avstyra något av de problem som faktiskt uppstod. Åkesson insåg aldrig vilket högriskprojekt det faktiskt kan vara att gå med i en bostadsrättsförening. Zachrisson var tidigare ovetande om hur stor inverkan renoveringar kan ha för månadsavgiften som bostadsrättsföreningen tar ut. Den av konsumenterna som hade störst inblick i hur en bostadsrättsförening fungerade redan innan köpet var Yngvesson som själv uppger att han förstår hur bostadsrättsföreningar fungerar, men anser att gemene man är dåligt upplyst i ämnet.

4.2.2 Fastighetsmäklarnas åsikter om konsumenters kunskap

Fastighetsmäklare Andersson upplever inte att genomsnittskonsumenten har särskilt god kunskap angående bostadsrättsföreningar. Även Bengtsson upplever att konsumenter inte riktigt förstår vad en bostadsrättsförening är för något. Hon menar att många inte vet att de faktiskt köper in sig i en förening och således blir medskyldiga till bostadsföreningens lån. Conradsson anser att olika kunder vet olika mycket, men att det är få som har koll på vad som är bostadsrättsföreningens ansvar och vad som är deras eget ansvar. Exempelvis vem som skall betala om ett badrum drabbas av en fuktskada. Davidsson instämmer i att konsumenter ofta har dålig koll. Ericsson tycker även han att konsumenternas kunskap är bristfällig, och att de ibland väljer bostadsrätt efter fel faktorer. Ericsson försöker alltid förklara för konsumenterna vad det innebär att vara medlem i en bostadsrättsförening. På Ericssons mäklarbyrå tillhandahålls konsumenten även en köpguide, vilken riktar sig i första hand mot fastighetsköpare men även till viss del bostadsrättsköpare. Där finns kortfattad information angående undersökningsplikt och överlåtelsebesiktning vid köp av bostadsrätt, där det bland annat förklaras att det är viktigt att ta del av föreningens ekonomi och framtida planer.

4.3 Ekonomisk information i objektsbeskrivningar

4.3.1 Konsumenternas åsikter

Eftersom vi har intervjuat missnöjda konsumenter anser de flesta att det förekom en eller annan brist i deras bostadsrätters objektsbeskrivningar. Östensson saknar i efterhand information om avgiftshöjningen som kom relativt snabbt efter inflyttningen. Ärlandsson anser att informationen i hennes objektsbeskrivning var knapphändig. Dock fanns ingen information om den kommande balkonginglasningen och dess konsekvenser för månadsavgiften, vilket Ärlandsson i efterhand tycker är dåligt. Även Zachrisson är missnöjd. Han anser att mäklaren borde ha kontrollerat fasadrenoveringens omfattning och tydligt nämnt detta i objektsbeskrivningen. Förutom detta kände sig Zachrisson nöjd med den ekonomiska informationen.

Yngvesson, som varit på ett stort antal visningar, instämmer med de andra konsumenterna om att den ekonomiska informationen ofta är för mager. Särskilt allvarligt ser han på att en sådan relevant del som andelstalen saknades i vissa fall.

4.3.2 Fastighetsmäklarnas åsikter

Andersson är försiktig med den information hon skriver i objektsbeskrivningar. Hon ser dock alltid till att ha med information om renoveringar och avgiftshöjningar. Hon tycker i dagsläget inte att det fattas någon ekonomisk information i hennes objektsbeskrivningar. Andersson tror inte att kunderna vill ha mer information än de får i dagsläget. Bengtsson benämner ibland bostadsrättsföreningens ekonomi som ”god” om stora renoveringar genomförts utan att ha finansierats med höga lån. Ericsson däremot är försiktigt med dylika utfästelser.

Conradsson och Davidsson skriver ibland att ekonomin är ”god”. Detta baseras på ungefär samma grunder som Bengtsson anger. Conradsson kontrollerar även om avgiften har höjts något under de senaste åren. Ericsson skriver ut vilka år olika renoveringar har genomförts, vilket brukar uppskattas av konsumenterna.

4.4 Kunskap om årsredovisningar

4.4.1 Konsumenternas kunskap

Östensson upplevde att hon inte förstod särskilt mycket av årsredovisningen när hon köpte sin bostadsrätt. Däremot tyckte hon att det var bra att den nämnde gjorda och kommande renoveringar. Liksom Östensson hade även Ärlandsson problem med att förstå årsredovisningens innehåll. Det hon fann mest intressant var att studera verksamhetsberättelsen, samt hur många lägenheter det fanns i bostadsrättsföreningen.

Åkesson däremot ansåg sig ha goda kunskaper i hur en årsredovisning fungerar. Han använder sig av egna tumregler för att bedöma att bostadsrättsföreningens ekonomi verkade

bra. Även Yngvesson känner att han kan förstå innehållet i årsredovisningar, ibland till och med bättre än ansvarig fastighetsmäklare enligt hans åsikt.

4.4.2 Fastighetsmäklarnas kunskap

Andersson anser sig inte ha tillräckliga kunskaper för att kritiskt kunna granska en årsredovisning. Om någonting är oklart frågar hon sin chef eller någon i bostadsrättsföreningens styrelse. På samma sätt gör Bengtsson och Davidsson, även om de båda anser att de har relativt god kunskap i årsredovisningars uppbyggnad. Davidsson har vid något tillfälle även kontaktat sitt företags huvudkontor för att råda bot på oklarheter. Ericsson anser att hans kunskaper om årsredovisningar är bristfälliga, ofta läser han dem inte ens på grund av tidsbrist och okunskap.

5. Analys och slutsats

I detta kapitel kommer vi att koppla samman och analysera konsumenternas och fastighetsmäklarnas åsikter om intervjuguidens ämnen med kapitlet om regelverk. Vi kommer att presentera våra egna tolkningar och slutsatser baserade på detta med vår problemformulering i åtanke.

5.1 Nyckeltal

Intresset för nyckeltal var stort bland de intervjuade konsumenterna, och även om vissa inte trodde att de skulle hjälpt i deras specifika situation så välkomnade majoriteten av dem nyckeltal och ansåg att det lät som en bra idé. När det gäller avgiftshöjningar, som i dessa fall, är det dock vår åsikt att nyckeltal skulle kunna förutspå dem om nyckeltalet i fråga baseras på reparationsfonden. Konsument Åkesson ansåg även att en lag angående införande av nyckeltal skulle få positiva konsekvenser för konsumenter. Det bör dock hållas i åtanke att dessa konsumenter tillhör en smal målgrupp, och att det inte går att säga hur eller om de skulle reagerat på nyckeltal i deras objektsbeskrivningar. Om de skulle köpa en bostadsrätt igen skulle de dock med stor sannolikhet undersöka bostadsrättsföreningens ekonomi närmare, vilket exempelvis konsumenterna Yngvesson och Östensson även uppgett.

Våra intervjuer visar att inga av de fastighetsmäklare vi intervjuat infogar nyckeltal i objektsbeskrivningar. Som Ericsson framhöll så tillhör det inte praxis att använda nyckeltal på hans verksamhetsort. Att infoga nyckeltal i objektsbeskrivningar tror vi därför skulle leda till större förvirring på denna ort än på orter där de normalt används. Men då många konsumenter går på många visningar innan de beslutar sig för köp tror vi att de snart skulle lära sig tyda nyckeltal om det gjordes till praxis att infoga dessa i objektsbeskrivningarna. Förvirringen skulle minska i takt med att konsumenterna vänjer sig vid informationen och om de bidrar till fler diskussioner med fastighetsmäklare blir konsumenterna även utbildade inom ämnet.

Fastighetsmäklaryrket är ett yrke präglad av hög konkurrens. I branscher med hög konkurrens kan det vara en viktig konkurrensfördel att tillgodose latent behov. Att väcka en ”björn som sover”, det vill säga att uppmärksamma det latent behovet av mer ekonomisk information hos konsumenterna, kan tyckas onödigt. Vissa av fastighetsmäklarna ansåg att nyckeltal är onödigt arbete i ett redan stressigt yrke där tillräckligt många bestämmelser redan måste följas. Vi anser dock att om upplysning av det latent behovet skulle leda till mindre missnöje bland konsumenter på grund av större riskmedvetenhet vid bostadsrättsköp, så är det positivt. Vi finner det viktigt att ledningen i mäklarbyråer är kreativa och ständigt arbetar med och inser vikten av att tillgodose och uppmärksamma latent behov. Ett förslag från oss är att hålla utbildningskvällar för bostadsrättsköpare.

Fastighetsmäklare Bengtsson uttryckte att hon ansåg att det fanns tillräckligt många lagar som fastighetsmäklare måste följa, och att det inte bör införas en lag angående nyckeltal. Detta trots att hon tror att nyckeltal skulle underlätta för konsumenter som har liten ekonomisk kunskap. Fastighetsmäklare Conradsson tycker att nuvarande bestämmelser om fakta i objektsbeskrivningen fungerar bra, men tror att nyckeltal skulle underlätta för konsumenterna. Vi tolkar detta som att en ny lag angående nyckeltal inte välkomnas av de flesta fastighetsmäklarna som vi intervjuat, trots att fastighetsmäklarna ser fördelar med

nyckeltal för konsumenter. Enligt nuvarande FML är det fastighetsmäklarens skyldighet att ge köpare och säljare de råd de behöver i anslutning till överlåtelsen. Vi anser att denna lag är för bred och ospecificerad. Att slå fast i lagen att det är fastighetsmäklarens skyldighet att tillhandahålla specifik information som exempelvis kommande avgiftshöjningar och skriva in detta i lagen, anser vi värt att undersöka vidare.

På fastighetsmäklare Ericssons mäklarbyrå tillhandahålls alltid en köpguide med information som riktar sig till både bostadsrättsköpare samt fastighetsköpare. I denna finns även kort information om vad medlemskap i bostadsrättsföreningar innebär. Detta anser vi vara en ypperlig idé och en bra början till bättre informerade köp. Som Ericsson uttryckte det så välkomnar han mer information om bostadsköp men att det svåra är att veta hur mycket information som är lagom mycket. Ett förslag från oss som är en vidareutveckling på denna idé är därför en köpguide inriktad *endast* på bostadsrättsköp med lättförståelig, överskådlig information och tips och råd gällande:

- Att tolka en årsredovisning.
- Att beräkna nyckeltal.
- Riktvärden för nyckeltalen, både medel för orten samt vad som anses som bra värden.
- Tabell med riktvärden för hur ofta olika reparationer måste utföras och ungefärlig kostnad för dessa.
- Vilka skyldigheter och rättigheter medlemmar i en bostadsrättsförening har.
- Vilka risker som ett medlemskap i en bostadsrättsförening kan innebära.

Denna köpguide skulle leda till att alla konsumenter, även de som inte närvarat på utbildningskvällarna, får informationen. Denna lösning skulle inte innebära mer arbete för fastighetsmäklaren då det inte skulle vara fastighetsmäklarens skyldighet att beräkna nyckeltal till objektsbeskrivningen, vilket är något vi tror att bland andra fastighetsmäklare Bengtsson skulle uppskatta. Vi har förståelse för fastighetsmäklare som inte vill se mer lagar på hur de ska arbeta, då varningar kan utföras av FMN av väldigt många olika anledningar. Från egna erfarenheter har vi uppfattat att många fastighetsmäklare är väldigt oroliga gällande alla bestämmelser de ska följa, och att det är en allmän uppfattning inom yrkesgruppen att fastighetsmäklare inte spekulerar över *om* man kommer få en varning, utan snarare *när*. Lösningen skulle dock förhoppningsvis bidra till vidare diskussion om bostadsrättsköpet mellan konsument och fastighetsmäklare. Vi vill även nämna att en risk som vi uppmärksammat är att många bostadsrättsköpare inte är medvetna om att en bostadsrättsförening kan gå i konkurs.

Något vi fann förvånande under arbetets gång var att vi uppfattade att vissa av fastighetsmäklarna inte ansåg sig besitta tillräckliga kunskaper för att göra en fullständig bedömning av bostadsrättsföreningars ekonomi. Konsument Åkessons åsikt var exempelvis att han aldrig skulle anlita en fastighetsmäklare om denne inte kunde beräkna nyckeltal och se vikten av dem. Med detta i åtanke är en annan tänkbar lösning på problemet att göra bostadsrättsföreningarna skyldiga att redovisa nyckeltal i årsredovisningen. Idag nämner Årsredovisningslagen inte något om nyckeltal. De beräknade nyckeltalen skulle då kunna lyftas in i objektsbeskrivningen utan att fastighetsmäklaren ansvarar för dess korrekthet. Med tanke på fastighetsmäklarens kunskap om årsredovisningar i dagsläget tror vi det vore ett steg på vägen till mer korrekt information till bostadsrättsköpare.

Oavsett om det är fastighetsmäklaren eller bostadsrättsföreningen som beräknat nyckeltalen anser vi, precis som fastighetsmäklare Bengtsson och Ericsson och konsumenterna Zachrisson och Yngvesson betonade, att riktvärden och förklarande texter är viktiga att uppge. Vi anser att Ericssons motivering om att konsumenter inte har problem att tyda

energideklarationen som innehåller nyckeltal är tillfredsställande. Vårt förslag är att alltid ange:

- Värdet på nyckeltalet i fråga
- Ett riktvärde som visar vad värdet bör ligga
- Ett medelvärde för stadsdelen där bostadsrättsföreningen är belägen
- Förklarande text

Riktvärdet visar då klart och tydligt vad som är ett bra värde. Om värdet inte skulle hålla sig inom ramarna för vad som anses bra, skulle detta förhoppningsvis bidra till att en diskussion med fastighetsmäklare uppstår, eller vidare undersökning från konsumentens sida. Fastighetsmäklaren skulle då kunna dela med sig av sina kunskaper om varför nyckeltalet inte faller inom riktvärdet, och berätta om konsumenten har anledning att vara aktsam. Konsument Östensson menade att nyckeltal i objektsbeskrivningen skulle ha lett till att hon skulle ha förhört sig om dem hos fastighetsmäklaren. Vi anser att det är viktigt att fastighetsmäklaren på ett pedagogiskt sätt kan erbjuda en vidare förklaring till nyckeltalen och dess förklarande text. Vi menar även, precis som Åkesson, att kunskapen om nyckeltalens vikt inte går att kompromissa, fastighetsmäklare måste fortfarande besitta denna kunskap för att på bästa sätt kunna föra en öppen, förklarande diskussion med konsumenter.

Vi vill motivera värdet som visar medelvärdet inom stadsdelen med att vad som anses som ett bra värde kan variera mellan orter. Den förklarande texten skulle beskriva vad de olika nyckeltalen visar, exempelvis att nyckeltalet likviditet visar föreningens förmåga att betala sina kortfristiga skulder. Ett exempel som illustrerar behovet av lokala värden är nyckeltalet pris per kvadratmeter. I Stockholms stad var priset per kvadratmeter 40 589 kronor per kvadratmeter, för samma pris kan man få en hel lägenhet i utkanten av Sundsvall. Just nyckeltalet pris per kvadratmeter anser vi dock vara mest tillämpligt i storstäder, då det är där arean har störst betydelse för köpeskillingen. I mindre städer baseras inte köpeskillingen på arean på samma sätt som i större städer. Riktvärden för renoveringar anser vi viktiga för att det ska vara möjligt att se vilka reparationer som kan vara förestående och en ungefärlig kostnad för detta.

Det är alltså en viktig del av arbetet att förutom nyckeltal få fram lokala riktvärden och medelvärden, och det är vår åsikt att detta arbete ej bör falla på fastighetsmäklaren. Det är möjligt att införandet av nyckeltal skulle innebära öppnandet av en marknad för företag som specialiserar sig på att ta fram nyckeltal, lokala riktvärden, medelvärden och möjligen utformningen av pedagogiskt förklarande texter till dem. Detta skulle även underlätta jämförelsen mellan olika bostadsrättsföreningar, då utformning och upplägg skulle bli identiskt. Att jämföra olika bostadsrätter var något som två av konsumenterna berättade att de trodde nyckeltal skulle vara användbara för.

Vi anser att nyckeltal i objektsbeskrivningar eller information om dessa kan ses som ett förebyggande arbete för att minimera konsumenters risker vid bostadsrättsköp. Det är de konsumenter som stöter på problem i sin bostadsrättsaffär och de som efterfrågar mer information som utgör målgruppen, den är alltså relativt smal. Komplexiteten i frågan om nyckeltal kretsar kring om det är värt det extra arbetet från fastighetsmäklaren för att tillgodose den smala målgruppens behov, samt om det bidrar till förvirring och osäkerhet bland konsumenter mer än det hjälper. Risken är att nyckeltalen till en början skulle skapa förvirring hos gemene man, varför utformningen av nyckeltalen och dess förklaringar är oerhört viktig. Exakt hur denna utformning skulle ske är ett allt för stort ämne för denna uppsats, varför vi hänvisar till vidare studier. Det är sedan upp till varje fastighetsmäklare/

fastighetsmäklarföretag att ta ställning till om huruvida fördelarna överväger nackdelarna. Vi är dock hoppfulla om att det finns en lösning på problemet som gör både konsumenter och fastighetsmäklare nöjda. En debatt inom ämnet anser vi nödvändig för att uppmärksamma konsumenter på riskerna med ett bostadsrättsköp och svårigheterna för den ekonomiskt okunniga att bedöma den ekonomiska information som i nulägen tillhandahålls.

Även vilka nyckeltal som konsumenter har störst nytta av och som skapar minst förvirring hänvisar vi till vidare studier. Konsument Åkesson uppmärksammade bland annat problematiken kring, och det eventuella behovet av, ett nyckeltal som visar reparationsbehovet i förhållande till yttre reparationsfond och föreningens lån. Detta avancerade nyckeltal skulle kräva en ändring i nuvarande system så som ett krav på en teknisk besiktning av husets skick, varför vi ej kan avgöra om detta vore möjligt.

5.2 Kunskap om bostadsrättsföreningar och deras ekonomi

Konsumenterna vi intervjuade hade generellt dåliga kunskaper gällande medlemskap i bostadsrättsföreningar och hur mycket som faktiskt går att påverka, vilket även vår förföreställning var innan studien. De intervjuade fastighetsmäklarna håller med om att konsumenternas kunskap om bostadsrättsföreningar över lag är dåliga. Kunderna vet inte att de faktiskt köper in sig i en förening, och vad detta faktiskt innebär. Detta stärker vår åsikt om att mer information om detta faktiskt behövs. Köpguiden som används av Ericssons fastighetsmäklarkedja är helt klart ett steg i rätt riktning. Även våra förslag på en vidareutveckling av köpguiden och utbildningskvällar gäller här. Det är ett måste att bostadsrättsköpare uppmärksammas på det latenta behovet av mer informerade köp; att de uppmärksammas på riskerna som ett medlemskap i en bostadsrättsförening innebär.

5.3 Ekonomisk information i objektsbeskrivningar

Östenson, Ärlandsson och Zachrisson är alla missnöjda över avgiftshöjningar som inte fanns nämnda i objektsbeskrivningarna. Enligt Fastighetsmäklarnämnden skall fastighetsmäklaren alltid kontrollera denna uppgift med någon i bostadsrättsföreningens styrelse, men det är inte lagstadgat. Alla fastighetsmäklarna uppgav att de försökte vara noggranna med att ta med avgiftshöjningar, men konsumenternas åsikter visar att detta tyvärr inte gäller alla i yrkeskåren. Vi anser att fastighetsmäklarlagen bör ändras genom att utöka fastighetsmäklarens kontrollplikt gällande detta. Detta skulle vara ett enkelt sätt att förebygga ett vanligt missnöje bland konsumenter, vilket annars kan gå ut över fastighetsmäklarnas rykte. Det bör dock beaktas att fastighetsmäklare endast kan infoga information i objektsbeskrivningen om beslut som redan är tagna. Detta var inte fallet för alla tre konsumenterna.

De intervjuade fastighetsmäklarna uppgav även att de alltid försöker ta med stora kommande och gjorda renoweringar i objektsbeskrivningarna. Samtidigt kan vi konstatera att det är konsumenternas önskan att information om kommande reparationer eller ombyggnationer och dess effekter på månadsavgiften behandlas mera i objektsbeskrivningar. Vår slutsats från detta är att det finns fastighetsmäklare som lämnar bristfällig information i frågan, även om de fastighetsmäklare som intervjuades ansåg sig nöjda med deras information gällande ämnet. Det är positivt att många fastighetsmäklare uppger kommande reparationer, men efterlyser även i detta fall mer pedagogisk information. Fastighetsmäklare kan inte uppskatta

kostnaden för exempelvis stambyte, men kan ange normal cirkakostnad i objektsbeskrivningen, och att stambyte vanligtvis sker var 40:e år.

Andersson trodde att konsumenter inte vill ha mer ekonomisk information än den de får idag, vilket vi tror är fel. Vi anser att mer ekonomisk informationen kan gagna konsumenten, om den lyfts fram på rätt sätt och fastighetsmäklaren är påläst så att en diskussion i ämnet kan hållas. Vi anser att det är ett bra initiativ att som Ericsson lyfta in renoveringsår i objektsbeskrivningar.

5.4 Kunskap om årsredovisningar

De intervjuade konsumenterna har spridda kunskaper när det kommer till att tolka årsredovisningar, vilket vi även uppmärksammat innan studien. Även om Åkesson och Yngvesson behärskar att läsa en årsredovisning på rätt sätt, tror vi att flertalet intressenter skulle uppskatta och ha nytta av förklarande nyckeltal som lyfts in i objektsbeskrivningen. Detta är något som både Zachrisson, Yngvesson, Åkesson och Östensson är positiva till. Det skulle även underlätta för de konsumenter som behärskar att läsa en årsredovisning då de själva skulle slippa beräkna nyckeltalen, och istället enkelt kunna lokalisera dem.

Fastighetsmäklarnas kunskaper när det kommer till att läsa årsredovisningar spretar, och vi finner det beklagligt att några av de intervjuade fastighetsmäklarna knappt läser årsredovisningarna alls. Vi ser det som en självklarhet att agera som Andersson och Davidsson, som anstränger sig och kontaktar bostadsrättsföreningens styrelse, sin chef eller huvudkontor för att utreda oklarheter. Om inte fastighetsmäklaren själv kan bedöma bostadsrättsföreningens ekonomi, anser vi att denne måste handla för att få hjälp att utreda frågan.

För att förebygga liknande beteende bland andra fastighetsmäklare finner vi det angeläget att förse fastighetsmäklarna med mer utbildning inom ämnet årsredovisningar. Detta är viktigt då fastighetsmäklarna riskerar en varning av Fastighetsmäklarnämnden om informationen i objektsbeskrivningen inte är korrekt. Vi tror att detta bidrar till att de fastighetsmäklare vi intervjuat som känner sig osäkra på sina kunskaper om årsredovisningar, väljer att inte skriva in uppgifter de själva tagit fram, trots att de anser att denna information är relevant för spekulanten. Detta gäller bland annat utfästelser om god ekonomi samt nyckeltal. Utbildning är alltså viktigt dels för att kunna få fram korrekt information och dels för att bättra på de intervjuade fastighetsmäklarnas självförtroende så de vågar infoga mer ekonomisk information i objektsbeskrivningarna.

Utbildning skulle även leda till att alla fastighetsmäklare har kunskapen som behövs för att besvara fråga om huruvida en bostadsrättsförenings ekonomi är god eller ej. Med tanke på att vissa fastighetsmäklare så som Ericsson inte utreder bostadsrättsföreningens ekonomi, är en ytterligare tanke från oss att göra det till en obligatorisk uppgift i objektsbeskrivningen. Detta, tillsammans med utbildning inom ämnet, skulle leda till mindre slarv från fastighetsmäklare och mer korrekta uppgifter.

Ur konsumenternas synvinkel skulle utfästelser om god ekonomi innebära en mer lättolkad information i jämförelse med att endast infoga nyckeltal i objektsbeskrivningar, vilket lämnar över ansvaret på konsumenten att bedöma ekonomin. Förslaget innebär dock större problematik då det handlar om en bedömningsfråga, och det kan vara mycket svårt att sätta gränserna för vad som kvalificeras som en bostadsrättsförening med god respektive dålig ekonomi. Det skulle kräva riktlinjer som vi tror är komplicerade och tidskrävande att ta fram.

Tyvärr tror vi inte heller att detta förslag skulle fungera i nuläget hos samtliga intervjuade fastighetsmäklare på grund av tids- och kunskapsbrist. Så som vissa fastighetsmäklares situation ser ut idag anser vi att nyckeltal i objektsbeskrivningar är en mindre diffus, mer pålitlig lösning. Vid en utfästelse om god eller dålig ekonomi finns vidare bara antingen eller. Nyckeltalen har fördelen av att vara steglösa i sin natur, och man kan istället ange riktvärden mellan vilka resultaten bör ligga. På så vis kan man se hur pass god ekonomin verkligen är på ett mer säkert och tillförlitligt sätt. Frågan av vem nyckeltalen borde beräknas hänskjuter vi dock till vidare studier.

6. Förslag till vidare studier

Vi har under arbetets gång upptäckt andra ämnen som hade varit intressanta att fördjupa sig i. Vi har även reflekterat över delar av vår studie som vi önskat fördjupa oss ytterligare i om tid och resurser funnits. Dessa är:

➤ *Granska fastighetsmäklarnas bristande kunskaper*

Det skulle vara intressant att förstå vad okunskapen om årsredovisningar bottnar i, och hur denna problematik kan lösas.

➤ *Granska nyckeltal närmare och dess framställning*

För att utreda om nyckeltal är den bästa lösningen för konsumenterna, samt att kunna se vilka nyckeltal som är till störst nytta för dem. Vidare bör det utredas av vem nyckeltalen ska beräknas och hur de ska framställas på bästa sätt. Det skulle varit intressant att undersöka om det finns ett behov av avancerade nyckeltal som reparationsfond i förhållande till renoveringsbehov.

➤ *Granska Årsredovisningslagen*

Det skulle vara intressant att göra en studie i bestämmelserna kring årsredovisningars framställningar och undersöka åsikter kring införande av bestämmelser om nyckeltal i årsredovisningar.

Källförteckning

Skriftliga källor

Böcker

Björklund Maria och Paulsson Ulf (2008), *Seminarieboken – att skriva, presentera och opponera*, Studentlitteratur, Upplaga 1:7, Sidorna 58-61, 63, 68, ISBN 978-91-44-04125-4

Denscombe Martyn (2004), *Forskningens grundregler*, Lund, Studentlitteratur, Upplaga 1, Sidorna 171-177, 182-183, ISBN 91-44-04234-5

Engdahl Horace et al. (1977), *Hermeneutik*, Stockholm, Rabén & Sjögren, Upplaga 1, Sidan 7, ISBN 91 29 50465 1

Green H. Charles (2006) *Trust-based selling*, USA, McGraw-Hill, Upplaga 1, Sidorna 48-49, 62, 244, ISBN 0-07-146194-9

Gregow Torkel (2008), *Sveriges rikes lag*, Stockholm, Norstedts Juridik AB, Upplaga 129, ISBN 978-91-39-01264-1, *Fastighetsmäklarlag (1995:400)*, §§ 2, 16-18.
Bostadsrättslag (1991:614) 2 kap 6 §.

Hartman Jan (2004), *Vetenskapligt tänkande – Från kunskapsteori till metodteori*, Lund, Studentlitteratur, Upplaga 2, Sidorna 232-234, 243-244, 280-282, 284, ISBN 91-44-03306-0

Hultén Pernilla et al. (2007), *Kritiskt tänkande*, Malmö, Liber förlag, Upplaga 1:2, Sidorna 67-69, 77-78, 80, ISBN 978-91-47-07743-4

Isacson Per (2006), *Bostadsrättsboken – allt du behöver veta för att köpa, sälja, äga och bo med bostadsrätt*, Stockholm, Svenska Förlaget Liv & Ledarskap, Upplaga 1, Sidorna 63, 69-70, 96-99, 124, ISBN 978-91-7738-723-7

Starrin Bengt och Svensson Per-Gunnar (2008), *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, Malmö, Studentlitteratur, Upplaga 1:17, Sidorna 19, 23, 25, 29, 54-58, 62-64, 75, 77, 80-83, 85 180, ISBN 978-91-44-39861-7

Starrin Bengt et al. (1991), *Från upptäckt till presentation, om kvalitativ metod och teorigenerering på empirisk grund*, Lund, Studentlitteratur, Upplaga 1, sidan 75, ISBN 91-44-32121-X

Svensson Per-Gunnar & Starrin Bengt (1996), *Kvalitativa studier i teori och praktik*, Lund, Studentlitteratur, Upplaga 1, sidorna 54-58, 77, 82-83, ISBN 91-44-39851-4

Trost Jan (2005), *Kvalitativa intervjuer*, Lund, Studentlitteratur, Upplaga 3, Sidorna 117-124, 129-131, ISBN 91-44-03802-X

Trost Jan (2001), *Enkätboken*, Lund, Studentlitteratur, Upplaga 2, Sidorna 28-29, 32-34, ISBN 91-44-01816-9

Fastighetsmäklarnämndens årsböcker

2001-10-24:1
2002-08-28:11
2002-11-06:5
2003-03-19:4
2003-03-19:5
2004-04-21:5
2005-03-16:7
2005-08-24:6
2005-08-24:7
2005-11-16:6

Faktabroschyrer

Förmedling av bostadsrätt m.m. (2006), Fastighetsmäklarnämnden. Del fyra i serien *God fastighetsmäklarsed*. Sidorna 4-5, 7.

Övriga källor

Wulff, Jesper et al. (2009) *Bostadsrättsföreningars årsredovisningar: Var finns riskerna och vad bör du som köpare särskilt beakta då du köper en bostadsrätt?* Kandidatuppsats. Ekonomihögskolan, Lunds universitet.

Företagsinterna källor

Möller Eskild et al. (2008), *Handboken 2008 – Svensk Fastighetsförmedling*, Stockholm, Gävle Offset AB, Upplaga 14, ISSN 1400-6782

Publicerade artiklar:

Liao, Shu-Hsien et al., (2009), *Mining demand chain knowledge of life insurance market for new product development*.

Expert Systems with Applications, Volume 36, Issue 5, July 2009, Pages 9422-9437

Tsai, Kuen-Hung & Hsieh, (2009), Ming-Hung. *How different types of partners influence innovative product sales: Does technological capacity matter?* Journal of Business Research, Available online 14 February 2009.

Elektroniska källor

Business dictionary (2009), *Latent demand*, Tillgänglig på <http://www.businessdictionary.com/definition/latent-demand.html> (2009-04-20)

Expowera (2008-09-19), *Varför marknadsföring?* Tillgänglig på <http://www.expowera.se/mentor/marknadsforing/varfor.html> (2009-04-20)

Riksdagen, *Proposition 1983/84:16 om fastighetsmäklare*, Tillgänglig på http://www.riksdagen.se/webbnav/?nid=37&doktyp=prop&rm=1983/84&bet=16&dok_id=G70316 (2009-04-17), sidorna 29 och 40

Fastighetsmäklarnämnden, *Årsböcker*, tillgänglig på <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=1914&ptid=0> (2009-05-02)

Fastighetsmäklarnämnden, *God fastighetsmäklarsed*, tillgänglig på <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=1915&ptid=0> (2009-04-27)

Mäklarstatistik, Stockholms län, tillgänglig på <http://www.maklarstatistik.se/b/B01.htm> (2009-05-17)

Mäklarstatistik, Riket som helhet, tillgänglig på <http://www.maklarstatistik.se/b/b.htm> (2009-05-17)

Riksdagen, *Proposition 1994/95:14 Ny fastighetsmäklarlag*, Tillgänglig på http://www.riksdagen.se/webbnav/index.aspx?nid=37&dok_id=GI0314 (2009-04-17), sidan 81

SBC, Sveriges BostadsrättsCentrum AB, *Andelstal*, tillgänglig på <http://www.sbc.se/Bostadsrattsorganisationen/Allt-om-bostadsratt/Bostadsrattsord/> (2009-04-27)

Muntliga källor

Fastighetsförmedling B, Föreläsning av Majbritt Lundberg, Gävle Högskola mars 2008.

Personliga intervjuer

Östensson, konsument, 2009-04-21
Ärlandsson, konsument, 2009-04-20
Åkesson, konsument, 2009-04-21
Zachrisson, konsument 2009-04-23
Yngvesson, konsument, 2009-04-28

Andersson, fastighetsmäklare, 2009-04-22
Bengtsson, fastighetsmäklare, 2009-04-24
Conradsson, fastighetsmäklare, 2009-04-26
Davidsson, fastighetsmäklare, 2009-04-29
Eriksson, fastighetsmäklare, 2009-05-05

Telefonintervjuer

Christer Ståludd, Fastighetsmäklarnämnden, 2009-04-11

Appendix 1

Intervjuer med fastighetsmäklare

Fastighetsmäklare Andersson

Fastighetsmäklare Andersson får ibland frågor om årsredovisningars innehåll. Oftast vill konsumenterna veta hur bostadsrättsföreningens ekonomi ser ut. Detaljer såsom avgiftshöjningar och omläggning av lån är särskilt efterfrågat.

Andersson är försiktig med att ge information i sina objektsbeskrivningar huruvida bostadsrättsföreningens ekonomi är ”god” eller inte. Däremot är hon alltid noga med att ge information om framtida renoveringar, avgiftshöjningar samt vilka renoveringar som redan genomförts. I de få fall Andersson anger att ekonomin är ”god” handlar det om lägenheter i bostadsrättsföreningar som är kända för god likviditet och väl underhållna fastigheter.

Andersson känner till de flesta föreningar hon förmedlar i, varför hon inte ingående granskar årsredovisningar inför varje försäljning. Hon tittar dock efter större avvikelser samt lånebild. Hon undersöker även eventuella parkeringsavgifter. Hon anser sig inte själv ha tillräckliga kunskaper för att kritiskt kunna granska en årsredovisning. Om hon ser något som verkar oklart frågar hon antingen sin chef eller någon i bostadsrättsföreningens styrelse.

På visningar upplever Andersson att de flesta spekulanter vill ta del av en årsredovisning. Detta för att de vill veta vad de köper genom att granska bostadsrättsföreningens ekonomi. Ungefär på varannan visning uppskattar Andersson att en spekulant har specifika frågor om bostadsrättsföreningens ekonomi. Den information som då efterfrågas är dock ingenting som Andersson överväger att inkludera i sina objektsbeskrivningar.

Praxis på Anderssons arbetsplats är att information om avgiftshöjningar och framtida renoveringar alltid skall finnas med i objektsbeskrivningen, samt att årsredovisning alltid skall finnas tillgänglig på visningen. Detta för att det utgör väsentlig information som påverkar huruvida spekulanten vill köpa eller inte.

Andersson tror inte att konsumenter skulle vilja ha mer ekonomisk information i objektsbeskrivningen än den som finns idag. Hon tror inte heller att de skulle gagnas av mer information än den i dagsläget. Hon brukar inte ha några nyckeltal med i sina objektsbeskrivningar, detta eftersom hon anser att det vore oväsentligt.

Hon tycker nuvarande lagstiftning är bra, men önskar att den lagstiftade boendekostnadskalkylen skulle tas bort ur lagen, eftersom bankerna alltid tar fram kalkyler.

Fastighetsmäklare Bengtsson

Fastighetsmäklare Bengtsson är noga med att kolla igenom årsredovisningen innan bostadsrätten läggs ut till salu. Hon läser då texten i början och kollar på gjorda renoveringar, storleken på lånen och när de läggs om, samt räknar på nyckeltal. Det händer att hon uppger att en föreningens ekonomi är god i den säljande beskrivningen om hon klart och tydligt ser att alla stora renoveringar är gjorda så som stambyte och byte av fönster och tak, och föreningen har lite lån och låg avgift.

När det gäller avgiftshöjningar så frågar Bengtsson alltid säljaren om de vet om kommande höjningar genom frågelistan. Hon undersöker bara med föreningen, om någon på visningen specifikt frågat om kommande avgiftshöjningar. Avgiftshöjningar är ingenting som Bengtsson överväger att alltid ha med i objektsbeskrivningen, detta då det ofta handlar om standardhöjningar om ca 1 % som hon anser att spekulanter får räkna med. Vad gäller annan ekonomisk information i objektsbeskrivningarna har Bengtssons mäklarbyrå ingen särskild praxis för vad de tar med. Hon fyller alltid i det som automatiskt går att fylla i genom Capitex.

Bengtsson anser sig ha tillräckligt goda kunskaper för att kunna tyda en årsredovisning. Om det är något hon är osäker på brukar hon fråga en kollega om hjälp. Nyckeltalen som Bengtsson brukar räkna ut är likviditet, avgift per kvadratmeter samt lån per kvadratmeter. Bengtsson brukar inte inkludera dessa i objektsbeskrivningen men har dem redo på visningen om någon frågar. Anledningen till detta är att hon anser att genom att endast inkludera nyckeltal i objektsbeskrivningen kan spekulanterna bli förvirrade. Om någon frågar om bostadsrättsföreningens ekonomi anser Bengtsson att det är lättare att muntligt ge kunden nyckeltalen och förklara vilka riktvärden som är ansedd som bra. Om ett nyckeltal visar att föreningen har mycket lån kan det verka skrämmande utan förklaringen att föreningen nyligen gjort stora renoveringar.

Bengtsson tror att nyckeltal i objektsbeskrivningarna kan vara positivt för personer som inte förstår sig på årsredovisningar. Hon tror att de kan finna mer ekonomisk information bra, då de får viktiga delar av årsredovisningen förklarade. Hon anser dock inte att man endast kan skriva ut nyckeltal utan att förklara något om dem, eller ge riktvärden. Detta tror hon skulle kunna leda till att vissa kunden inte vågar förhöra sig om nyckeltalen av rädsla att verka dum. Bengtsson tror att det är lättare att fråga om föreningens ekonomi är god utan att ha läst årsredovisningen än att erkänna att man inte förstår den informationen som är given om ekonomin.

Bengtsson berättar att efterfrågan på årsredovisningar på visningar är låg. Hon tror att anledningen är att spekulanter inte förstår att de köper in sig i en förening, eller att de inte kan tyda en årsredovisning eller finner det tråkigt. Bengtssons mäklarbyrå tillhandahåller årsredovisningarna via deras hemsida, men Bengtsson tror inte att detta är anledningen att efterfrågan är låg. Hon menar att inte ens en av tio frågar efter en årsredovisning på visningarna. De som frågat om bostadsrättsföreningens ekonomi upplever hon nästan frågar bara för frågandets skull. Ofta frågar spekulanten då om föreningens ekonomi är bra. Några enstaka frågar mer, då ofta om kommande avgiftshöjningar.

Trots att Bengtsson arbetar med nyckeltal vill hon inte ha någon lag om att införa dessa i objektsbeskrivningar. Detta motiverar hon med att det redan finns tillräckligt många lagar som fastighetsmäklare måste följa och att det skulle innebära mer jobb för fastighetsmäklaren.

Fastighetsmäklare Conradsson

Fastighetsmäklare Conradsson som är verksam i en storstad upplever ofta att konsumenter frågar om innehållet i årsredovisningar. Oftast handlar frågorna om någon speciell utgiftspost, kommande renoveringar, samt hur mycket nyss nämnda drabbar den aktuella bostadsrätten.

På Conradssons kontor bifogas alltid årsredovisningen objektsbeskrivningen. I objektsbeskrivningen skriver man dessutom in planerade avgiftshöjningar samt om huruvida

bostadsrättsföreningens ekonomi är ”god”. Det sistnämnda baserar Conradsson på om det finns kapital för stundande renoveringar, hur mycket pengar bostadsrättsföreningen har undanlagt för detta samt hur mycket månadsavgifterna kan komma att höjas. Hon kontrollerar även om månadsavgiften har varit tvungen att höjas något under de senaste åren.

Conradsson undersöker inte årsredovisningar inför varje försäljning om hon nyligen förmedlat en bostadsrätt i den aktuella bostadsrättsföreningen. Om en helt färsk årsredovisning finns att tillgå sätter hon sig dock in i den och tar kontakt med någon i bostadsrättsföreningens styrelse om hon stöter på några frågetecken.

Conradsson tycker sig inte besitta fullgoda kunskaper i att tyda årsredovisningar. Då hon tycker det är lätt att glömma exakt hur man använder nyckeltal koncentrerar hon sig på hur likviditeten ser ut. Hon studerar även förvaltningsberättelsen. Om något i en årsredovisning verkar oklart rådfrågar Conradsson alltid en kollega eller någon i bostadsrättsföreningens styrelse.

Conradsson har svårt att uppskatta efterfrågan på årsredovisningar, då hon alltid har dessa bifogade till objektsbeskrivningarna. Conradsson anser detta som en självklarhet. Vidare anser hon att konsumenternas intresse bottnar i att de vill se hur ekonomin ser ut, samt hur kommande renoveringar kan påverka det egna boendet. Hon menar även att det är viktigt när konsumenten skall söka lån, då banker ibland vill granska årsredovisningen.

Det händer ibland att konsumenter har specifika frågor om saker i årsredovisningar, en del av dessa frågor är saker Conradsson överväger att börja ha med i sina objektsbeskrivningar. På Conradssons kontor jobbar ytterligare en bostadsrättsmäklare, och de bollar ständigt idéer med varandra.

Conradsson menar att konsumenter generellt inte vet för vad de ansvarar över själva och vad som är bostadsrättsföreningens ansvar. Dessutom kan stadgar göra att regler skiljer sig åt mellan olika bostadsrättsföreningar. De flesta konsumenter vet dessutom inte vem som är skyldig att betala om exempelvis ett badrum drabbas av en fuktskada.

På frågan om konsumenter skulle uppskatta mer information om bostadsrättsföreningens ekonomi i objektsbeskrivningen blir svaret ja. Detta anser hon bero på att konsumenterna ofta känner sig osäkra på hur de ska tolka årsredovisningen. Hon tror att mera av denna information i objektsbeskrivningarna skulle kunna vara till stor nytta.

Conradsson brukar aldrig inkludera nyckeltal i sina objektsbeskrivningar. Hon tycker att nuvarande lagstiftning om vad som ska inkluderas fungerar bra, men tror att nyckeltal skulle underlätta för kunderna att tolka bostadsrättsföreningens ekonomiska status. För övrigt kontrollerar alltid Conradsson vad som ingår i månadsavgiften, kostnad för p-plats, stambyten och andra renoveringar inför varje försäljning.

Fastighetsmäklare Davidsson

Fastighetsmäklare Davidsson, som är verksam i en mindre stad, får ofta frågor om innehållet i årsredovisningar. Detta tror hon till största delen beror på okunskap bland konsumenterna. I sina objektsbeskrivningar inkluderar hon alltid månadsavgift, andelstal, förmögenhetsvärde, reparationsfond samt eventuella stora renoveringar som kan komma att påverka månadsavgiftens storlek. Davidsson anger ibland att bostadsrättsföreningens ekonomi är ”god”, detta baserar hon på bostadsrättsföreningens soliditet.

Inför varje försäljning anser Davidsson att hon läser igenom årsredovisningen relativt noggrant. Hon anser att hon har tillräckliga kunskaper för att kunna granska en årsredovisning. Om det händelsevis skulle dyka upp något hon inte känner att hon förstår kontaktar hon en kollega eller fastighetsmäklarfirmans huvudkontor.

Davidsson bedömer att efterfrågan för årsredovisningar är stor, även om det är svårt att bedöma då hon alltid bifogar årsredovisningen med objektsbeskrivningen.

Det händer ibland att konsumenterna har specifika frågor om bostadsrättsföreningens årsredovisning. Denna information är något som Davidsson har övervägt att inkludera i sina objektsbeskrivningar. Davidssons kontor har ingen praxis för vilken information som skall inkluderas i objektsbeskrivningen. Detta tror Davidsson beror på att det inte förmedlas så många bostadsrätter i hennes verksamhetsort.

Davidsson tror att konsumenterna skulle uppskatta och gagnas av mer information om bostadsrättsföreningars ekonomi i objektsbeskrivningar. Detta för att mer information skapar tryggare kunder. Hon tror att det skulle vara bra för att undvika eventuella missförstånd.

Davidsson brukar aldrig inkludera några nyckeltal i sina objektsbeskrivningar. Vidare är hon osäker på till hur stor nytta nyckeltal skulle vara i dessa. Hon tycker dock att nyckeltalet årsavgift per kvadratmeter skulle vara standard, då hon tror att många skulle kunna relatera till detta.

Nuvarande lagstiftning angående vad som skall inkluderas i en objektsbeskrivning är bra enligt Davidsson. Inför en bostadsrättsaffär kontrollerar hon alltid kommande avgiftshöjningar och eventuella stambyten. Någon annan särskild ekonomisk information brukar hon inte ta reda på.

Fastighetsmäklare Ericsson

Fastighetsmäklare Ericsson brukar i sitt arbetssätt fylla i ekonomisk information som specifikt efterfrågas i CapiteX. Den information han kommer på att han brukar fylla i är andelstal, reparationsfond, avgift och vad som ingår i denna, överlåtelseavgift, pantsättningsavgift, medlemsavgift samt förmögenhetsvärde om det har tillhandahållits genom mäklarbild. Årsredovisningen delas alltid ut till alla spekulanter i samband med att objektsbeskrivningen tillhandahålls och den finns även tillgänglig genom mäklarbyråns hemsida och Hemnet.

Vad gäller konsumenters kunskap om medlemskap i en bostadsrättsförening anser inte Ericsson att den är tillräcklig. Han menar att konsumenterna väljer sin blivande bostadsrätt efter helt andra faktorer än bostadsrättsföreningens ekonomi, läge och standard spelar mycket större roll. När en diskussion om medlemskap uppstår försöker dock Ericsson alltid förklara vad medlemskap innebär och att till exempel andelstalet visar på hur stor del av föreningens totala långfristiga skulder som belastar konsumentens bostadsrätt. På Ericssons mäklarbyrå delas även en köpguide ut med objektsbeskrivningen till varje spekulant, vilken riktar sig i första hand mot fastighetsköpare men även till viss del bostadsrättsköpare. För bostadsrättsköpare går det att läsa kortfattig information angående undersökningsplikt och överlåtelsebesiktning vid köp av bostadsrätt, där det bland annat förklaras att det är viktigt att ta del av föreningens ekonomi och framtida planer.

När ämnet nyckeltal kommer på tal skruvar fastighetsmäklare Ericsson lite på sig och ber oss förklara lite mer om vad vi menar med nyckeltal. Det visar sig att Ericsson inte har stor kunskap om varken nyckeltal eller årsredovisningar och inte alls anser sig ha kunskaperna som krävs för att tolka en årsredovisning eller beräkna nyckeltal. På frågan om hur noggrant han studerar en årsredovisning innan försäljning blir svaret att han aldrig gör det, med motiveringen att han inte har tid och inte heller förstår sig på. Han berättar att han brukar peka på förvaltningsberättelsen och exempelvis kommande renoveringar och avgiftsförändring om någon ber om hans hjälp att förstå årsredovisningen. Han understryker dock att det händer väldigt sällan att någon spekulant frågar specifika frågor om årsredovisningen. På tal om att utfästa att en förenings ekonomi är god förklarar Ericsson att detta är något som han aldrig skriver ut för att han har inte kunskapen att undersöka detta. Han kan däremot skriva ut att det är en väsköttbostadsrättsförening utan att syfta på dess ekonomi.

Vad gäller nyckeltal beräknar Ericsson aldrig dessa heller. När vi förklarat närmare vad som menas med nyckeltal berättar Ericsson att ingen fastighetsmäklare på orten han är verksam i skriver ut dessa i objektsbeskrivningen. Han tror därför att nyckeltal i objektsbeskrivningar skulle förvirra mer än hjälpa, då spekulanterna inte är van att tyda dem. Han berättar vidare att han välkomnar mer information om bostadsköp men att det svåra är att veta hur mycket information som är bra och vad som är för mycket och leder till att spekulanter inte kan ta till sig informationen. Något som Ericsson uppmärksammat är att inga spekulanter frågat efter förmögenhetsvärde sedan det bestämdes att de inte längre behövde infogas i objektsbeskrivningen. Han har även uppmärksammat att konsumenterna inte har stor koll på vad som menas med gemensamhetsel, vilket är något som han alltid skriver ut om huset har sådan. Han upplever att han får många förfrågningar om detta av oroliga konsumenter. Detta gör Ericsson frågande till hur mycket ekonomisk information som konsumenterna egentligen är intresserade av.

Om nyckeltal skulle börja användas på orten tycker Ericsson att det är viktigt med riktvärden, till exempel att skriva ut vilka värden som är normala. Han menar att konsumenterna inte brukar ha problem att tolka en energideklaration, vilken alltid innehåller riktvärden. Han har funderingar kring att utforma nyckeltal på liknande sätt, för att minska förvirring och onödig oro. Han menar att information som konsumenter inte förstår gör dem osäker på köpet.

Vid frågan om vad Ericsson tycker om nuvarande lagstiftning om vad som ska inkluderas i objektsbeskrivningen berättar han att han anser att pantsättningskravet, det vill säga att fastighetsmäklaren måste skriva ut om lägenheten är pantsatt eller ej, är dåligt. Detta anser han är ännu en orolighetsfaktor för konsumenterna. Han menar att det inte spelar någon roll för köparen om bostadsrättslägenheten är pantsatt eller ej då säljaren är skyldig att lösa eventuella lån innan kontrakt i vilket fall. Även med detta som bakgrund menar Ericsson att hans skepticism till nyckeltal ökar.

Ericsson brukar alltid kontrollera gjorda större renoveringar så som byte av fönster och stammar, avgiftshistorik gällande både tidigare och kommande avgiftsförändringar och även kommande renoveringar. Detta är vad spekulanter brukar fråga om och han skriver oftast ut stora gjorda renoveringar samt om han med säkerhet vet att beslut är tagit om kommande renoveringar och avgiftshöjningar. Mindre renoveringar brukar han inte skriva ut utan istället låta spekulanter läsa detta i årsredovisningen om de är intresserade eller berätta muntligen. Ericsson inkluderar även ofta årtal på gjorda renoveringar och har märkt att spekulanter brukar uppmärksamma och kommentera detta som något positivt för bostadsrättslägenheten.

Intervjuer med konsumenter

Konsument Östensson

Östensson gick på visning av sin blivande bostadsrätt i december 2006. Vid visningen var den rätta fastighetsmäklaren sjuk, varför en kollega från fastighetsmäklarfirman fick hålla i visningen. Den vikarierande fastighetsmäklaren var dåligt insatt i informationen om bostadsrätten och hade märkbara problem med att besvara spekulanterns frågor. Någon mer visning med den riktiga fastighetsmäklaren kunde inte bli aktuell då julen var nära förestående.

Östensson minns inte att hon reagerade på någon ekonomisk information utöver den vanliga i objektsbeskrivningen. Hon minns endast att avgiften var angiven samt att ingen generell boendekostnadskalkyl fanns, så det fanns med största sannolikhet inga angivna nyckeltal. En årsredovisning fanns dock att tillgå, fast inte heller den innehöll några nyckeltal. Östensson läste denna innan köpet, men upplevde inte att hon förstod så mycket av den. Dock uppskattade hon informationen om vilka renoveringar som gjorts i föreningen, och vad som fanns planerat inom den närmaste framtiden. Östensson ställde allmänna frågor om bostadsrättsföreningens ekonomi till fastighetsmäklaren, men fick mest svaret att ekonomin var god. Östensson upplevde svaret som tillfredsställande vid tillfället men senare visade det sig att de inte var helt tillförlitliga. Den låga månadsavgiften var något som Östensson upplevde som mycket positivt med bostadsrätten.

När budgivningen var avslutad och Östensson stod som budgivningens segrare var det dags för kontraktsskrivning. Mitt under kontraktsmötet säger plötsligt säljaren att hon för en tid sen fått ett brev om en stundande avgiftshöjning, något varken Östensson eller fastighetsmäklaren kände till. Fastighetsmäklaren frågade hur Östensson ställde sig till detta, och svaret blev att hon accepterade höjningen. Detta var något som hon senare ångrade, eftersom detta faktiskt kunde ha lett till en prisreduktion av köpeskillingen.

I början av 2008 drabbades Östensson av ytterligare en påtaglig avgiftshöjning, denna gång på grund av att balkongerna skulle bytas. Östensson upplevde detta som särskilt irriterande då hennes lägenhet ligger på bottenvåningen och helt saknar balkong. Östensson anser att hon borde ha blivit informerad om den stundande ombyggnationen av bostadsrättsföreningens balkonger av fastighetsmäklaren, då hon efter förfrågningar fick reda på att åtgärden varit planerad och känd sedan länge inom bostadsrättsföreningen.

På frågan om hon skulle ha köpt bostadsrätten på samma villkor idag svarar Östensson att hon skulle ha köpt den igen, men att hon då skulle ha förhandlat ned köpeskillingen. Vidare är det hennes uppfattning att affären hade gått bättre om ordinarie fastighetsmäklare inte varit sjuk. Då tror hon inte att den kommande avgiftshöjningen passerat obemärkt, och kanske inte heller ombyggnationen om balkongerna. Hon resonerar vidare att det kan ha handlat om en slö fastighetsmäklare, och understryker att hon anser att fastighetsmäklaren borde ha koll på stundande avgiftshöjningar. Vidare skulle hon ha kontrollerat fler uppgifter om hon skulle göra affären igen antingen med fastighetsmäklaren eller med bostadsrättsföreningen för att undvika obehagliga överraskningar. Östensson tycker dessutom att det var oärligt av säljaren att inte ta upp avgiftshöjningen tidigare.

Östensson tror att hon hade haft nytta av nyckeltal vid sitt bostadsrättsköp. Vid tiden för köpet var hon på ett flertal visningar, och hon tror att nyckeltal hade underlättat jämförelsen mellan de olika objekten. Trots att hon inte kan så mycket om nyckeltal tror hon att hon

skulle förhört sig om dem hos fastighetsmäklaren om de funnits i objektsbeskrivningen. Hon tycker det var missledande av fastighetsmäklaren att hävda att ekonomin var god, trots att hon håller med om att så är fallet. Även om föreningens ekonomi var god och fastighetsmäklaren inte hade uppgifter om kommande avgiftshöjningar, anser Östensson att fastighetsmäklaren skulle förklarat exempelvis att avgiftshöjningar är svåra att förutspå samt att de förekommer även i bostadsrättsföreningar med god ekonomi. Östensson skulle då inte ha antagit att allt var frid och fröjd i bostadsrättsföreningar med god ekonomi.

Konsument Ärlandsson

Ärlandsson köpte sin bostadsrätt i Sundsvall för via en mäklarbyrå. Hon är i dagsläget jättenöjd med lägenheten och trivs både med grannar och område. Lägenheten tillhör en bostadsrättsförening som Ärlandsson innan köpet visste hade gott rykte i Sundsvall. Så vitt Ärlandsson minns hade fastighetsmäklaren inte angett någon utfästelse om att bostadsrättsföreningens ekonomi var ”god” i objektsbeskrivningen. Hon förhörde sig dock om detta och fastighetsmäklaren försäkrade henne om att det handlade en väldigt stabil förening, vilket Ärlandsson ansåg viktigt. Den ekonomiska informationen som fanns i objektsbeskrivningen var, så vitt Ärlandsson minns, liknande andra ”vanliga” objektsbeskrivningar och innehöll till exempel parkeringsavgift, andelstal och avgift. Inga nyckeltal fanns, vilket inte var något som Ärlandsson reflekterade över.

Årsredovisningen fick Ärlandsson på visningen, men hon vet även att de brukar finnas på mäklarbyråns hemsida. Ärlandsson hade inte kunskapen att tyda en årsredovisning men läste den efter sin egen förmåga. I förvaltningsberättelsen fann hon information om föreningens verksamhet under året och hur många lägenheter och lokaler det fanns i föreningen, vilket hon fann intressant. Där fanns även nyckeltal, vilket är något som hon märkt att bostadsrättsföreningen alltid inkluderar i årsredovisningen. Ärlandsson anser dock inte att de gav henne bättre kunskap om föreningens ekonomi vid tillfället då hon ej visste vad som ansågs vara ett bra värde för de olika talen. Ärlandsson ansåg att hon kunde lita på att det var en bra förening eftersom den hade gott rykte och fastighetsmäklaren bekräftat detta. Hon granskade därför inte årsredovisningen närmare.

Vid förfrågning om Ärlandssons åsikter om den ekonomiska informationen i objektsbeskrivningen berättar Ärlandsson att hon ansåg den knapphändig. Men eftersom fastighetsmäklaren försäkrade att ekonomin var god ansåg Ärlandsson sig nöjd på plats på visningen. Hon kände inget behov av att ställa fler frågor om ekonomin. Ärlandsson berättar dock att om det skulle funnits tecken på att föreningen inte var stabil skulle hon antagligen bett en ekonomiskt kunnig vän studera årsredovisningen, eller åtminstone ringt ordföranden själv och hört sig för om den.

Problemet som uppstod ca sex månader efter tillträdet var att det inkom ett förslag till bostadsrättsföreningen om inglasning av balkongerna. Förslaget skulle innebära en avgiftshöjning på ca 200 kronor i månaden för Ärlandssons etta på 38 kvadratmeter. Ärlandsson ville varken ha inglasade balkonger eller en avgiftshöjning och röstade därför mot förslaget när medlemmarna röstade via post. Majoriteten av medlemmarna röstade dock för inglasade balkonger, så förslaget gick igenom. I slutändan blev avgiftshöjningen dessutom ca 290 kronor i månaden.

Ärlandsson uppger att hon antagligen hade köpt lägenheten på samma villkor idag. Balkongerna blev betydligt större, vilket hon ser som positivt och även om hon fortfarande inte vill ha sin balkong inglasad så ser hon fördelar även med det. Avgiftshöjningen klarar hon av ekonomiskt. I efterhand berättar dock Ärlandsson att hon ångrar att hon inte hörde sig för om kommande verksamhet inom föreningen samt avgiftshöjningar. Hon reflekterade inte

över kommande avgiftshöjningar eftersom bostadsrättsföreningen var så stabil och hon trodde att det innebar att det inte fanns någon risk för det. Avgiften var relativt låg vid tillträdet, vilken var en av anledningarna att Ärlandsson köpte lägenheten. Ärlandsson hade inte heller insett att medlemmarna har så stor makt över vad som bestäms inom föreningen. Tanken hade inte slagit henne att balkongerna skulle kunna glasa in mot hennes vilja. Ärlandsson gick inte på styrelsemötet där beslutet att glasa in balkongerna togs, vilket hon ångrar idag. På så sätt skulle hon kunnat försöka påverka beslutet på andra sätt än endast genom sin röst

Innan bostadsrättsköpet hade Ärlandsson inte stor kunskap om vad det innebar att vara medlem i en bostadsrättsförening. Vid frågan om vad som kunnats göra för att undvika problemet har Ärlandsson funderingar kring huruvida hon borde ringt till ordföranden i bostadsrättsföreningen och hört sig för angående kommande verksamhet och eventuella avgiftshöjningar. Hon anser att det hade varit lämplig information i objektsbeskrivningen, fast hon tror inte att förslaget om inglasade balkonger inte var tagit när hon köpte lägenheten. Ärlandsson är osäker på vems ansvar det är att ta reda på dessa saker, men hon önskar att hon hade informationen innan hon beslutade sig om köp. Hon vill inte yttra sig om eventuella nyckeltal då hon inte anser sig ha tillräckliga kunskaper i frågan.

Konsument Åkesson

Bostadsrätten som köptes privat tillhörde en väldigt solid bostadsrättsförening i Stockholms innerstad. Det handlade om ett 1800-talshus där stambyte ännu inte var gjort. Åkesson köpte bostadsrätten billigt år 1980.

Problemet som Åkesson stötte på uppstod när en av medlemmarna i bostadsrättsföreningen önskade sälja en råvind. Råvinden skulle renoveras för att möjliggöra detta och byte av stammarna var nödvändigt. Bostadsrättsföreningen tog beslutet att vid samma tillfälle byta stammar i hela huset. Offerter från olika företag togs in angående stamreoveringens kostnad. Firma Y som var klart billigast anställdes. Enligt Åkesson var anledningen till att Firma Y var klart billigast att firman räknade med att även få byta alla lägenheters kök i samband med stambytet och på så sätt tjäna pengar. Priset på köket ansåg Åkesson därför vara högre än nödvändigt.

Bostadsrättsföreningens reparationsfond var ej tillräckligt stor för att täcka hela kostnaden för stamreoveringen. Åkesson ville inte, och ansåg sig inte ha råd att bekosta stamreoveringen och köksbytet, och tog därför ställning emot bostadsrättsföreningen i frågan om köksbyte.

Detta upprörde Firma Y. Situationen eskalerade då Firma Y på ett hotfullt sätt krävde att köksreovering skulle ske i alla bostadsrätter. Firma Y fick sin vilja igenom, bland annat genom att rapportera om påhittade fel och brister så som fuktskador i de existerande köken. De var då tvungna att bytas ut och firma Y fick uppdraget.

Åkesson studerade själv bostadsrättsföreningens årsredovisning innan köpet, då han efter studier på Handelshögskolan anser sig besitta de kunskaper som krävs för att tyda en årsredovisning och beräkna nyckeltal. Något han minns att han reflekterade över var månadskostnaden och han använde sig av en tumregel för att beräkna den faktiska avgiften. Detta såg bra ut. Åkesson berättar vidare att han aldrig skulle anställa en fastighetsmäklare som inte själv hade kunskapen att beräkna nyckeltal, och framförallt inte om denne inte insåg vikten av att göra detta.

Åkessons funderingar kring hur problemet skulle kunna undvikits är att han borde ha reflekterat över reparationsfondens storlek. Trots att inte stambytet var aktuellt vid köpet handlade det om ett gammalt hus med renoveringsbehov. Åkesson anser att han borde ha insett att pengarna i reparationsfonden inte skulle täcka det behovet.

Åkesson anser att behovet av bättre informerade köpare är stort och att det är svårt att veta vilken information som behövs som konsument. Enkla nyckeltal kan endast avhjälpa vissa problem, även mer sofistikerade nyckeltal behövs. Åkesson anser att det inte hade gått att undvika problemet genom att beräkna enkla nyckeltal hans i hans fall. Detta eftersom det var husets underhåll som problemet bottnade i, vilket är något som enkla nyckeltal inte säger så mycket om. Åkesson reflekterar vidare över att komplexiteten med att konstruera nyckeltal ökar med antalet potentiella problemfaktorer och att behovet av nyckeltal är större vid föreningar med någon form av problem.

Vidare menar Åkesson att det finns behov av nyckeltal som undersöker mer än bara bostadsrättsföreningens ekonomi. Exempelvis stämningen i föreningen, om huset ligger i ett lugnt område eller är stambytt. Han menar att enkla nyckeltal som bara ger riktlinjer för bostadsrättsföreningens ekonomi endast är en underavdelning av alla totala nyckelbegrepp.

Att göra en lag angående införande av nyckeltal i objektsbeskrivningar tror Åkesson skulle leda till att föreningar tvingas göra en bedömning av husets reparationsstatus. Han anser att det finns ett behov av en inspektionsmyndighet som kan bedöma husets reparationsstatus. Nyckeltal i form av reparationsfond i förhållande till renoveringsbehov skulle då vara möjliga. Det fodras alltså en teknisk besiktning för att detta ska vara möjligt.

En annan aspekt av problemet som Åkesson reflekterar över är att det inte finns någon organisation som tillvaratar bostadsrättsinnehavarens intresse gentemot bostadsrättsföreningen. Han menar att konflikter uppstår även i bostadsrättsföreningar och att konsumenter inte inser att det är medlemmarna själva som ska sköta ekonomin i föreningen. Att alla medlemmar ska ha likadana åsikter om exempelvis hur mycket råvind som ska finnas är inte troligt. Åkesson önskar att han hade gått med i styrelsen för att få mer inflytande över föreningens ekonomi. Han förstod inte vilket högriskprojekt bostadsrättsköpet var vid köpetillfället.

Konsument Zachrisson

Zachrisson hittade sin bostadsrätt på Hemnet. Han föll för lägenhetens perfekta läge i staden, men den mycket låga månadsavgiften spelade också en avgörande roll. Det var mycket folk på visningen, och många var mycket intresserade av bostadsrätten. I årsredovisningen stod det att fasaden skulle renoveras kommande år, vilket han överhörde en av spekulanterna fråga fastighetsmäklaren om. Fastighetsmäklaren gav intrycket att det bara var en mindre renovering, och Zachrisson uppfattade det som att huset i stort sett bara skulle målas om. Dagen efter visningen gav sig Zachrisson in i budgivningen, och ytterligare några dagar senare skrev han kontrakt på sin bostadsrätt.

Eftersom säljaren var ett dödsbo fick Zachrisson tillträde redan den ganska omgående. Allt var sedan frid och fröjd i några månader. Sen inträffade en ökning av månadsavgiften från ca 2 055 kr till ca 3 000 kr, en ökning med nära 50 % av avgiften. Fasadrenoveringen visade sig nämligen bestå av både tilläggsisolering och omputsning. Bostadsrättsföreningen som tidigare var väldigt lågt belånad tog nya lån för att finansiera reparationsarbetena.

Zachrisson, som är student, fick en smärre chock när han såg höjningen. Han ringde omedelbart till fastighetsmäklaren som svarade att han inte trodde att det skulle röra sig om någon större reparation. Sedan förklarade fastighetsmäklaren att det inte fanns något han kunde göra, mer än att beklaga det som hänt. Zachrisson vände sig även till bostadsrättsföreningens ordförande som berättade att renoveringens omfattning varit allmänt känd bland medlemmarna i bostadsrättsföreningen.

Zachrisson anser att det borde ha varit fastighetsmäklarens skyldighet att kontrollera renoveringens omfattning med bostadsrättsföreningens styrelse. Huruvida säljaren hade farit med osanning vet han inte, då det inte var den som faktiskt bott i lägenheten som sålde den.

I objektsbeskrivningen fanns enligt Zachrisson tillfredställande information om bostadsrättsföreningens ekonomi, bortsett från information om renoveringens ekonomiska konsekvenser. Han erhöll en årsredovisning på visningen. Denna läste han noggrant, även om han medger att han inte förstod allt.

Hade Zachrisson vetat om avgiftshöjningens omfattning skulle han aldrig ha köpt bostadsrätten. Han sålde lägenheten sommaren 2008, avgiftshöjningen hade stor påverkan för beslutet att sälja. Han ångrar att han inte tog kontakt med bostadsrättsföreningens styrelse innan köpet för att fråga om avgiftshöjningar, men menar som sagt att fastighetsmäklaren borde ha kontrollerat detta.

På frågan om nyckeltal anser Zachrisson att det låter som en bra idé, då han anser att den information man i dagsläget får om bostadsrättsföreningars ekonomi ofta är torftig. Dock tror han inte att nyckeltal skulle ha kunnat hjälpa honom, eftersom hans problem var av en annan karaktär.

Konsument Yngvesson

Yngvesson var under år 2008 ute efter att köpa en stor trerumslägenhet med stor balkong. Så gott som varje helg under början av året var han på visningar, och uppskattar att han under den här tiden tittade på ett trettiotal bostadsrätter. Vid ett flertal tillfällen ansåg Åkesson, som till vardags jobbar med ekonomi, att bostadsrättsföreningarnas ekonomiska information i objektsbeskrivningarna var allt för knapphändig. Ofta fanns ingen specifik information alls, vid några tillfällen fanns inte ens andelstalen angivna. När han ställde frågor om innehållet i årsredovisningar kunde flera fastighetsmäklare inte ge några tillfredsställande svar, enligt Yngvesson på grund av bristande kunskap inom området.

Yngvesson anser att fastighetsmäklare som förmedlar bostadsrätter skulle tvingas gå kurser i hur bostadsrättsföreningars ekonomi och årsredovisningar fungerar. Vidare skulle han vilja se ett krav på mer ekonomisk information i själva objektsbeskrivningen, då den han har tagit del av vid flertalet visningar har varit alldeles för mager. Det vanligaste är enligt Yngvesson att man i bästa fall får en årsredovisning i handen, vissa mäklare hänvisar till att läsa årsredovisningen på Internet, något som inte är bra enligt Åkesson. Han anser att det borde vara konsumentens rätt att tillhandahålla den i pappersform under visningen.

Yngvesson hittade till slut sin drömlägenhet, i vilken han nu är bosatt. Även vid visningen av denna var bostadsrättsföreningens ekonomiska information bristfällig enligt Åkesson. Han visar sin objektsbeskrivning som han sparat i en pärm, och påtalar där de brister han anser föreligger. Han är bland annat missnöjd över att ingenting står om en kommande avgiftshöjning, vilken varit bestämd sedan länge enligt bostadsrättsföreningens ordförande. Yngvesson var dock införstådd med höjningen vid köpet, då han själv hade tagit kontakt med

ordföranden. Yngvesson tycker dock att det var nonchalant av fastighetsmäklaren att inte kontrollera den här uppgiften. Vidare fick Yngvesson intrycket av att fastighetsmäklaren tyckte att han var jobbig då han hade många frågor inför köpet, något som han inte alls upplevde som professionellt. Trots allt detta hade Yngvesson gjort om affären på samma villkor idag, då han trivs förträffligt i sin lägenhet.

Yngvesson anser sig förstå den information som ges i årsredovisningar, men är övertygad om att gemene man har svårt att förstå dem om man inte arbetar med ekonomi. Han själv läste noggrant igenom årsredovisningen innan köpet, och gjorde noggranna jämförelser med andra bostadsrättsföreningar i området. Bostadsrättsföreningens goda ekonomi hade stort avgörande när Yngvesson gav sig in i budgivningen.

Yngvesson har idag engagerat sig i bostadsrättsföreningens styrelse, och brinner verkligen för sitt uppdrag som kassör.

När frågan om nyckeltal dyker upp blir Yngvesson mycket intresserad. Han tror att det här kan vara ett steg i rätt riktning för konsumenten, och att om nyckeltalen utformas på rätt sätt verkligen kan vara till nytta. Han anser att folk skulle bry sig mer om bostadsrättsföreningarnas ekonomi om det lätt gick att jämföra dem mot varandra.

Något som Yngvesson upplevde på flera av de visningar han var på var att folk ställde frågor utan att egentligen veta varför. Exempelvis upplevde han vid minst två visningar att någon frågade om fastigheten var stambytt. Yngvesson upplevde det som att den som frågade inte riktigt visste varför den frågade, utan bara visste att det var en fråga som andra brukade ställa på visningar. Även här tycker Yngvesson att konsumenterna borde bli mer upplysta. Han efterlyser här ett faktablad om olika renoveringar, och vad de faktiskt innebär.

Appendix 2

Intervjuguide – fastighetsmäklare

Ämnen:

- Ekonomisk information i objektsbeskrivningen
- Årsredovisning
- Nyckeltal
- Konsumenters kunskap och intresse av bostadsrättsföreningars ekonomi
- Konsumenters kunskap om medlemskap i bostadsrättsförening

Förslag på frågor:

1. Händer det att konsumenter frågar om innehållet i årsredovisningen?
1b. Vad anser du att anledningen till detta kan vara?
2. Vilka uppgifter anger du vanligtvis i objektsbeskrivningar angående bostadsrättsföreningens ekonomi?
2b. Om du anger att en bostadsrättsföreningens ekonomi är exempelvis ”god”, vad baserar du detta på?
3. Hur noggrant undersöker du bostadsrättsföreningens årsredovisning inför en försäljning?
4. Anser du dig ha tillräckliga kunskaper för att tolka en årsredovisning?
4b. Vad gör du om det är något i årsredovisningen som du inte förstår?
5. Hur stor efterfråga anser du att det är på årsredovisningar från konsumenter på visningar?
5b. Vad är anledningen till detta enligt dig?
6. Händer det att konsumenter har specifika frågor om bostadsrättsföreningens ekonomi?
6b. Är den informationen som då efterfrågas något du övervägt att inkludera i objektsbeskrivningen?
7. Har ni på din mäklarbyrå någon praxis för vilken information angående bostadsrättsföreningens ekonomi ni inkluderar i objektsbeskrivningen?
7b. Hur motiveras detta?
8. Tror du att konsumenter skulle uppskatta mer information om bostadsrättsföreningens ekonomi i objektsbeskrivningen?
8b. Varför?
9. Tror du konsumenter skulle gagnas av att mer information om bostadsrättsföreningens ekonomi inkluderades i objektsbeskrivningar?
9b. Varför?
10. Brukar du inkludera nyckeltal i dina objektsbeskrivningar? Vilka?

11. Vilka för- och nackdelar ser du med att inkludera nyckeltal i objektsbeskrivningen?
12. Har du några idéer på hur man kan inkludera nyckeltal så konsumenterna får ut så mycket som möjligt av dem?
13. Vad anser du om nuvarande lagstiftning och god fastighetsmäklarsed om vad som ska inkluderas i en bostadsrätts objektsbeskrivning?
14. Brukar du undersöka kommande avgiftshöjningar samt stambyte?
- 14b. Finns annan ekonomisk information som du brukar undersöka och redovisa?

Intervjuguide – konsument

Ämnen:

- Problem i bostadsrättsaffären och undvikande åtgärder
- Information i objektsbeskrivningen
- Årsredovisningen
- Kunskap om medlemskap i bostadsrättsförening
- Nyckeltal

Förslag på frågor:

1. Skulle du kunna berätta om din bostadsrättsaffär och vad som gick fel?
2. Vad anser du skulle kunna gjorts annorlunda för att undvika problemet?
3. Vilken information om bostadsrättsföreningens ekonomi fanns angiven i objektsbeskrivningen?
4. Hur upplevde du informationen om bostadsrättsföreningens ekonomi i objektsbeskrivningen?
5. Hade du köpt lägenheten på samma villkor idag?
- 5b. Hade du ställt fler frågor om du skulle gjort om affären?
6. Läste du årsredovisningen innan köpet?
- 6b. Om ja, vilken inblick gav det dig i bostadsrättsföreningens ekonomi?
- 6c. Om ja, tog du hjälp av någon för att förstå årsredovisningen?
- 6d. Om du inte läste årsredovisningen, varför?
7. Om du saknade någon ekonomisk information i objektsbeskrivningen, vilken?
8. Ställde du några frågor till fastighetsmäklaren om bostadsrättsföreningens ekonomi innan köpet?
- 8b. Om ja, fick du tillfredställande svar på dessa frågor?
- 8c. Om du inte ställde några frågor, varför inte?
9. Hade bostadsrättsföreningens ekonomi någon inverkan på ditt beslut om köp?
10. Finns något du inte tidigare reflekterat över angående medlemskap i en bostadsrättsförening som du anser viktigt nu?