

Oppsummering av artikkelen “Strategic price-setting and incentives in the housing market”

av André Kallåk Anundsen, Erling Røed Larsen og Dag Einar Sommervoll

I denne artikkelen undersøker vi hvordan valg av prisantydning påvirker boligsalgprosessen og hva som forklarer de valgene selgere gjør. For dette formålet benytter vi budlogger fra alle salgene foretatt av DNB Eiendom i perioden 2007-2015. Våre funn viser at det er to motstridende effekter på salgspris av å sette ned prisantydningen:

1. *Flokkeeffekten*: En lavere prisantydning gir **flere budgivere**, som isolert sett trekker salgsprisen **opp**
2. *Forankringseffekten*: En lavere prisantydning **reduserer åpningsbudet** i budrunden, som isolert sett trekker salgsprisen **ned**

Våre beregninger viser at forankringseffekten er sterkest, slik at en lavere prisantydning resulterer i en lavere salgspris.

Til tross for dette, viser tallmaterialet fra DNB Eiendom at om lag halvparten av boligselgerne annonserer boligen sin for salg til en prisantydning som er lavere enn verditaksten. Resultater fra en spørreundersøkelse vi foretok i samarbeid med DNB og Ipsos viser at boligselgere stoler på megler i bestemmelsen av prisantydningen.

Vi følger derfor meglere på tvers av boligsalg og over tid. Våre resultater viser at de meglerne som scorer høyest på et ferdighetsmål i mindre grad er involvert i transaksjoner hvor prisantydningen settes lavere enn taksten. Dette er meglere som er karakterisert ved at de er de, på tvers av salg, oppnår den høyeste salgsprisen relativt til verditaksten. For meglere som scorer lavere på dette ferdighetsmålet, ser vi det motsatte: De er ofte involvert i salg med prisantydning lavere enn verditakst. Våre empiriske funn viser at meglerne som oppnår lavest score på dette målet har insentiver til å redusere prisantydningen fordi de, ved å følge denne strategien, øker sin framtidige inntjening. De meglerne som scorer høyest på ferdighetsmålet, har ikke de samme insentivene til å gjøre dette.

Men hvorfor “gjør” selgere dette om det er ikke er en god idé? Hvorfor lytter til råd om å sette lav prisantydning? Ved hjelp av Eiendomsverdi har vi hentet ut tall for hjemmelshavere. Disse tallene viser at yngre selgere oftere legger ut boliger med prisantydning lavere enn verditakst. Ved å følge selgere over flere salg, ser vi at de lærer: De som tidligere brukte prisantydning lavere enn verditakst, men som oppnådde en lav salgspris relativt til verditakst, er mindre tilbøyelige til å fortsette med denne strategien ved neste salg. Samtidig er de selgerne som brukte en normal prisantydning og som lyktes med det, lite tilbøyelige til i neste salg å bruke lav prisantydning.