

Oppsummering av Housing Lab Working Paper 2022-4

Pricing and incentives in the housing market

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

I denne artikkelen undersøker vi hvordan valg av prisantydning påvirker boligsalgsprosessen 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.

I tillegg til den empiriske analysen, utvikler vi en søketeoretisk modell for boligmarkedet. I denne modellen er det en interessekonflikt mellom selger og megler når prisantydningen skal bestemmes, hvor megler ønsker en lavere prisantydning enn selger. Dette er fordi megler er relativt mer opptatt av et raskt salg, mens selger er relativt mer opptatt av en høy salgspris. Prisantydningen bidrar til å disiplinere potensielle boligkjøpere når de leter etter bolig. En høyere prisantydning bidrar til å øke forventet salgspris, mens det samtidig fører til færre interessenter. Færre interessenter trekker i motsett retning på salgsprisen. I den empiriske analysen undersøker vi hvilken effekt som er dominerende.

Konsistent med teorien, viser våre funn at en lavere prisantydning gir flere budgivere, som isolert sett trekker salgsprisen opp, mens en lavere prisantydning også reduserer åpningsbudet i budrunden. Dette trekker isolert sett salgsprisen ned. Våre beregninger viser at slutteffekten er at en lavere prisantydning gir 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.

Vi finner at grunnen til dette er sammensatt. For det første gir en lavere prisantydning noe kortere liggetid og noe høyere salgssannsynlighet. Effektene er imidlertid moderate, så dette er ikke en hovedforklaring. Vi finner også at lavere prisantydning er vanligere blant mer uerfarne selgere. Dette er konsistent med teorimodellen, som tilsier at dette gir økt forhandlingskraft vis-a-vis megler (som ønsker en lavere prisantydning). Vi finner også at de meglere 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.

Helt til sist viser vi at en lavere prisantydning fører til en endring i komposisjonen av budgivere. Vi finner at en lavere prisantydning tiltrekker seg flere budgivere som hopper av budgivingen når budet passerer taksten, mens man får færre budgivere som byr etter at budet har passert takst. Dette skyldes trolig at folk søker i fastsatte intervaller på Finn.no når de leter etter bolig.