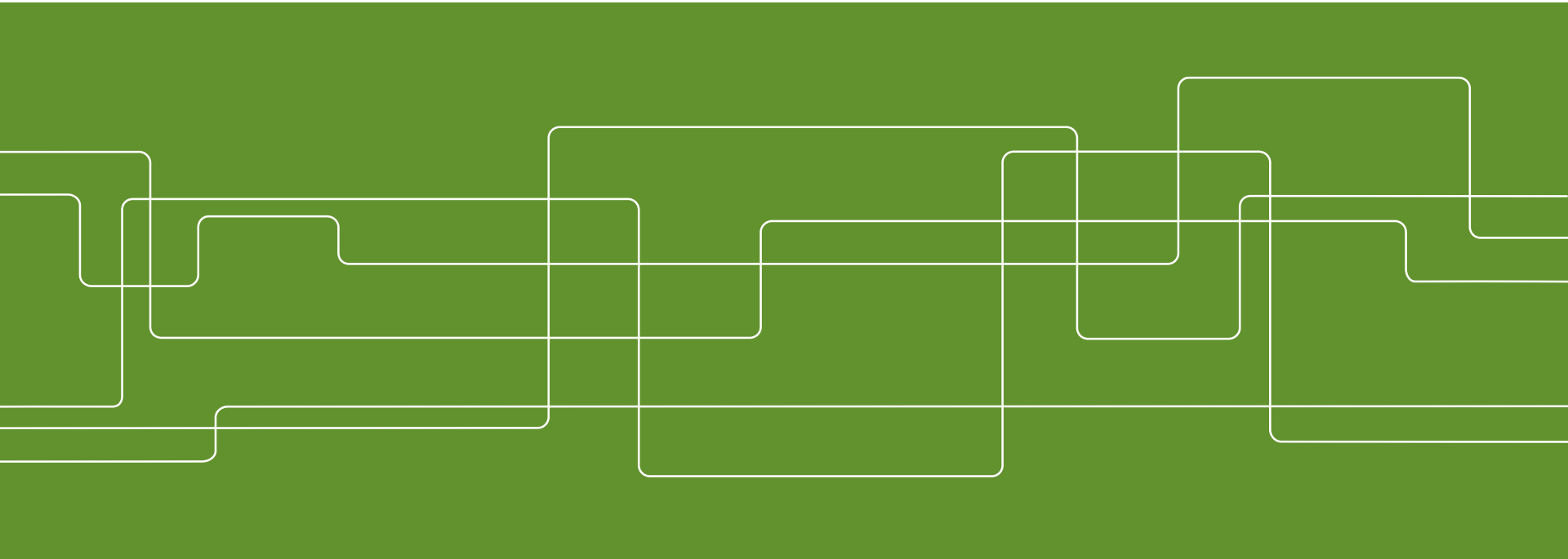




Real Estate Auctions

An Empirical Analysis of Auction Strategies





Syfte med studien

- Studera hur budgivningsförloppet påverkar försäljningspriser på bostadsrätter
- Budgivarnas strategier
 - Storlek på budökning
 - Reaktionsid på föregående bud
- Säljarens strategi
 - Nivå på utgångspris



Modeller

Pris = $f(\text{lägenhetsattribut, auktionsvariabler})$

Antal budgivare = $f(\text{lägenhetsattribut, auktionsvariabler})$

Auktionsvariabler

- Genomsnittlig budökning i auktionen
- Genomsnittlig tid mellan bud
- Skillnad i budökning mellan vinnaren och förlorarna
- Skillnad i reaktionstid mellan vinnaren och förlorarna
- Utgångspris i förhållande till bedömt marknadsvärde



Data

Huvuddata

- 632 bostadsrättstransaktioner innehållande minst tre stycken budgivare i Stockholms innerstad under perioden januari 2010-december 2011
- Källa: eBud

Data för marknadsvärderingsmodellen

- 20 378 bostadsrättstransaktioner under perioden december 2009-november 2011
- Källa: Svensk Mäklarstatistik



Resultat prisekvationen

- Ju fler budgivare desto högre försäljningspris
- Ju högre genomsnittlig budökning desto högre försäljningspris
- Ju kortare genomsnittlig tid mellan bud desto högre försäljningspris
- Skillnad i strategier mellan vinnare och förlorare har ingen signifikant påverkan på försäljningspris
- (Ju lägre utgångspris i förhållande till bedömt marknadsvärde desto lägre försäljningspris)

- Huvudsaklig slutsats
 - ”Aggressiva” budgivningar leder till högre försäljningspris
 - Skillnad i strategi mellan vinnare och förlorarna (med avseende på aggressivitet) påverkar ej försäljningspris



Resultat budgivarekvationen

- Negativt samband mellan genomsnittlig budökning och antal budgivare
- Negativt samband mellan genomsnittlig tid mellan bud och antal budgivare
- Skillnad i strategier mellan vinnare och förlorare har ingen signifikant påverkan på antal budgivare
- (Ju lägre utgångspris i förhållande till bedömt marknadsvärde desto fler budgivare)



Lockprisdebatten

- Lockprisdebatten har i huvudsak förts i termer av skillnad mellan utgångspris och försäljningspris
- Min studie visar att detta mått i första hand bör användas för att uttala sig om lockpriser på aggregerad nivå
 - I enskilda försäljningar kan försäljningspris på likartade objekt variera signifikant beroende på auktionsförloppet + andra slumpfaktorer
 - En mäklare som är systematiskt ”skickligare” än genomsnittet att locka köpare till visning och att hålla i budgivningar kan systematiskt uppnå stor skillnad mellan ett ”normalt” utgångspris och försäljningspris eller marknadsvärde
 - Kan man säga att denne mäklare använder sig av lockpriser utan att noggrant undersöka marknadsföringsstrategier och auktionsförloppet?
 - Diskussion om lockpris vid en enskild försäljning bör föras i termer av skillnad mellan utgångspris och ex ante bedömt marknadsvärde
 - En mycket omfattande vetenskaplig litteratur visar dock att det normalt är ett stort osäkerhetsintervall i marknadsvärdebedömningar, vilket än mer försvårar diskussionen om lockpriser