

© SIFO 2012

Fagrappport nr. 7 -2012

STATENS INSTITUTT FOR FORBRUKSFORSKNING


Sandakerveien 24 C, Bygg B

Postboks 4682 Nydalen

0405 Oslo

www.sifo.no

Det må ikke kopieres fra denne rapporten i strid med åndsverksloven. Rapporten lagt ut på Internett, er lagt ut kun for lesing på skjerm og utskrift til eget bruk. Enhver eksemplarfremstilling og tilgjengeliggjøring utover dette må avtales med SIFO. Utnyttelse i strid med lov eller avtale, medfører erstatningsansvar.

Tittel	Antall sider	Dato
Boligsalg og salgsmetoder	56	03.12.2012
Title	ISBN	ISSN
	978-82-7063-442-2	1502-6760
Forfatter(e)	Prosjektnummer	Faglig ansvarlig sign.
Mary Ann Stamsø	11201131	
Oppdragsgiver		
Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet		
Sammendrag		
<p>Denne undersøkelsen av et representativt utvalg av boligselgere viser at 83 prosent benyttet eiendomsmegler gjennom hele salgsprosessen. Ni prosent solgte selv men benyttet advokat eller megler til oppjøret, en prosent benyttet et profesjonelt firma, fem prosent gjorde alt selv og to prosent solgte på annen måte. Valg av salgsmetode varierer med geografisk beliggenhet, sentralitet, alder, utdanning og inntekt. Den viktigste årsaken til å benytte eiendomsmegler er at det er for mye arbeid å selge selv, mens den viktigste årsaken til å selge selv er at det er for dyrt med eiendomsmegler. For 45 prosent av boligsalgene lå salgsprisen over prisantydning, i 34 prosent av tilfellene tilsvarte prisantydningen salgsprisen, mens i 20 prosent lå salgsprisen under prisantydning. Dette varierte med salgsmetode og sentralitet.</p>		
Summary		
<p>This survey of a representative sample of residential sales, shows that 83 percent used a real estate broker through the entire sales process. Nine percent sold by themselves but used a lawyer or a real estate broker for the settlement, one percent used a professional company, five percent did the whole sales process by themselves and two percent sold otherwise. Sales methods vary with geographic location, centrality, age, education and income. The main reason to use a real estate is that it is too much to sell by your own, while the main reason to sell by your own is that it is too expensive to use a real estate broker. For 45 percent of the residential sales the sales price was above asking price, in 34 percent asking price and sale price corresponded, and while in 20 percent the sales price was below asking price. These varied with sales method and centrality.</p>		
Stikkord		
Eiendomsmeglere, selge bolig selv, salgsprosess, eiendomssalg		
Keywords		
Real estate brokers, for sale by owner, sales process, property sales		

Boligsalg og salgsmetoder

av

Mary Ann Stamsø

2012

STATENS INSTITUTT FOR FORBRUKSFORSKNING
postboks 4682 Nydalen, 0405 Oslo

Forord

Dette er en studie av boligsalg og salgsmetoder. Til nå har det ikke vært kjent i Norge i hvilken grad boligselgere velger eiendomsmegler eller om de velger ulike måter å selge selv på. Denne studien avdekker omfanget av de ulike salgsmetodene, hvordan dette varierer geografisk, i forhold til en rekke sosio-økonomiske forskjeller og hvordan boligselgernes selv begrunner sine valg. Hensikten med studien er å finne ut i hvilken grad det å selge selv faktisk er et alternativ til bruk av eiendomsmegler og hva som kan forklare dette. Så vidt vi kjenner til er dette den første studien som avdekker dette i Norge.

Datamaterialet er samlet inn av TNS-Gallup og analysene er gjennomført av Mary Ann Stamsø. Prosjektet har hatt av en referansegruppe bestående av representanter for Barne- likestillings og inkluderingsdepartementet ved Eivind Gram-Johannessen, Forbrukerombudet ved Jo Gjedrem og Forbrukerrådet ved Audun Skeidsvoll. SIFO-forsker Alexander Schjøll har bidratt med kvalitetssikring av rapporten. En stor takk til alle for konstruktive tilbakemeldinger.

Oslo, desember 2012

STATENS INSTITUTT FOR FORBRUKSFORSKNING

Innhold

Forord	5
Innhold	7
Sammendrag	9
Summary	13
1 Innledning	17
1.1 Bakgrunn	17
1.2 Problemstillinger	19
1.3 Data og metode	20
2 Ulike måter å selge boligen på	23
2.1 Innledning	23
2.2 Salgsmetoder og geografisk variasjon	24
2.3 Salgsmetoder og sentralitet	26
2.4 Salgsmetoder og sosioøkonomiske forhold	27
3 Hvorfor velger man eiendomsmegler?	31
3.1 Innledning	31
3.2 Årsaker til valg av eiendomsmegler	31
3.3 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og urbanisering	32
3.4 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og inntektsnivå	33
3.5 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og utdanningsnivå	34
3.6 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og alder	35
4 Hvorfor velger man å selge selv?	37
4.1 Innledning	37
4.2 Årsaker til å selge selv	37
4.3 Årsaker til å selge selv og urbanisering	38
4.4 Årsaker til å selge selv og inntektsnivå	39
4.5 Årsaker til å selge selv og utdanningsnivå	40
4.6 Årsaker til å selge selv og alder	41
5 Salgspris og prisantydning	43
5.1 Innledning	43

5.2	Forholdet mellom salgspris og prisantydning	43
6	Hvor fornøyde er boligselgerne med de ulike salgsmetodene?	49
6.1	Innledning	49
6.2	Fornøydhet og salgsmetode	49
6.3	Fornøydhet, salgsmetoder og sentralitet	51
	Litteratur	53
	Vedlegg – Spørreskjema	55
	Tabell 1-1 Populasjon og utvalg etter alder og kjønn.	21
	Tabell 1-2 Populasjon og utvalg etter utdanningsnivå. Prosent	22
	Tabell 2-1 Alternative salgsmetoder etter fylke, prosent.	24
	Tabell 2-2 Alternative salgsmetoder etter sentralitet, prosent.	26
	Tabell 2-3 Salgsmetoder og sosioøkonomiske forhold. N=1649.....	29
	Tabell 3-1 Årsaker til bruk av megler, prosent	31
	Tabell 3-2 Årsaker til bruk av megler og urbanisering, prosent.	32
	Tabell 3-3 Årsaker til bruk av megler og inntektsnivå i tusen kr, prosent.	33
	Tabell 3-4 Årsaker til bruk av megler og utdanningsnivå, prosent.....	34
	Tabell 3-5 Årsaker til bruk av megler og alder, prosent.	35
	Tabell 4-1 Årsaker til å selge selv, prosent.	37
	Tabell 4-2 Årsaker til å selge selv og urbanisering, prosent.	38
	Tabell 4-3 Årsaker til å selge selv og inntektsnivå i tusen kr, prosent.....	39
	Tabell 4-4 Årsaker til å selge selv og utdanningsnivå, prosent.....	40
	Tabell 4-5 Årsaker til å selge selv og alder, prosent.	41
	Tabell 5-1 Forholdet mellom salgspris og prisantydning ved ulike salgsmetoder, prosent.....	43
	Tabell 5-2 Forholdet mellom salgspris og prisantydning ved alle salgsmetoder, prosent.....	45
	Tabell 5-3 Forholdet mellom salgspris og prisantydning, by- og landkommuner, prosent.	46
	Tabell 5-4 Forholdet mellom salgspris og prisantydning, sentralitet, prosent.....	46
	Tabell 5-5 Forholdet mellom salgspris og sentralitet, meglere, prosent.	47
	Tabell 5-6 Forholdet mellom salgspris og sentralitet, selge selv, prosent.	48
	Tabell 6-1 Graden av fornøydhet, ulike salgsmetoder, prosent.	49
	Tabell 6-2 Graden av fornøydhet, solgt selv, prosent.	50
	Tabell 6-3 Graden av fornøydhet ved bruk av megler og sentralitet, prosent.....	51
	Tabell 6-4 Graden av fornøydhet ved ulike måter å selge selv og entralitet, prosent.....	51

Sammendrag

I Norge var det 83 prosent av boligselgerne i 2011 som benyttet eiendoms- megler i hele salgsprosessen. Derved var det 17 prosent som på en eller annen måte solgte selv. Ni prosent gjennomført selve salget selv, men benyttet megler eller advokat kun til oppgjøret. En prosent benyttet et profesjonelt firma som bistand, fem prosent gjorde alt selv, mens to prosent solgte på annen måte. Undersøkelsen viser at det både er store geografiske variasjoner og variasjoner mht. sentralitet når det gjelder valg av salgsmetode. Mens hele 94 prosent av boligselgerne i 2011 i Aust-Agder og 91 prosent i Oslo valgte å benytte megler i hele salgsprosessen, var tilsvarende for Nordland 59 prosent og Sogn og Fjordane 63 prosent. Også innenfor de ulike måtene å selge selv på var det store geografiske forskjeller. Dette ble valgt av 39 prosent i Finnmark og 25 prosent i Sogn og Fjordane, men kun fem prosent i Oslo. Bruk av et profesjonelt firma varierte også, med seks prosent i Vest-Agder og Nord-Trøndelag og null i en rekke fylker samt kun 0,3 prosent i Oslo. I Møre og Romsdal var det hele 18 prosent som gjorde alt selv, og tilsvarende 15 prosent i Finnmark og 12 prosent i Nordland og Vest-Agder. I Aust-Agder var det ingen som gjorde alt selv, mens det var kun to prosent i Oslo.

Jo mer sentrale kommunene, er desto større er tilbøyeligheten til å benytte megler i hele salgsprosessen. I de mest sentrale kommunene var andelen 88 prosent, mot 50 prosent i mindre sentrale og 57 prosent i de minst sentrale kommunene. Når det gjelder bruk av megler eller advokat kun til oppgjør er det motsatt med 28 prosent i de minst sentrale- og syv prosent i de mest sentrale kommunene. Fire prosent benyttet profesjonelt firma i gruppen mindre sentrale kommuner, og kun en prosent i de mest sentrale. For de som gjorde alt selv er forskjellene også store og tilbøyeligheten avtar med sentralitet. I de minst sentrale kommunene var det hele 16 prosent, mens de mest sentrale kun tre prosent.

Sammenhengen mellom salgsmetode og ulike sosioøkonomiske forhold viser at sentralitet betyr mest. Men også alder har en signifikant betydning idet sannsynligheten for bruk av eiendomsmegler for den eldste aldersgruppen dvs. fra 60 år og oppover, avtar med 40 prosent i forhold til den yngste aldersgruppen dvs. 18-29 år. Også utdanningsnivå spiller inn. Jo høyere utdanning, jo mer tilbøyelig til å benytte megler i hele salgsprosessen. For de med høyskole og universitetsutdanning øker sannsynligheten for bruk av megler med 30 prosent i forhold til andre utdanningsgrupper.

Den viktigste årsaken til bruk av megler i hele salgsprosessen er at det er for mye arbeid å gjøre det selv. Hele 45 prosent oppgir dette som årsak. Dernest oppgir 18 prosent at de ikke ønsker å ta ansvar for så store beløp og 16 prosent oppgir at de er redd for å gjøre feil. Kun åtte prosent var redd for ikke å få høy nok pris på boligen. Flere oppgir det at det er for mye arbeid å selge selv. Jo høyere inntektsnivå, jo viktigere er denne årsaken. For dem med lave inntekt er det redselen for å gjøre feil som er hovedårsak. Det er noe flere i den høyeste inntektsgruppen, dvs. fra 1,2 mill. kr i husholdsinntekt, som oppgir redselen for ikke å få høy nok pris som årsak. Det er i mindre grad den eldste aldersgruppen som oppgir at det er for mye arbeid å selge selv og i større grad at de ikke ønsker å ta ansvar for så store beløp. De eldste er i noe grad mindre redd for å gjøre feil.

For dem som valgte å selge selv er den viktigste årsaken at det er for dyrt med eiendomsmegler, og 25 prosent oppgir dette. 21 prosent mente de kunne gjøre en like god nok jobb selv, 12 prosent oppga at det var enkelt å selge selv, mens tre prosent oppga at salget ville gå fortere ved å selge selv. Kun en prosent sa at de ville oppnå en høyere pris. Hele 36 prosent oppga andre forhold, herunder 17 prosent at de solgte til familie eller venner. En annen viktig grunn var at de hadde funnet kjøper selv eller har kjøpt ut partnere.

Det er også forskjeller mellom kommunene. En noe høyere andel i landkommunene enn i bykommunene oppgir at det er for dyrt med eiendomsmegler.

For 45 prosent av alle boligsalgene lå salgsprisen over prisantydning. I 34 prosent tilsvarte salgpris prisantydning, mens i 20 prosent lå salgpris under prisantydning. Forskjellene har både med salgsmetode og med sentralitet å gjøre, men mest med et siste. Salgsprisene lå over prisantydning i større grad i byene enn i landkommunene, og dette gjaldt i større grad for dem som solgte med megler enn dem som solgte selv. Motsatt tilsvarte salgsprisen prisantydning eller lå under i flere tilfeller i landkommuner, og dette gjaldt i litt større grad for dem som solgte selv.

De fleste boligselgerne er enten ganske fornøyd eller svært fornøyd med salgsprosessen. Det er i større grad de som selger med megler som er misfornøyd og i større grad de som selger selv som er svært fornøyd. 17 prosent av dem som solgte med megler er enten svært misfornøyd eller ganske misfornøyd, mens tilsvarende andel for dem som solgte selv er på fire prosent. Hele 68 prosent av dem som solgte selv er svært fornøyd, mens dette gjelder for 38 prosent av dem som solgte med megler. I denne sammenhengen betyr ikke sentralitet noe.

Summary

In Norway, 83 percent of residential sales in 2011 were carried out by using a real estate broker in the entire sales process. Thus, there were 17 percent that in some way sold by themselves. Nine percent sold themselves by using a real estate broker or attorney only to the settlement. One percent used a professional company as assistance, five percent carried out the whole sale process alone, while two percent sold otherwise. The survey shows that there are large geographical and urban variations in the choice of sales method. While 94 percent in Aust-Agder and 91 percent in Oslo chose to use a real estate broker in the sales process, similar in Nordland was 59 percent and Sogn og Fjordane 63 percent. Also within the different ways to sell by themselves there were large geographical differences. It was chosen by 39 percent in Finnmark, and 25 percent in Sogn og Fjordane, but only five percent of Oslo. The usage of a professional company also varied, with six percent in Vest-Agder and Nord-Trøndelag and zero in a number of counties and only 0.3 percent in Oslo. In Møre og Romsdal it was 18 percent who did everything themselves, and similar 15 percent in Finnmark and 12 percent in Nordland and Vest-Agder. In Aust-Agder, no one carried out the whole sale process by themselves and only two percent in Oslo.

In the urban municipalities there is a greater tendency to use a real estate broker in the sale process. In the most urban municipalities the share was 88 percent, compared to 50 percent in less urban and 57 percent in the least urban municipalities. When it comes to using a real estate broker or lawyer just to settle it is the opposite with 28 percent in the least urban and seven percent in the most urban municipalities. Four percent used a professional company in the group less urban municipalities, and only one percent in the most urban municipalities. For those who did everything by themselves, there are also major differences and the propensity decreases with urbanity. In the least urban municipalities it was 16 percent, while the most urban municipalities it was only three percent.

The relationship between sales method and different socio-economic conditions show that centrality matters the most. But age has a significant impact as the likelihood of the use of real estate broker for the oldest age group, i.e. from 60 years upwards, declining by 40 percent compared to the youngest age group, i.e. 18-29 years. Also education matters. The higher the education the more inclined to use a real estate broker in the sale process. For those with college and university education the probability of using a real estate broker increases with 30 percent compared to other education groups.

The main reason for using a real estate broker in the sales process is that it is too much work to do it yourself, a total of 45 per cent states this. Secondly, 18 percent said they did not want to take responsibility for such large amounts and 16 percent report that they are afraid to make mistakes. Only eight percent were afraid of not getting a high enough price for the house. The higher income level, the more respondents state that it is too much work to sell. It is the opposite with the fear of making mistakes for the low income groups. There are some more sellers in the highest income group, i.e., from 1.2 million NOK in household income: This group states fear of not getting a high enough price from not selling themselves. There are fewer in the oldest age group, stating that it is too much work to sell for yourself and more in the age group who do not want to take responsibility for such large amounts. The oldest are to some extent less afraid of making mistakes.

For those who chose to sell by themselves the main reason were that a real estate broker is too expensive, reported by 25 percent. 21 percent believed they could do an equally good enough job themselves, 12 percent reported that it was easy to sell by themselves, while three percent reported that the sale would go faster and only one percent that they would achieve a higher price. 36 percent reported other circumstances. 17 percent said they were selling to family or friends. Another important reason was that they had found a buyer or bought out partners. A somewhat higher proportion of rural municipalities than in urban municipalities state that a real estate broker is too expensive.

For 45 percent of all residential sales the sales prices were above asking price. In 34 percent of the cases the sale price and asking price corresponded, while 20 percent were selling below asking price. The differences are both connected with sales methodology and urbanity, however mostly with the latter reason. Sales prices were above asking prices to a greater extent in the cities than in rural municipalities, and this applied to a greater extent for those sold by real estate brokers than those who sold themselves. Conversely equivalent

sale prices and asking prices or sale prices below were more widespread in rural municipalities, and this was the case in slightly greater cases for those who sold themselves.

Most of the sellers are either quite satisfied or very satisfied with the sales process. But there are more among those who sold by using a real estate brokers who are unsatisfied and more among those who sold by themselves who are very satisfied. 17 percent of those using a real estate broker are either very dissatisfied or pretty dissatisfied, while the corresponding proportion for those who sold by themselves are four percent. As much as 68 percent of those who sold by themselves were very satisfied, compared with 38 percent of those sold by using a real estate broker. In this context urbanity does not mean anything.

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Kjøp og salg av bolig er forbundet med høye transaksjonskostnader. Disse består i stor grad av søkekostnader, dvs. tiden man selv bruker og alt arbeidet en eiendomsmegler vanligvis har ansvaret for (taksering, annonsering, budrunde m.m). I tillegg kommer tid og kostnader knyttet til lån, skatter og avgifter (eks. dokumentavgift), samt kostnader knyttet til selve flyttingen (Quigly, 2003). I internasjonal målestokk er transaksjonskostnadene knyttet til kjøp og salg av bolig i Norge relativt lave, noe som først og fremst skyldes lave skatter og avgifter (Global Property Guide, 2012).

I dag er det for det store flertallet av boligselgere i Norge en selvfølge å benytte eiendomsmegler til salgsjobben. Men det har ikke alltid vært slik. Faktisk var det i Norge veldig vanlig å selge uten eiendomsmegler for noen få tiår siden. I 1987 anslo Falkangerutvalget at det ble benyttet eiendomsmegler eller advokat i om lag 40 prosent av alle boligomsetninger (NOU:14, 1987). Dette må forstås på bakgrunn av det relativt sterkt regulerte markedet for eid bolig vi hadde i Norge etter krigen (Stamsø, 2009). Dereguleringene av bolig- og kredittmarkedet på midten av 80-tallet medførte en sterk økning i boligpriser og i tilbud av eiendomsmeglere. I årene etter har vi sett at utviklingen i antall meglerforetak over tid følger boligprisutviklingen (Stamsø, 2011).

Siden eiendomsmegleres vederlag i stor grad består av provisjon har det i takt med stigende boligpriser blitt mer kostbart å benytte eiendomsmegler. Meglernes vederlag utgjorde i gjennomsnitt i 2010 ca. to prosent av boligprisen, men det finnes en del geografiske variasjoner (Stamsø, 2011). I Norge er det boligselgeren som betaler for megleren men megleren skal ivareta begge parter interesser i et boligsalg (Lov om eiendomsmegling, 2007). Dette varierer mellom land og det har heller ikke alltid vært slik i Norge. Frem til ny lov om

eiendomsmegling i 1989 var det boligkjøperen som betalte. Selv om vederlag i form av provisjon kan gi meglere relativt høy fortjeneste skaper bruk av provisjon også usikkerhet for meglerne. Bransjen er preget av høy risiko i forhold til at de bl.a er avhengig av konjunkturer og utviklingen på boligmarkedet. I tillegg ligger det en viss risiko i at provisjon som vederlag avhenger av om handelen finner sted.

I de senere årene har det igjen blitt mer fokus på å selge selv uten bruk av megler. Økende vederlag kan være en viktig årsak til at flere velger å selge selv. Men også andre faktorer har betydning. Særlig viktig i den sammenheng er det at privatpersoner fra 1. januar 2010 fikk tilgang til nettportaler som annonserer salg av bolig. I dagens samfunn hvor annonsering av bolig til salg på internett er avgjørende for svært mange, var dette et gjennombrudd for dem som ønsket å selge selv. Det ga boligselgere helt andre muligheter for å gjennomføre en salgsprosess selv om selve oppgjøret vanligvis tas av en profesjonell mellommann. I de senere årene er det også dukket opp et nytt tilbud for boligselgere som vil selge selv. Det er tilbydere som tilbyr selvhjelpsverktøy av ulikt slag til dem som vil selge selv. Tilbudet består av ulike pakkeløsninger der man kan gjøre alt fra mindre deler av salgsjobben til nesten alt, bortsett fra oppgjørskdelen. Disse tilbyderne eller firmaene kan være meglere eller advokater, men det kan også være andre. Forbrukerrådet har på sine nettsider laget en veiledning for dem som ønsker å selge selv og også uttalt at det ikke er noe til hinder for at forbrukerne kan gjøre salgsjobben selv.

Mange er også kritiske til eiendomsmeglere og de scorer lavt på forbrukertilfredshetsundersøkelser, både her i Norge og i internasjonalt. Undersøkelser som måler forbrukernes tilfredshet mht. tillit, transparens og klageforhold i ulike bransjer rangerer eiendomsmeglere blant de laveste, både i Norge og internasjonalt (Berg, 2009; DG Sanco, 2010). Men dette trenger ikke å bety at flere vil velge å selge selv eller at meglerne ikke gir god service til den enkelte.

Sterkere fokus, økende vederlag og at det er blitt enklere å selge selv, har nok økt andelen av dem som selger selv uten bruk av megler. Dette er i tråd med internasjonal utvikling og særlig i USA (Bernheim og Meer, 2007, Levitt og Syversom, 2008). Det er også vist at økende provisjon medfører at flere velger å selge uten eiendomsmegler (Salant, 1991, Bernheim and Meer, 2007). Samtidig har det skjedd en rekke endringer for å øke konkurransen i meglerbransjen etter ny lov i 2008. Noen av kravene dreier seg om å øke kvaliteten på tjenestene som krav om at alle som jobber aktivt med eiendomsmegling skal være utdannet eiendomsmegler eller advokat, krav om at hvert meglerkontor skal ha fagansvarlig person og en ansvarlig megler for hvert oppdrag. Andre

krav dreier seg om prissetting som forbud mot progressiv provisjon, skriftlig tilbud basert på timepris som alternativ og anslag over antall timer oppdraget vil ta (Lov om eiendomsmegling, 2007). I dag reguleres kjøp og salg av bolig gjennom Eiendomsmeglerloven og Avhendingsloven. For meglere gjelder begge lovene, men for dem som selger selv gjelder Avhendingsloven.

Salg av bolig faller typisk inn under det som betegnes som Prinsipal-agent teori (Bernheim and Meer, 2008). Det sentrale innenfor denne teorien er at en part (agent) opptrer på vegne av en annen part (prinsipalen), og at de har ulike interesser og ulik posisjon. Agenten vet mer og benytter seg av det til også å opptre på egne vegne. Når det gjelder salg av bolig er det megler som er agent og selger som er prinsipal. De har begge interesser av høy pris, men megler har i tillegg interesser av flest mulig salg. For meglere vil det da være slik at på et visst tidspunkt vil han/hun tjene mer på et nytt salg fremfor å la boligsalget ta lenger tid i påvente av høyere pris. Amerikanske studie av meglernes salg av egen bolig i forhold til andre salg viste at meglerne holdt sine egne boliger lenger på markedet og fikk høyere pris enn for andre tilsvarende boliger de solgte (Rutherford et al., 2005, Levitt og Dubner, 2007). Dette innebærer at det, isolert sett, også finnes lønnsomhetshensyn for en selger å selge selv (i tillegg til sparte kostnader for megler fratrukket egne tidskostnader). I denne undersøkelsen er et av spørsmålene til dem som selger selv om årsaken er at de tror de vil oppnå høyere pris.

Til tross for at vi vet en del om utviklingen, vet likevel ingen ting om omfanget av salg uten bruk av eiendomsmegler i dag. Og omfanget av dette, geografiske variasjoner samt hva som forklarer hvorfor noen velger eiendomsmegler og andre ulike former for selvsalg, er tema for denne undersøkelsen. Til slutt kommer vi også inn på noen problemstillinger knyttet hvor fornøyde boligselgerne er med valg av salgsmetode og til forholdet mellom salgspris og prisanalyse.

1.2 Problemstillinger

Problemstillingen i denne undersøkelsen er knyttet til en rekke forhold når det gjelder valg av salgsmetode for å selge bolig. Det dreier seg både om omfanget og geografisk variasjon, samt hvilke andre forhold som kan forklare denne variasjonen. Kort oppsummert har vi følgende problemstillinger:

- Hvilke salgsmetoder ble benyttet av boligselgeren?
- Hvordan varierte dette mht. geografi og sentralitet?

- I hvilken grad sammenfaller de ulike valgene med sosioøkonomiske størrelser som alder, utdanning og inntekt?
- Hvilke årsaker oppgir boligselgerne for sine valg av salgsmetode?
- Hvilke faktorer kan bidra til å forklare forskjeller i disse valgene?
- Er det forskjeller i forholdet mellom salgspris og prisantydning for de ulike salgsmetodene og i forhold til sentralitet?
- Hvor fornøyd er boligselgerne med den salgsmetoden de valgte?

1.3 Data og metode

TNS Gallup har gjennomført datainnsamlingen i denne undersøkelse om bruk av eiendomsmegler eller andre alternative måter å selge bolig på for SIFO. Undersøkelsen henvender seg til TNS Gallups aksesspanel, som er et forhåndsrekruttert utvalg av tilfeldig utvalgte personer over 15 år (56 000 p.t). Undersøkelsen er gjort via et web-basert spørreskjema. Spørreskjemaet består av 8 spørsmål – med filtre for dem som har solgt bolig henholdsvis via megler eller på egenhånd (se vedlegg 1). De som ble trukket ut var de som svarte ja på innledningsspørsmål om de hadde solgt bolig i 2011. I dette utvalget er også alle over 18 år.

Datainnsamlingen er gjennomført i perioden januar – august 2012, med unntak for feriemånedene juli. Det ga et utvalg på 1 649 boligselgere. I 2011 ble det totalt omsatt 180 626 boliger her i landet (SSB, 2012)

Siden vi ikke kjenner populasjonen av boligselgere er det endelige utvalget ikke vektet. I forhold til våre analyser, som bl.a. peker på sammenhenger mellom ulike måter å selge bolig på og sosioøkonomiske forhold, er det interessant å se på utvalgets representativitet i forhold til befolkningen. Nedenfor vises en oversikt over sammenhengen mellom populasjon og utvalg når det gjelder kjønn og alder.

Tabell 1-1 Populasjon og utvalg etter alder og kjønn.

Kjønn	Alder				Total
	15 - 29	30-44	45 - 59	60+	
Populasjon					
Mann	12,5	13,5	12,5	11,7	50,2
Kvinne	11,9	12,8	12,0	13,1	49,8
Sum	24,4	26,3	24,5	24,8	100,0
Utvalg					
Mann	6,6	11,6	14,6	16,7	49,7
Kvinne	9,3	12,9	13,9	14,3	50,3
Sum	15,9	24,5	28,5	31,0	100,0

Kilde: TNS Gallup

Vi ser fra tabellen at utvalget er representativt når det gjelder kjønn totalt sett. Ser vi derimot på alder er aldersgruppen under 30 år noe underrepresentert, noe som ikke er overraskende fordi færre i denne aldersgruppen kjøper bolig fordi mange er studenter og har ikke råd. Derved vil vårt utvalg også i større grad være representative i forhold til populasjonen av boligselgere enn populasjonen i Norge, når det gjelder de yngste. I tillegg kan det også skyldes at unge mennesker er vanskeligere tilgjengelig i intervjuundersøkelser enn eldre. Det siste kan være en årsak til at den eldste aldersgruppen er noe overrepresentert.

Tabellen nedenfor viser en oversikt over sammenhengen mellom populasjon og utvalg når det gjelder utdanningsnivå.

Tabell 1-2 Populasjon og utvalg etter utdanningsnivå. Prosent

Høyeste fullført utdanning	Populasjon 16 år og eldre	Utvalg 18 år og eldre
Grunnskoleutdanning		5,1
Fagutdanning/yrkesutdanning/fagbrev/videregående yrkesfaglig	29,8	15,1
Videregående utdanning	42,9	24,3
Universitets-/høgskoleutdanning med inntil 4 års varighet	20,8	38,9
Universitets-/høgskoleutdanning med mer enn 4 års varighet	6,5	16,6
Totalt	100	100
Antall	3 877 727	1532

Kilde: TNS Gallup

Vi ser av tabell 1-2 at høyere utdanning er noe overrepresentert. Det har sammenheng med at de med høyere utdanning i større grad responderer på web undersøkelser og at enkelte har tilbøyelighet til å overvurdere egen utdanning i surveyer.

Analysene i denne rapporten er basert på dette datamaterialet og derved rene kvantitative metoder. I tillegg til å vise bivariate sammenhenger mellom ulike variable, benyttes logistisk regresjon for å analysere sammenhenger mellom bruk av eiendomsmepler og en rekke sosioøkonomiske forhold.

2 Ulike måter å selge boligen på

2.1 Innledning

Vi starter i dette kapitlet med å se nærmere på hvilke salgsmetoder de som har solgt boligen sin faktisk valgte. Alternativene er å benytte eiendomsmegler eller ulike måter å selge selv på. Det er flere måter å selge selv på. Man kan gjøre alt selv og kun benytte megler eller advokat til selve oppgjøret, benytte et profesjonelt firma til større eller mindre deler av jobben, eller gjøre alt selv. Vi vil både se på hvilke metoder som er valgt og hvordan disse fordeler seg, geografisk på fylkesnivå og i forhold til sentralitet. Til slutt går vi inn på hvordan valg av ulike salgsmetoder varierer med sosioøkonomiske kjennetegn.

2.2 Salgsmetoder og geografisk variasjon

Tabell 2-2 nedenfor viser hvilke salgsmetoder boligselgerne valgte og hvordan dette fordeler seg geografisk på de ulike fylkene i landet.

Tabell 2-1 Alternative salgsmetoder etter fylke, prosent.

Fylke	Eiendomsmegler	Advokat/megler til oppgjør	Firma	Alt selv	Annen måte	Observasjoner
Østfold	82	12		6		84
Akershus	86	8	0,5	3	2	217
Oslo	91	5	0,3	2	1	335
Hedmark	88	7		5		57
Oppland	82	12	2	4		49
Buskerud	84	6		8	2	86
Vestfold	78	13	4	3	3	77
Telemark	82	11		5	2	44
Aust-Agder	94	6				35
Vest-Agder	71	6	6	12	6	51
Rogaland	90	6	1	3	1	116
Hordaland	83	8	1	5	2	167
Sogn og Fjordane	63	25		6	6	16
Møre og Romsdal	67	15		18		61
Sør-Trøndelag	86	9		5		85
Nord-Trøndelag	82	6	6	3	3	34
Nordland	59	23	3	12	3	61
Troms	79	12	3	5	2	61
Finmark	46	39		15		13
Total	83	9	1	5	2	1649

P=0,00 kjikvadrattest

Av tabell 2-1 ser vi at det totalt var et stort flertall på 83 prosent som valgte å selge ved hjelp av megler, og at 17 prosent valgte alternative løsninger. De fleste som ikke valgte megler valgte å gjøre salgsjobben selv, men brukte advokat eller megler til selve oppgjøret, hele 9 prosent. Kun 1 prosent benyttet et profesjonelt firma til større eller mindre deler av jobben, mens 5 prosent gjorde alt selv. 2 prosent benyttet andre måter.

Tabellen viser også relativt store geografiske variasjoner. Høyest er andelen som valgte eiendomsmegler i Aust-Agder med hele 94 prosent, fulgt av Oslo med 91 prosent, Rogaland med 90 prosent og Hedmark med 88 prosent. Deretter følger noen fylker som ikke ligger så langt unna Hedmark. En del fylker ligger relativt lavt, som Nordland med 59 prosent, Sogn og Fjordane med 63 prosent og Møre og Romsdal med 67 prosent. I den andre enden av skalaen har vi Finnmark med kun 46 prosent. Her må resultatet tolkes med mer varsomhet i og med at antallet observasjoner er svært lavt i dette fylket. Men vi vet fra tidligere undersøkelser at tilbøyeligheten til å benytte eiendomsmegler er langt lavere i Finnmark enn for gjennomsnittet i landet. En undersøkelse om privatsalg av bolig, viste at ved å se på annonserte boliger på Finn.no så ble det annonsert dobbelt så mange boliger for privatsalg i Finnmark enn det som var tilfelle for landsgjennomsnittet (Stamsø, 2011). Dette kan tyde på at det er en annen praksis for å selge bolig i Finnmark. Siden Finnmark også skiller seg ut blant de tre nordligste fylkene, særlig Troms, kan dette ha å gjøre med at det har bygd seg opp en praksis over lenger tid, men også at det kan skyldes mer spredt bosetning enn de andre fylkene i Nord-Norge.

Når det gjelder bruk av advokat eller megler kun til oppgjøret er det også store forskjeller. Høyest ligger Finnmark med hele 39 prosent, deretter Sogn og Fjordane med 25 prosent og Nordland med 23 prosent. Dette likner på selvsalg siden man gjør hele jobben, men kun benytter disse profesjonelle aktørene til oppgjør. I fylker som Finnmark, Sogn og Fjordane og Nordland er det tydeligvis svært utbredt å gjøre mesteparten av salgsjobben selv.

Bruk av profesjonelle firma er lite utbredt generelt, men også her vises store geografisk forskjeller. I Vest-Agder er det så mange som seks prosent, mens det i flere fylker ikke er noen. Å gjøre hele salgsjobben selv er mest utbredt i Møre- og Romsdal med hele 18 prosent, i Finnmark med 15 prosent og deretter Vest-Agder og Nordland med 12 prosent.

Dette viser også at det ikke bare er sentralitet som avgjør salgsmetode, men at vi også har rene geografiske forskjeller mellom fylker uavhengig av innbyggertall. Noen forskjeller kan være vanskelig å forklare som f.eks. de store forskjellene mellom nabofylkene Aust-Agder og Vest-Agder med bruk av

megler til hele jobben på hhv. 94 og 71 prosent, og å gjøre alt selv på hhv. null og 12 prosent. Ulikhet mellom fylker kan også skyldes at meglerforetak har etablert seg på forskjellige tidspunkt. Enkelte steder kan tidlig etablering av foretakene medført at de har bygget seg opp en større kundekrets og mer utbredt praksis for bruk av meglere. Forskjeller som skyldes graden av sentralitet er derimot lettere å forklare. Det er tema for neste avsnitt.

2.3 Salgsmetoder og sentralitet

I tillegg til geografiske variasjoner i salgsmetoder er variasjoner i forhold til sentralitet interessant. Det er jo i større grad her forskjellene i boligprisene går og vi må også regne med at tilsvarende vil gjøre seg gjeldende når det gjelder sentralitet. For å få frem disse forskjellene grupperer vi sentralitet i forhold til innbyggertall på følgende måte:

- Minst sentrale kommuner inkluderer kommuner med 200 til 1 999 innbyggere.
- Mindre sentrale kommuner inkluderer kommuner med 2 000 til 19 999 innbyggere.
- Noe sentrale kommuner inkluderer kommuner med 20 000 til 99 999 innbyggere.
- Sentrale kommuner inkluderer innbyggere fra og med 100 000 innbyggere.

Tabell 2-2 viser sammenhengen mellom sentralitet og salgsmetode.

Tabell 2-2 Alternative salgsmetoder etter sentralitet, prosent.

Sentralitet	Eiendoms- megler	Advokat/megler til oppgjør	Firma	Alt selv	Annen måte	Observasjoner
Minst sentrale kommuner	57	28	2	16	3	92
Mindre sentrale kommuner	50	11	4	9	1	93
Noe sentrale kommuner	82	10	2	5	1	342
Sentrale Kommuner	88	7	1	3	2	980
Total	83	9	1	5	2	1507

P=0,00 kjikvadrattest

Ikke uventet viser tabellen at tilbøyeligheten til å benytte eiendomsmegler øker med sentralitet. Dette skyldes nok i hovedsak høyere boligpriser og dermed ansvar for større beløp. Men hvorfor selgere i de minst sentrale kommunene har en noe større tilbøyelighet for å benytte megler enn i gruppen mindre sentrale kommuner er vanskelig å si. Det kan ha med forskjeller i utbredt praksis som nevnt under forrige avsnitt. Men vi ser også at det i de minst sentrale kommunene er lang flere som selger selv og benytter advokat eller megler kun til oppgjør. I de mest sentrale kommunene er det så mye som 88 prosent som benyttet eiendomsmegler, mens i de mindre sentrale og minst sentrale kommunene gjaldt dette hhv. kun 50 og 57 prosent. Selv om dette utgjør en liten andel av det totale salget er det interessante tall fordi de viser så vidt store forskjeller i måten å selge bolig på i forhold til sentralitet. Ser vi på de som gjør jobben selv, men benytter advokat eller megler kun til oppjøret ser vi samme mønster. I de mest sentrale kommunene gjelder dette kun syv prosent, mens i de minst sentrale gjelder det en så høy andel som 28 prosent.

Når det gjelder å benytte seg av et profesjonelt firma er mønsteret ikke så klart, selv om tilbøyeligheten er større jo mindre sentrale kommuner. Sammenlikner vi med tabell 2-1 ser vi at det er tendenser til at profesjonelle firma har slått an i visse deler av landet, som f.eks. Vest Agder og Nord-Trøndelag, dvs. at den geografiske dimensjonen er viktig. Når det gjelder dem som har gjort alt selv er det en klar sammenheng med sentralitet. Jo mindre sentrale kommuner jo høyere andel gjør alt selv. I de minst sentrale kommunene er andelen hele 16 prosent, mens i de mest sentrale kommunene er den kun tre prosent. Dette har nok også sammenheng med samme faktorer som bruk av eiendomsmegler. Det er enklere å gjøre alt selv i de mest usentrale kommunene med meget oversiktlige boligmarkeder og ansvaret er for lang mindre beløp enn i de mer sentrale kommunene. Også her kan det være en geografisk dimensjon ved at det i visse geografiske områder er mer vanlig og at dette er geografiske områder med få tettsteder eller byer.

2.4 Salgsmetoder og sosioøkonomiske forhold

I dette avsnittet skal vi se på sammenhengen mellom valg av ulike salgsmetoder og en rekke sosioøkonomiske forhold. Vi har fra før av sett at tilbøyeligheten til å selge selv øker i mer usentrale strøk og i noen geografiske områder. Også andre forhold kan tenkes å spille inn. Dette gjelder ikke minst alder, utdanning og inntekt, som vi skal se nærmere på her. I analysen har vi bruk av eiendomsmegler i hele salgsprosessen som avhengig variabel og benytter dummy variabler som uavhengige. Disse er kategorisert som følger:

- Variabelen for sentralisering er inndelt i fire kategorier. Urban1 (referansealternativet): populasjon fra 200 - 1 999 innbyggere. Urban2: 2 000 - 19 999 innbyggere, urban3: 20 000 - 99 999 innbyggere og urban4: 100 000 innbyggere eller flere.
- Alder er også delt inn i fire kategorier. Alder1 (referansealternativet): 18-29 år. Alder2: 30-45 år, alder3: 45-60 år og alder4 fra 60 år og over.
- Utdanningsvariabelen er inndelt i to kategorier etter nivå. Utdanning1 (referansealternativet) som inkluderer dem med utdanning opp til yrkesskolenivå og Utdanning2 som inkluderer dem med utdanning på høyskole- og universitetsnivå.
- Inntektsvariabelen er også inndelt i fire nivåer. Inntekt1 (referansealternativet): husholdsinntekt under 400 000 kr. Inntekt2: husholdsinntekt fra 400 000 - 800 000 kr, Inntekt3: husholdsinntekt fra 800 000 – 1,19 million kr og inntekt4: husholdsinntekt fra 1,2 million og over.
- Også andre faktorer kan innvirke på valg av salgsmetode. En viktig faktor er informasjon om mulighetene for å gjennomføre boligsalg uten eiendomsmegler eller med eiendomsmegler eller advokat kun i oppgjøret. Siden bruk av profesjonelt firma som bistår med mer eller mindre i salgsprosessen er et relativt nytt fenomen må vi regne med at mange ikke kjenner til denne muligheten. Det er derfor sannsynlig at andelen som ville benyttet denne muligheten ville vært høyere med mer informasjon om dette.

Et annet moment vedrørende manglende informasjon er at advokater faktisk har rett til tittelen eiendomsmegler. Noen profesjonelle firma har advokater som ansvarlige og disse kan derved også ha tittelen eiendomsmegler. Det kan være en mulighet for at gruppen som oppgir at de har benyttet advokat eller megler kun til oppgjør faktisk har benyttet et slikt firma.

Kjønn er ikke med i analysen. En nærmere analyse av salgsmetode og kjønn viser at det er lite kjønnsforskjeller. Det har jo i hovedsak sammenheng med at dette er en avgjørelse gjort av par i husholdninger med par. Dersom vi ser på de husholdene som består av kun en person (til sammen 312 personer) var det 80 prosent av mennene og 84 prosent av kvinnene som benyttet eiendomsmegler til hele salgsprosessen. Forskjellene var ikke signifikante.

Analysen er gjort ved hjelp av logistisk regresjon hvor resultatene fremkommer i tabell 2-3.

Tabell 2-3 Salgsmetoder og sosioøkonomiske forhold. N=1649.

Variabler	B	Exp(B)	Sig.
Urban2	0,413	1,511	0,148
Urban3	0,787	2,197	0,000
Urban4	1,150	3,159	0,000
Alder2	0,057	1,058	0,799
Alder3	-0,347	0,707	0,132
Alder4	-0,486	0,615	0,031
Utdanning2	0,273	1,314	0,057
Inntekt2	-0,187	0,829	0,297
Inntekt3	0,218	1,243	0,293
Inntekt4	-0,170	0,844	0,557
konstant	0,840	2,316	0,001

-2 Log likelihood: 1420,888, Cox & Snell $R^2=0,043$, Nagelkerke $R^2=0,072$

Av tabellen ser vi at graden av sentralisering er det som i størst grad bidrar til å forklare hvorfor boligselgere bruker eiendomsmegler. Sammenliknet med den minst sentrale kommunegruppen øker bruk av eiendomsmegler for alle de andre kommunegruppene. For den mindre sentrale kommunegruppen øker sannsynligheten for å bruke megler med over 50 prosent, mens sannsynligheten øker med over 100 prosent for den mer sentrale kommunegruppen og med over 200 prosent for den mest sentrale kommunegruppen. For de to mest sentrale kommunegruppene er forskjellene signifikante.

Alder har noe ulike betydning i forhold til nivå. Sammenliknet med den yngste aldersgruppen ser vi at sannsynligheten øker noe for aldersgruppe 2, men ikke signifikant. Sannsynligheten avtar noe for aldersgruppe 3, heller ikke dette er signifikant. For den eldste aldersgruppen er resultatet imidlertid signifikant og sannsynligheten for å benytte megler avtar med nesten 40 prosent sammenliknet med den yngste aldersgruppen. Det siste er ikke et overraskende resultat. Siden det i Norge, helt opp til 80-tallet, var svært utbredt å selge uten eiendomsmegler skulle vi forvente at flere eldre faktisk gjorde akkurat det, noe som også viser seg.

Utdanning har en signifikant effekt på valget av megler i hele salgsprosessen. Sammenliknet med gruppen med lavest utdanning så øker sannsynligheten for bruk av megler med over 30 prosent for de med høyest utdanning. Kanskje har dette sammenheng med at de med høyere utdanning vurderer fritid som

viktigere. Som vi skal se senere var en hovedgrunn til å velge megler at det var for mye arbeid forbundet med å selge selv. Inntektsnivå har ingen signifikant betydning for om boligselgerne velger bruk av megler. Vi ser noen tendenser til at den nest høyeste inntektsgruppen i større grad velger megler.

3 Hvorfor velger man eiendomsmegler?

3.1 Innledning

Det kan være flere årsaker til at man ønsker å benytte megler i et boligsalg. I dette kapitlet skal vi se på ulike årsaker boligselgerne oppgir for å benytte megler i hele salgsprosessen. Vi vil også se i hvilken grad årsakene som oppgis varierer med andre viktige faktorer som sentralitet, inntekt, utdanning og alder.

3.2 Årsaker til valg av eiendomsmegler

Først vil vi se på årsakene uten å se hvordan disse eventuelt vil variere. Her har selgerne krysset av for den viktigste årsaken, dvs. for kun ett alternativ. Tabell 3-1 gir en oversikt over årsaker til bruk av megler.

Tabell 3-1 Årsaker til bruk av megler, prosent

Årsaker til bruk av megler	Prosent
for mye arbeid å selge selv	45
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	18
er redd for å gjøre feil	16
Er redd for å bli lurt	1
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	8
annet	11
Vet ikke	2
N=1372	100

Tabellen viser at den viktigste årsaken til bruk av megler er at det er for mye arbeid å selge selv og at så mange som 45 prosent oppgir dette som årsak. At

dette alternativet scorer så høyt viser at det er en utbredt oppfatning at salg av bolig er en omstendelig prosess. Deretter er det en viktig årsak at man er redd for å ta ansvar for så store beløp, oppgitt av 18 prosent. 16 prosent oppgir at de er redd for å gjøre feil, noe som indikerer at boligsalg sees på som en komplisert prosess. Kun 8 prosent oppgir at de er redd for ikke å få høy nok pris. Det er særlig interessant at en så vidt lav andel som 8 prosent oppgir valg av megler fordi de er redd for ikke å få høy nok pris. I media benyttes dette som et hyppig argument for å benytte megler og det å sørge for høy nok pris gjennom budrunde blir ansett som en viktig del av meglernes jobb. Kun 1 prosent er redd for å bli lurt. Men dersom vi slår sammen alle de ulike årsakene som har med redsel å gjøre så ser vi at det fremtrer som en hovedgrunn i sum. Det tyder på at mange føler seg usikre i forhold til ulike måter å selge selv på.

Når det gjelder dem som har oppgitt annet så er det stor variasjon i årsakene som oppgis. Den vanligste er imidlertid ønske om profesjonell hjelp og flere presiserer fagkunnskap og sikkerhet og trygghet med dette. Flere oppgir også at de var redd for å møte skepsis blant potensielle boligkjøpere når de ikke benyttet megler. Noen oppgir praktiske årsaker som at de selger sammen med andre (arv, dødsbo) eller at boligen ligger for langt unna. Enkelte oppgir at de var redd for å gjøre feil, at meglere når frem til et større marked, at de kjente en megler som tok jobben. Andre årsaker ble oppgitt som kan likne de alternativene som er satt opp, som eks. at man ikke har tid, ikke får høy nok pris m.m.

3.3 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og urbanisering

Vi skal nå se om årsakene til bruk av eiendomsmegler varierer med urbanisering, dvs. forskjeller mellom by- og landkommuner. Dette er vist i tabell 3-2.

Tabell 3-2 Årsaker til bruk av megler og urbanisering, prosent.

Årsaker til bruk av megler	Bykommune	Landkommune
for mye arbeid å selge selv	45	44
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	19	19
er redd for å gjøre feil	14	19
Er redd for å bli lurt	1	1
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	9	6
annet	11	11
Vet ikke/ubesvart	2	1
N=	767	492

P=0,06 kjikvadrattest

Av tabellen ser vi at det er ikke store forskjeller mellom by og land mht. årsaker til å velge megler. Det er nær sagt ingen forskjell når det gjelder de to viktigste årsakene, nemlig for mye arbeid å selge selv og det å ikke ønske ansvar for så store beløp. Noe overraskende er det en høyere andel i landkommunene som oppgir at de er redd for å gjøre feil, 19 prosent mot 14 prosent i byene. Pga. lavere boligpriser skulle man kanskje forvente at dette var en viktigere årsak i byene enn i landkommunene. Tabellen er ikke justert for andre faktorer, slik at vi ikke kan si noe mer om årsakene til denne forskjellen. Det kan f.eks. være at det i større grad dreier seg om forskjeller i utdanning eller inntekt som jo er høyere i byene. Men disse eventuelle forskjellene vil vi komme inn på i de påfølgende avsnittene. Ikke overraskende er redselen for ikke å få høy nok pris en hyppigere årsak i byene enn i landkommunene, hhv. ni mot seks prosent.

3.4 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og inntektsnivå

Vi har sett at inntekt har en viss betydning for valg av salgsmetode, om enn ikke så stor. Her skal vi se om inntekt har betydning for hvilke årsaker som oppgis og muligens kan inntekt spille en større rolle for årsakene enn for selve valget av eiendomsmegler eller ei. Forskjeller i årsaker fremkommer i tabell 3-3.

Tabell 3-3 Årsaker til bruk av megler og inntektsnivå i tusen kr, prosent.

Årsaker til bruk av megler	< 400	400-799	800-1199	1200+	Ikke oppgitt inntekt
for mye arbeid å selge selv	42	40	48	53	47
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	18	20	18	13	18
er redd for å gjøre feil	17	20	13	9	19
Er redd for å bli lurt	2	1	0	0	3
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	9	7	8	14	3
annet	9	10	13	11	8
Vet ikke/ubesvart	3	2	1	0	1
N=1365	175	529	452	116	93

P=0,00 kjikvadrattest

Vi ser at det er en viss forskjell i hvilke årsaker som oppgis og inntektsnivå. Det er langt flere som oppgir at det er for mye arbeid å selge selv blant de to høyeste inntektsgruppene. Dette er et interessant funn også sett i sammenheng

med at dem med høyere inntekt i større grad benytter eiendomsmegler. Årsaken ligger nok mye i det merarbeid et salg uten megler eller megler/advokat bare i salgsprosessen innebærer. De med høyere inntekt har høyere alternativkostnad av å selge selv. Dvs. at det ikke koster dem så mye å betale en eiendomsmegler for jobben i forhold til de timene de ville ha investert i selvsalg og som da ofte representerer tapt arbeidsinntekt dvs. alternativkostnaden av å selge selv.

Når det gjelder redselen for å gjøre feil er bildet motsatt. Flere oppgir dette som årsak blant de to laveste inntektsgruppene hhv. 17 og 20 prosent for inntektsgruppe 1 og 2 og 13 og 9 prosent for inntektsgruppe 3 og 4. Det er også tendenser til at de med høyere inntekt er mindre redde for å gjøre feil. Det kan også ha med utdanning å gjøre, noe vi skal se på i neste avsnitt. Blant de to høyeste inntektsgruppene er det ingen som oppgir redselen for å bli lurt, men det gjelder også svært få i de laveste inntektsgruppene, 2 og 1 prosent for hhv. inntektsgruppe 1 og 2. Redselen for ikke å få høy nok pris er derimot en årsak som oppgis av flere jo høyere inntekt. Særlig gjelder dette den øverste inntektsgruppen der 14 prosent oppgir dette. Det må vi regne med også kan ha sammenheng med at disse kjøper de dyreste boligene.

3.5 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og utdanningsnivå

I dette avsnittet skal vi se på årsaker til bruk av eiendomsmegler og utdanningsnivå. Dette er fremstilt i tabell 3-4.

Tabell 3-4 Årsaker til bruk av megler og utdanningsnivå, prosent.

Årsaker til bruk av megler	Yrkesutdanning	Universitet/ høgskole
for mye arbeid å selge selv	43	45
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	19	18
er redd for å gjøre feil	19	15
Er redd for å bli lurt	1	1
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	6	9
annet	9	12
Vet ikke/ubesvart	2	1
N=1368	436	932

P=0,09 kjikvadrattest

Tabellen viser at det ikke er særlig store forskjeller i årsaker til valg av megler og utdanningsnivå. Det er noen flere som er redd for å gjøre feil i utdannings-

gruppen med yrkesutdanning enn gruppen med universitets- og høyskoleutdanning, hhv. 19 og 15 prosent. Litt flere er det blant de med høyere utdanning enn de med lavere som er redd for ikke å få høy nok pris, hhv. 9 og 6 prosent.

3.6 Årsaker til bruk av eiendomsmegler og alder

Vi har tidligere sett at alder spiller en viss rolle når det gjelder salgsmetode. I dette avsnittet skal vi se hvilken rolle alder spiller for årsaker til at man velger å benytte eiendomsmegler. Dette er vist i tabell 3-5.

Tabell 3-5 Årsaker til bruk av megler og alder, prosent.

Årsaker til bruk av megler	18-29	30-44	45-59	60 +
for mye arbeid å selge selv	46	49	43	37
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	15	14	20	28
er redd for å gjøre feil	18	17	14	13
Er redd for å bli lurt	2	0	0	2
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	8	9	7	5
annet	11	8	13	15
Vet ikke/ubesvart	1	2	2	0
N=1259	182	506	295	276

P=0,00 kjikvadrattest

Vi ser av tabellen at det er et ganske klart mønster når det gjelder årsaker til valg av megler i forhold til alder. Det er i mindre grad den eldste aldersgruppen som oppgir for mye arbeid som årsak. Sammenlikner vi disse med den nest yngste aldersgruppen får vi størst forskjeller. I aldersgruppen 30-44 år oppgir 49 prosent dette som årsak, mens det for aldersgruppen 60 år og oppover er 37 prosent. Disse forskjellene skyldes nok at det er småbarnsforeldrene med tidsklemme som gjør utslag versus de eldste som er i motsatt situasjon dvs. uten omsorg for barn og derved ikke denne tidsklemma.

De aller eldste skiller seg også ut mht. at de ikke ønsker å ta ansvar for så store beløp. Det kan ha sammenheng med at de ikke er vant til så høye beløp ved salg av bolig fordi boligprisene var langt lavere sett i forhold til lønnsnivå da de etablerte seg på boligmarkedet.

De to eldste aldersgruppene er i mindre grad redd for å gjøre feil. Det kan ha sammenheng med livserfaring og at de derved stoler mer på seg selv. Vi ser også at det er den yngste og den eldste aldersgruppen som er redd for å bli

lurt. For de yngste kan det skyldes manglende livserfaring og derved kunnskap. Mens for de eldste kan det jo være motsatt at livserfaring kan føre til en viss skepsis for å bli lurt av andre. De eldste er også i mindre grad redd for ikke å få høy nok pris. Muligens kan det skyldes at det er viktigere for yngre som er uetablerte eller enda sitter med høye boliglån å få høy nok pris.

4 Hvorfor velger man å selge selv?

4.1 Innledning

På samme måte som at det er ulike grunner til å velge å selge via eiendoms-
megler vil det også være ulike grunner til å selge selv. Vi har også stilt spørs-
mål om årsaker til å selge selv for dem som har gjort dette på en eller annen
måte. Det gjelder da både dem som kun har benyttet megler eller advokat til
selve oppgjøret som dem som har solgt selv på andre måter. I tillegg har vi
undersøkt nærmere sammenhengen mellom de ulike årsakene til å selge selv
og variabler som urbanisering, inntektsnivå, utdanningsnivå og alder.

4.2 Årsaker til å selge selv

Først vil vi se på årsakene til valget å selge selv uten å se hvordan disse even-
tuelt vil variere ut fra andre forhold. Også her har selgerne krysset av for den
viktigste årsaken, dvs. for kun ett alternativ. Dette er fremstilt i tabell 4-1.

Tabell 4-1 Årsaker til å selge selv, prosent.

Årsaker til å selge selv	Prosent
for dyrt med eiendomsmegler	25
er enkelt å selge selv	12
vil oppnå en høyere pris selv	1
salget vil gå fortere	3
kan gjøre en like god jobb selv	21
annet	36
Vet ikke/ubesvart	1
N=250	100

Tabellen viser at den viktigste årsaken til å selge selv er at det er for dyrt med eiendomsmegler. Denne årsaken skiller seg klart ut ved at 25 prosent oppgir dette som årsak. En annen viktig årsak er at nokså mange mener de kan gjøre en like god nok jobb selv, der 21 prosent svarer dette. 12 prosent oppgir at det er enkelt å selge selv, 3 prosent at salget vil gå fortere og kun 1 prosent at de vil oppnå en høyere pris selv. De tre siste alternativene viser for så vidt at Prinsipal-agentteorien har et solid gjennomslag. En relativt høy andel mener de har fordeler av å gjøre jobben selv, utover å spare på kostnader til eiendomsmeglertjenester.

Men her er det hele 36 prosent som oppgir andre årsaker. Ser vi nærmere på hva som oppgis her ser vi at den viktigste årsak til å selge selv er boligselgere som selger til familie, og da særlig foreldre som selger til barn. Det gjelder 17 prosent. Dette går derved inn som den tredje viktigste årsaken. Deretter er den nest hyppigst oppgitte årsaken at de har funnet en kjøper selv, enten som de kjenner, eller ikke kjenner fra før av. Videre er det flere som oppgir å ha kjøpt ut partnere. Noen få oppgir at det er fastpris eller landbrukseiendom som er årsaken. Og noen ytterst få oppgir årsaker som kan passe inn i de andre som eks. at det er dyrt med eiendomsmegler.

4.3 Årsaker til å selge selv og urbanisering

I tabell 4-2 ser vi på årsaker til å selge selv og urbanisering, dvs. forskjeller mellom by- og landkommuner.

Tabell 4-2 Årsaker til å selge selv og urbanisering, prosent.

Årsaker til å selge selv	Bykommuner	Landkommuner
for dyrt med eiendomsmegler	21	28
er enkelt å selge selv	13	13
vil oppnå en høyere pris selv	2	1
salget vil gå fortere	3	3
kan gjøre en like god jobb selv	21	22
annet	40	31
Vet ikke/ubesvart	0	3
N=225	100	125

P=0,62 kjikvadrattest

Tabell 4-2 viser at det er små forskjeller mellom by- og landkommuner i årsaker til ønske om å selge selv. En noe høyere andel på landet synes det er for dyrt med eiendomsmegler enn i byene, hhv. 28 og 21 prosent. Det er i og for

seg litt overraskende i og med at meglernes vederlag for det meste består av provisjon, som vil være høyere i byene pga. høyere boligpriser. Men det er også en mulighet at selgerne vurderer kostnadene som prosent av salgsprisen. I landkommuner er denne ofte høyere enn i bykommuner (Stamsø, 2011). Når det gjelder de som har besvart alternativet annet så ser vi at det i større grad er vanlig å selge selv pga. salg til familie i byene enn på landet.

4.4 Årsaker til å selge selv og inntektsnivå

Tabell 4-3 viser sammenhengen mellom årsaker til ønske om å selge selv og inntektsnivå.

Tabell 4-3 Årsaker til å selge selv og inntektsnivå i tusen kr, prosent.

Årsaker til å selge selv	< 400	400-799	800-1199	1200+	Ikke oppgitt inntekt
for dyrt med eiendoms- megler	22	25	28	20	27
er enkelt å selge selv	11	15	11	10	0
vil oppnå en høyere pris selv	0	0	0	10	9
salget vil gå fortere	3	3	7	0	0
kan gjøre en like god jobb selv	19	19	26	30	18
annet	44	37	29	30	36
Vet ikke/ubesvart	0	2	0	0	9
N=250	36	122	61	20	11

P=0,05 kjikvadrattest

Tabell 4-3 må tolkes med varsomhet pga. det lave antallet observasjoner innenfor hver inntektsgruppe. Vi ser at det er noen tendenser til at de to midterste inntektsgruppene i større grad oppgir at det er for dyrt med eiendomsmegler som årsak. Videre er det en tendens til at de to høyeste inntektsgruppene i større grad oppgir at de kan gjøre en like god nok jobb selv.

4.5 Årsaker til å selge selv og utdanningsnivå

I tabell 4-4 viser vi sammenhengen mellom årsaker til å selge selv og utdanningsnivå.

Tabell 4-4 Årsaker til å selge selv og utdanningsnivå, prosent.

Årsaker til å selge selv	Yrkesutdanning	Universitet/ høyskole
for dyrt med eiendomsmegler	23	26
er enkelt å selge selv	10	14
vil oppnå en høyere pris selv	2	1
salget vil gå fortere	1	4
kan gjøre en like god jobb selv	22	21
annet	40	33
Vet ikke/ubesvart	2	1
N=250	96	154

P=0,05 kjikvadrattest

Tabellen viser noen få forskjeller. Imidlertid må særlig den laveste utdanningsgruppens lave antall respondenter gjøre at svargivingen her må tolkes med varsomhet. Andelen som svarer at det er for dyrt med eiendomsmegler øker litt med utdanning. Noen flere i den høyeste utdanningsgruppen oppgir at det er enkelt å selge selv og at salget går fortere. Det er flere i den laveste utdanningsgruppen som oppgir andre årsaker. Det betyr at flere i denne gruppen oppgir salg til familie og kjente som årsak.

4.6 Årsaker til å selge selv og alder

I tabell 4-5 ser vi på sammenhengen mellom årsaker til å selge selv og alder.

Tabell 4-5 Årsaker til å selge selv og alder, prosent.

Årsaker til å selge selv	18-29 år	30-44 år	45-59 år	60 år +
for dyrt med eiendomsmegler	27	22	36	18
er enkelt å selge selv	4	16	12	14
vil oppnå en høyere pris selv	0	3	2	0
salget vil gå fortere	4	4	2	3
kan gjøre en like god jobb selv	23	15	24	25
annet	42	40	24	37
Vet ikke/ubesvart	0	0	0	4
N=505	26	68	58	73

P=0,42 kjikvadrattest

Også tabell 4-5 må tolkes med varsomhet fordi inndeling i flere undergrupper gir et lavt antall respondenter i hver gruppe. Noen tendenser viser seg. Det er i større grad aldersgruppen 45-59 år som oppgir at det er for dyrt med eiendomsmegler som årsak, og i mindre grad aldersgruppen 60 år og oppover. Videre er det svært få i den yngste aldersgruppen som oppgir at det er enkelt å selge selv i forhold til de andre aldersgruppene. I aldersgruppen 30-44 år er det også færre som oppgir at de kan gjøre en like god jobb selv.

5 Salgspris og prisantydning

5.1 Innledning

I dette kapitlet skal vi se nærmere på forholdet mellom boligpriser og prisantydning og ulike måter å selge boligen på. Vi har ikke registrerte boligpriser i vårt datasett. Dette dreier seg om forholdet mellom salgspris og prisantydning som oppgis av boligselgerne. Det er m.a.o. ikke direkte prissammenlikninger, men hvorvidt boligens salgspris er på samme nivå eller ligger over eller under prisantydning. Vi skal først se på forholdet mellom salgspris og prisantydning for de ulike salgsmetodene og deretter i hvilken grad sentralitet har betydning.

5.2 Forholdet mellom salgspris og prisantydning

Her stiller vi spørsmål om hvordan boligens salgspris var i forhold til prisantydning. Vi sammenlikner her dem som benyttet eiendomsmegler i hele salgsprosessen med dem som solgte på ulike måter selv, inkludert det å benytte megler eller advokat kun til oppgjør

Tabell 5-1 Forholdet mellom salgspris og prisantydning ved ulike salgsmetoder, prosent.

Forholdet salgspris og prisantydning	Eiendomsmegler	Solgt selv	Total
Prisen lå over prisantydning	50	20	45
Prisen tilsvarte prisantydning	29	58	34
Prisen lå under prisantydning	20	18	20
Vet ikke	1	4	1
Ubesvart	0	0	0
N=	1372	250	1622

P=0,00 kjikvadrattest

Tabell 5-1 viser relativt store forskjeller i forholdet mellom salgspris og prisantydning for de to ulike salgsmetodene. Ser vi på totaltallene først ser vi at boligselgerne oppgir at salgsprisen lå over prisantydning i 45 prosent av salgene. Det er kanskje ikke så overraskende i og med all fokus som i dag er på at boligene i stor grad selges over prisantydning i det hete boligmarkedet vi nå har. I 34 prosent av salgene tilsvarte salgsprisen prisantydning, mens i 20 prosent av salgene lå den under prisantydning.

Hele 50 prosent av dem som solgte med megler oppgir at salgsprisen lå over prisantydning, mens tilsvarende for dem som solgte selv er 20 prosent. Det betyr at meglere i langt større grad setter prisantydning for lavt i forhold til dem som selger selv. Dette kan ha ulike årsaker. Sannsynligvis er det i større grad takstmannens vurdering som ligger til grunn for de som selger selv. Det kan også være at de som selger selv kjenner markedet bedre eller at de i større grad ønsker å ha prisantydning som er realistisk. Sannsynligvis er det et utslag av at meglere bevisst setter prisantydning noe lavere. Det kan være for at flere skal komme på visning eller at meglere evt. mener de blir vurdert som bedre selgere dersom de oppnår pris over prisantydning. I dobbelt så mange salg tilsvarte salgsprisen prisantydningen for dem som solgte selv i forhold til meglere. I tilfeller der prisen lå under prisantydning er nesten ingen forskjell mellom dem som solgte med megler og dem som solgte selv.

I tolkningene over er det viktig å ha med seg at en relativt høy andel av dem som solgte selv, hele 17 prosent, har solgt til familie. I slike tilfeller selges boligen ofte til takst satt av takstmann eller en pris som ofte ligger under markedspris. Det oppgis også av en del av respondentene under alternativet «annet» på spørsmål om hvorfor de solgte selv.

Vi skal også gå nærmere inn på om det er forskjeller innad mellom dem som solgte selv. Dette ser vi i tabell 5-2.

Tabell 5-2 Forholdet mellom salgspris og prisantydning ved alle salgsmetoder, prosent.

Forholdet salgspris/ prisantydning	Megler	Advokat/megler kun til oppgjør	Firma	Alt selv
Prisen over prisantydning	50	21	17	19
Prisen tilsvarte prisantydning	29	60	61	53
Prisen under prisantydning	20	18	22	17
Vet ikke	1	1	0	11
Ubesvart	0	0	0	0
N=	1372	151	18	81

P=0,00 kjikvadrattest

Tabell 5-2 viser at det ikke er så store forskjeller mellom de ulike salgsmetodene, bortsett fra at i gruppen som gjorde alt selv er det 11 prosent som oppgir at de ikke vet hvordan salgsprisen lå i forhold til prisantydningen. I og med at relativt mange selger til familie og kjente er det mest interessant å sammenlikne dem som benytter et profesjonelt firma med dem som benyttet megler i hele salgsprosessen. Det er fordi det innenfor denne gruppen sannsynligvis er færrest som selger til familie og kjente idet salgsmetoden er av mer profesjonell karakter. Antall observasjoner er svært lavt i denne gruppen og må derfor tolkes med varsomhet. Det er likevel noen interessante forskjeller. Salgsprisen tilsvarte prisantydning for dobbelt så mange som benyttet et profesjonelt firma enn for dem som benyttet megler. Videre er forskjellene små mht. om salgsprisen lå under markedspris. I nesten tre ganger så mange tilfeller lå salgsprisen over prisantydning for dem som benyttet meglere i forhold til dem som benyttet et firma.

Det kan også være at salgsprisen i større grad ligger over prisantydning i sentrale strøk. Vi vet fra tabell 2-2 at tilbøyeligheten til å benytte eiendomsmegler øker med sentralitet. Det kan bety at det er sentralitet som har innvirkning. Fordi det er flere som selger med megler i de mest sentrale strøk så slår det ut i flere tilfeller med salgspris over prisantydning. Vi skal først se nærmere på dette i forhold til å dele inn sentralitet kun i by- og landkommuner. Dette fremstilles i tabell 5-3.

Tabell 5-3 Forholdet mellom salgspris og prisantydning, by- og landkommuner, prosent.

Forholdet salgspris/ prisantydning	Bykommuner	Landkommuner
Prisen over prisantydning	51	37
Prisen tilsvarte prisantydning	30	38
Prisen under prisantydning	18	24
Vet ikke	1	1
Ubesvart	0	0
N=	867	617

P=0,00 kjikvadrattest

Tabell 5-3 viser at forholdet mellom salgspris og markedspris har sammenheng med sentralitet. I 51 prosent av alle salgene lå salgsprisen over prisantydning i byene, mens det tilsvarende er tilfelle for 37 prosent i landkommunene. Salgsprisen tilsvarte prisantydning i flere tilfeller i landkommunene, 38 prosent mot 30 prosent i byene. Og tilsvarende lå salgsprisen under prisantydning i flere tilfeller i landkommunene enn i byene hhv. 24 mot 18 prosent. I tabell 5-4 nedenfor skal vi se nærmere på sentralitet med en mer detaljert inndeling.

Tabell 5-4 Forholdet mellom salgspris og prisantydning, sentralitet, prosent.

Forholdet salgspris/ prisantydning	Minst sentraler	Mindre sentrale	Noe sentrale	Sentrale
Prisen over prisantydning	31	37	34	51
Prisen tilsvarte prisantydning	44	34	40	31
Prisen under prisantydning	20	29	25	17
Vet ikke	5	0	1	1
Ubesvart	0	0	0	0
N=	89	92	338	961

P=0,00 kjikvadrattest

Fra tabellen over ser vi at det først og fremst er i de sentrale kommunene at salgsprisen lå over prisantydning, hele 51 prosent. For de minst sentrale kommunene er tilsvarende tall 31 prosent, for de mindre sentrale 37 prosent og for noe sentrale 34 prosent. I de tilfeller at salgsprisen tilsvarte prisantydning er forskjellene størst mellom sentrale strøk med 31 prosent og minst sentrale strøk med 44 prosent. Det er i mindre sentrale strøk at salgsprisen oftest ligger under prisantydning, med 29 prosent mot de mest sentrale hvor dette gjelder 17 prosent. Det kan ha sammenheng med at det er fraflyttingskommuner hvor prisen faktisk kan ha gått ned. Det kan også være at å sette høyere

prisantydning enn salgspris er et forsøk på å oppnå en høyere pris i et marked med relativt sett lave boligpriser.

For å undersøke nærmere i hvilken grad urbanitet og i hvilken grad salgsmetode er avgjørende for forholdet mellom salgspris og prisantydning skal vi nå se på dette i sammenheng. Vi skal da se på dette forholdet først for dem som selger med megler i hele salgsprosessen og deretter for de andre salgsmetodene. Tabell 5-5 og 5-6 viser dette.

Tabell 5-5 Forholdet mellom salgspris og sentralitet, meglere, prosent.

Forholdet salgspris/ prisantydning	Bykommuner	Landkommuner
Prisen over prisantydning	55	41
Prisen tilsvarte prisantydning	26	35
Prisen under prisantydning	18	24
Vet ikke	1	1
Ubesvart	0	0
N=	767	492

P=0,00 kjikvadrattest

Tabell 5-5 viser også store forskjeller når vi kun ser på de som har benyttet megler i hele salgsprosessen. Også i salgene med megler er det langt flere salg hvor salgsprisen ligger over prisantydning i byene med 55 prosent mot 41 prosent i landkommunene. Salgsprisen tilsvarte prisantydning i 26 prosent av salgene for byene mot 35 prosent i landkommunene. Salgsprisen lå under prisantydning i 18 prosent av salgene i byene mot 24 prosent i landkommunene. Sammenlikner vi dette med tabell 5-3, som er alle salgene, ser vi at det i større grad er sentralitet som slår ut enn salgsmetode. Salgsmetode også spiller inn. Dette vil bli klarere når vi ser på tabell 5-6 viser forholdet mellom salgspris og prisantydning mellom by- og landkommuner for dem som har solgt på ulike måter selv.

Tabell 5-6 Forholdet mellom salgspris og sentralitet, selge selv, prosent.

Forholdet salgspris/ prisantydning	Bykommuner	Landkommuner
Prisen over prisantydning	23	18
Prisen tilsvarte prisantydning	61	54
Prisen under prisantydning	12	23
Vet ikke	3	5
Ubesvart	1	0
N=	100	125

P=0,00 kjikvadrattest

For dem som selger selv på en eller annen måte ser vi også at det noen forskjeller i forholdet mellom salgspris og prisantydning mellom by- og landkommuner. Forskjellene er betydelig mindre enn det vi så for salg via megler. Salgsprisen lå over prisantydning i 23 prosent av tilfellene, mens dette gjaldt for 18 prosent av landkommunene. Salgsprisen tilsvarte prisantydning for hhv. 61 prosent av bykommunene og 54 prosent av landkommunene. Videre lå salgsprisen under prisantydning i 12 prosent av salgene i byene og 23 prosent av salgene i landkommunene.

I sum kan vi derved konkludere med at når det gjelder forholdet mellom salgspris og prisantydning så er sentralitet det mest avgjørende, men salgsmetode betyr også noe.

6 Hvor fornøyde er boligselgerne med de ulike salgsmetodene?

6.1 Innledning

Til slutt skal vi se litt på hvor fornøyde boligselgerne er med de ulike salgsmetodene. Her har vi bedt boligselgerne om å oppgi på en skala i hvilken grad de er fornøyd eller misfornøyd med å bruke eiendomsmegler i salgsprosessen og tilsvarende for selgere som ikke har benyttet eiendomsmegler.

6.2 Fornøydhet og salgsmetode

For dem som selger selv har vi kun 250 observasjoner. For å få et sikrere datagrunnlag ser vi derfor på denne gruppen samlet i forhold til dem som benytter megler i hele salgsprosessen. Fordi det er interessant å se i hvilken grad de ulike måtene å selge selv på slår ut mht. fornøydhet vil vi også ha dette med. Pga. undergrupper med få observasjoner vil det altså bli noe mer usikkert. I tabell 6-1 viser vi hvor fornøyde boligselgere som selger med megler i hele salgsprosessen er og de som selger selv er med den salgsmetoden de valgte.

Tabell 6-1 Graden av fornøydhet, ulike salgsmetoder, prosent.

Graden av fornøydhet	Meglere i hele salgsprosessen	Selge selv på ulike måter
Svært misfornøyd	6	2
Ganske misfornøyd	11	2
Ganske fornøyd	44	26
Svært fornøyd	38	68
Vet ikke	1	2
Ubesvart	0	0
N=	1372	250

Hovedtrekket i tabellen er at de som selger med megler i hele salgsprosessen i noe større grad er misfornøyde og i langt mindre grad svært fornøyde enn de som solgte selv. En grunn kan være at de som solgte selv er fornøyde først og fremst fordi de har spart kostnader til megler. Vi så jo fra forrige kapittel at de i større grad oppnådde salgpris under prisantydning. Det er også et mer radikalt valg å selge selv slik at de som selger selv ikke har så høye forventninger og er mindre kritiske til sitt valg. For de som valgte megler kan det også være at de på samme måte er mer kritiske, fordi de har betalt mye og har høye forventninger. For begge salgsmetodene er det store flertallet fornøyd, dvs. enten ganske fornøyd eller svært fornøyd. For de som benyttet megler i hele salgsprosessen er 17 prosent enten svært eller ganske misfornøyd, mens det tilsvarende for de som solgte selv er fire prosent. Videre er det 82 prosent som benyttet megler i hele salgsprosessen som er ganske fornøyd eller svært fornøyd, mens tilsvarende for dem som solgte selv er 94. Den største forskjellen finner vi for dem som er svært fornøyde, med 38 prosent for bruk av megler i hele salgsprosessen og 68 for dem som solgte selv.

Under, i tabell 6-2, viser vi hvordan graden av fornøydhet varierer mellom de ulike gruppene som har solgt selv.

Tabell 6-2 Graden av fornøydhet, solgt selv, prosent.

Graden av fornøydhet	Meglere/advokat til oppgjør	Firma	Alt selv
Svært misfornøyd	3	0	3
Ganske misfornøyd	2	0	1
Ganske fornøyd	28	28	20
Svært fornøyd	66	67	73
Vet ikke	1	5	2
Ubesvart	0	0	1
N=	151	18	81

$P=0,63$ kjikvadrattest

Tabellen over viser at det ikke er forskjeller mellom de som solgte selv. Selv om de som på en eller annen måte er noe mer fornøyde enn de som benyttet meglere i hele salgsprosessen kommer meglernes godt ut av denne vurderingen når vi tar i betraktning hvordan de scorer på forbrukerundersøkelser (jfr. side 14) Det viser imidlertid at det vi måler i denne undersøkelsen er meglernes service og dyktighet, mens forbrukerundersøkelsene måler tiltro til meglere som gruppe.

6.3 Fornøydhets, salgsmetoder og sentralitet

Det kan også være interessant å se om sentralitet spiller noen rolle for hvor fornøyde boligselgerne er med valg av salgsmetode. Dette er fremstilt i tabell 6-3 for dem som benyttet eiendomsmeidler og tabell 6-4 for dem som solgte selv på en aller annen måte.

Tabell 6-3 Graden av fornøydhets ved bruk av meidler og sentralitet, prosent.

Graden av fornøydhets	Bykommuner	Landkommuner
Svært misfornøyd	6	7
Ganske misfornøyd	12	9
Ganske fornøyd	42	46
Svært fornøyd	39	37
Vet ikke	0	1
Ubesvart	0	0
N=	767	492

P=0,12 kjikvadrattest

Ut fra tabell 6-3 må vi kunne si at det ikke er forskjeller mellom by og landkommuner når det gjelder fornøydhets mht. de som har benyttet meidler i hele salgsprosessen. Noe som i og for seg er et interessant funn. I tabell 6-4 nedenfor ser vi på tilsvarende for de som har solgt selv.

Tabell 6-4 Graden av fornøydhets ved ulike måter å selge selv og sentralitet, prosent

Graden av fornøydhets	Bykommuner	Landkommuner
Svært misfornøyd	2	2
Ganske misfornøyd	2	2
Ganske fornøyd	26	28
Svært fornøyd	67	66
Vet ikke	3	1
Ubesvart	0	1
N=	100	125

P=0,78 kjikvadrattest

Tabell 6-4 viser at heller ikke for de som solgte selv betyr sentralitet noe for graden av fornøydhets. Dette er et interessant funn. At det er mer komplisert å selge selv i byene enn i landkommunene med et mer oversiktlig boligmarked ser derved ikke ut til å slå ut mht. hvor fornøyde boligselgerne selv er.

Litteratur

Berg, L. (2009). The Norwegian Consumer Satisfaction Index. SIFO Rapport: 3-2009, Oslo.

Bernheim, B. D. and J. Meer (2007): How Much do Real Estate Brokers add? A Case Study. NBER Working Paper, No. 13796, Stanford University.
http://econweb.tamu.edu/jmeer/Bernheim_Meer_Brokers_NBER.PDF
(lest 21.05.2012)

DG Sanco (2010): The monitoring of consumer markets in the European Union.
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/514&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
(lest 15.02.2011).

Global Property Guide (2012): Roundtrip transaction costs). Tilgjengelig på:
<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/roundtrip-cost> (lest: 30.11.2012)

Levitt, S. D. and S. J. Dubner (2007): Freakonomics. Gyldendal norsk forlag AS

Levitt S. D. and C. Syverson (2008): Antitrust Implications of Home Seller Outcomes when using Flat-Fee Real Estate Agents.
<http://home.uchicago.edu/~syverson/discountagentsantitrust.pdf>
(lest 21.05.2012).

Lov 1992-07-03nr. 93: Lov om avhending av fast eiendom (avhendingslova)

Lov 2007-06-29 nr. 73: Lov om eiendomsmegling

NOU 1987:14: Eiendomsmegling. Oslo, Finansdepartementet.

Quigley, J. M. (2003): Transactions Costs and Housing Markets. I Tony O'Sullivan and Kenneth Gibb (edt.) "Housing Economics & Public Policy". Blackwell Science Ltd, Oxford.

Rutherford, R., T. Springer and A. Yavas (2005): Conflicts between principals and agents: Evidence from residential brokerage. *Journal of Financial Economics*. Vol. 76 (3): 627-665.

Salant, S. W. (1991): For Sale by owner: When to use a Broker and How to Price the house. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 4, 157-173.

Stamsø, M. A. (2009): Housing and the welfare State in Norway. *Scandinavian Political Studies*, 32(2), 195–220.

Stamsø, M. A. (2011): Kjøp og salg av bolig. SIFO Rapport nr. 1 – 2011.

Statistisk sentralbyrå (2012): Tinglyst fast eiendom, etter kvartal. 1999-2012. Tilgjengelig på: <http://www.ssb.no/eiendomsoms/tab-2012-11-14-02.html> (lest 30.12.2012).

Vedlegg – Spørreskjema

1. Hvordan solgte du boligen din?

- Benyttet eiendomsmegler (1)
- Gjorde salgsjobben selv, men benyttet advokat eller megler til oppgjøret (2)
- Brukte firma til hjelp i salg og oppgjør, men sto selv ansvarlig for salgsjobben (3)
- Gjorde alt selv (4)
- Annen måte (5)

2. Hva var den viktigste årsaken til at du valgte eiendomsmegler, fremfor å selge selv?

- For mye arbeid å selge selv (1)
- Ønsket ikke å påta meg ansvar for så store beløp (2)
- Var redd for å gjøre noe feil (3)
- Var redd for å bli lurt (4)
- Var redd for ikke å få høy nok pris for boligen (5)
- Annet, vennligst spesifiser: (6)_____
- Vet ikke (7)

3. Hva var den viktigste årsaken til at du valgte å selge selv, fremfor å benytte megler?

- Ment det ville være for dyrt med eiendomsmegler (1)
- Ment det var enklere å selge selv (2)
- Ment jeg ville oppnå en høyere pris selv (3)
- Ment salget ville gå fortere når jeg gjorde det selv (4)
- Ment jeg kunne gjøre en like god jobb selv (5)
- Annet, vennligst spesifiser: (6)_____
- Vet ikke (7)

4. Hva var boligens salgspris, sammenliknet med prisantydning?

- Prisen lå over prisantydning (1)
- Prisen tilsvarte prisantydning (2)
- Prisen lå under prisantydning (3)
- Vet ikke (4)

5. Hvordan vurderer du boligens salgspris i forhold til markedsverdien – dvs pris på tilsvarende boliger i nabolaget?

- Prisen var høyere enn markedsverdi (1)
- Prisen tilsvarte markedsverdi (2)
- Prisen var lavere enn markedsverdi (3)
- Vet ikke (4)

6. Hvor fornøyd eller misfornøyd er du med å bruke eiendomsmegler i salgsprosessen?

- Svært misfornøyd (1)
- Ganske misfornøyd (2)
- Ganske fornøyd (3)
- Svært fornøyd (4)
- Vet ikke (5)

7. Hvor fornøyd eller misfornøyd er du med å selge uten eiendomsmegler?

- Svært misfornøyd (1)
- Ganske misfornøyd (2)
- Ganske fornøyd (3)
- Svært fornøyd (4)
- Vet ikke (5)