

Metod för indexberäkning av fastighetsmäklartjänster i KPI

För diskussion

Vid KPI-nämndens sammanträde nr 254, våren 2016, föreslog prisenheten att undersökningen fastighetsmäklartjänster skulle implementeras i konsumentprisindex (KPI) och att samma metod som i tjänsteprisindex (TPI) skulle användas. Efter synpunkter från nämnden gällande bland annat geografisk stratifiering har metoden för fastighetsmäklartjänster uppdaterats.

INNEHÅLL

1	BAKGRUND	1
1.1	MÄKLARTJÄNSTEN.....	2
2	SYFTE	2
3	METOD	3
3.1	STATISTISKA BENÄMNINGAR.....	3
3.2	URVALSFÖRFARANDE OCH TÄCKNING.....	3
3.3	INSAMLINGSFÖRFARANDE.....	3
3.4	INDEXBERÄKNING.....	3
3.5	KVALITETSUTVECKLING AV MÄKLARTJÄNSTEN.....	6
4	DISKUSSION	6
4.1	FÖRDELAR MED METODEN.....	6
4.2	BRISTER MED METODEN.....	6
5	SLUTSATS	7
6	REFERENSER	7
	APPENDIX	8

1 Bakgrund

Under våren 2016, vid sammanträde nr. 254, lade prisenheten fram ett förslag för KPI-nämnden angående hur undersökningen fastighetsmäklartjänster skulle se ut i konsumentprisindex (KPI) vid en implementering. Detta presenterades i promemorian "Fastighetsmäklartjänster i KPI" av Sundström & Hauer (2016). I den promemorian framfördes förslaget att undersökningen metodologiskt skulle se ut som undersökningen i Tjänsteprisindex (TPI) men med ett utökat urval. Enligt förslaget skulle rikstäckande procentuella medelprovisioner erhållas från ett antal mäklarkedjor, vilka multipliceras med



ett fastighetsprisindex för att estimerar den totala medelutgiften den svenska konsumenten betalar för fastighetsmäklartjänster¹.

Nämnden ansåg att det förslag som presenterades i promemorian hade en del brister. Framför allt framfördes kritik gällande modellen och dess brist på geografisk stratifiering. Andra synpunkter var att fler objekttyper annat än bostadsrätt och egna hem² bör tas hänsyn till i beräkningen av index samt att det bör kontrolleras för mäklartjänstens utveckling. Prisenheten har därför undersökt utsikterna att bemöta nämndens synpunkter. Den geografiska stratifieringen kommer att hanteras i och med det metodförslag som presenteras i denna pm. Vad gäller de övriga objekttyperna som efterfrågades finns det i nuläget inte tillräckligt bra underlag på data för att ta med den indelningen i undersökningen. Kontroll av mäklartjänstens utveckling utreds i viss mån närmare i denna pm.

Baserat på konsumtionen i nationalräkenskaperna är utgifter för mäklartjänster en stor undertäckning i KPI. År 2014 låg utgifterna för mäklaravgifter på 5 548 miljoner kronor vilket skulle resultera i ett vägningstal på runt 3,5 promille i KPI (Sundström & Hauer 2016, s. 2).

1.1 Mäklartjänsten

Fastighetsmäklarmarknaden i Sverige domineras av ett litet antal stora kedjor, där flera använder sig av ett franchisekoncept med fristående företag som arbetar inom ramen av ett franchisekontrakt. Mäklarbranschen är en hårt konkurrensutsatt bransch vilket påvisas genom den relativt låga procentuella provisionsnivån jämfört med andra länder, samt att många kunder i stor utsträckning kontaktar flera mäklare innan beslut tas om vilken mäklare som ska anlitas (Konkurrensverket 2014, s.6). Mäklartjänsten erbjuds ofta i "paket" där olika tjänster ingår, alltifrån värdering, annonsering, visning, budgivning och kontraktskrivning till tilläggstjänster som fotografering och homestyling (Sundström & Hauer 2016, s. 3). Undantagsvis efterfrågas endast en viss begränsad del av en mäklartjänst (Mäklarsamfundet, 2016, s. 25).

Några av de stora mäklarkedjorna menar att tjänsterna i branschen är relativt homogena och att skillnader snarare handlar om nyansskillnader. Mäklarnas prissättning av tjänsten är till viss del sammankopplad med fastighetspriserna. Även konkurrens och geografiska förutsättningar påverkar prissättningen. Den vanligaste prissättningen som mäklare använder sig av i dagsläget är en procentuell provision som baseras på objektets slutgiltiga pris. I vissa fall används fast arvode vilket då blir oberoende av objektets slutpris. Det förekommer också att kund och mäklare kommer överens om provisionstrappor vilket innebär en lägre procentsats eller fast arvode upp till en viss köpeskillning och en högre procentsats därutöver (Sundström & Hauer 2016, s. 3).

2 Syfte

Syftet med denna pm är att presentera en metod för beräkning av index för undersökningen mäklartjänster i KPI.

¹ Benämns härnäst som mäklartjänster.

² Egna hem avser äganderätt över sin bostad så som småhus.

3 Metod

3.1 Statistiska benämningar

Målobjekt: Mäklartjänster utförda av svenska företag.

Målvariabel: Transaktionspriset på mäklartjänster som konsumenten faktiskt betalar.

Målpopulation: Samtliga företag i Sverige verksamma inom mäklarbranschen.

Urval: Ett cut-off urval bland mäklarkedjorna i Sverige som i nuläget täcker strax under 50 procent av marknaden avseende antalet transaktioner.

Cut-off urval motiveras med nytta av att använda de företag i branschen som innehar de högsta marknadsandelarna. Det lämpar sig också praktiskt för det metodval som presenteras i detta avsnitt. Lokala fristående mäklarföretag kommer inte att täckas in i denna design beroende på datatillgången.

3.2 Urvalsförfarande och täckning

I undersökningen väljs de största aktörerna på marknaden ut för att täcka den svenska marknaden i så stor utsträckning som möjligt. Detta bidrar till geografisk täckning över olika objekttyper så som lägenhetsstorlekar och husformer (radhus, friliggande villa, kedjehus etc.).

Eftersom denna typ av fastighetsstatistik är händelsebaserad finns det ett medfött problem i att det ibland inte alls (eller mycket sällan) sker transaktioner (försäljningar) i enskilda kommuner, varför täckningen kan vara otillräcklig regionalt. Någon form av gruppering i regioner i indexberäkningen är därför motiverat. Problematiken med få transaktioner leder även till stora svårigheter med att dela in data i olika objekttyper. Det bör även noteras att det oberoende av urvalsförfarande troligtvis finns säsongsproblematik i försäljningen (september torde vara en bättre månad än december som är indexbasen).

3.3 Insamlingsförfarande

Mäklarkedjornas huvudkontor skickar datafiler till SCB innehållande uppgifter för en medelprovision beräknad på alla transaktioner deras lokala kontor utför fram till runt den 25:e varje månad. Medelprovisionen kommer vara uppdelad per kommun samt upplåtelseform (bostadsrätt/egna hem) och företrädesvis bestå av provisionsbelopp och försäljningsbelopp, vilket tillåter SCB att beräkna den procentuella provisionen.

3.4 Indexberäkning

Medelprovisionerna för mäklararvode som efterfrågas från uppgiftslämnarna kommer att vara indelade på kommunnivå och upplåtelseform. prisenheten har fått bekräftat att detta är möjligt från flera stora mäklarkedjor, exemplifierat i Tabell 1.

Tabell 1: Exempel på uppgifter från en uppgiftslämnare

Kommunnamn	Upplåtelseform	Provisions belopp kr	Försäljnings belopp kr	Medel provision	Antal försäljningar
Kommun A	Bostadsrätt	128 400	3 316 837	3,87%	3
Kommun A	Villa	104 800	4 897 196	2,14%	2
Kommun B	Bostadsrätt	275 979	8 960 364	3,08%	6
Kommun B	Villa	262 795	12 695 423	2,07%	3

Mäklararvoden för kommunerna i de olika upplåtelseformerna grupperas i en form av regional indelning, där prisenheten planerar att använda NUTS 2 (se appendix). Detta skulle i så fall generera åtta olika regionala grupperingar.

3.4.1 Vägningstal per upplåtelseform och kommun

SCB har tillgång till årliga totala försäljningsuppgifter per upplåtelseform och kommun vilka kommer från SCB:s enhet för byggande, bostäder och fastigheter. Genom dessa uppgifter kan provisionsuppgifterna per kommun vägas samman till grupper av kommuner/riket. Som tidigare nämnts sker det inte nödvändigtvis någon försäljning under ett år i vissa kommuner varför dessa behöver grupperas enligt en lämplig indelning (exempelvis NUTS 2).

3.4.2 Vägningstal inom kommun, mellan mäklarkedjor

Försäljningsuppgifter per mäklarkedja inom kommun finns inte att tillgå vilket annars skulle kunna liknas vid omsättningsbeloppet per butik i KPIs butiksurval.

Respektive mäklarkedjas totala marknadsandel är tillgänglig, grundad på deras försäljning på årsbasis och fördelad efter upplåtelseform, men för lokala mäklarkontor finns inte dessa uppgifter att tillgå och inte heller behöver försäljning ske i den kommun som mäklarkontoret finns i, varför det inte finns något självklart vägningstal på den fina nivån.

Antal försäljningar som utgör provisionen kommer däremot att finnas per kommun och upplåtelseform per period och mäklarkedja, se exemplet i Tabell 1.

Eftersom försäljningsuppgifterna är händelsebaserade är det inte helt uppenbart huruvida vägningstal per mäklarkedja inom kommun och upplåtelseform bör användas. Den sammanlagda försäljningen över året för alla kommuner kommer representera den faktiska andelen per mäklarkedja (ovanför cut-off) och återge riket totalt korrekt.

3.4.3 Prisvariabel inom kommun och upplåtelseform

I den mån provisionsbelopp och försäljningsbelopp fås från uppgiftslämnarna, och inte enbart procentuell medelprovision med frekvenser, kommer beloppen kunna summeras totalt inom kommun över mäklarkedjor, och inte per kedja.

Medelprovisionen per kommun baseras på summan av beloppen över ingående mäklarkedjor, nedan noterade som A och B för en månad m :

$$\hat{r}_{k,m} = \frac{\sum_A \text{Provisionsbelopp} + \sum_B \text{Provisionsbelopp}}{\sum_A \text{Försäljningsbelopp} + \sum_B \text{Försäljningsbelopp}} \quad (1)$$

3.4.4 Summering av priser inom regional gruppering och upplåtelseform

Medelprovisionen $\hat{r}_{k,m}$ per kommun och upplåtelseform summeras aritmetiskt med respektive kommuns vägningstal (3.4.1) över grupperingen. Beroende på observerade

försäljningar kommer grupperingens medelprovision bero på *olika* antal kommuner varje månad. Medelprovision per regional gruppering formuleras över de N_g ingående kommunerna i gruppen g med respektive vägningstal w_k per kommun:

$$\hat{r}_{g,m} = \sum_{k=1}^{N_g} w_k \hat{r}_{k,m} \quad (2)$$

Elementäraggregaten (Jevons formel) per upplåtelseform får beräknas så att varje gruppering av kommuner ingår med sin egen priskvot, alltså kvot av medelprovisioner.

De i varje grupp ingående kommunernas försäljningsvärden är observerade i förväg för föregående år (3.4.1) och detta är oberoende av observerat antal kommuner i gruppen under aktuell månad. Grupperingens vägningstal w_g blir därför konstant över året.

Elementäraggregatet formuleras enligt följande, per upplåtelseform u :

$$I_{u,m} = \prod_{g=1}^G \left(\frac{\hat{r}_{g,m}}{\hat{r}_{g,0}} \right)^{w_g} \quad (3)$$

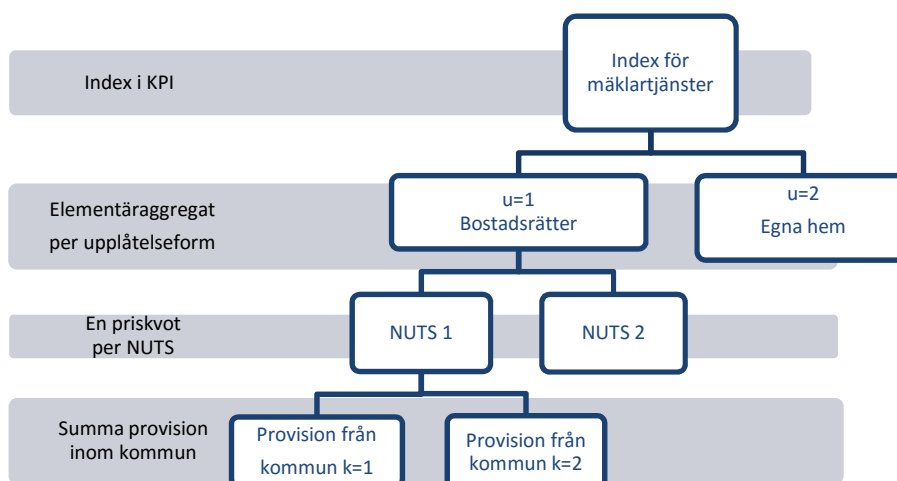
Index för fastighetsmäklartjänster beräknas som ett vägt aritmetiskt medelvärde över de två upplåtelseformerna, med justering för prisnivåutvecklingen för fastighetspriserna genom att använda fastighetsprisindex $FPI_{u,m}$. Den sistnämnda uppgiften är tillgänglig med en månads eftersläpning och framställs och publiceras av Valueguard (se appendix).

Beräkningsformeln för prisindex för mäklartjänster blir följande:

$$I_m = \sum_{u=1}^{U=2} I_{u,m} \cdot FPI_{u,m-1} \cdot w_u \quad (4)$$

där w_u är vikten för upplåtelseformen u . Bild 1 visar en översikt för indexkonstruktionen.

Bild 1: Konstruktion av index för mäklartjänster



3.5 Kvalitetsutveckling av mäklartjänsten

Att fånga kvalitetsutvecklingen på mäklartjänsten är bland det mest problematiska med den presenterade metoden. Årsviss kontroll gällande om uppgiftslämnare har utökat/minskat den standardtjänst som varje mäklarkedja erbjuder potentiella kunder kommer ske. Det kan t.ex. handla om att nya tilläggstjänster har tillkommit eller andra har tagits bort/ersatts. Mäklarkedjan kan t.ex. erbjuda längre visningstider eller att fler försäkringar tillkommit. Detta kan ge en indikation på vilken riktning den generella mäklartjänsten för en kedja går i. Utöver det får den undersökningsansvarige på prisenheten förlita sig på sina branschkunskaper för att fånga den övergripande trenden över konsumenternas efterfrågan vad gäller mäklartjänsten. Om en allt större del av konsumenterna väljer bort vissa delar av mäklartjänsten ska detta fångas upp och justeras för. Det gäller att skapa och ha en bra kontakt med uppgiftslämnare, branschförbund etcetera. Om de provisionsuppgifter som uppgiftslämnare skickar ser väldigt annorlunda ut en månad jämfört med tidigare perioder kommer en handläggare att ta kontakt med vederbörande för att kontrollera att allt stämmer.

4 Diskussion

4.1 Fördelar med metoden

Medelprovisionerna som uppgiftslämnare skickar till prisenheten varje månad består av flera tusentals transaktionspriser från hundratals lokala kontor. Det kan liknas vid kassaregisterdata där ett medelvärde för varje vara tas fram genom ett antal transaktioner som ägt rum i en enskild butik under en mätvecka, med skillnaden att det inte går att specificera en produkt. Det stora antalet transaktionspriser kan dock troligen minska risken för under- eller överskattning av mäklartjänstens prisutveckling då det fångar många olika sorters uppgörelser och objekt. Vid få transaktionspriser kan t.ex. trappstegsprovisioner en månad ge stor effekt på index om det inte finns sådana överenskommelser nästkommande månad. Vikter på kommunnivå minskar även risken att ett plötsligt tilltag av ovanligt billiga objekt i ytterområden får för stort genomslag på index, eller tvärtom att ett tilltag av dyra objekt i storstäder får för stort genomslag. Det faktum att uppgifterna kommer från företagets huvudkontor medför att medelprovisionerna baseras på en stor geografisk spridning vilket inte skulle vara möjligt i samma omfattning om urvalet baserades på enskilda företag. Insamling från huvudkontoren innebär förutom ett större och bredare urval också en effektivisering av insamlingen. Att få uppgifter från huvudkontoren istället för enskilda lokala kontor är även något som mäklarförbunden rekommenderat då det tidigare inte har fungerat i TPI att få uppgifter från enskilda kontor. Bytet av uppgiftslämnare har bidragit till ett index med högre kvalitet i TPI på grund av den ökade geografiska spridningen samt fler transaktionsuppgifter.

4.2 Brister med metoden

En av metodens brister är problematiken att hålla mäklartjänsten och objekten konstanta. Tjänster är komplexa på så sätt att de är subjektivt uppfattade och samtidigt svåra att standardisera. Detta gör det svårt att jämföra en tjänst med en annan, eller till och med samma tjänst utförd till en annan konsument vid ett annat tillfälle. Görs antagandet att specialfallen, där bara en viss begränsad del av mäklartjänsten efterfrågas, ser relativt lika ut i antal från månad till månad så bör det inte ha en betydande påverkan på den generella mäklartjänsten och index. Det viktiga blir då att se över om allmänna trender i mäklartjänsten förändras, t.ex. att allt fler kunder väljer att hålla i egna visningar. I sådana fall måste detta tas i beaktande i kvalitetsbedömningen av mäklartjänsten.

Med föreslaget upplägg fås prisuppgifter från de stora mäklarkedjorna i Sverige, vilket innebär en viss undertäckning av fristående mäklarföretag. Konkurrensen inom branschen är dock hård vilket troligen återspeglar prisutvecklingen för mäklartjänster även i fristående mäklarföretag.

5 Slutsats

Mot bakgrund av det som presenterats i denna pm (samt pm ”Fastighetsmäklartjänster i KPI”) har prisenheten för avsikt att implementera mäklartjänster i KPI tidigast 2017 under COICOP 12.7.0 (övriga tjänster). Det är den uppdaterade indexberäkningen som presenterats i denna pm som prisenheten planerar att använda vid en implementering och nämnden har möjlighet att komma med synpunkter gällande utformningen av undersökningen.

6 Referenser

Konkurrensverket (2014). *Konkurrensen på fastighetsmäklarmarknaden – Hur fungerar den och vilka åtgärder kan vara motiverade?* Stockholm. Tillgänglig: <http://www.konkurrensverket.se/publikationer/konkurrensen-pa-fastighetsmaklarmarknaden.-hur-fungerar-den-och-vilka-atgarder-kan-vara-motiverade/> [2016-09-27].

Mäklarsamfundet (2016). *Fastighetsmäklare – Fakta & nyckeltal 2016*. Stockholm. Tillgänglig: <http://www.maklarsamfundet.se/opinion/fakta-och-nyckeltal> [2016-09-27].

Sundström, Martina & Hauer, Erik (2016). *Fastighetsmäklartjänster i KPI*. Pm till KPI-nämnden, sammanträde nr 254. Statistiska centralbyrån. Stockholm.

Appendix

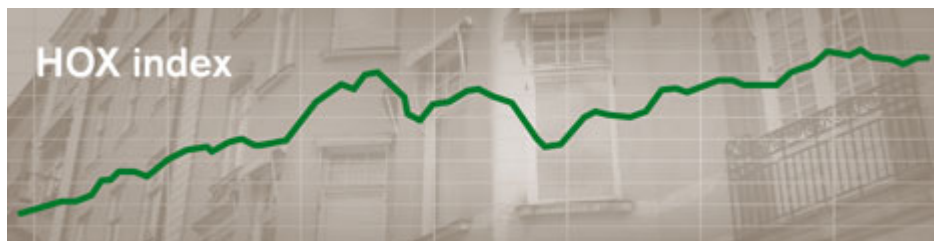
A1: NUTS-indelning

NUTS är den regionala indelning som används inom EU för statistikredovisning. I Sverige utgörs NUTS 1 av tre landsdelar, NUTS 2 av riksområden och NUTS 3 av län. Koden för NUTS 3 består av 5 positioner: den inleds med bokstavsförkortning för landet, därefter följer en position för varje nivå.

NUTS 1	NUTS 2	NUTS 3	Län	Länskod
SE1 Östra Sverige	SE11 Stockholm	SE110	Stockholms	01
	SE12 Östra Mellansverige	SE121	Uppsala	03
		SE122	Södermanlands	04
		SE123	Östergötlands	05
		SE124	Örebro	18
		SE125	Västmanlands	19
SE2 Södra Sverige	SE21 Småland med öarna	SE211	Jönköpings	06
		SE212	Kronobergs	07
		SE213	Kalmar	08
		SE214	Gotlands	09
	SE22 Sydsverige	SE221	Blekinge	10
		SE224	Skåne	12
	SE23 Västsverige	SE231	Hallands	13
		SE232	Västra Götalands	14
SE3 Norra Sverige	SE31 Norra Mellansverige	SE311	Värmlands	17
		SE312	Dalarnas	20
		SE313	Gävleborgs	21
	SE32 Mellersta Norrland	SE321	Västernorrlands	22
		SE322	Jämtlands	23
	SE33 Övre Norrland	SE331	Västerbottens	24
		SE332	Norrbottens	25

A2: Information om Valueguard-KTH Housing Index

Hämtat från <http://valueguard.se/beskrivning>



Nasdaq OMX Valueguard-KTH Housing Index (HOX) är ett kvalitetsjusterat prisindex för bostadsrätter och villor i Sverige. Det har utvecklats i samarbete med KTH, distribueras av Nasdaq OMX och bygger på data levererad av bl.a. Svensk Mäklarstatistik AB och Lantmäteriet.

Varje månad publicerar Valueguard aktuella prisindex för Stockholm, Göteborg, Malmö och Sverige samt sammanvägda index för riket.

Varför Valueguards prisindex?

HOX är ett kvalitetsjusterat index som tar hänsyn till att det säljs olika typer av bostäder varje månad. Indexet går till exempel inte upp för att det säljs många bostäder i attraktiva områden en viss månad.

Vår metod gör det möjligt att skapa trovärdiga indexvärden baserade enbart på den senaste månadens försäljningar. Mätmetodiken är också densamma för bostadsrätter och villor, vilket underlättar jämförelser.

Statistiken baseras på inrapporterade försäljningar från fastighetsmäklare. Det är en betydligt mer aktuell källa än lagfartsuppgifter.

Våra prisindex används bland annat av Socialdepartementet, Riksbanken och i SCB:s rapportering till Eurostat.

HOX uppdateras varje månad kl. 9.00 samma dag som Mäklarstatistik publicerar sin statistik.

Kvalitetsarbete

HOX är utvecklat för att klara finansmarknadens hårda krav på ett index som är underlag i finansiella produkter.

Indexproduktionen sker under ett kvalitetsledningssystem, certifierat av DNV enligt ISO 9001.

Utveckling och produktion

HOX index produceras av Valueguard Index Sweden AB, ett helägt dotterbolag till Valueguard AB. Förändringar av produktionsprocessen övervakas av ett kvalitetsråd. Processen är återskapningsbar från rådata och alla steg loggas för att säkerställa kvalitet och integritet.