

## ”Mechanism design” och bostadsmarknaden – några reflexioner

HANS LIND

### REPLIK

Andersson och Svensson (2008) – i fortsättningen A&S – diskuterar hur tankarna i litteraturen om *mechanism design* kan appliceras på bostadsmarknaden. Låt mig först säga att jag delar författarnas positiva syn på den aktuella litteraturen – är man verksam vid en teknisk högskola är ett sådant ingenjörsmässigt perspektiv självklart välkommet! I den första delen av denna kommentar ska jag dock peka på några problem i de alternativ och argument som presenteras i den aktuella artikeln. I den andra delen ska jag peka på några aktuella bostadspolitiska områden där alternativ till dagens mekanismer diskuteras.

### Några kritiska kommentarer

A&S ger i slutet på sin artikel exempel på områden där tankar från *mechanism design* används. Vissa av dessa handlar om situationer där ett relativt stort antal platser ska fördelas vid en tidpunkt till ett stort antal sökande och där fördelningen sker av en central aktör – som då tillämpar den aktuella mekanismen.

I början av artikeln sägs att ”Det specifika allokeringssproblem som behandlas i uppsatsen är hur ett bostadsföretag kan utforma en hyresstruktur och en tilldelningsregel för nyproducerade bostäder (med hyresrätt)...” (s 48). Mekanism 2 (s 52) och blandmekanismen 3 i artikeln bygger dock på att en egenskap hos den mekanism som väljs är att hyresintäkterna minimeras. Det är svårt att föreställa sig att ett vinstmaximerande företag är intresserat av en sådan mekanism och/eller på ett trovärdigt sätt kan säga att man följer en sådan mekanism.

Mekanismen förutsätter rimligen att fördelningen sköts av en tredje part, dvs någon form av bostadsförmedling vilket dock leder till en rad följdfrågor om vem som ska sköta den och kostnaderna för en sådan.

Nästa problem är att mekanismerna utgår från att de tänkbara hyresgästerna anger en maximal betalningsvilja för de olika lägenheter som bjuds ut. Lägenheterna är dock substitut och om vi gör det tämligen realistiska antagandet att lägenheter kontinuerligt kommer ut på marknaden så kommer rimligen hushållens betalningsvilja för en viss lägenhet att bero av vad de tror att de *faktiskt* kommer att behöva betala för de alternativa lägenheterna. Någon stabil maximal betalningsvilja för en enskild lägenhet kommer därmed inte att finnas eftersom sådana förväntningar förändras kontinuerligt.

I Lucking-Reiley (2000) diskuteras varför Vickrey-auktioner är relativt sällsynta och han pekar på att hushåll kan vara tveksamma till att ange sin sanna betalningsvilja eftersom den informationen kan komma att missbrukas. Det räcker inte – som A&S gör – att bedöma det rationella i att ange sin sanna betalningsvilja bara utifrån den aktuella situationen. Hyreskontrakt är ofullständiga och hyror omförhandlas med tiden, vilket gör att en fastighetsägare har flera möjligheter att utnyttja kunskapen om motpartens sanna betalningsvilja till sin fördel. Självklart gäller detsamma hyresgästen som i olika framtida situationer kan tänkas använda kunskapen om fastighetsägarens sanna reservationspris. Att bedöma om en verklig mekanism är ”strategisäker” i en situation med långsiktiga kontrakt är därmed mycket svårt.

Personligen skulle jag nog säga att en mekanism som i denna typ av situation bygger på att aktörerna anger sin sanna betalningsvilja är orealistisk. En bra mekanism måste leda till effektivitet *utan*

*Hans Lind* är professor i fastighetsekonomi vid Kungliga Tekniska Högskolan och har bl a forskat om hyresregleringars effekter och också varit expert i den sk Kochska utredningen som lagt förslag om ändrad hyreslagstiftning.  
hans.lind@infra.kth.se

att förutsätta att individerna uppger sin sanna betalningsvilja.

A&S skriver också att ”Kömetoden är den metod som oftast används i praktiken för att fördela lägenheter i den aktuella situationen” (s 50). Det finns två invändningar mot detta påstående. Intervjuerna i rapporten Borg och Lind (2006) pekar på att de flesta bolag försöker sätta hyror i nyproduktion som leder till att det inte blir några köer. I den mån man sätter en lägre hyra avviker den tillämpade kömetoden på några punkter från den metod A&S beskriver. I A&S kömetod anger hushållen en rangordning där man även kan ange indifferens mellan två alternativ. Vid indifferens kommer den lägenhet som ges till hushållet först i kön att bestämmas utifrån preferenserna hos nästa person i kön. I verkliga kömetoder väljer det första hushållet *ett* alternativ – och om hushållet är indifferent mellan två alternativ antas att man singlar slant och sedan väljer ett alternativ. Därefter går valet till hushåll två. Detta minskar rimligen effektiviteten men gör att företaget kan skriva bindande avtal kontinuerligt.

Den vanligaste metoden vid uthyrning av nyproducerade hyreslägenheter, eller försäljning av nya bostadsrätter, är alltså – något förenklat – att företaget ifråga använder sin erfarenhet till att bedöma det sannolika marknadspriset. Denna kunskap uppdateras hela tiden genom olika typer av studier. Ett exempel är Karlsson (2007) som på uppdrag av HSB studerade hur snabbt olika lägenheter gick åt i ett antal olika projekt för att på det sättet få kunskap som kan användas för att minska risken att felprissätta objekt i framtiden. Därefter väljer kunderna antingen utifrån en tidigare kötid eller helt enkelt utifrån ”först till kvarn”-principen. En metod som åtminstone uppfyller ”kravet” ovan att ingen behöver ange några sanna uppgifter om betalningsvilja och reservationspriser!

### Några aktuella ”mekanismproblem”

*Exempel 1: Det nya förslaget om hyreslagstiftning*

I april presenterades några förslag till reformer av hyreslagstiftningen i Sverige (SOU 2008:38). Media har främst fokuserat på hur mycket hyrorna kommer att höjas för de stackars innerstadsborna i Stockholm, men det finns enligt min mening några mer intressanta förslag ur ett mekanismperspektiv.

Den första frågan att ta ställning till är om den grundläggande strukturen för hyrorna ska bestämmas genom kollektiva förhandlingar eller inte. Utredningen tar ställning för ett kollektivt förhandlingssystem, inte bara för att det är så vi redan har det, utan också för att det finns fördelar med ett sådant system i form av lägre transaktionskostnader och bättre skydd för personer som inte är så bra på att ta tillvara sina intressen. Det finns intressanta paralleller mellan arbetsmarknaden och bostadshyresmarknaden i form av långsiktiga relationer, ofullständiga kontrakt och (för vissa) höga transaktionskostnader; se Lind (1995).

Samtidigt visar erfarenheten att kollektiva förhandlingssystem gynnar ”insiders” – hyresgästerna i Stockholms innerstad som dominerat i hyresgästföreningen i Stockholm är typexemplet. Utredningens strategi för att minska detta problem är att säga att en kollektiv överenskommelse (t ex mellan hyresgästföreningen och ett allmännyttigt bostadsföretag) *inte är bindande för andra fastighetsägare om den inte tar rimlig hänsyn till skillnader i lägenheternas bruksvärde* (vilket här kan tolkas som marknadshyran). Finns ingen kollektiv överenskommelse som uppfyller detta krav så får fastighetsägarna i attraktiva områden rätt att höja hyran med 5 procent.

Tanken är att detta ska skapa incitament för parterna att göra överenskommelser som innebär differentierade hyreshöjningar med kanske 3–4 procents

hyreshöjningar i attraktiva områden och 0–2 procents höjningar i mindre attraktiva områden i större orter. Sådana avtal har tidigare slutits i de flesta större städer och det kan noteras att även den senaste överenskommelsen i Stockholm har detta innehåll – så bara hotet om ett nytt system verkar ha haft effekt på marknaden!

En viktig fråga som inte diskuteras i utredningen är dock att hyreshöjningstaket rimligen borde differentieras utifrån om det är samma hyresgäst eller om det är en ny hyresgäst (se SOU 2004:91 som behandlar denna fråga).

För att skapa symmetri säger utredningen vidare att om det finns stora och långsiktiga vakanser ska hyresgästerna kunna gå till hyresnämnden och kräva en sänkning av hyrorna. Detta är ett sätt att minska den monopolprissättning som ofta förekommer på orter med vikande efterfrågan. Dagens system med en hyresledande allmännytta har inte skapat sådana möjligheter.

#### *Exempel 2: Försäljningsmetoder för egna hem och bostadsrätter*

Ett annat område som diskuterats mycket under senare tid är hur försäljning av småhus och bostadsrätter ska gå till. I dag har vi ju ett mycket oklart system med budgivning men utan bindande bud och omförhandlingar efter budgivningens slut när en besiktning av objektet normalt görs av den potentielle köparen. Lind (2006) diskuterar ett antal försäljningsmekanismer utifrån tre krav: effektivitet i betydelsen att den som är villig att betala mest får objektet, transparens i betydelsen att deltagarna i förväg vet hur processen går till och tillsist etiska aspekter: Processen ska underlätta rationella välinformerade beslut.

Debatten om s k lock-priser är också intressant ur ett mer teoretiskt perspektiv. Standardreaktionen (se t ex Hungria-Gunnelin och Lind 2008) är ju att säga att utgångspriset inte spelar någon

roll i en vanlig auktion eftersom utfallet beror av vad den som har näst högst betalningsvilja är villig att betala. Att någon lockas in i en budgivning på grund av lågt utgångspris och sedan dras in i en budgivningsprocess som slutar med att de betalar alldeles för mycket, borde rimligen höra till de extrema undantagen. (Hypotesen i nyssnämnda rapport är att lockpriserna kan förklaras spelteoretiskt: Ingen enskild mäklare vinner på att ensam höja sitt utgångspris även om marknadspriset har gått upp, om det finns en rädsla för att den som har högre utgångspriser än andra får färre på sina visningar och färre som deltar i budgivningen.)

När aktörerna på marknaden ständigt upprepar att låga utgångspriser leder till fler deltagare och högre priser borde man dock kanske som forskare utgå från att de har rätt och fråga sig vad som är fel i standardteorin! Låt oss alltså anta att låga utgångspriser leder till fler deltagare och högre priser, och anta att budgivarna är rationella, och sedan fråga oss vilka ytterligare antaganden som måste göras för att få ihop de båda första antagandena. En hypotes är följande: Hur mycket en rationell person är villig att betala för ett visst objekt beror på vad personen tror att andra objekt kommer att kosta. Det senare är något som måste bedömas och som uppdateras kontinuerligt. Om jag deltar i en budgivning med många andra så får jag mer information om vad andra är villiga att betala och därmed kan jag bättre bedöma vad andra objekt kan komma att kosta. En sådan budgivning skapar då ett ”mervärde” ur ett *price-discovery-perspektiv* vilket kan göra det rationellt att söka sig till sådana objekt. På en uppåtgående marknad kommer personen då snabbare att uppdatera sitt antagande om vad som är det sannolika marknadsvärdet och kommer att vara villig att betala mer än om det är en budgivning med få andra. Det

stora antalet deltagare minskar risken att bjuda ”för mycket”.

Under senare år har flera reformer av försäljningsmekanismerna på småhus- och bostadsrättsmarknaden diskuterats (se Lind 2006), t ex att standardiserade besiktningar ska vara tillgängliga innan en budgivning genomförs och att en mäklare ska vara skyldig att förmedla information om faktiska priser. I det nyligen framlagda förslaget om ny mäklarlagsstiftning (SOU 2008:6) föreslås att mäklaren ska vara skyldig att ange objektets marknadsvärde och mäklaren måste dokumentera budgivningen och att åtminstone ”vinnaren” i en budgivning i efterhand ska kunna få information om vilka andra som deltagit (bl a för att minska risken för bulvaner i budgivningen).

Både när det gäller hyressättning och försäljningsmetoder finns det dock utrymme för mer teoretiskt grundade förslag till förbättringar!

#### REFERENSER

Andersson, T och L-G Svensson (2008), ”Effektiva hyror – en tillämpning av teorin för ’Mechanism Design’”, *Ekonomisk Debatt*, årg 36, nr 1, s 47-58.

Borg, L och H Lind (2006), ”De allmännyttiga bostadsföretagens roll på bostadsmarknaden”, rapport, Avdelningen för Bygg- o fastighetsekonomi, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Hungria-Gunnelin, R och H Lind (2008), ”Utgångspris och slutpris: En studie av ’lockpriser’ vid försäljning av bostadsrätter”, rapport, Avdelningen för Bygg- o fastighetsekonomi, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Karlsson, M (2007), ”Preferenser hos köpare av nybyggda bostadsrätter”, examensarbete, Avdelningen för Bygg- o fastighetsekonomi, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Lind, H (1995), ”Vad skulle hända på en fri hyresmarknad?”, *Ekonomisk Debatt*, årg 23, nr 4, s 317-328.

Lind, H (2006), ”Transparenta och effektiva försäljningsmetoder för småhus och bostadsrätter”, rapport, Avdelningen för Bygg- o fastighetsekonomi, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Lucking-Reiley, D (2000), ”Vickrey Auctions in Practice: From Nineteenth Century Philately to Twenty-first Century E-commerce”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 14, s 183-192.

SOU 2004:91, *Reformerad hyressättning*, Stockholm.

SOU 2008:6, *Fastighetsmäklaren och konsumenten*, Stockholm.

SOU 2008:38, *EU, allmännyttan och hyrorna*, Stockholm.