

Birtist á Deiglan.com, 23. febrúar 2004.

Ertu að selja fasteign?

Jón Steinsson

Fyrir flesta er fasteignin sem það á afskaplega stór hluti af eignum þess. Fátt er því mikilvægara fyrir fjárhag venjulegs fólks en að fá gott verð fyrir fasteignina þegar hún er seld. Fæstir hafa þó næga reynslu af fasteignabraski til þess að hafa góða hugmynd um það hvað er gott verð og hvað ekki. Margir eru því afskaplega mikið upp á fasteignasalann sinn komnir með ráðleggingar um það hvort taka eigi tilteknu tilboði í eignina eða bíða í von um betra tilboð.

Fæstir gera sér hins vegar grein fyrir því að hagsmunir fasteignasalans fara alls ekki saman við hagsmuni þess sem er að selja fasteign. Þar sem fasteignasalinn fær einungis lítið brot af söluverði eignarinnar hefur hann mjög veika hvata til þess að ráðleggja fólki að bíða eftir betra tilboði. Frá sjónarhóli fasteignasalans skiptir mestu máli að selja sem flestar eignir. Það skiptir mun minna máli nákvæmlega á hvaða verði þær seljast.

Þessir hagsmunir fasteignasala gera það að verkum að þeir eru of bráðir að ráðleggja fólki að taka tilboðum í eignir sínar. En það verður til þess að fólk tekur of lágum tilboðum og fær minna fyrir eignirnar en það mundi ef það fengi réttar ráðleggingar.

Hagfræðingarnir Steve Levitt og Chad Syverson, báðir á Chicago háskóla, gerðu nýlega rannsókn þar sem þeir báru saman söluverð þegar fasteignasalar seldu sín eigin hús og söluverð þegar sömu fasteignasala seldu aðrar sambærilegar eignir. Þeir komust að því að söluverð á húsum fasteignasalanna var að meðaltali 2% hærra og að slík hús voru að meðaltali 10 dögum lengur til sölu. Rannsókn Levitt og Syverson bendir því til þess að fólk sem er að selja 15 milljón krónu eign geti hagnast um 300 þúsund krónur ef það er ögn þolinmóðara en fasteignasalinn þess ráðleggur því að vera.

Ég ætla því að ráðleggja fólki að taka það sem fasteignasalar segja hæfilega alvarlega. Það er líklega rétt að bíða eftir ögn fleiri tilboðum en fasteignasalinn segir.