

Storbankpåslaget

Priset som kommer med att förhandla boräntan



skandia :

Förord

När vi frågade svenska folket om de ville förhandla sin ränta eller ej, svarade 46 procent att de ville förhandla räntan. Bland anledningarna framgick en smärre förtroendekris – fyra av tio litade helt enkelt inte på att deras bank erbjöd dem den bästa möjliga bolåneräntan. En bild som bekräftas av nyhetsrapporteringen som ofta betonar vikten av att vara krävande gentemot sin bank och att inte nöja sig med det första ränteerbjudandet. Men sanningen är att det finns ett etablerat alternativ till storbanksmodellen – förhandlingsfria bolån.

Skandias prismodell för bolån är fullständigt transparent och innebär att kunderna inte behöver ägna sig åt att förhandla sin ränta. Dessutom får de en konkurrenskraftig ränta – under 2023 har Skandias snittränta varit betydligt lägre än storbankernas.

Förhandlingsfria bolån främjar rättvisa och transparens. Alla har inte samma förutsättningar eller förmåga att förhandla fram den bästa räntan. Kunder med lägre inkomster missgynnas idag av storbanksmodellen som generellt belönar höga inkomster och stora sparanden. Storbanksmodellen

bygger även ofta på tidsbegränsade rabatter som kunden behöver bevaka för att inte gå miste om. Genom transparenta bolån vill vi på Skandia skapa en mer jämlik spelplan där alla med likartade förutsättningar får samma ränta.

En följd av att storbankerna inte erhåller transparenta räntor är att det är svårt att jämföra räntan banker emellan. I den här rapporten har vi därför räknat på vad Storbanksrådet egentligen kostar med förhoppning att fler ska kunna göra medvetna val. ●



Arvid Krönmark, VD Skandiabanken

Sammanfattning

Våra beräkningar visar bland annat att:

- För bolånetagare i Sverige är det i genomsnitt dyrare att vara kund hos en storbank än att vara kund hos en transparent bolåneaktör, sett till genomsnittsräntan de senaste 12 månaderna.
- När vi jämför kostnaden för ett genomsnittligt bolån hos en storbank med kostnaden för motsvarande lån hos Skandia ser vi att storbankskunderna i Sverige i genomsnitt betalar över 5 000 kronor mer per år. När vi jämför olika städer i Sverige är skillnaden för ett genomsnittligt bolån mellan 11 000 och närmare 2 000 kronor beroende på var man bor i Sverige samt huruvida man bor i villa eller lägenhet.
- En god konkurrens på bolånemarknaden gynnar kunderna genom att pressa bankernas marginaler. Men om konkurrensen på bolånemarknaden ska öka behöver fler kunder byta bolånegivare. Därför är det viktigt att öka medvetenheten om hur de olika bolånegivarnas prismodeller ser ut samt kunskapen kring att man kan byta långivare om man är missnöjd och hur detta går till. ●



Vad är storbanksmodellen?

De flesta stora aktörer på bolånemarknaden använder sig idag av snarlika modeller – i den här rapporten refererar vi till denna som storbanksmodellen – för att sätta bolåneräntan för sina kunder.

Storbanksmodellen baseras på att varje kund erbjuds en individuell tidsbegränsad rabatt som baseras på ett antal variabler som inte är transparenta. Detta är problematiskt då en kunds individuella rabatt sätts relativt godtyckligt utifrån kundens generella ekonomiska situation samt kundens förmåga att förhandla och argumentera för en hög rabatt. Ju bättre en kund är på att förhandla – desto högre rabatt och därmed lägre ränta får hen. Relativt kapitalstarka kunder med höga inkomster och låg relativ belåningsgrad kan lockas att stanna kvar i banken med en rabatt som egentligen är förmånligare än vad som är marknads-mässigt för just det bolånet, men där kundens totala affär trots allt bedöms som värdefull för banken. Dessa kunders låga räntesatser subventioneras av andra kunder med sämre förutsättningar som betalar en relativt hög ränta.

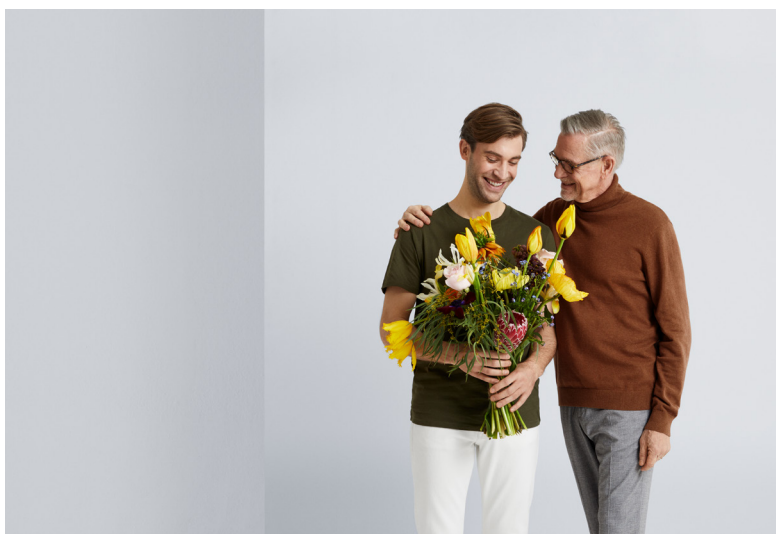
En kund som hänvisar till att hen kan få en viss rabatt hos en konkurrent kan lockas att stanna kvar med en extra hög rabatt som är tidsbegränsad. När rabatten väl löper ut ökar kostnaden för lånet per automatik om inte kunden begär en ny förhandling och återigen lyckas motivera varför hen skall bibehålla sin stora tidsbegränsade rabatt och förmånliga ränta.



Ur ett konkurrensperspektiv är det negativt att kunder uppfattar det som krångligt och besvärligt att byta bolånegivare. En kund som funderar på att flytta sitt bolån brukar ofta bli ombedd att inkomma med ett amorteringsunderlag från sin nuvarande bank, vilket är en sammanställning över de befintliga lånens struktur. I och med att kunden begär ett sådant underlag får den nuvarande banken en signal att kunden är på väg bort och därmed möjlighet att aktivt försöka övertala vederbörande att stanna kvar, till exempel med en kort tidsbegränsad rabatt som kunden behöver bevaka för att inte bli av med.

Jämför snittränta snarare än listränta

Som kund är det svårt att jämföra vilken långivare som erbjuder den bästa räntan. Utöver de tidsbegränsade rabatterna varierar bankernas dagsaktuella listräntor och en långivare som en dag har ett förmånligt erbjudande kan en annan dag ligga betydligt högre än sina konkurrenter. Som kund är det därför mer relevant att titta på vilken snittränta som kunderna betalar. Snitträntan kan ligga både över och under de dagsaktuella listräntorna, men fördelen är att snitträntan avspeglar ett genomsnitt över hur bra villkor som banken erbjudit över tid. ●



Hur fungerar en transparent bolånemodell?



Skandia är en av få aktörer på marknaden som inte använder sig av storbanksmodellen utan i stället utgår ifrån en transparent bolånemodell. Alla kunder med samma förutsättningar i form av belåningsgrad och lånebelopp erbjuds samma rabatt. I Skandias fall får man även ytterligare rabatt om man är tjänstepensionskund. Bolånen är så att säga redan färdigförhandlade och helt transparent prissatta. ●

Vad blir Storbanksplåslaget i kronor och ören?

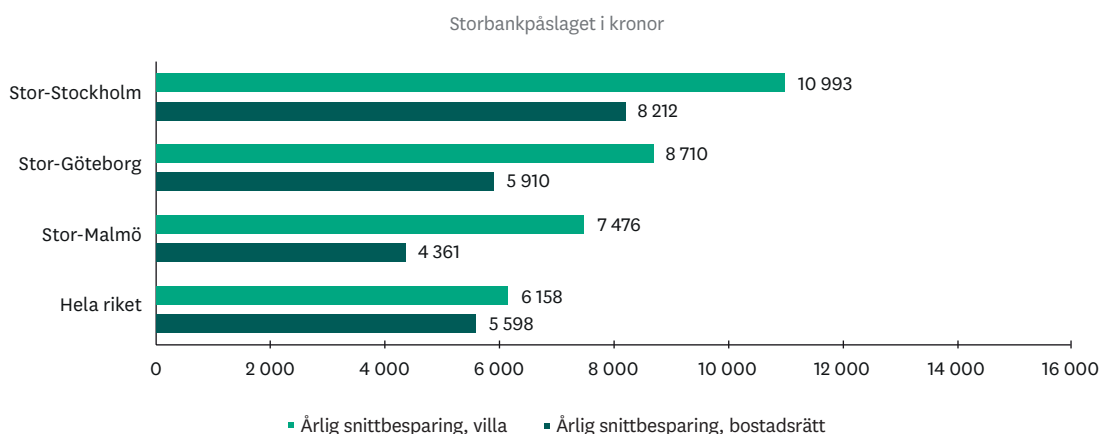
Storbanksplåslaget landar i genomsnitt på strax över 6 000 kronor per år för villaägarna i Sverige och 5 500 kronor per år för alla som äger sin lägenhet.

För att uppskatta det ungefärliga Storbanksplåslaget har vi utgått ifrån statistik över bostäder samt bankernas rapporterade snitträntor. Det är värt att känna till att snitträntan är just ett genomsnitt av vad alla bankernas kunder betalar och kan därför vara missvisande på region- och personnivå. Som tidigare nämnt kan det exempelvis vara lättare för en person med höga inkomster och stora bolån att förhandla sig till en lägre ränta, vilket tenderar att vara mer vanligt i storstadsregioner. Personer med lägre lånebörda och inkomster utanför storstadsregionerna tenderar att missgynnas av bolånemodeller med förhandling. Storbanksplåslaget i kronor och ören ska därför

främst ses som en illustration över storleken på merkostnaden i genomsnitt för konsumenterna mellan olika regioner.

Stor-Stockholm toppar listan, här landar storbanksplåslaget på mellan 11 000 kronor och 8 000 kronor per år. Villaägarna i Göteborg får betala närmare 7 500 kronor för hela året. De som i stället äger en bostadsrätt i Göteborg får betala närmare 6 000 kronor per år. Även villaägare i Stor-Malmö får betala dyra pengar i storbanksplåslag, närmare 7 500 kronor per år medan bostadsrättsägarna får betala strax under 4 500 kronor per år.

För att illustrera Storbanksplåslaget har vi räknat på tre olika typscenarier. Vi har utgått ifrån en genomsnittlig belåningsgrad för ett normalstort boende i Stockholm, Östersund samt i Göteborg. ●



Under 2023

		Kvadratmeterpris	Kvadratmeter	Medelpris i kronor	Lånebelopp med LTV; 70 %	Snittränta Skandia	Snittränta Storbänkerna	Räntekostnad Skandia	Räntekostnad Storbänkerna	Storbanksplåslag	Avrundade siffror
Kim	Stockholm	63 703	40	2 548 120	1 783 684	4,15 %	4,38 %	73 949	78 055	4 106	4 100
Charlie	Östersund	22 746	130	2 956 980	2 069 886	4,15 %	4,38 %	85 814	85 814	4 765	4 800
Robin	Göteborg	45 844	80	3 667 520	2 567 264	4,15 %	4,38 %	106 434	112 345	5 910	5 900

Kvadratmeterpris, genomsnitt av sålda objekt senaste 12 månaderna från Stor-Stockholm, Jämtland län, och Stor-Göteborg, källa; Svensk mäklarstatistik



Scenario 2

Familjevillan – 4 800 kronor per år i storbanksåslag

Charlie, 40 år, är etablerad sedan tidigare på bostadsmarknaden. I takt med att familjen växer ser sig Charlie med familj sig omkring för att hitta ett något större boende. I Östersund hittar de en villa på 130 kvm som de vill jämföra kostnaden för.

För sitt hus i Östersund betalar Charlie strax över 22 500 kronor per kvadratmeter, vilket gör att huset kostar nästan tre miljoner. Med en belåningsgrad på 70 % skulle Charlies bostad till storbanksnas snittränta kosta ungefär 85 000 kronor per år, vilket är mer än vad det skulle kosta med Skandias snittränta. Storbanksåslaget för exemplet Charlie är 4 800 kronor per år.



Scenario 1

Studentlägenheten – 4 100 kronor per år i storbanksåslag

Kim, 27 år, är förstagångs köpare och har hittat en enrumslägenhet i Stockholm om 40 kvm. Kim har en belåningsgrad på 70 % och överväger vad kostnaderna skulle bli för att ta ett bolån hos olika aktörer.

För sin lägenhet i Stockholm betalar Kim ungefär 63 703 kronor per kvadratmeter, vilket gör att lägenheten kostar ungefär två och en halv miljon. Med en belåningsgrad på 70 % skulle Kims bostad till storbanksnas snittränta kosta ungefär 78 000 kronor per år, vilket är mer än vad det skulle kosta med Skandias snittränta. Storbanksåslaget för exemplet Kim är 4 100 kronor per år.



Scenario 3

Storstadslägenheten – 5 900 kronor per år i storbanksåslag

Robin, 65 år, har nyligen gått i pension och i takt med att barnen blivit vuxna och flyttat ut letar hen efter en mellanstor lägenhet kring 80 kvm i Göteborg.

För sin lägenhet i Göteborg betalar Robin nästan 46 000 kronor per kvadratmeter, vilket gör att lägenheten kostar strax över tre och en halv miljon. Med en belåningsgrad på 70 % skulle Robins bostad till storbanksnas snittränta kosta över 110 000 kronor per år, vilket är mer än vad det skulle kosta med Skandias snittränta. Storbanksåslaget för exemplet Robin är 5 900 kronor per år.

Så har vi räknat

¹ Svensk
Mäklarstatistik;
framtaget
januari 2024

Vi har utgått från antal sålda objekt och kvadratmeterpris (villor och BRF) de senaste 12 månaderna¹. Statistiken avser perioden januari 2023 till och med december 2023.

Vi har räknat på en standardvilla om 130 kvm och en genomsnittlig bostadsrätt (3 rummare) på 80 kvm.

Vi har räknat på en genomsnittlig belåningsgrad på 70%.

Genomsnittsränta senaste 12 månaderna för 3 månaders bunden bolån, jämförelse mellan Skandias och Storbankernas snittränta (statistik från SCB). ●



Referenser

Svensk Mäklarstatistik; framtaget januari 2024. Avser perioden januari 2023 till och med december 2023.

Genomsnittsränta senaste 12 månaderna för 3 månaders bunden bolån, jämförelse mellan Skandias och Storbankernas snittränta (statistik från SCB)

<https://fi.se/contentassets/0007f7fb35cb4a88b1571448d2a09bff/bilaga-2-svenska-bolanetagare-fokusgruppsundersokning.pdf>

