

Månadsbrev

– från Kronofogdens doktorander
mars, 2019

Exekutiv försäljning av fastigheter och bostadsrätter:

1. I vilken omfattning återkallas försäljningsärendena?

I mitt doktorandprojekt har jag ägnat frågeställningar kring exekutiv försäljning av bostadsrätter och fastigheter en ansevärd mängd tid. Detta hänger ihop med att den specifika frågan i rubriken väcktes hos mig redan innan jag påbörjade doktorandstudierna. När jag sålde bostadsrätten och fastigheter som auktionsförrättare gjorde jag helt osorterade observationer med innebörden dels att det var ganska vanligt att försäljningsärenden återkallades generellt, dels att detta inte helt sällan skedde mycket sent i vår handläggning (ibland t.o.m. på auktionsdagen). - *Vad kan nu detta bero på?* frågade jag mig själv. Senare som doktorand har jag lagt till frågan: *Varför är denna observation viktig?*

Jag kommer nu i en serie nyhetsbrev lyfta fram de empiriska resultaten i mitt doktorandprojekt fram till dags dato och diskutera deras innebörd och betydelse för Kronofogden (därför numreringen i titeln till detta nyhetsbrev).

I detta nyhetsbrev fokuserar jag frågan om hur vanligt eller ovanligt det faktiskt är att försäljning inte leder till auktion, dvs. att ärendet återkallas. Återkallelse innebär i princip antingen att gäldenären betalar skulderna som ligger till grund för försäljningsärendet, inklusive kostnader, eller att borgenärerna återkallar begäran om försäljning eller utmätning. I det fallet kan vi sluta oss till att någon form av uppgörelse har skett mellan borgenären och gäldenären, t.ex. en avbetalningsplan.¹

En snabbkurs i fastighetsförsäljning

Men först ska jag backa bandet ett par steg för att få med er som inte är helt drillade i exekutiv försäljning på tåget. Exekutiv försäljning av fastighet och bostadsrätt sker i allmänhet genom att Kronofogden håller offentlig auktion. Syftet är att göra en så lyckad försäljning som möjligt för att driva in pengar till borgenärerna och minska gäldenärernas skuldsättning med bibehållen rättssäkerhet. Försäljningsförfarandet kan huvudsakligen initieras på två olika sätt. Antingen så ansöker bank med pantsäkerhet i fastigheten om exekutiv försäljning direkt hos vår Försäljningsenhet, som då lägger upp ett mål. I ett tidigare skede har banken då fått fastställt genom betalningsföreläggande (s.k. BFA) eller dom att fordran ska utgå med förmånsrätt ur

¹ Denna spekulering är inte empiriskt grundad från min sida eftersom mina data inte täcker vad som händer före det exekutiva försäljningsförfarandet.

fastigheten.² Eller så utmäter vi fastigheten eller bostadsrätten för "vanliga" oprioriterade borgenärsfordringar, däribland staten, och ett försäljningsärende läggs upp efter att verkställigheten anmäler utmätningen till försäljningen.

Det som är speciellt med exekutiva försäljningar är att det i normalfallet går relativt snabbt. I princip ska auktion ske inom två månader för bostadsrätt och inom fyra månader för fastigheten från tidpunkten för utmätningen. I mina ögon är detta ett mycket snävt tidsperspektiv, särskilt med hänsyn till att vi kan tänka oss att gäldenären kan ha haft en skuldsättningsproblematik i årtal, alltså under en väsentligt längre tid.³ Det är ju inte orimligt att tänka sig att gäldenären slutar att betala bolån på grund av bestående ekonomiska problem och efter att gäldenären kanske har försökt skydda sin bostad.⁴ Lägg därtill att gäldenären och banken i vissa fall förhandlar utan Kronofogdens inblandning.⁵ Vad gäller vår tillgångsutredning vet vi också att vi utmäter bostadsrätter först när vi har uttömt alla andra alternativ, vilket följer av utmätningens ordning.⁶ Min poäng är att, när vi väl kommer så långt att fastigheten eller bostadsrätten ska säljas exekutivt, det inte finns mycket tidsmässigt utrymme kvar för gäldenären att lösa situationen.

Jag vill också lyfta fram att, även i de fall ärendet går till auktion, det inte är säkert att försäljning sker. Det beror på att borgenären i vissa fall har vetorätt och på att Kronofogden ska pröva att ett bud är skäligt i förhållande till objektets uppskattade marknadsvärde.

Empirisk beskrivning av i vilken utsträckning återkallelser sker

I mina ögon är det med hänsyn till det relativt snabba förfarandet märkligt att en relativt stor andel av försäljningsärendena återkallas. Att återkallelser är vanligt kan jag bekräfta genom att titta på våra egna data över försäljningar alltsedan DUFF-EX, ärendehanteringssystemet för exekutiv försäljning av fastigheter och bostadsrätter, startades i slutet av 90-talet. Mina forskningsdata baserar sig huvudsakligen på dessa data på ärendenivå. Det fina med att ha data på ärendenivå (kontra data på aggregerad nivå) är att det är möjligt att statistiskt beskriva hur olika aspekter av försäljningsärendena hänger samman. Detta ska jag nu göra gällande frågan om i vilken omfattning försäljningsärenden återkallas.

Rent generellt visar nedanstående diagram att ungefär 3 av 4 försäljningsärenden har återkallats historiskt under perioden 2000 till 2014. Andra möjliga resultat är att auktion har skett, varvid fastigheten eller bostadsrätten antingen säljs eller inte.

² För er som är bevandrade i detaljerna så är utmätning p.g.a. inteckning att likställa med dessa bankansökningar eftersom banken då har pantsäkerhet och anvisar egendomen till utmätning.

³ Anna Hedborg konstaterade i sin utredning från 2013 *Överskuldssättning i kreditsamhället?* (SOU 2013:78) att nästan 190 000 gäldenärer (av de 370 000 gäldenärer som då fanns registrerade i våra register) hade haft minst en skuld hos oss i över 10 års tid.

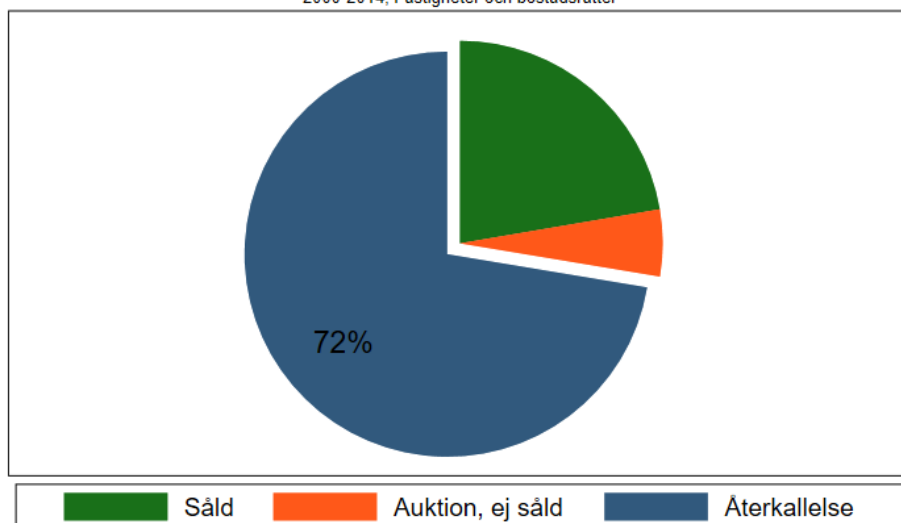
⁴ Gäldenärens perspektiv behandlar jag inte i min forskning men se t.ex. Lisbeth Sandvalls avhandling *Överskuldssättningens ansikten: en studie av vägar in i och ut ur ekonomiska svårigheter* (2011) [sida 2](#) gällande detta perspektiv kontra överskuldssättning i allmänhet.

⁵ Som en del av mitt doktorandprojekt intervjuar jag handläggare på de stora bankernas krav- och inkassofunktioner gällande bolån.

⁶ Se Kronofogdens Ställningstagande avseende utmätningens ordning, nr. 7/14/VER.

Återkallelser i Försäljningsärenden

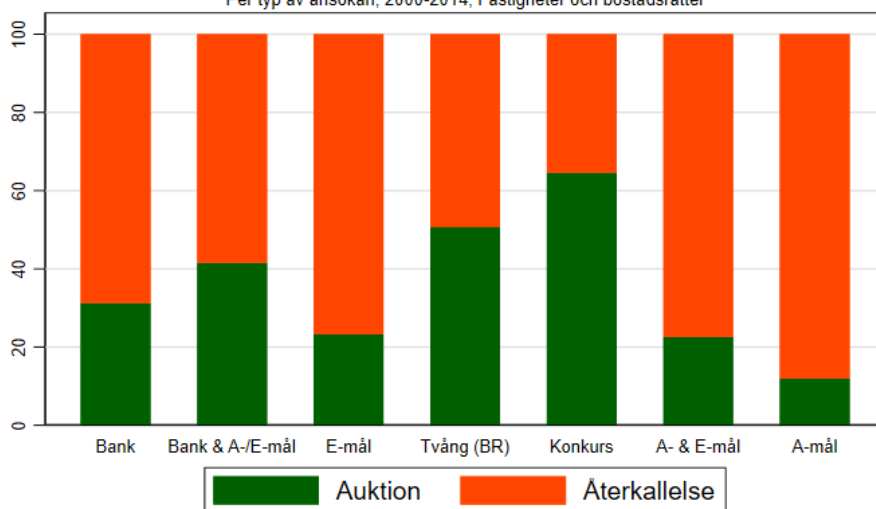
2000-2014, Fastigheter och bostadsrätter



Vi kan bryta ned detta på ett antal olika sätt. Särskilt intressant tycker jag att det är om det spelar någon roll vilken typ av borgenär som ligger bakom försäljningsbegäran.

Återkallelser i Försäljningsärenden

Per typ av ansökan, 2000-2014, Fastigheter och bostadsrätter

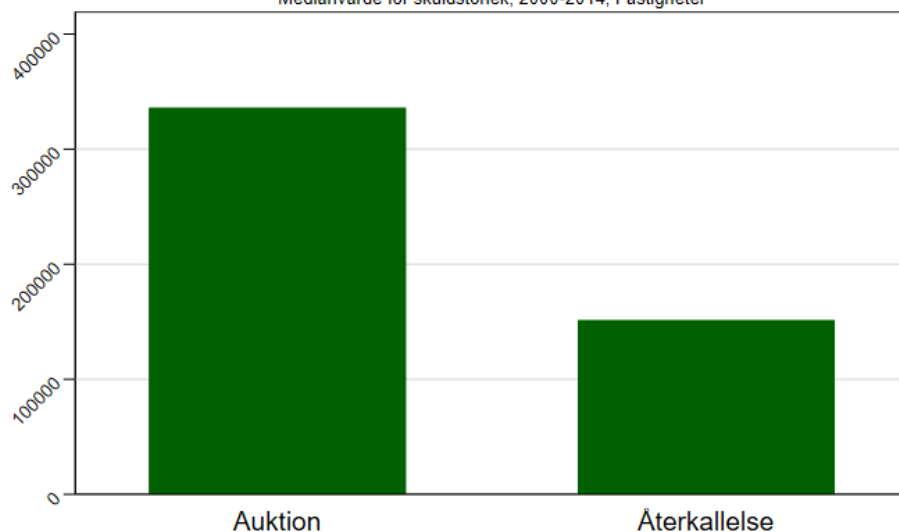


I diagrammet ovan ser att det faktiskt spelar roll vilken typ av skuld som ligger bakom försäljningsbegäran. Historiskt har i princip det varit dubbelt så vanligt att A-målsskulder återkallas jämfört med banksökningar.

En annan viktig variabel hos oss är ju naturligtvis skuldstorleken. Stapeldiagrammet nedan visar, precis som vi kanske misstänker, att återkallelser är korrelerade med skuldstorleken. Medianskulden är mer än dubbelt så stor i de ärenden som leder till auktion.

Återkallelser i Försäljningsärenden

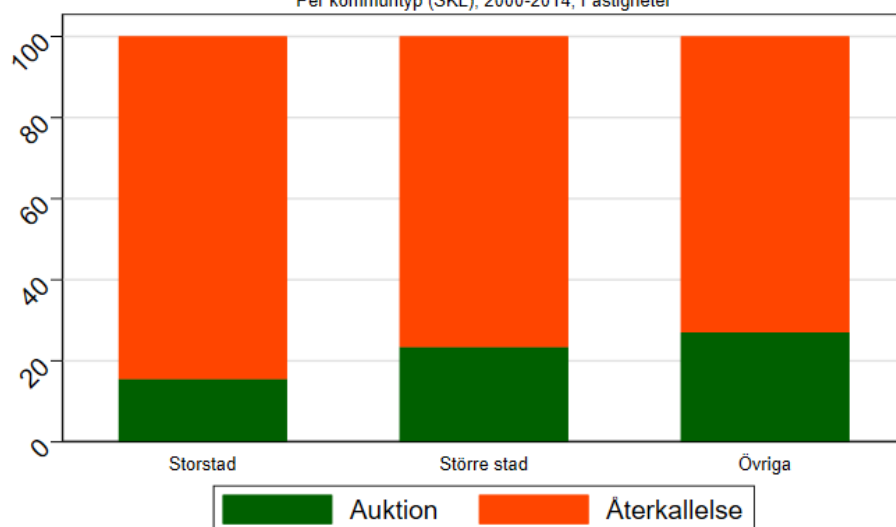
Medianvärde för skuldstorlek, 2000-2014, Fastigheter



Ett annat sätt är att se hur återkallelser förhåller sig till storleken på den kommun där är fastigheten är belägen.

Återkallelser i Försäljningsärenden

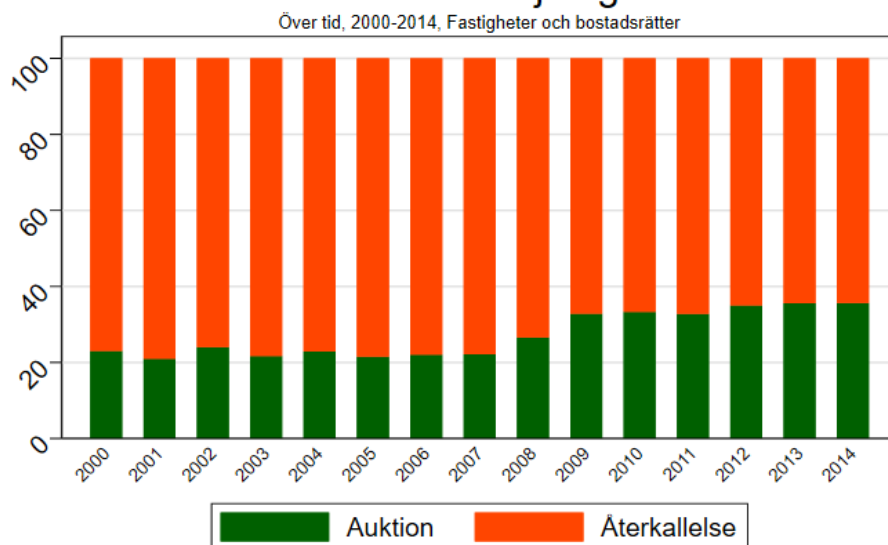
Per kommuntyp (SKL), 2000-2014, Fastigheter



Vi ser att det är vanligare med återkallelser för fastigheter som ligger i storstadsområden (i princip Stockholm, Malmö och Göteborg med omgivning). Skillnaden mot kategorin *Övriga* är kanske inte dramatisk, men uppgår ändå till c:a 10 procentenheter.

Vi kan också följa utvecklingen över tid. Diagrammet visar att det finns en trend över tid mot en lägre andel återkallelser.

Återkallelser i Försäljningsärenden



Andelen återkallelser var relativt konstant fram till c:a år 2007 och har därefter minskat till strax över 60 procent år 2014.

Vi blickar framåt

Mitt syfte med detta nyhetsbrev har endast varit att belägga en viktigt empiriskt faktum i min forskning: att våra försäljningsärenden återkallas i relativt stor omfattning och att det finns en mängd intressanta variationer att utforska. Detta säger något viktigt om våra försäljningsärenden. Det är inte för sent för gäldenären och borgenärerna att nå en lösning som undviker försäljning även i detta sena skede i indrivningsprocessen och att detta är möjligt trots att tidsramen är snäv.

Det finns emellertid vissa problem med denna rent deskriptiva analys. Vi kan nämligen utgå från att vissa variabler i försäljningsärendena inte bara hänger ihop med återkallelser utan även inbördes med varandra. Så är t.ex. fallet med ärendetyp och skuldstorlek (det är i allmänhet högre skuldbelopp vid försäljning på begäran av bank). Som tur är går det med ytterligare statistiska övningar att försöka isolera dessa effekter från varandra. På så sätt kan vi alltså få svar på frågan hur mycket varje specifik variabel påverkar ett visst resultat, i detta fall sannolikheten för återkallelse i ett visst ärende. Men jag sparar dessa övningar till mitt nästa nyhetsbrev.

Mikael Lundholm