

# På god fot?

## Hvordan relasjonen mellom utleier og leietaker påvirker husleien

Erling Røed Larsen og  
Dag Einar Sommervoll

*De fleste økonomer anser leide og eide boliger som nære substitutter og mange tror at prisdannelsen i de to markedene er lik. Denne artikkelen hevder at prisdannelsen i leiemarkedet er mer kompleks enn i markedet for eide boliger. Mens selger og kjøper i eiemarkedet kun forhandler pris én gang, samhandler leier og utleier over tid. Hvem som leier, hvem som leier ut og leieforholdets type og utvikling bestemmer prisen i leiemarkedet.*

### Innledning

Økonomer ser gjerne på leide og eide boliger som nære substitutter. Det gjør de med god grunn. Tross alt har etterspørselen etter både leide og eide boliger opphav i det samme behovet. Alle ønsker tak over hodet, beskyttelse mot regn og kulde, et sted å sove og et privat utfoldelsesområde. Tilbudet av eid og leid tak tar utgangspunkt i samme typer fysiske objekter. Begge deler tilbys med utgangspunkt i boligvarianter som leiligheter, hybler, eneboliger og rekkehus. Det er fristende å tro at når to goder har sin etterspørsel grunnet i samme behov og sitt tilbud dekket av like objekter, så vil de være nære substitutter og prisdannelsen i markedene vil være like. I denne artikkelen skal vi med bakgrunn i Statistisk sentralbyrås leiemarkedsundersøkelse belyse at prisdannelsen i eie- og leiemarkedet er svært ulik.

Det har å gjøre med hva som er viktig når, hvor og hvordan kjøper og selger forhandler om pris. I eiemarkedet møtes kjøper og selger én gang. I leiemarkedet derimot inngås en kontrakt som medfører plikter og rettigheter for begge parter. Partene kan ha tvil om i hvilken grad motparten vil eller har til hensikt å etterleve skrevne og uskrevne regler for leieforholdet. Vi kan litt enkelt si at mens kontraktsundertegnelsen ved hussalg markerer (forhåpentligvis) slutten på forholdet mellom kjøper og selger, markerer det tilsvarende pennestrøket i leietilfellet starten på et potensielt langt bekjentskap.

I eiemarket forventer vi derfor at boligens pris i vesentlig grad bestemmes av boligens kjennetegn som beliggenhet, størrelse og standard. For leiemarkedet vil disse faktorene også være av stor betydning, men i hvilken grad spiller andre forhold inn? En leietaker bestemmer seg nemlig ikke kun for et leieobjekt, men også samtidig for et leieforhold til utleier. En eier skal kanskje ha leietaker som nabo, og i hvert fall skal leietakeren ta vare på en – ofte – stor del av formuen hennes og stå for inntektsstrømmen i form av månedlige leiebetaling. Leier og utleier møter hverandre mange ganger, fysisk eller finansielt, gjennom hele leieforholdet. Kjøper av leide bolig tjenester må betale husleie til rett tid, ta vare på objektet, ikke ødelegge forholdet til naboene, utføre plikter i eiers sted og aller helst bo i boligen uten brått eller tidlig si opp avtalen. Dersom leietakeren i tillegg bor nær utleier, for eksempel i en hybel eller i en sokkelleilighet, vil personlig kjemi mellom utleier og leietaker være av betydning. Leietaker vil også tenke over hvorvidt utleier, eller selgeren av leietjenestene, vil eller kan garantere for varen; eller rettere: tjenestestrømmen; han kjøper. Utbedringer må foretas til avtalt tid. Hvitevarer og materiell standard må vedlikeholdes.

På denne bakgrunn ser vi at å innlede et leieforhold medfører et ikke ubetydelig risiko for begge parter. Standard økonomisk tankegang gir at partene er villige til å betale for å redusere denne risikoen. Hvor mye er en utleier villig til å premiere en potensielt god leietaker? Og omvendt hva slags leieutleiere tiltrekker seg gode leietakere? Videre, etter at leieforholdet er etablert, gis rabatter over tid for velfungerende leieforhold? I prinsippet kan slike relasjonelle forhold være av betydning alt annet likt, men at effektene er for små til å være av økonomisk betydning. I denne artikkelen ser på betydningen av slike effekter.

**Erling Røed Larsen** er seniorforsker ved Forskningsavdelingen, Statistisk sentralbyrå og førsteamanuensis II ved Institutt for samfunnsøkonomi, Handelshøyskolen BI (erling.roed.larsen@ssb.no)

**Dag Einar Sommervoll** er forsker ved Forskningsavdelingen, Statistisk sentralbyrå (dag.einar.sommervoll@ssb.no)

Vi finner at lange leieforhold gir rabatter. En tolkning av dette fenomenet innenfor det rammeverket vi bruker, er at lange leieforhold er vellykkede leieforhold. Mens mislykkede leieforhold avsluttes, vil vellykkede fortsette på en måte der utleier er fornøyd med leietakers betalingspresisjon og oppførsel parallelt med at leietaker er fornøyd med utleiers etterrettelighet. Det er rimelig å tro at utleier har mest å tape på et mislykket leieforhold, fordi det er hennes eiendom og hennes inntekter, og det kan bety at hun er villig til å gi større rabatter for et vellykket leieforhold enn den ekstraleie leietakeren er villig til å betale. Barker (2003) spør nettopp om kort leietid skal gi andre priser enn lang leietid. Nevnte historie er konsistent med det vi finner. Våre tall tyder på at rabattene er store. For eksempel vil en ettårig leieavtale typisk være 6 prosent billigere enn en helt ny. Rabatten kan rasjonaliseres på flere måter. En nærliggende forklaring er en ren kvantumsrabatt, det vil si at utleier er villig til å ta litt mindre per utleieenhet og selge flere enheter. Videre kan vi lett tenke oss at utleier er fornøyd med leietaker og ønsker å beholde henne. En komplikasjon her er juridiske beskrankninger. Løpende leier kan justeres hvert tredje år, og indeksreguleres årlig. I et stigende leiemarked vil vi derfor observere at eksisterende leier er lavere enn de nylig inngåtte. I det norske leiemarkedet står vi nok overfor en overlaging av disse tre effektene. Det er også mye som tyder på at leietakere ofte vegrer seg for å sette opp leien i frykt for å stimulere til at leietakeren flytter, selv i tilfelle hvor inflasjon og leiemarked tilsier en økning. Vnligrere er at vi observerer «jump rents», det vil si at leien justeres mellom leieforhold.

Andre avgjørende funn inkluderer avslag i husleie for bestemte grupper av leietakere og økte leier når utleier er av en bestemt type. Formidlingskanalen er meget viktig for leienivået. Leiligheter som er formidlet formelt, altså via profesjonelle formidlere som byråer og aviser har typisk mye høyere leier enn leiligheter som er formidlet via uformelle kanaler som bekjente og venner. Vi tolker dette ikke som en vennskapsrabatt, men som en betaling for informasjon om gode leietakere, og derved som et forsikringspremium mot vakanser – altså tomme leiligheter.

I litteraturen har det vært kjent at husleiene kan påvirkes av disse ekstrafaktorene utover rene hedoniske kvaliteter ved boligen, altså fysiske kjennetegn så som størrelse og standard samt nabolag og beliggenhet. Men ingen har uttømmende kunnet tallfeste betydningen av dem i kroner og øre, dollar og cent eller pund og pence. Det er en slik tallfesting denne artikkelen forsøker seg på ved å utnytte et helt unikt, nytt datasett for leieforholdene i Norge 2005.

Et iøynefallende funn er at hvis boligen har vært formidlet gjennom en profesjonell kanal, er husleien typisk betraktelig høyere – hele 12 prosent – enn hvis den er ellers lik, men har blitt formidlet gjennom mer

uformelle kanaler. Funnet blir grundig diskutert nedenfor. Kort fortalt tror vi at et slikt avslag skyldes den meget verdifulle informasjonen om en leiekandidat en utleier får tak i dersom leiekandidaten anbefales eller beskrives av en bekjent. Da kan utleier potensielt prestisjeidentifisere gode leietakere, og derigjennom redusere risiko. Redusert risiko har verdi, og kan avleses i lavere husleie.

### Forholdet mellom eier og leier

En utleier står overfor et optimeringsproblem og en risikobehandlingsutfordring. Hun vil gjerne finne en leietaker som betaler høyest mulig månedlig husleie, men vil ikke kreve så stor leie at hun skremmer leietakere til aktivt å søke alternativ, for dermed hyppig å oppleve at leiligheten står tom – fordi en misfornøyd leietaker har funnet noe bedre. Samtidig vil en som leier ut en sokkelleilighet aller helst ha en person hun liker, en person hun tror ikke lager støy og uro og en person som kanskje kan hjelpe til med plenklipping og snømåking. På fagspråket sier vi at en utleier har betalingsvillighet for gode leietakere. Hun er videre villig til å betale for å forsikre seg mot at leiligheten står tom, for eksempel ved å gi noe avslag i månedlig leie, for derigjennom å få tak i en leietaker som ikke flytter hyppig. En tom leilighet, en vakans, genererer ikke inntekter, men trekker renteutgifter, og dette vil en utleier aktivt søke å unngå; se Igarashi (1991) for videre lesning.

Leietakeren står også overfor noen usikkerhetsmomenter. Han vet ikke om utleier er til å stole på. Det kan tenkes at det oppstår behov for oppussing og opprydning, og at behovet ligger langt utenfor det som kan forventes av en leietaker eller som juridisk forplikter enn leietaker, og da er det viktig for ham at utleier holder det han lover. Hvis for eksempel leiligheten har kjøleskap, fryser, vaskemaskin, oppvaskmaskin og tørketrommel, og det beregnes et lite tillegg i månedsleien for slike fasiliteter, så ønsker leietaker at alt til enhver tid virker. Ellers er det jo bristende forutsetninger for leieforholdet. Dersom han får en mistanke om at utleier ikke er etterrettelig, eller kanskje meget sen til utbedringer, vil han være villig til å betale noe mindre per måned i leie. Ekstrabetalingen for en – tilsynelatende – god utleier vil igjen fungere som en forsikringspremie for leietakeren. Han betaler litt mer per måned for å unngå tap av tid eller penger hvis noe skulle skje.

Men verken utleier eller leietaker vet eksakt hvilken type de står overfor under forhandlingene. De gjetter, men ønsker seg informasjon til å gjette mer kvalifisert. Dette kan oppfattes som et spill, hvor begge parter prøver å framstå av ønsket type. Leietaker opplyser om arbeid, utdanning og referanser. Utleier signaliserer kanskje raushet, eller i det minste anstrenger seg for at utleieenheten skal virke tiltrekkende. Begge vil forsøke å maskere svakheter og ulemper. Da blir det avgjørende for begge parter å etablere indikatorer

som de tror på. Trolig er dette viktigst for utleier siden det er hun som eier objektet og hun som skal motta penger hver måned. Det er lett å se for seg en situasjon der hun får en leietaker som skaper store vanskeligheter, og det er den hun aller helst vil unngå. Utleier sjekker referanser, men vet at referansene neppe er tilfeldig valgt. Derfor vil hun nok vektlegge opplysningene mer om de kom fra noen hun fester lit til, eller som i det minste ikke er håndplukket av den potensielle leietakeren. Da kan formidlingskanalen av utleienheten være av stor betydning. Dette illustreres best om vi ser for oss to helt like utleieobjekter, og lar den ene formidles profesjonelt via et byrå, gjennom annonsering i avis eller på internettet og lar den andre formidles uformelt via anbefalinger. Vi tror vi i data vil kunne se at den første vil ha en betydelig høyere månedlig husleie. For eksempel tror vi den siste kunne ha en månedlig husleie på 9 000 kroner når den første kan oppnå en leie på 10 000 kroner. Hvorfor? En nærliggende forklaring er en vennerabatt.

Mer interessant er tilfeller av uformell formidling hvor verken slektskapsbånd eller vennskap inngår. Typiske eksempler er hvor en nyansatt i en bedrift trenger et sted å bo, og en venn av en kollega har en leilighet. Her er det liten grunn til å tro at utleier i sin alminnelighet føler seg forpliktet til å gi en «vennersrabatt». Derimot kan en rabatt påregnes hvis utleier nå mener at han har funnet en god leietaker (som han kanskje ellers ikke ville ha funnet).

La oss fortsette eksempelet. Anne ønsker å leie ut leiligheten sin. Hun er først og fremst redd for vakanser, altså at leiligheten står tom og trekker renter uten at hun får månedlige husleieinntekter. Hun vet at det finnes leietakere som ikke er etterrettelige, men føler seg ikke i stand til å identifisere dem selv ved å møte dem. Hun har da valget mellom å gå via en formell formidlingskanal eller en uformell. Den formelle består av profesjonelle byråer, annonsering, aviser og internettet. Den uformelle består av å tipse venner og kjente, og la dem videreformidle tipset. Hun håper samtidig på at de kan tipse henne tilbake om gode kandidater. Dette vil da kunne fungere som en kvalitetsseleksjon, og lede til at hun gir avslag i leie fordi hun slipper å tenke over muligheter for betalingsmislighold, skader og ødeleggelser og plutselig opphør av leieavtalen. Enda mer presist kan vi si at hun først unnlater å legge på en forsikringspremie, deretter slår av litt i leie for å lokke til seg den gode leiekandidaten og sikre at han velger nettopp hennes – nå meget konkurransedyktige – leilighet å leie.

Slike teoretiske betraktninger er lett å gjøre, men kun en empirisk studie kan avsløre i hvilken grad leiene drives det vi kan kalle agent- og relasjonsspesifikke forhold. I de to følgende paragrafene skal vi presentere en stor datamateriale, samt komme med de første tallfestinger av slike effekter.

## Data og empirisk metode

Bakgrunnen for innhenting av datasettet var et oppdrag fra Kommunal- og Regional Departementet, som i samarbeid med Husbanken ønsket at Statistisk sentralbyrå skulle innhente data om leiemarkedet. Oppdraget var motivert av et politisk ønske om å forstå de økonomiske mekanismene i leiemarkedet og å kartlegge hvordan geografiske og sosioøkonomiske forhold samvarierer med husleienivåer og danner observerbare mønstre. Videre var det behov for å undersøke frekvensen av ulike objekttyper, utleiertyper og leietakertyper samt selve spredningen i faktorene som bidrar til å bestemme husleiene.

Utvalgsplanen er beskrevet i Belsby et al. (2005), og inneholder en beskrivelse av de utfordringene som forelå i trekkmekanismene. Siden eiere forekommer langt hyppigere enn leiere i populasjonen av norske husholdninger, vil et enkelt, tilfeldig utvalg blant norske husholdninger gi et utvalg med stor overvekt av eiere. Derfor ble registerdata utnyttet slik at en kunne fjerne eiere, og således trekke fra et univers med langt høyere andel leiere. Samtidig ble det sørget for geografisk spredning over fylker og byer. Feltperioden fant sted i perioden 9. mai til 10. juli 2005. Intervjuene ble i hovedsak gjort over telefon. Frafallet viste seg å bli forholdsvis høyt. En frafallsanalyse viser at frafallede intervjuobjekter kjennetegnes ved at de er unge og kun benytter mobiltelefon. Det åpner for en supplementstilnærming i framtidig datafangst i og med en bekymring for hvordan intervjuobjekter reagerer på telefonnummeret som framkommer på mobiltelefonen og for at intervjuobjektene kan befinne seg i en situasjon som er mindre egnet for intervju enn fasttelefonmottakere i hjemmet.

Det gjennomsnittlige telefonintervju varte i 7 minutter, og datasettet kartla en rekke forhold ved leiligheten og leieforholdet; se Belsby (op.cit.). Det datasettet vi benytter i denne studien består av 3 199 observasjoner av leietakere med positive månedlige leiebeløp.

## Empiriske funn

Vi kjører en regresjonsanalyse av logaritmen til månedlig husleie mot forklaringsvariable av tre typer. Den ene typen er geografisk, og inkluderer en markør for hovedstadsområdet samt indikatorer for høy og lav befolkningstetthet og logaritmen distanse til sentrum. Den andre typen kaller vi hedonikk fordi det er vanlig innenfor denne tradisjonen. Med hedonikk, eller hedoniske variable, forstår vi fysiske attributter ved leieobjektet, altså slike som størrelse, standard, balkong og møbler. Den tredje typen kaller vi karakteristika, og omfatter kjennetegn ved leier, eier og forholdet dem imellom. De viktigste blant den siste kategoriens variable er hvordan leieobjektet ble formidlet, hvilke tjenester leietaker utfører, utleiers type og leieforholdets lengde.

### Regresjon

Regresjon er en statistisk og økonometrisk teknikk som ofte benyttes i samfunnsøkonomi. Forskeren søker å forklare variasjoner i en variabel (avhengig variabel) med variasjoner i en samling av forklaringsvariable (uavhengige variable). For eksempel vil typisk en del av en leietakers månedlige husleie kunne forklares ved at utleieenheter er stor, gitt at andre variable holder gjennomsnittlige verdier. Altså hvis man sammenlikner to typer objekter som ellers er like, vil objektet med flere kvadratmeter forventes å ha høyere månedlig leie enn objektet med færre kvadratmeter. Fallgruven i regresjonsteknikker er at de er spesielt følsomme for hvordan sammenhengen er spesifisert. Typiske feil som nevnes i litteraturen er utelatelsen av viktige variable og gal form på funksjonen. I denne sammenhengen kunne vi for eksempel tenke oss at variable som utsikt, vestvendthet, lysforhold, nabolagskvalitet, støy og forurensning. Siden disse ikke er inkludert, men kanskje påvirker de variable som er inkludert, kan vi komme til å tilskrive en del effekter til de observerte variable som egentlig burde ha vært tilskrevet underliggende variable. Essensielt kontrollerer vi da ikke for alle forhold som vi ønsker eller tror vi kontrollerer for. Videre setter vi opp en enkel, lineær (rett linje) sammenheng mellom logaritmene til variablene i vår modell. I den virkelige verden er sammenhengen trolig mye mer kompleks. Da vil de estimerte koeffisientene kunne bli for grove forenklinger. Likevel antas det at rette linjer (mellom logaritmene) gir en viss forståelse selv av uhyre sammensatte funksjoner, særlig omkring hovedtyngden av observasjoner. Da kan vi forsvare bruken av en enkel modell. Forklaringskraften er overraskende stor gitt modellens. Vår justerte  $R^2$ , et mål på brøken mellom forklart og uforklart variasjon, er på 0,44. Det innebærer det at modellen forklarer 44 prosent av variasjonen i husleiene.

Vi bruker logaritmen til variable som ikke er såkalte binærvariable (altså enkeltmarkører, som ikke varierer i størrelse) i en slik såkalt log-log lineær funksjonsform. Det finnes to hovedgrunner bak dette valget. For det første gir den attraktive kurvaturegenskaper slik at betydningen av en variabel ikke er den samme for alle nivåer av variabelen. For eksempel vil da – med en slik spesifisering – økt avstand til sentrum fra 100 meter til 200 meter telle mer enn fra 4,1 til 4,2 kilometer. Selv om begge avstandsøkninger i absolutt metermål er lik (100 meter), representerer den første en dobling av distanse mens den andre bare innebærer en økning på litt over to prosent.

I Tabell 1 har vi laget en tabell som oppsummerer funnene våre i grove trekk. Den første tallkolonnen rapporterer estimeringsresultatene når vi kun inkluderer geografiske variable, og vi bruker den som et startpunkt når vi siden utvider til å inkludere hedoniske kjennetegn og karakteristika ved leier, eier og deres forhold. Den siste kolonnen rapporterer resultater for en modell der alle tre typer variable er tatt med.

Vi ser tydelig en lokaliseringseffekt. Estimater for Oslo og Akershus er 0,219 i modellen der alle variable er med. Det betyr at dersom to ellers like utleieenheter sammenliknes, så assosieres den i Oslo og Akershus med 25 prosent høyere leie. Dette fordi  $P_{Oslo}/P_{not Oslo} = e^{0,219} = 1.245$ . En leietaker må også betale mer i husleie dersom han ønsker å leie nær et sentrum. Estimater på -0,0202 innebærer at dersom vi ser på to ellers like objekter, men hvor den ene ligger 2 kilometer unna og den andre 1 kilometer unna, så vil den fjerntliggende være omtrent 1,4 prosent billigere.<sup>1</sup> Hedoniske kjennetegn har åpenbart betydning for leienivået. Koeffisienten til logaritmen til størrelse er estimert til å være 0,365 i den komplette modellen der alle variable er med. Det betyr at for to ellers like leiligheter vil den på 60 kvadratmeter typisk være nesten 7 prosent dyrere enn en på 50.

Formidlingsmarkøren i Tabell 1 representerer de leieavtalene der en formell kanal har vært benyttet, uavhengig om utleiere driver i stor eller liten skala. Formelle kanaler inkluderer profesjonelle byråer, annonsering, aviser og internett. Koeffisientestimatet er 0,116 og det betyr at for to ellers like utleieenheter vil den som er formidlet profesjonelt, koste 12 prosent mer i måneden – ikke bare for storskalaoperatører, men for alle operatører uansett skala. Dette er konsistent med ideen om at uformell formidling kan tillate en utleier å erverve seg nyttig privat informasjon, om leielengde, betalingspresisjon og/eller behandling av utleieobjektet. I stedet for å betrakte høyere månedsleie for storskalaoperatører som et utslag av markedsrett, og som gir høyere driftsmargin, kan vi heller si at utleiere som møter leiekandidater via formelle formidlingskanaler må legge på en forsikringspremie på leien. Den skal dekke risiko for plutselige vakanser eller betalingsproblemer. Estimaterets størrelse røper at dette er en viktig økonomisk variabel og t-verdien avslører at den er festet i solid statistisk grunn. En t-verdi på 8,2 innebærer at vi kan utelukke tilfældighet.

Vi legger videre merke til at utførte tjenester gir leierabatt. Estimateret er på -0,04. Fortegnet er det viktigste i funnet, og det er intuitivt lett å forstå i og med at en utleier ellers måtte ha leid inn folk til å utføre slike tjenester. Det slipper hun, og kan implisitt betale leieboeren for å måke snø eller klippe plenen ved å la ham slippe unna med en lavere husleie.

Single betaler mindre enn par – for ellers helt like objekter. En mulighet er at par har høyere kjøpekraft, og at dette kan slå negativt ut i en forhandlingsprosess. Kanskje klarer utleier å utnytte en potensielt lavere prisfølsomhet i tilfelle der paret har blitt enige om at de ønsker leieobjektet. Sagt annerledes, at utleier klarer å utnytte pars økte søkekostnader og mindre

<sup>1</sup>  $P_{2000}/P_{1000} = e^{-0,0202(\ln(2001) - \ln(1001))} = 0,986$ . Vi skalerer distansevariabelen ved å legge til 1 for å unngå  $\ln(0)$ .

**Tabell 1. Regresjonsestimater (t-verdier) fra regresjon av log(månedlig leie) på 4 sett av variable. Norge. 2005<sup>1</sup>**

Variabel	Geografi	Hedonikk	Karakteristika	Alle kombinert
Konstantledd	8,370 (406)	7,263 (104)	8,582 (318)	6,927 (97,1)
<b>Geografi</b>				
Oslo and Akershus	0,228 (12,5)			0,219 (14,2)
Urbant (høy befolkningstetthet)	0,0659 (3,68)			0,104 (6,9)
Periferi (Lav befolkningstetthet)	-0,147 (-6,49)			-0,175 (-9,0)
Log (distanse til senter)	-0,0187 (-7,01)			-0,0202 (-8,5)
<b>Hedonikk</b>				
Log (størrelse)		0,224 (13,7)		0,365 (23,8)
Balkong		0,0922 (6,1)		0,0462 (3,7)
Log (høy standard)		0,181 (11,5)		0,106 (8,0)
Møblert		0,0871 (4,6)		0,0147 (0,93)
<b>Leietaker</b>				
Høyt utdanningsnivå			0,0292 (1,3)	-0,00364 (-0,19)
Single			-0,128 (-8,4)	-0,0641 (-4,8)
<b>Utleier (gårdeier er utgangspunkt)</b>				
(Andre) Private utleiere			-0,0294 (-1,4)	0,00780 (0,43)
Familie/venn			-0,220 (-8,0)	-0,213 (-9,3)
Kommunal, arbeidsgiver, studentsamskipnad			-0,183 (-7,6)	-0,0796 (-3,9)
Andre			-0,283 (-7,6)	-0,240 (-7,9)
<b>Karakteristika for forhold</b>				
Markedsformidling			0,171 (10,0)	0,116 (8,2)
Log (tjenester)			-0,0337 (-2,0)	-0,0401 (-2,8)
Log (leielengde)			-0,0777 (-6,6)	-0,0886 (-9,2)
Bor i samme bygning som eier			-0,133 (-6,7)	-0,0580 (-3,4)
Log (strøm og varme)			0,0645 (3,4)	0,0802 (4,9)
Justert R <sup>2</sup>	0,172	0,119	0,150	0,437

<sup>1</sup>  $\log(\text{månedlig husleie}) = a + \sum b_j G_j + \sum c_k H_k + \sum d_l T_l + u$ . Se Røed Larsen og Sommervoll (2006) for variabelforklaringer og ytterligere detaljer angående regresjon, teori-ramme og opplegg.

valgmengde siden to potensielt divergerende boligønskninger må tilfredstilles. En annen teori er at utleier krever et slitasjetillegg for flere personer. Vi nøyer oss her med å registrere at en sivil status som single assosieres med lavere husleie.

Vi ser også at fortegnet på estimatet til høyt utdanningsnivå stemmer med intuisjonen. Et minustegn antyder leiereduksjon til dem med lang utdannelse, men vi ser også at den økonomiske betydning er liten fordi estimatet er lite. Videre er det statistisk usikkert fordi t-verdien er lav. Den manglende signifikansen kan være reell, men den kan også drives utelatte variable i regresjonsanalysen. Det er naturlig å tenke seg at personer med høy utdanning tjener godt. Og videre, at de etterspør utleieobjekter med særlige kvaliteter. Hvis vi ikke klarer å fange opp disse kvalitetene, kan vi fort få en situasjon hvor utdanningsrabatten ikke kompenserer for prislappen på økt kvalitet. I ytterste konsekvens kunne vi da galt slutte på utdanning gir et negativt signal i forhandlingsspillet mellom leietaker og utleier. Og kanskje enkelte på bakgrunn av denne innsikten ville være forsiktig med å opplyse om utdanning når en søkte bolig.

Alle empiriske analyser vil i større eller mindre grad preges av problemet med utelatte variable og potensielt skjeve resultater. Interessant i tilfelle husleieunder-

søkelsen er å sammenlikne de ulike kategoriene isolerte forklaringskraft. Hva betyr mest? Beliggenhet? Størrelse og standard? Eller karakteristika ved eier, leier og deres relasjon? Vi kjenner alle det tradisjonelle svaret, nemlig «beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet» (se også Frew og Wilson (2002)). Dette er kun en halv sannhet i tilfelle leiemarkedet. Beliggenhet forklarer 17 prosent av leievariasjonen. Standard forklarer 12 prosent og eier/leier-karakteristika 15 prosent. Dette må sies å være oppsiktsvekkende. De relasjonelle parameterne er omtrent av like stor betydning som beliggenhet og et lite hestehode foran standard.

### Leiekalkulator

På bakgrunn av våre estimater er det mulig å beregne forventede månedlige leier for utleieenheter med ulike kjennetegn. På bakgrunnen av diskusjonen over leie- og utleiekarakteristika inkluderes.

I Tabell 2 gir vi eksempler på slike forventede husleier for tre forskjellige utleieenheter: en leilighet i Oslo på 70 kvadratmeter med høy standard, en sokkelleilighet på Veggli i Buskerud på 70 kvadratmeter med lav standard og en studentleilighet i Trondheim på 40 kvadratmeter med lav standard. De typiske leiene blir beregnet til å være henholdsvis 7 200 kroner, 3 000 kroner og 3 800 kroner.

Tabell 2. Typisk leie for tre ulike utleieobjekter

Variabel	Leilighet i Oslo	Sokkelleilighet på Veggli	Leilighet i Trondheim
Konstantledd			
<b>Geografi</b>			
Oslo and Akershus	Ja	Nei	Nei
Urbant (høy befolkningstetthet)	Ja	Nei	Ja
Periferi (Lav befolkningstetthet)	Nei	Ja	Nei
Log(distanse til senter)	200 m	3 000 m	400 m
<b>Hedonikk</b>			
Log(størrelse)	70 m <sup>2</sup>	70 m <sup>2</sup>	40 m <sup>2</sup>
Balkong	Ja	Nei	Nei
Log(høy standard)	Ja	Nei	Nei
Møblert	Nei	Nei	Ja
<b>Leietaker</b>			
Høyt utdannelsesnivå	Ja	Nei	Ja
Single	Nei	Ja	Ja
<b>Utleier(gårdeier er utgangspunkt)</b>			
(Andre) Private utleiery	Ja	Ja	Nei
Familie/venn	Nei	Nei	Nei
Kommunal, arbeidsgiver, studentsamskipnad	Nei	Nei	Ja
Andre	Nei	Nei	Nei
<b>Karakteristika for forhold</b>			
Markedsformidling	Ja	Nei	Ja
Log(tjenester)	Nei	Ja	Nei
Log(leielengde)	3 år	1 år	0 år
Bor i samme bygning som eier	Nei	Ja	Nei
Log(strøm og varme)	Nei	Ja	Nei
Typisk leie	7 216 kroner	2 948 kroner	3 788 kroner

### Oppsummering og politikkimplikasjoner

Denne artikkelen viser at det finnes elementer i prisdannelsen på leiemarkedet som ikke er til stede på eiemarkedet. Vi kvantifiserer størrelsen på disse elementene. Funnene viser at leiemarkedets prisdannelse ikke fullt ut kan forstås uten å ta hensyn til slike elementer og at leieindekser ikke presist kan konstrueres uten å inkludere dem. Faktorenes betydning har sitt opphav i at kjøp og salg av bolig tjenester på leiemarkedet ikke er engangsspill mellom to parter slik som i eiemarkedet. En leier og en eier må forholde seg til hverandre over tid. Fordi begge parter har interesse av å kjenne til typen til motparten, og fordi slik informasjon er skjevt fordelt, vil det oppstå behov for bruk av typemarkører, indikatorer og varselsystemer. En konsekvens av dette er at det oppstår ulike former for seleksjonsmekanismer og prisdiskriminering (og andre former for diskriminering; se Ondrich, Stricker og Yinger (1999)).

Vi rapporterer pengeverdien av slike faktorer for – så vidt vi vet – første gang. Dette kan vi gjøre siden vi i Norge har utført et nybrottsarbeid på datafronten. Et unikt datasett som ikke bare inkluderer informasjon om leieobjektet, men som også har hentet fram informasjon om leiere, eiere og leieforhold gjør det mulig å stille opp mer presise estimeringsprosesser enn tidligere. Viktigheten av denne informasjonen kan best gjø-

res synlig ved å beskrive forklaringskraften til de ulike kategoriene av variable. Mens variasjon i geografiske variable ikke overraskende forklarer 17 prosent av variasjonen leienivå, forklarer hedoniske kjennetegn ved selve objektet bare 12 prosent. Variasjon i karakteristika ved leier, eier og leieforhold kan forklare hele 15 prosent av leievariasjonene. Det demonstrerer at den informasjonskilden ikke kan eller bør overses når politikere og samfunnsorganisatorer skal søke å forstå mekanismene i leiemarkedet og når analytikere skal studere prisutviklingen.

Analysen viser at utleiery i liten skala gjennomgående setter lavere leier enn utleiery som driver stort. Dette er konsistent med et tankeskjema der den første typen studerer leiekandidater grundigere enn den siste typen. At de studerer kandidatene grundigere kan motiveres på flere måter. For det første har de færre kandidater å gå gjennom. For det andre har de færre muligheter til å diversifisere risiko, slik at kostnadene ved valg av en ugunstig leietaker vil utgjøre en større andel av leieinntektene. For det tredje kan slike utleiery ha ikke-økonomiske grunner til å velge nøye, for eksempel ved at en leietaker i en sokkelleilighet også vil være utleieryens nabo. Hvis en slik seleksjonsmekanisme foreligger, kan en del leietakere ufrivillig bli skjøvet over på den delen av markedet som domineres av aktører som driver i stor skala. I så fall står disse leie-

takerne overfor en annen pris. Våre funn tyder på at større aktører tar en premie, altså et pristillegg, som kan tolkes som en forsikring mot tidlig fraflytting, overslitasje og upresise betalinger. For sosialpolitikere er det en interessant implikasjon at sterke grupper kan stå overfor billigere husleier enn svake grupper gjør.

Lengre leieforhold gir lavere leie. Vi kan tolke dette som en seleksjonseffekt, der velfungerende leieforhold får prisrabatt. Mislykkede leieforhold derimot avvikes. Prisreduksjoner over tid fordrer ikke nødvendigvis en ny kontrakt, men kan lettest gjennomføres ved å beholde leiens tallverdi når leienivåene stiger for nyinngåtte kontrakter.

Vi finner også at for ellers like leieobjekter spiller det en avgjørende rolle for leiens størrelse om den har blitt formidlet formelt eller uformelt. Hvis den er blitt formidlet på første måte, altså via profesjonelle byråer, annonser, aviser eller internettet, så er leien typisk hele 12 prosent høyere. Denne store prisdifferensen kan rasjonaliseres i en «risk management» tankeramme. Bortfall av en månedleie utgjør rundt 10 prosent av årlig leieinntekt. Det gjør nedsiden ved dårlige leietakere stor, spesielt for små aktører. Privat informasjon før en eventuell pennesignatur kan ha stor verdi, og vår analyse tyder på dette gir en betydelig markedseffekt.

Funnene gir kunnskap om minst tre viktige, men hittil utforskede, områder. En sosialpolitiker lærer av analysen at når man estimerer nivået av og utviklingen i bokostnader for visse svake grupper så kan det ligge en systematisk undervurdering i en totalindeks. Dette fordi totalindeksen kan være drevet av rabatterte leier, som svake grupper ikke kan realisere. Motsatt kan en beregning basert på totalindekser overdrive nivået av og feilestimere tidsutviklingen i kostnadene for andre grupper for eksempel studenter; se også Rugg, Rhodes og Jones (2002) for en studie av studenter rolle. Deres studenter regnes som særlig pålitelige, kan de lettere benytte seg av rabatterte utleieobjekter og slik sett stå overfor lavere kostnader enn en totalindeks skulle tilsi.

For indeksteoretikere og prisøkonomer gir funnene også viktige innspill til tolkningen av leiemarkedspriser. For det første er det ikke-trivielt om en leieindeks skal inneholde alle leieobjektstyper. Velger man å konsentrere indeksen om noen utvalgte typer, må man være klar over at den ikke representerer alle leieobjektene. For eksempel vil et utvalg av nyinngåtte kontrakter ikke ta inn over seg utviklingen i lengre leieforhold, og våre funn viser at prisutviklingen kan være heterogen over grupper av nye og gamle kontrakter. I tillegg vil bruk av det såkalte leieekvivalensprinsippet støte på en utfordring. Leieekvivalensprinsippet antar at prisutviklingen for eiere tilsvarer prisutviklingen for

leiere, i og med at en eiers konsum av å bo i egen bolig tilsvarer den implisitte leien hun hadde mottatt som inntekt, hadde hun ikke bodd i boligen. Men når en imputerer boligkonsum for eiere må man avklare om leien skal beregnes for nye eller gamle leieforhold eller en vektet sum av de to. Man må også avklare om en skal fjerne leietillegget som framkommer gjennom formell formidling. Funnene i denne artikkelen viser at bruk av husleieekvivalensprinsippet står overfor særlige utfordringer og at taklingen av disse vil være av stor betydning for både husleie- og konsumprisindeks.

Det siste og tredje området artikkelen gir innspill til er juridisk. Det brukes termer som «gjengs leie» og «urimelig prising» i justekster. Denne artikkelen viser at dersom man skal søke å belegge at en leie for et gitt objekt er urimelig høy fordi den avviker fra gjengs leie, må det stilles høye krav til dokumentasjon. Spesielt viser denne artikkelen at det ikke er tilstrekkelig å dokumentere avvik fra en gjennomsnittlig leie fra en sammenlikningsgruppe av leieobjekter som er like på hedoniske kjennetegn og geografiske variable. En slik gruppe vil kunne ha helt annerledes karakteristika for leier, eier og leieforhold. Sagt annerledes, en leie kan være høy fordi en utleier finner, eller vurderer det som om, at det foreligger en viss risiko for vakans, overslitasje eller betalingsvansker ved å leie ut til leiekandidaten. Da vil utleier legge en forsikringspremie på leien, og den vil være høyere enn for objekter som ellers er like og som ligger i samme område. Med andre ord, i struktur minner leiemarkedet mer om bilforsikringsmarkedet. Det er ikke bare bilens markedsverdi som er bestemmende. Hvem du er og ikke minst hva du har gjort så langt i livet, synes på regningen.

## Referanser

- Barker, D. (2003): Length of Residence Discounts, Turnover, and Demand Elasticity: Should Long-Term Tenants Pay Less Than New Tenants? *Journal of Housing Economics*, **12**: 1, pp. 1-11.
- Belsby, L., A. Holmøy, R. Johannessen, E. Røed Larsen, L. Sandberg, L. Solheim og D. E. Sommervoll (2005): *Leiemarkedsundersøkelsen 2005*, Rapport 32, Oslo: Statistisk sentralbyrå.
- Bourassa, S. C., M. Hoesli, and J. Sun (2004): What's in a View? *Environment and Planning A*, **36**: 8, pp. 1427-1450.
- Chay, K. Y. and M. Greenstone (2005): Does Air Quality Matter? Evidence from the Housing Market, *Journal of Political Economy*, **113**: 2, pp. 376-424.
- Frew, J. and B. Wilson (2002): Estimating the Connection between Location and Property Value, *Journal of Real Estate Practice and Education*, **5**: 1, pp. 17-25.

Igarashi, M. (1991): The Rent-Vacancy Relationship in the Rental Housing Market, *Journal of Housing Economics*, **1**, pp. 251-270.

Ondrich, J., A. Stricker, and J. Yinger (1999): Do Landlords Discriminate? The Incidence and Causes of Racial Discrimination in Rental Housing Markets, *Journal of Housing Economics*, **8**: 3, pp. 185-204.

Rugg, J., D. Rhodes, and A. Jones (2002): Studying a Niche Market: UK Students and the Private Rented Sector, *Housing Studies*, **17**: 2, pp. 289-303.

Røed Larsen, E. og D. E. Sommervoll (2006): The Impact on Rent from Tenant and Landlord Characteristics and Interaction, Discussion Paper no. 467, Oslo: Statistisk sentralbyrå.

Theebe, M. A. J. (2004): Planes, Trains, and Automobiles: The Impact of Traffic Noise on House Prices, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, **28**: 2-3, pp. 209-234.