

Månadsbrev

– från Kronofogdens doktorander
december, 2019

Exekutiv försäljning av fastigheter och bostadsrätter

3. Betydelsen av kontaktytor för vilka objekt som faktiskt säljs

Senast skrev jag om hur jag studerat hur återkallelser i försäljningsärenden gällande fastigheter hänger samman med olika egenskaper hos ärendena såsom fastighetens värde, gäldenärshushållets socio-ekonomiska status, vilken bank som är sökande och förekomsten av anstånd (september, 2019). Den här gången kommer jag kort att diskutera hur vi kan tänka kring betydelsen av dessa resultat för Kronofogdens verksamhet.

Enligt min mening är kontaktytor inbördes mellan våra intressenter och även i förhållande till oss viktiga för att förklara vilka ärenden som återkallas och vilka som går vidare till försäljning. Detta stöds av resultatet för flera variabler i den regression som jag använt i min analys. Regressionen beräknar sannolikheten för att ett visst ärende återkallas.

1. Huruvida sökandebanken har fysiska lokalkontor påverkar ju möjligheterna till kontakt mellan banken och gäldenären. Allt annat lika kan vi ju tänka oss att det finns bättre förutsättningar för kontakt om banken har ett lokalkontor. Denna hypotes stöds av mina resultat, eftersom det sker färre återkallelser i ärenden med sökandebankerna utan lokalkontor jämfört med banker med lokalkontor.
2. Det är ju också så att möjligheterna att undvika tvångsförsäljning minskar för gäldenären om hen har skulder inte bara till banken gällande bostadslån, utan även andra skulder. Det kan gälla t.ex. skulder till staten, främst skatt, eller vanliga konsumtionsskulder. I dessa ärenden måste ju gäldenären förhandla med både banken och övriga fordringsägare för att få till uppgörelser som kan leda till att tvångsförsäljning undviks. Även denna hypotes stöds av mina resultat.
3. Men det starkaste resultatet i regressionsmodellen är för variabeln som anger att anstånd förekom i försäljningsärendet. Allt annat lika så ökar sannolikheten för återkallelse med c:a 37 procentenheter i ärenden med anstånd jämfört med ärenden utan anstånd. Det finns alltså ett starkt positivt samband mellan anstånd och återkallelser. Jag tolkar anstånd vid försäljning som att något sker med kontaktytan mellan fordringsägaren och gäldenären. Kanske kommer banken och gäldenären överens om att försök till frivillig försäljning kommer att ske. Banken medger då anstånd i avvaktan på utgången av detta försök. Kanske förhandlar banken och gäldenären fram en avbetalningsplan som ska ta gäldenären tillbaka på grön kvist. Oavsett vilket så tyder anstånd på att kontakter mellan fordringsägaren och gäldenären sker.

Att kontaktytor mellan våra intressenter spelar roll för utgången av det exekutiva försäljningsärendet är spännande eftersom detta faktiskt är något som går att påverka under ärendets gång, inte minst av oss på Kronofogden. I vidare mening tyder detta på att dessa kontaktytor är viktiga under hela inkassokedjan från första betalningsförsummelse, vidare till fastställelse av betalningsskyldigheten i utslag och slutligen till verkställighet. Vad gäller just bostadslån ställs krav i ett EU-direktiv från 2014¹ på bankerna att dessa ska ha rutiner för att arbeta aktivt mot kunder med betalningsproblem för att hitta alternativa lösningar till exekutiv försäljning. Detta liknar reglering som syftar till konsumentskydd under obeståndsprocessen.

Mot bakgrund av kontaktytornas betydelse tycker jag att det finns möjlighet för Kronofogden att agera mer offensivt när det gäller hur vi hanterar olika delar av handläggningen som leder fram till exekutiv försäljning av bostad.

1. Redan vid betalningsföreläggande, alltså när banken ansöker om betalningsfastställelse i pant (BFA), skulle Kronofogden kunna försöka kontakta gäldenären i syfte att aktivera hen i förhållande till banken. Kronofogden kan också överväga om det inte vore rimligt att banken redan i detta skede redovisar vad banken gjort för att aktivera gäldenären.² Det är ju trots allt banken som kontrollerar hela inkassokedjan fram till dess att Kronofogden kopplas in.
2. På verkställighetsstadiet, alltså när vi utreder tillgångar och överväger huruvida gäldenärens bostad ska utmätas, kan vi diskutera möjligheterna att sälja själv med gäldenären i syfte att aktivera hen till kontakt med fordringsägarna. Mina data visar att våra försäljningar på auktion sker till underpris i förhållande till marknadsvärdet så egen försäljning innebär förmodligen bättre betalt.
3. När vi har kommit så långt i processen att försäljningsanmälan har skett finns inte mycket tid att spela på. Exekutiv försäljning av både fastighet och bostadsrätt ska ju ske relativt snabbt.³ Huruvida detta snabba förlopp är bra eller dåligt kan jag inte säga mycket om eftersom jag inte har studerat just detta. Men vi kan kanske anta att möjligheten till kontakt mellan våra intressenter är beroende av hur mycket tid som står till förfogande. I den meningen tyder mina resultat på att mer tid kanske skulle kunna vara fördelaktigt. Samtidigt måste vi naturligtvis respektera fordringsägarnas, framförallt pantbankernas, intresse av en relativt snabb realisering av bostaden. Detta är något som vi skulle behöva veta mer om och här kan ju Kronofogden främja möjligheterna att studera just denna tidsaspekt.
4. Oavsett tidsaspekten uppstår kostnader under den exekutiva försäljningsprocessen. Först handlar det om kostnad för värdering av bostaden och sedan om förberedelse- och försäljningsavgifter. Kostnaderna kan ju tänkas fungera som en katalysator för att gäldenären aktiveras att kontakta fordringsägarna för att undvika kostnaderna. Här kan Kronofogden fundera på hur det skulle vara möjligt att inskräpa detta ytterligare hos gäldenären, utöver den skriftliga information som gäldenären redan idag får.

¹ Mortgage Credit Directive, art. 28, med tillämpningsföreskrifter från European Banking Authority i *Guidelines on arrears and foreclosure* (2015) sida 2

² Detta skulle förmodligen kräva ändring av lag eller förordning.

³ Kronofogden ska göra ett första försäljningsförsök inom fyra månader gällande fastighet och inom två månader gällande bostadsrätt.

Detta är några tankar från min sida angående möjliga implikationer av mina forskningsresultat för Kronofogdens verksamhet gällande exekutiv försäljning i vid mening. Det finns mycket att diskutera kring dessa förslag och jag påstår inte att det finns några enkla lösningar. Jag menar inte heller att återkallelse alltid är bästa möjliga utgång vid exekutiv försäljning av bostad. Samtidigt menar jag att det finns en skyldighet för Kronofogden att överväga hur verksamheten ska bedrivas för att skapa bästa möjliga förutsättningar för alternativa lösningar till exekutiv försäljning i de fall detta är möjligt och till gagn för våra intressenter. Möjligheterna finns ju, i och med att det verkar som att kontaktytorna mellan gäldenären och fordringsägarna spelar roll för om ärendet återkallas eller försäljning faktiskt sker. Mitt syfte med detta nyhetsbrev har varit att stimulera en diskussion kring dessa möjligheter.

Tack för er uppmärksamhet och god jul!

Mikael Lundholm